

2018

IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EN ARGENTINA

III. ESPECIALIZACIÓN Y COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL



iei

Instituto de Estrategia Internacional



IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EN ARGENTINA

III. ESPECIALIZACIÓN Y COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL

Francisco G. Palmieri

Instituto de Estrategia Internacional - CERA

Sofía C. Perini

Fundación INAI

Febrero 2019

Importancia del sector agroindustrial en Argentina

Por Francisco G. Palmieri y Sofía C. Perini

Francisco G. Palmieri: Licenciado en Economía de la Universidad Nacional de la Rioja (UNLaR), Argentina. Magister en Economía de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT), Argentina. Estudiante de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales de la Universidad de Buenos Aires (UBA), Argentina. Fue profesor ayudante de Microeconomía y Macroeconomía en la Universidad Torcuato Di Tella y analista en temas de comercio internacional en el Ministerio de Producción. Investigador del Instituto de Estrategia Internacional (IEI) de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) y editor del boletín En Contacto Hoy y Monitor del Comex Argentino.

Sofía C. Perini: Licenciada en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCES-UBA), Argentina. Especialista en Negociaciones y Comercio Internacional en Agroindustrias de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA), Argentina. Economista en la Fundación INAI (Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales). Se ha desempeñado como asesora técnica en el área de Relaciones Internacionales del Ministerio de Agroindustria de la República Argentina y como analista en el área de Planificación y Control de Gestión para el Banco Itaú Argentina. Ha escrito artículos y publicaciones sobre temas relacionados al comercio agrícola y negociaciones internacionales y también brindado asesoramiento en trabajos de investigación y consultoría para organismos como el IICA y SNV Latin America.

iei

Instituto de Estrategia Internacional

En 1989 la CERA fundó como entidad semi-autónoma, el Instituto de Estrategia Internacional –IEI–, como un espacio de reflexión. En el mismo se respeta una amplia libertad académica y además de desarrollos propios, cuenta con la contribución de investigadores con una perspectiva diversa e independiente.

Algunos de los trabajos publicados se pueden consultar en www.cera.org.ar, Instituto de Estrategia Internacional –Selección de Publicaciones–.

Fundación INAI

El Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales (INAI) es una organización sin fines de lucro creada en 1999, con el fin de obtener los resultados más convenientes para la Argentina en las negociaciones agrícolas internacionales, fortaleciendo su capacidad negociadora y potenciando su inserción en el comercio internacional.

Desde octubre de 2005 se creó la Fundación INAI reforzando el compromiso de las entidades fundadoras del INAI con los temas del largo plazo vinculados a la inserción de Argentina al mundo.

Los objetivos del INAI incluyen mejorar la información, capacitación y profundidad de análisis. Generar una comunicación más estrecha, inteligente y transparente entre sector público y privado. Proveer de herramientas cuantitativas y cualitativas para un mejor entendimiento de los acontecimientos internacionales y que sirvan de apoyo a los negociadores y nuestras entidades. Ser un espacio para analizar y debatir temas del mediano y largo plazo. Se puede acceder a los informes y noticias a través de: <http://inai.org.ar/>.

Índice

ÍNDICE	4
INTRODUCCIÓN	5
ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA DE ARGENTINA	7
PERO, ¿QUÉ OCURRE CON LOS PAÍSES COMPETIDORES?	12
RELACIONAMIENTO COMERCIAL DE ARGENTINA.....	16
PAÍSES SELECCIONADOS PARA EL ANÁLISIS	20
¿QUÉ REPRESENTAN ESOS ACUERDOS PARA ARGENTINA?	21
NIVEL DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL.....	28
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	38
ANEXO I. METODOLOGÍA DE CÁLCULO DE INDICADORES.....	40
ANEXO II. ACUERDOS COMERCIALES DE ARGENTINA.....	44
ANEXO III. CONTRASTANDO ÍNDICES DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL (ICC)	46

Introducción

Dada la relevancia que tiene la agroindustria para la Argentina, y el potencial a nivel internacional para abastecer la demanda creciente, resulta fundamental conocer su posición y nivel de competitividad en los mercados internacionales, tanto por su rol como abastecedor de productos agroindustriales como por su potencial contribución para garantizar la seguridad alimentaria mundial.

En la edición anterior (Capítulo II. Concentración) se identificaron algunas tendencias del comercio agroindustrial argentino, como también ciertos factores que han afectado la balanza comercial en mayor o menor medida (y pueden hacerlo a futuro), a saber: políticas públicas propias y/o de otros países, tensiones comerciales o geopolíticas, cambio climático y tecnológico; como también otros que actúan sobre la oferta y demanda global, con impacto directo o indirecto sobre los intercambios, incluidos los cambios en patrones de consumo, la evolución de precios internacionales, cuestiones estructurales que afectan la competitividad doméstica que implica mayores costos (un ejemplo es la falta de inversiones en infraestructura y logística), entre otras.

Asimismo, se vislumbró cómo la reconfiguración en la escena internacional tuvo lugar en los intercambios locales. De esta forma, socios históricos como EE.UU., la UE y Brasil perdieron protagonismo en el comercio agroindustrial argentino en los últimos 20 años, dando lugar a China como principal destino de las ventas (11%), que en 1996 no formaba parte ni del top 10. Y a los competidores (exportadores) agroindustriales tradicionales (EE.UU., la UE, Brasil, Canadá, Australia, Nueva Zelanda), se suman nuevos países de Asia como Indonesia, India, Tailandia y Malasia.

Por otro lado, se observó que las exportaciones argentinas se encuentran concentradas en pocos productos; en particular, el complejo sojero representa el 50% de las ventas agroindustriales en promedio 2014-16. Las exportaciones agroindustriales se encuentran moderadamente concentradas en términos de productos y altamente diversificadas en cuanto a destinos (mercados) de exportación. En efecto, a lo largo de las dos décadas analizadas se notó una tendencia creciente en concentración de productos, y decreciente en destinos, es decir, que tendió a diversificar sus socios comerciales en los últimos años.

Además, se apreció un crecimiento de la cuota de mercado del país en las exportaciones agroindustriales mundiales, es decir, que mejoró la participación en el mercado mundial de los bienes que Argentina exporta; aunque el país dejó de exportar un mayor número de bienes que el resto del mundo.

Tras analizar la relevancia del sector de la agroindustria para la economía argentina, identificar los principales actores del comercio mundial y la posición de Argentina en tal escenario (capítulo I. Introducción); como también los patrones del comercio agroindustrial argentino y el nivel de concentración/diversificación de las exportaciones agroindustriales (capítulo II. Concentración), el presente capítulo III., denominado "Especialización y Complementariedad", tiene por objeto identificar la especialización exportadora del país (ventajas comparativas) y la complementariedad comercial que posee Argentina con sus principales socios, agrupados según el tipo de relacionamiento comercial. Para un próximo capítulo quedará el análisis de intensidad comercial y la composición del comercio con dichos países.

Especialización exportadora de Argentina

Si bien la agroindustria representa menos del 10% de los intercambios mundiales, para Argentina constituye el 60% de sus ventas externas. El país genera alrededor del 3% de las exportaciones agroindustriales globales, por lo que resulta fundamental medir el nivel de competitividad internacional de la agroindustria argentina.

Pero, ¿qué es la competitividad? Esta ha sido objeto de una innumerable cantidad de investigaciones y estudios; sin embargo, no existe una definición universal para conceptualizarla. En efecto, el término tiene varias dimensiones con distintas interpretaciones según se trate de una firma, país o sector (Bonales Valencia & Gallegos Ortiz, 2014).

En este caso, se hará foco en la competitividad internacional de la economía nacional, es decir, aquella definida a nivel de país. Según Chudnovsky & Porta (1991), ésta involucra tanto la competitividad de las firmas como también la acción voluntaria del gobierno para promover esa competitividad. Dicho de otro modo, incluye "tanto su configuración productiva como aspectos institucionales que van más allá de lo productivo".

A sabiendas de que existen distintos enfoques (tradicional, estructural, sistémico) para abordar la competitividad, el objeto del presente trabajo, sin embargo, no radica en encontrar una explicación o definición que pueda ser generalmente aceptada; la intención es recorrer algunas de las definiciones que existen en la literatura económica a fin de comprender la envergadura del término e intentar medir y sacar conclusiones acerca de algunas de sus dimensiones.

En este sentido, según Fajnzylber (1988), "desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población" (Fajnzylber, 1988,

p. 13). Aunque asegura que ello exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico. Asimismo, argumenta que, si bien una devaluación es efectiva en el corto plazo al mejorar la posición relativa de las empresas locales, resulta de limitada eficacia a la hora de incrementar la productividad o estimular la adopción de tecnología.

A su vez, Porter (2007) argumenta que existen marcadas diferencias en los patrones de competitividad en cada país, y que ninguna nación puede o será competitiva en todas o incluso la mayoría de las industrias. Aclara que las naciones tienen éxito en industrias específicas porque su entorno local es el más visionario, dinámico y desafiante.

Otros autores sostienen que el término competitividad “ha dejado de ser estático y no se centra solamente en aspectos económicos, actualmente incorpora factores no económicos como la cultura, sostenibilidad ambiental, política, ubicación geográfica y calidad del recurso humano” (Bonales Valencia & Gallegos Ortiz, 2014, p. 51).

Esta discusión sobre el concepto de competitividad y la forma de medición lleva décadas en la literatura económica. Frecuentemente se ha utilizado el término de competitividad internacional como sinónimo de estructura de ventajas comparativas, de forma tal que comprender la competitividad de una economía equivale a establecer la competitividad relativa de los distintos sectores. Este esquema plantea que una nación tiende a exportar aquellos bienes que mejor utilizan sus factores disponibles, es decir, que posee ventajas comparativas, y a importar otros en los que, por el contrario, presentan desventajas (Chudnovsky & Porta, 1991).

La contribución de Smith (1776)¹ al entendimiento de los beneficios del comercio internacional fue decisiva, en lo que respecta a las ventajas absolutas como criterio de especialización internacional. Pero fue Ricardo (1817) el que demostró 40 años, que para que exista comercio internacional y aumente el bienestar de los países no es necesario que existan diferencias absolutas entre los países, sino que es suficiente que dichas diferencias sean relativas (Palmieri, 2019).

El principio de ventajas comparativas de Ricardo implica que un país exportará (importará) el bien que produce con el menor (mayor) costo de oportunidad, medido en términos de otro bien. Así, las diferencias en la productividad del trabajo en los distintos países determinan el patrón de comercio (Palmieri, 2019).

Serán luego Heckscher (1919) y Ohlin (1933) los que encuentran que las diferencias de abundancia de factores entre países pueden explicar las productividades relativas. Entonces, los intercambios se producen de acuerdo a la abundancia relativa de factores entre países; cada país se especializa en producir y exportar aquellos bienes que utilizan sus factores relativamente más abundantes.

¹ El eje de la teoría de Smith (1776) sobre el comercio internacional es la división internacional del trabajo basada en la ventaja absoluta. Un país tiene ventaja absoluta cuando necesita menos recursos, medidos en términos de horas hombre, que su riqueza adicional. En este sentido, postula que cada país aumenta la eficiencia de sus recursos si se especializa por completo en la producción del bien para el que tiene esa ventaja absoluta, e intercambia sus excedentes por los bienes que desea, pero para los que no tiene ventaja absoluta.

De este modo, analizando los patrones de comercio, como proponen los indicadores de Ventajas Comparativas Reveladas, se podrían extraer conclusiones sobre las ventajas comparativas entre distintos socios comerciales.

Sin embargo, este enfoque de competitividad basado en la teoría tradicional del comercio internacional tiene sus limitaciones, principalmente porque se basa en una teoría de ventajas comparativas estáticas y en una serie de supuestos (inmovilidad de factores, competencia perfecta y los costos constantes a escala) que no se ajustan necesariamente a la realidad (dinámica) de la economía global actual (Chudnovsky & Porta, 1991).

No obstante, pese a sus limitaciones, en el presente trabajo se optó por utilizar el indicador de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) por varias razones. Una de ellas consiste en que permite medir la especialización de una economía en el comercio internacional en un determinado momento y para un sector específico, a través de la comparación de la estructura de exportaciones del país y aquella de las ventas externas mundiales. Por otro lado, es uno de los indicadores más utilizados para evaluar el potencial de exportación de un país, ya que su forma de cálculo e interpretación es relativamente sencilla.

Cabe remarcar, que el índice de VCR de Balassa (1965) utilizado en el presente capítulo es criticado habitualmente porque no considera efectos de las políticas agrícolas y muestra valores asimétricos. Es importante mencionar que la estructura del comercio está distorsionada por diferentes medidas de política y limitaciones comerciales que estos indicadores no permiten medir y que podría ser interesante analizar en futuras investigaciones.

En este sentido, se procedió al cálculo del indicador de VCR Normalizado (VCRN) de Laursen (2000)² para la Argentina durante las últimas dos décadas. Al analizar los resultados del cálculo del indicador para Argentina se desprende que un tercio de los productos agroindustriales exportados por el país presentan una ventaja comparativa en el período 2014-16 (medido en número de líneas arancelarias). Ahora bien, si se considera el volumen de comercio, se aprecia que los productos que presentan una VCR representan el 96% de las exportaciones agroindustriales, por un valor de aprox. USD 36 mil millones.

Un tercio de los productos agroindustriales exportados por Argentina presentan VCR.

Asimismo, si bien existen algunos productos que pasaron en las últimas décadas a tener ventajas reveladas (como por ejemplo el biodiesel, la cebada o algunas preparaciones para alimentación animal), en su mayoría los productos que presentan ventajas han mantenido esa posición durante las dos décadas analizadas.

A modo de ejemplo, la Tabla 1 muestra un listado de los primeros 20 bienes agroindustriales exportados por Argentina con ventajas comparativas reveladas y su evolución en las últimas dos décadas: desde cuándo presentan VCR (períodos promedio 1994-96, 2004-06 o 2014-16), qué volumen de comercio involucran y el cambio (Δ) década a década. Estos bienes explican cerca del 80% de las exportaciones agroindustriales de Argentina en promedio 2014-16.

² Este indicador se basa en el VCR de Balassa (1965). Ver detalle de metodología de cálculo en el Anexo I.

Tabla 1. Top 20 Productos Agroindustriales con Ventajas Comparativas Reveladas.
Exportaciones agroindustriales promedio 1994-96, 2004-06 y 2014-16 y variación (Δ).

Productos	Registran VCR desde	Exportaciones promedio			
		1994-96	Δ 10 años	2004-06	Δ 10 años
		Mill. USD	2006 vs 1996	Mill. USD	2016 vs 2006
Tortas y pellets de soja	1994-96	1.384		3.920	
Porotos de soja	1994-96	605		1.938	
Aceite de soja en bruto	1994-96	883		2.353	
Maíz	1994-96	793		1.244	
Trigo	1994-96	908		1.372	
Biodiesel	2014-16	14		17	
Crustáceos congelados	1994-96	91		223	
Vino	2004-06	34		257	
Carne bovina deshuesada, fresca o refrigerada	1994-96	341		517	
Cebada	2004-06	6		43	
Leche y nata "crema" en polvo	1994-96	110		402	
Maníes preparados o conservados	1994-96	15		123	
Carne bovina deshuesada, congelada	1994-96	228		505	
Aceite de girasol en bruto	1994-96	702		594	
Peras y membrillos, frescos	1994-96	117		191	
Malta sin tostar	1994-96	34		73	
Poroto común	1994-96	116		98	
Preparaciones para alimentación animal	2014-16	3		13	
Maníes sin tostar ni cocer	1994-96	137		82	
Tabaco, total o parcialmente desvenado	1994-96	98		196	
Total 20 primeros productos		6.619		14.162	
Top 20 sobre total agroindustrial		60%		75%	

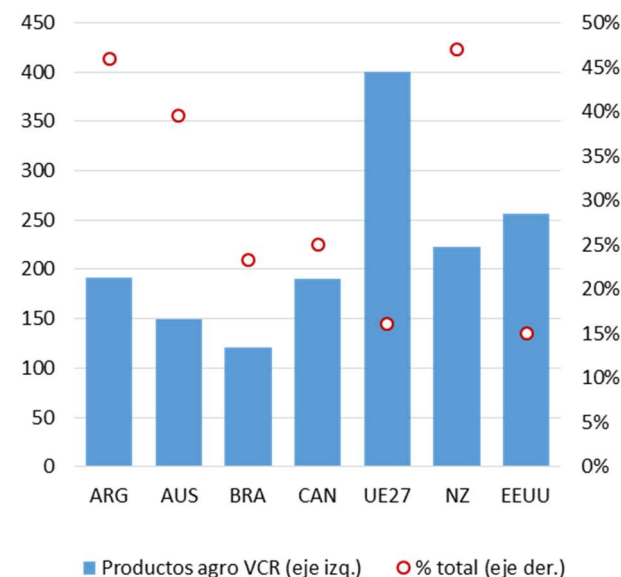
Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

Pero, ¿qué ocurre con los países competidores?

Cabe destacar, que cuando se analiza la especialización exportadora (estructura de VCR), Argentina se encuentra por detrás de la UE, EE.UU. y Nueva Zelanda en relación con la cantidad de bienes que presentan ventajas, aunque por encima de Canadá, Australia y Brasil (Ver Gráfico 1).

Es importante remarcar la participación de los bienes agroindustriales en el total de productos con VCR, que en el caso de Argentina asciende a cerca de la mitad y en el resto de los casos se mantiene en niveles inferiores.

Gráfico 1. Cantidad de productos agroindustriales con VCR y porcentaje de participación de agro sobre total de productos con VCR, por país. Promedio 2014-16.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

Ahora bien, medir la cantidad de productos involucrados, a priori, no parece ser suficiente para evaluar la situación a la que se enfrenta Argentina al momento de exportar. Se precisa analizar qué ocurre en los países competidores con aquellos productos que Argentina posee VCR, si registran también alguna ventaja en su exportación.

En la Tabla 2 se puede notar que, para los primeros productos con ventajas para Argentina, varios de los países competidores también poseen una VCR en sus exportaciones. Por ejemplo, en el comercio de cereales y oleaginosas, EE.UU. y Brasil resultan los principales competidores de Argentina y también presentan ventajas. La UE por su parte, representa uno de los principales competidores en otros productos agroindustriales. Estos últimos tres, que resultan principales socios comerciales de Argentina, representan

asimismo su principal competencia a la hora de abastecer terceros mercados. Australia, Canadá y Nueva Zelanda, si bien presentan ventajas en algunos productos coincidentes con el país, lo hacen en menor medida.

Tabla 2. Productos argentinos con VCR que también reportan VCR en Países Competidores. Exportaciones promedio 2014-16, por país en millones de dólares. En azul (Argentina) y verde (resto) se resaltan los productos que registran VCR por país.

Productos	ARG	UE27	EE.UU.	BRA	AUS	CAN	NZ
	14-16	14-16	14-16	14-16	14-16	14-16	14-16
	Mill. USD	Mill. USD	Mill. USD	Mill. USD	Mill. USD	Mill. USD	Mill. USD
Tortas y pellets de soja	10.494	3.439	3.800	6.005	0	102	0
Porotos de soja	3.760	886	21.897	21.197	3	1.799	0
Aceite de soja en bruto	3.651	917	631	952	0	42	0
Maíz	3.507	3.529	9.694	4.156	16	251	1
Trigo	1.152	12.263	6.011	189	4.382	4.401	0
Biodiesel	1.060	22.157	4.399	140	43	678	12
Crustáceos congelados	842	1.599	88	8	87	331	14
Vino	735	15.751	1.212	5	1.284	23	884
Carne bovina deshuesada, fresca o refrigerada	590	5.713	2.631	760	2.288	1.061	230
Cebada	525	3.266	62	2	1.343	365	0
Leche y nata "crema" en polvo	501	2.151	100	176	262	6	4.222
Maníes preparados o conservados	442	503	247	16	5	62	1
Carne bovina deshuesada, congelada	381	1.406	2.021	4.138	3.872	247	1.727
Aceite de girasol en bruto	362	1.158	32	1	1	1	0
Peras y membrillos, frescos	311	1.145	189	0	12	0	7
Malta sin tostar	301	1.908	205	3	276	359	1
Poroto común	291	153	178	40	0	125	0
Preparaciones para alimentación animal	291	8.217	1.466	194	109	225	21
Maníes sin tostar ni cocer	268	289	344	106	3	0	0
Tabaco, total o parcialmente desvenado	265	1.924	983	2.096	1	31	0
Total 20 primeros productos ARG	29.730	88.372	56.191	40.185	13.989	10.109	7.120

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

Para los primeros 20 productos que Argentina exporta con ventajas comparativas, existe al menos un competidor que también posee una VCR. Esto implica, que **Para productos que Argentina exporta con ventajas, existe al menos un competidor que también posee VCR.** a la hora de analizar la competitividad no alcanza con observar este indicador, porque puede haber otros países

que presenten una distinción similar. Existen otros factores o indicadores que es preciso evaluar para tener una idea más acabada del escenario en el que se desenvuelve el país y si realmente tiene ventajas competitivas sobre el resto.

El hecho de que los principales socios/competidores de Argentina presenten ventajas en los mismos productos, puede implicar competencia en terceros mercados como también trabas en el comercio bilateral con esos países. Es decir, que puede significar la pérdida de mercados ya sea porque se desplace a la Argentina como proveedora en algún mercado de destino, o que impidan el ingreso del producto argentino al propio país competidor a través de algún tipo de barrera comercial.

Un ejemplo interesante de este último caso lo representa el biodiesel argentino al momento de ingresar a los mercados de la Unión Europea o EE.UU. Como se puede notar en la Tabla 2, ambos países poseen ventajas en la exportación de dicho bien, sin embargo, en reiteradas ocasiones han impedido el acceso del biodiesel argentino.

En particular, el mercado estadounidense se encuentra cerrado desde 2017, producto de la aplicación de derechos compensatorios y antidumping que implican un arancel prohibitivo (supera el 100%) para el ingreso de biodiesel argentino (actualmente se encuentran en revisión por el gobierno norteamericano). La UE, por su parte, si bien se erigió como el único mercado de destino en 2018 luego de que levantaran las medidas antidumping aplicadas a Argentina desde 2013, ha iniciado una investigación por supuestos subsidios, lo que podría significar la aplicación de medidas compensatorias, que dejarían fuera del mercado nuevamente al producto en cuestión.

Por tal motivo, medir VCR no alcanza para determinar el nivel de competitividad de una nación. Las ventajas comparativas, que usualmente se

refieren indistintamente como ventajas competitivas, en realidad son conceptos bien diferentes. Las comparativas, que permiten identificar la especialización exportadora de un país, se basan en las diferencias de factores productivos (tierra, trabajo, capital); no obstante, existen otros factores como la infraestructura, tecnología y el entorno (político, social, cultural), que determinan la competitividad del país. (Jambor & Babu, 2016)

Entonces, ¿cómo se pueden traducir esas ventajas comparativas en efectivas oportunidades comerciales y de expansión de los flujos existentes? A continuación, se analiza el vínculo de Argentina con sus principales socios en un intento por avanzar en la identificación de caminos que permitan avanzar en tal sentido.

Relacionamiento comercial de Argentina

Los principales destinos de las exportaciones agroindustriales de Argentina incluyen a la Unión Europea, China, Brasil, EE.UU., India, Vietnam, Egipto y Argelia entre los primeros puestos (ver capítulo [II. Concentración](#)). Pero, ¿qué tipo de vínculo comercial une a Argentina con tales países?

Tanto Brasil, como India y Egipto mantienen acuerdos comerciales de diversa índole con Argentina. Por un lado, el país forma parte del MERCOSUR junto con Brasil, unión aduanera que comparten con Uruguay y Paraguay³. Como parte de este bloque de integración regional, posee un Acuerdo de Preferencias Fijas (APF) con el país asiático, aunque acotado a

³ Desde diciembre de 2016 Venezuela se encuentra suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR debido a su incumplimiento del Protocolo de Adhesión. Por su parte, Bolivia se encuentra en proceso de adhesión.

un número limitado de productos, y un acuerdo de libre comercio con Egipto (en vigencia desde 2017).

Por otro lado, respecto al vínculo con EE.UU., a principios de 2018 se hizo efectiva la reincorporación argentina a su Sistema Generalizado de Preferencias, lo que le permitió beneficiarse de algunas preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por ese país⁴.

En el caso de la Unión Europea, se encuentra en proceso de negociación de un Acuerdo Comercial con el MERCOSUR, que se esperaba concluya en 2018, pero aún no se lograron los consensos necesarios para firmarlo. Vale recordar que Argentina no es beneficiaria del SGP europeo desde 2014, por lo cual, no tiene beneficio arancelario alguno para ingresar a dicho mercado, salvo por algunas cuotas en el marco de la OMC.

Adicionalmente, Argentina a través del MERCOSUR o en forma bilateral, mantiene Acuerdos de Complementación Económica (ACE) o de Alcance Parcial (AAP) con varios países de América Latina miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Algunos de ellos, que fueron firmados con anterioridad al MERCOSUR, luego fueron contemplados y superados por acuerdos del bloque, y sólo resta de forma bilateral el ACE N° 6 con México (Ver recuadro a continuación).

Asimismo, el país mantiene acuerdos con socios extra-regionales, y se encuentra negociando otros con EFTA, Canadá, República de Corea y Singapur. Si bien hubo un período donde las negociaciones del bloque sudamericano estuvieron paralizadas, en los últimos dos años cobraron nuevamente relevancia y se abrieron posibilidades de nuevos acuerdos y

⁴ Para un mayor detalle, ver [INAI \(2018\)](#).

de renegociación de otros instrumentos existentes como es el caso con México, Colombia, Chile e India.

Países con los que Argentina posee algún tipo de acuerdo comercial en vigencia:

- **Unión Aduanera** - MERCOSUR: integración regional de Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela (suspendida).
- **Acuerdos regionales:** del MERCOSUR con socios de la región, como Perú (ACE N° 58), Bolivia (ACE N° 36), Chile (ACE N° 35), México (ACE N° 55 -sobre el sector automotriz), Colombia, Ecuador y Venezuela (AAP.CE N° 59), Cuba (AAP.CE N° 62).
- **Acuerdos extra-regionales:** del MERCOSUR con Israel (TLC), Unión Aduanera del África Meridional -SACU, por sus siglas en inglés- (APF), India (APF), Egipto (TLC).
- **Acuerdos bilaterales:** de Argentina con México (ACE N° 6).
- Argentina es beneficiaria del **Sistema Generalizado de Preferencias** de: Estados Unidos, Japón, Australia, Bielorrusia, Nueva Zelanda, Suiza, Noruega, Rusia, Armenia o Kazajistán.

Fuente: Secretaría de Gobierno de Agroindustria.

Vale mencionar otros países con los que se han producido acercamientos recientemente, aunque aún no se han institucionalizado por algún mecanismo formal de negociación, como es el caso con China, Alianza Pacífico, Australia, Nueva Zelanda.

Países con los que posee Acuerdos en Negociación:

- **Nuevos Acuerdos de Libre Comercio:** MERCOSUR se encuentra negociando con la UE, Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA por sus siglas en inglés), Canadá, República de Corea, Singapur.
- **Profundización de Acuerdos preexistentes:** del MERCOSUR con Colombia (ACE N° 72), Chile (ACE N° 35) e India (APF), y bilateral de Argentina con México (ACE N° 6). También se encuentra en conversaciones con Túnez y Marruecos con los que ya posee Acuerdo Marco.

Fuente: Secretaría de Gobierno de Agroindustria.

Nota: Para mayor detalle sobre el estado de situación de negociaciones o Acuerdos ver Anexo II. Acuerdos Comerciales de Argentina.

Con el gigante asiático, durante la Visita Presidencial en el marco de la Cumbre de Líderes del G20, Argentina firmó un Plan de Acción Conjunta (2019-2023), que constituye un programa que guiará el intercambio y la cooperación bilateral en todas las áreas para el próximo lustro. En el área comercial, las partes se comprometieron a esforzarse por aumentar y diversificar el comercio, así como identificar y aprovechar las complementariedades entre las economías de ambos países incentivando la formación de cadenas de valor. Por otro lado, según detalla dicho plan, estimularán el acceso de productos agroindustriales en sus respectivos mercados con el objeto de diversificar la oferta exportable.

Por otra parte, en el marco de la XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico⁵ (AP) realizada en México (julio, 2018), el MERCOSUR firmó una Declaración Conjunta que incluyó un plan de acción en el que se plantea la posibilidad de suscribir un acuerdo comercial entre ambos bloques.

Si bien aún no se ha formalizado una negociación de estas características, en caso de avanzar, un tema fundamental que debe formar parte del potencial acuerdo es la “franja de precios” que aplican ciertos países de la AP y afecta a varios productos de interés, a saber: maíz, poroto y aceite de soja, cebada, azúcar, leche entera, carne de cerdo y trozos de pollo, entre otros. Entre las áreas de trabajo conjunto se identificaron: eliminación de barreras no arancelarias, cooperación regulatoria, promoción comercial y pymes, facilitación del comercio, entre otros.

Países seleccionados para el análisis

A los efectos de lograr un mejor entendimiento de la inserción de la agroindustria argentina en los mercados mundiales, conforme al estado de situación del relacionamiento externo actual, se seleccionaron una serie de países⁶ que representan alrededor del 80% del comercio total de Argentina con el mundo, agrupándolos de acuerdo a la siguiente clasificación:

- i. Socios comerciales con los que existe un **Acuerdo Comercial** (AC) vigente;

⁵ Bloque constituido por Chile, Colombia, México y Perú.

⁶ Países seleccionados con:

- i. AC vigentes: Mercosur (Brasil, Paraguay y Uruguay), México, Chile, Egipto, India, Israel, SACU.
- ii. SGP: Australia, EE.UU., EFTA, Japón, Nueva Zelanda.
- iii. Acuerdos en Negociación: Canadá, Corea del Sur, Singapur, UE27.
- iv. Potencial: China y Vietnam.

- ii. Países que otorgan preferencias unilaterales a la Argentina a través de su **Sistema Generalizado de Preferencias** (SGP);
- iii. Otros con quienes existe un **Acuerdo de asociación comercial en Negociación**; y por último,
- iv. Algunos casos de **Potencial**, con los que actualmente existe comercio significativo y un vínculo establecido, aunque no exista un tratado de libre comercio bilateral, como es el caso de China y Vietnam.

¿Qué representan esos acuerdos para Argentina?

Producto Bruto Interno

Argentina ha concretado acuerdos comerciales con países que representan tan sólo el 8,5% (o 9,2% incluida Argentina) del Producto Bruto Interno (PBI) mundial en 2017⁷.

Argentina posee acuerdos comerciales con países que representan sólo el 9,2% del PBI mundial.

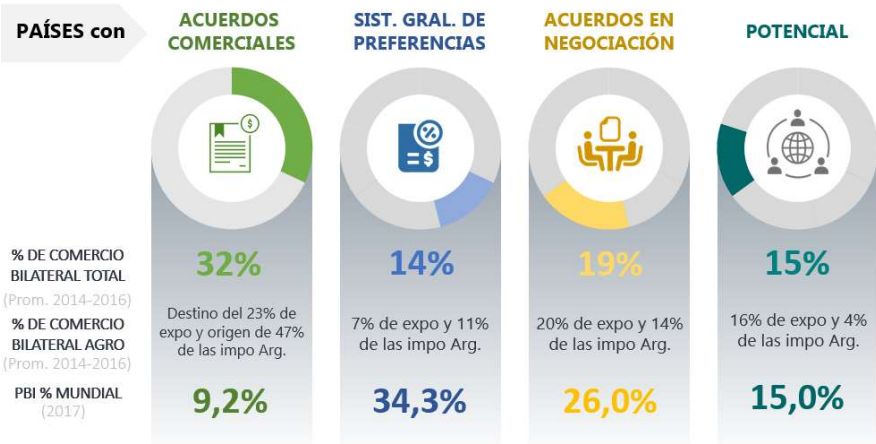
Si se la compara con otros socios comerciales que han avanzado en la firma de acuerdos de libre comercio con terceros países, como es el caso de la UE y EE.UU., dicho porcentaje asciende al 33%, aproximadamente. Incluso, en comparación con otros países latinoamericanos como es el caso de Chile, el porcentaje de PBI mundial abarcado por sus socios comerciales con acuerdos escala a cerca del 90% del PBI mundial.

No obstante, cabe destacar que, dada la agenda actual de negociaciones, Argentina mantiene acuerdos en negociación con países que

⁷ PBI a precios corrientes, en dólares (2017). World Development Indicators. Update 28/08/2018.

representan el 26% del PBI global, porcentaje explicado principalmente por la UE (21,7%) y se beneficia del SGP de países que expresan el 34% del producto mundial, liderado por EE.UU. (24,5%) y luego Japón (6,5%). Por otro lado, en el caso de los países con potencial, esta participación en el producto bruto total asciende a 15%, primordialmente China (Ver Gráfico 2).

Gráfico 2. Clasificación de Países por tipo de Relacionamento Comercial. Participación % en comercio bilateral con Argentina (total y agroindustrial) y PBI mundial. Promedio 2014-16 y 2017, respectivamente.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y WITS.

En este sentido, de concretarse las negociaciones que se encuentran abiertas, Argentina podría incrementar ese 9,2% a 34,5%. En caso de consolidar los vínculos preexistentes con países que hoy permiten acceso preferencial vía SGP, ese porcentaje ascendería a 69,5% y si, además, se incorporasen los países con potencial, a cerca del 85%. Eso demuestra el alto potencial que posee el país, dado sus vínculos actuales, en caso de avanzar en la ampliación de los instrumentos actuales de relacionamiento comercial.

Balanza Comercial

En términos de comercio total de Argentina con el mundo, los países seleccionados representan cerca del 80% de los flujos (85% de las importaciones y 73% de las exportaciones argentinas). En la siguiente tabla se muestra la balanza comercial con esos países según la agrupación indicada anteriormente y según se trate de comercio agroindustrial o total.

Tabla 3. Balanza comercial de Argentina con países seleccionados, agrupados por tipo de vínculo comercial. Datos promedio 2014-16, en millones de dólares.

Países con	Agro			Total		
	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo
AC	8.570	1.022	7.548	20.898	18.084	2.814
Negoc	7.579	314	7.265	10.837	11.961	-1.124
Potencial	6.027	94	5.933	6.652	11.264	-4.612
SGP	2.753	251	2.502	6.388	10.023	-3.635
Total selección	24.930	1.681	23.248	44.775	51.332	-6.557
Total Mundo	37.121	2.186	34.936	60.976	60.169	807

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

En el comercio total, Argentina presenta déficit comercial con los países con que mantiene acuerdos en negociación, SGP o los denominados con potencial. En el primer caso, el saldo negativo es explicado principalmente por la UE, en el segundo por EE.UU. y en el último por China.

En contraste, el país registra un superávit comercial con el conjunto de países con que posee acuerdos comerciales (AC)⁸. Pese al déficit existente en el comercio bilateral con Brasil, el saldo positivo con Chile, Egipto e India, principalmente, revierten la balanza de este grupo. El comercio

⁸ Cabe aclarar, que esta apreciación surge del análisis de los datos de comercio actuales y no implica que no existan o puedan existir déficits comerciales derivados de estos o nuevos acuerdos comerciales de Argentina.

agroindustrial, por su parte, se caracteriza por un sostenido superávit con todos los socios analizados.

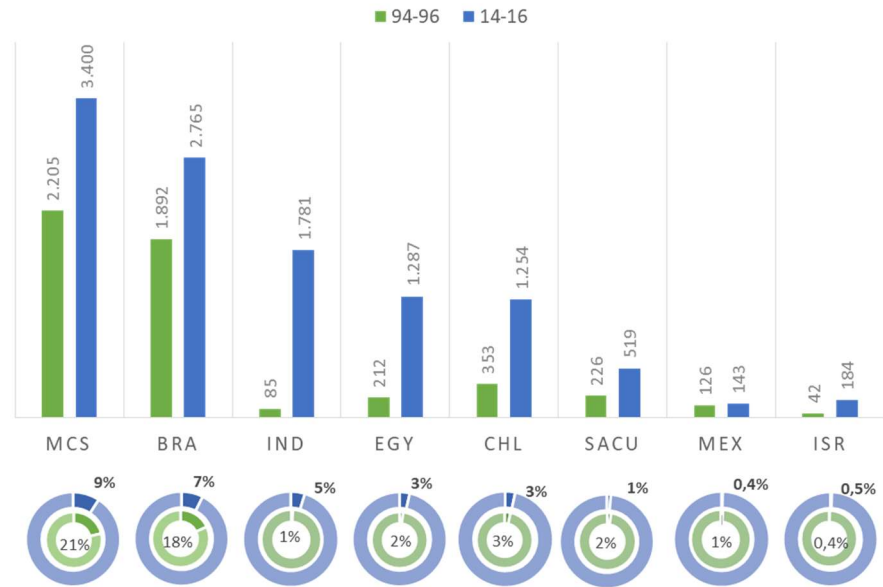
Los países con AC representan el origen y destino de un tercio de los intercambios totales de Argentina con el mundo, absorbiendo un cuarto de las ventas agroindustriales y suministrando cerca de la mitad de las compras argentinas de bienes agro. Le siguen en importancia los países con los que se está negociando, que representan cerca de una quinta parte del comercio total, comprando también 20% de las exportaciones agroindustriales argentinas y abasteciendo un 14% de sus importaciones.

Asimismo, los socios SGP representan algo más de un décimo de los intercambios totales y ligeramente menos que 10% del comercio agroindustrial. Por último, los países con potencial representan alrededor de un 15% del comercio mundial, explican aprox. 19% de las importaciones y 16% de las exportaciones agroindustriales de Argentina.

Los países seleccionados en conjunto reciben el 67% de las ventas agroindustriales de Argentina, por un total de 24.930 millones de dólares anuales en promedio 2014-16. A continuación, en los gráficos 3, 4 y 5 se presentan las exportaciones agroindustriales por destino y tipo de vínculo comercial según se detalló anteriormente.

En términos generales, se puede notar que el nivel del comercio ha crecido significativamente en los últimos años respecto de dos décadas atrás (barras de los gráficos). Sin embargo, la participación de cada socio sobre el total se ha reducido (círculos de los gráficos). Esta observación está en consonancia con los resultados del análisis de concentración (capítulo anterior), donde se observó que Argentina en los últimos años tendió a diversificar los destinos de sus exportaciones.

Gráfico 3. Exportaciones agroindustriales a países con acuerdo comercial y participación sobre total. Promedio 1994-96 vs. 2014-16, en millones de dólares y %.



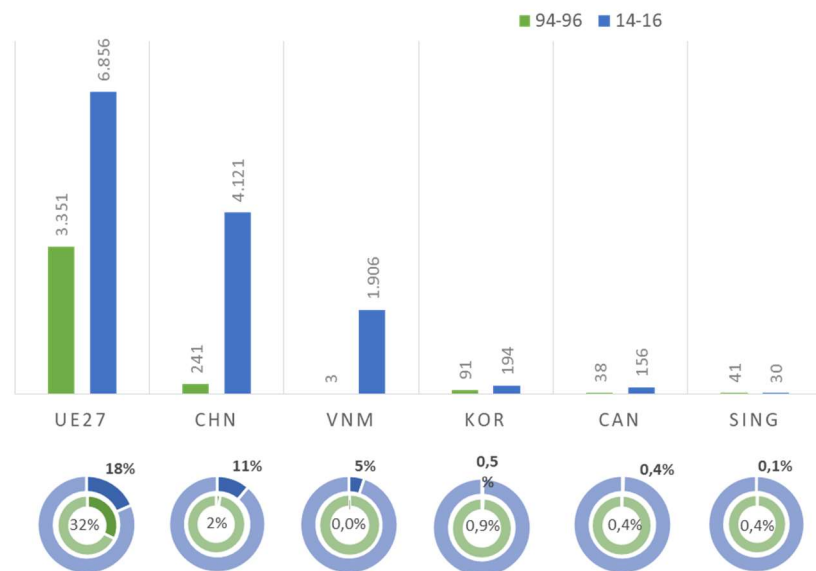
Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

Particularmente, observando los países con que se firmó algún acuerdo comercial (Gráfico 3) que en 1994-96 representaban cerca de un tercio (30%) de las ventas agroindustriales de Argentina, en 2014-16 absorbían alrededor de un cuarto (23%). Esta tendencia también se observa para el comercio total. De estos países, sobresalen India y Egipto, que han aumentado exponencialmente las compras a nuestro país y, por ende, también su participación sobre el total.

Luego, los destinos con acuerdos en negociación que 20 años atrás significaban el 36% de las exportaciones argentinas, actualmente reciben un

quinto de las ventas externas. Este último dato está explicado principalmente por la reducción de participación de la UE27 que representaba 32% de los flujos y hoy apenas un 18% (Gráfico 4).

Gráfico 4. Exportaciones agroindustriales a países con acuerdos en negociación o con potencial y participación sobre total. Promedio 1994-96 vs. 2014-16, en millones de dólares y %.

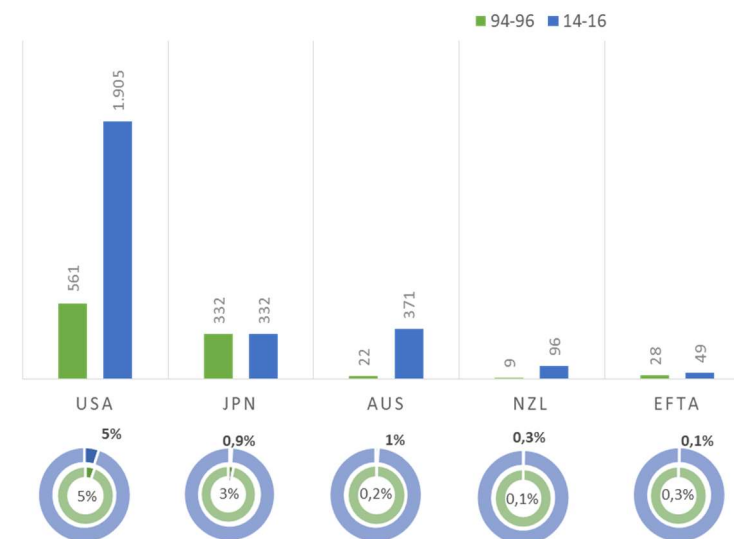


Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

Asimismo, cabe destacar el significativo crecimiento de China y Vietnam, socios comerciales a los que se les asignó el título de “destinos con potencial”, dado que a pesar de no existir un acuerdo ni estar negociando uno, en el último tiempo se ha profundizado el vínculo bilateral, plasmándose en un incremento de los intercambios. Ambos países pasaron de constituir 2% y 0%, respectivamente, a 11% y 5% de las exportaciones agroindustriales actuales.

Por su parte, los países que otorgan acceso preferencial a la Argentina gracias a su propio Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), mantuvieron una participación que ronda el 10% en las últimas dos décadas, con EE.UU. liderando este grupo (con un 5% de esas compras).

Gráfico 5. Exportaciones agroindustriales a países con SGP y participación sobre total. Promedio 1994-96 vs. 2014-16, en millones de dólares y %.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

En conclusión, se pudo notar que los países con los que Argentina posee acuerdos comerciales, si bien representan menos del 10% del PBI global, significan una destacable proporción (un tercio) del comercio mundial argentino e implican un saldo positivo en su balanza comercial.

A priori, esto podría indicar la existencia de mayor intensidad comercial con tales países como también la posibilidad de que exista complementariedad entre Argentina y sus socios. En este sentido, en el siguiente apartado se estudiarán indicadores de complementariedad comercial, y en el próximo

capítulo se analizará la intensidad comercial con dichos socios como también la composición de los flujos bilaterales.

Nivel de Complementariedad Comercial

La complementariedad comercial muestra qué tan bien coinciden las estructuras de importación y exportación de dos países, es decir, exhibe el grado de asociación entre los productos que exporta un país y aquellos que importa otro socio. Otro aspecto interesante que provee el indicador de complementariedad es que, dado que permite la comparación con otros países, se pueden contrastar con los que se hayan firmado acuerdos comerciales o tengan potencial para alcanzar uno si es que aún no se ha negociado.

En este trabajo se optó por utilizar el índice de complementariedad comercial bilateral (ICCB) de Michaely (1996), ya que mide el grado en que dos países son “socios comerciales naturales”, en el sentido que lo que un país exporta coincide con las importaciones del socio. Este índice resulta útil a la hora de evaluar el potencial de negociaciones de acuerdos comerciales dado que permite apreciar el grado de correlación entre exportaciones e importaciones de los países que podrían integrarse⁹.

Si se da una coincidencia de especializaciones cruzadas entre los países, es decir, de importaciones de un país y exportaciones del socio, ello implica un valor de ICC más alto, lo que se traduce en que existen mayores posibilidades de asociación/complementariedad comercial. Si las exportaciones

de un país en los productos que importa otro coincidieran perfectamente, el índice alcanzaría un valor cercano a 1, en el caso contrario que no existiera relación, llegaría a valores próximos a cero.

El país en un bloque cuyo patrón de importación se ajuste a las exportaciones de sus socios actuará como un motor comercial para el bloque; aquel cuyo patrón de exportación se ajuste a las importaciones de sus socios se beneficiará (en términos de economía política) del acuerdo”. (World Bank, 2010, p.12)
(Traducción propia)

Para medir cuál es el grado de complementariedad del país con sus principales socios comerciales, se calculó el ICCB de Argentina con los países seleccionados, agrupados como se indicó previamente.

Así como en el apartado anterior, para el cálculo de este indicador, se examinaron los niveles de complementariedad en tres etapas durante los últimos dos decenios (promedio 1994-96, 2004-06 y 2014-16), a fin de ver la evolución del indicador en el tiempo y poder identificar si Argentina posee mayores o menores posibilidades de asociación con otros países. Asimismo, se efectuó el cómputo del índice para el total de bienes y para productos agroindustriales.

Cabe destacar, que este indicador permite identificar el potencial que tiene Argentina de complementarse o asociarse con sus principales socios, es decir, de abastecer con sus exportaciones la demanda de esos países. Como resultado del análisis, se pudo notar que en el comercio total existe un menor potencial para la complementariedad que hace dos décadas; sin embargo, en la agroindustria habría mayores oportunidades para asociarse con varios socios estratégicos (Ver Gráfico 6).

⁹ Asimismo, se decidió calcular el Índice de Gormely & Morrill (1998) -ICGM-, a fin de contrastar el ICCB de Michaely (1996). Para un mayor detalle de la correlación o distinciones entre ambos índices, ver Anexo III.

En particular, Argentina ha reducido el nivel de complementariedad para el comercial total en los últimos 20 años. O sea, actualmente existe menor coincidencia entre las exportaciones de Argentina y las importaciones de

Existe menor coincidencia entre las exportaciones totales de Argentina y las importaciones de sus socios que hace 20 años.

sus socios. Distinto es el caso de los bienes agroindustriales, para los que el grado de asociación se incrementó con varios de sus principales socios comerciales, con otros se mantuvo inalterado y en algunos casos se experimentaron reducciones en las últimas dos décadas.

Cuando se analiza el cruce de especializaciones en el sentido inverso, es decir, la concordancia de las importaciones argentinas (ICCB de las importaciones) con las ventas de sus socios, no se observa una tendencia tan clara como en el ICCB de las exportaciones totales (Ver Gráfico 7). En algunos casos se nota un incremento del nivel de complementariedad total en el comercio con Chile, Israel, Canadá, Corea del Sur, EE.UU., EFTA y China; y un retroceso con Brasil, India, SACU, la UE, Singapur y Vietnam. Para bienes agroindustriales, se aprecia un aumento del potencial de asociación principalmente con Brasil, Mercosur, México, Canadá y la UE.

A continuación, en los gráficos radiales se pueden notar los cambios mencionados, a través de la comparación de los ICCB de las exportaciones e importaciones para los períodos 1994-96 y 2014-16, para el total de bienes en contraste con sólo productos agroindustriales.

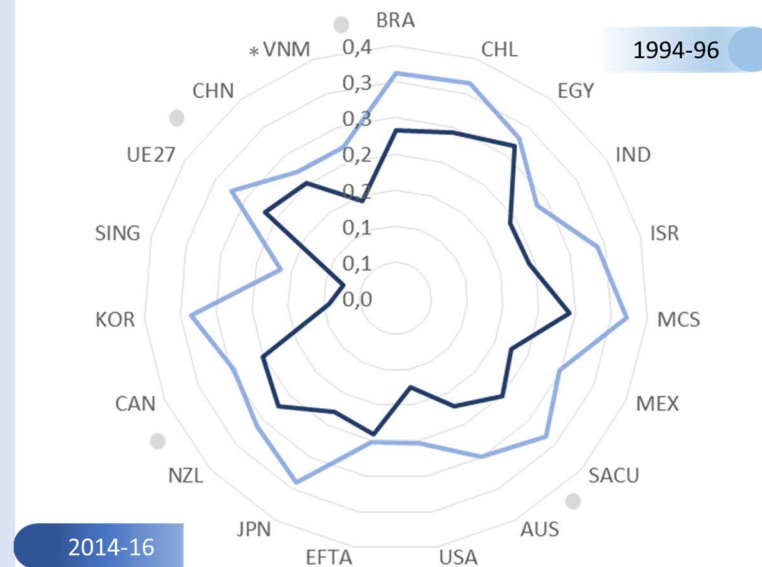
Gráfico 6. Nivel de complementariedad comercial bilateral de las exportaciones argentinas.

Comparación del ICCB de Exportaciones Totales y Agroindustriales, por país, promedio 1994-96 vs. 2014-16.

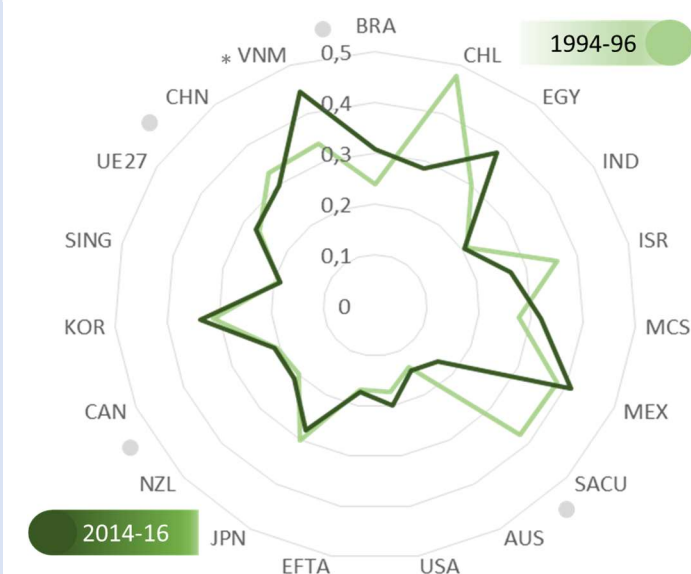
* Para Vietnam (VNM) se tomó 2004-06 en vez de 1994-96 dada la falta de disponibilidad de datos.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

ICCB de las Exportaciones totales de Argentina



ICCB de las Exportaciones agroindustriales de Argentina



ICCB de las Importaciones totales de Argentina

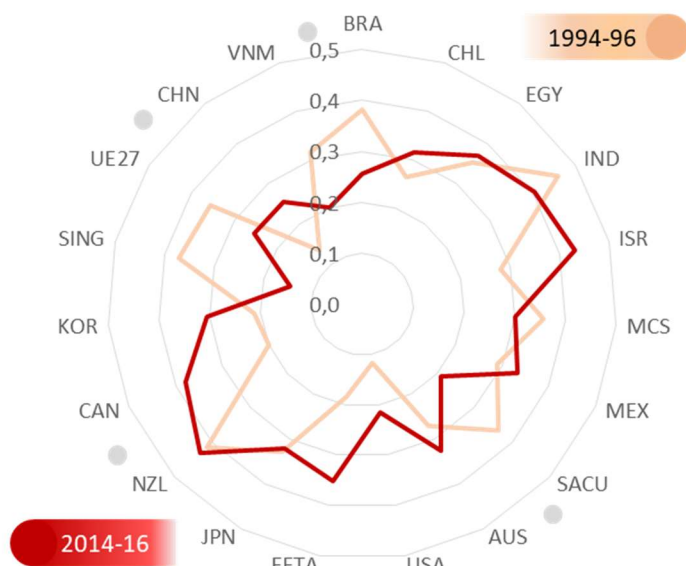
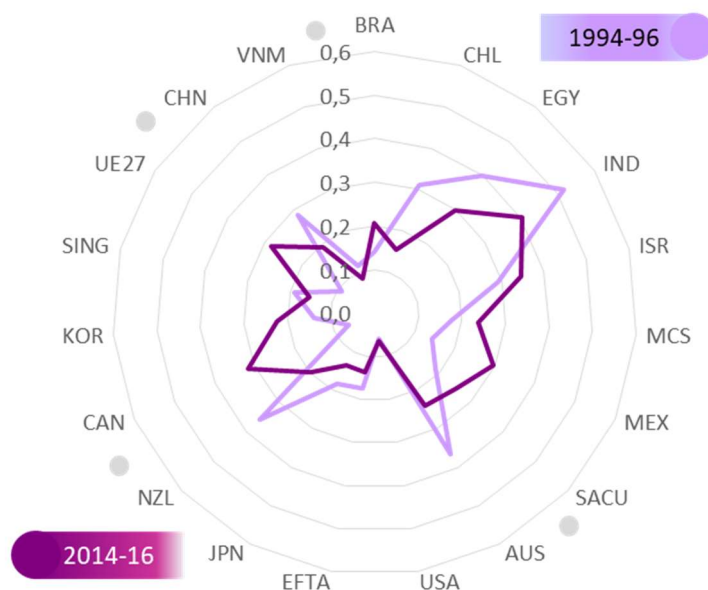


Gráfico 7. Nivel de complementariedad comercial de las importaciones argentinas.
Comparación del ICCB de Importaciones Totales y Agroindustriales, por país, promedio 1994-96 vs. 2014-16.

ICCB de las Importaciones agroindustriales de Argentina



* Para Vietnam (VNM) 2004-06 en vez de 1994-96 dada la falta de disponibilidad de datos.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS.

En términos de comercio agroindustrial con países con los que Argentina mantiene acuerdos comerciales, con excepción de Chile, Israel y los países de SACU, se ha incrementado en los últimos 20 años el nivel de asociación. En particular, se destaca la complementariedad de Argentina con Brasil,

Se destaca el incremento en la complementariedad agroindustrial con Brasil, Egipto y México en la última década.

Egipto y México en productos agroindustriales, principalmente en la última década. India, por su parte, muestra una complementariedad similar, o incluso inferior, en los últimos años.

Por otro lado, cuando se analizan los países de los cuales Argentina se beneficia del Sistema Generalizado de Preferencias, se aprecia una mejora del grado de asociación con Australia, EE.UU., Nueva Zelanda, y en menor medida EFTA, que permanece prácticamente inmutable. Con Japón, parece haber retrocedido en los años recientes respecto de hace dos décadas, aunque mejorando respecto de la década pasada.

Luego, con países con los que se está negociando algún tipo de instrumento comercial se observa que se ha mantenido el nivel de complementariedad en los últimos años en productos agroindustriales. En el caso de la Unión Europea, es interesante notar que la mayor complementariedad para Argentina se encuentra en el sector agroindustrial, por ende, si el potencial Acuerdo a firmar no incorpora el acceso efectivo de estos productos, no permite al país maximizar su potencial exportador, aprovechando la existencia de especializaciones cruzadas. Aunque, esta apreciación no se reduce sólo a la UE, sino que sirve para cualquiera de los países con los que se está negociando. En todos los casos, el potencial más grande de asociación se observa en el sector agroindustrial, ya que existen mayores posibilidades de complementariedad con varios de los países analizados.

Por último, al analizar los países que podrían tener potencial para avanzar en la firma de algún acuerdo, como son China y Vietnam, principales compradores de productos agroindustriales argentinos, se observan dos tendencias opuestas. Con China, al igual que se observó ocurría con Japón, parece haber retrocedido levemente la complementariedad en los últimos años respecto de hace dos décadas, aunque mejorando en relación con la década pasada. Con Vietnam, en contraste se aprecia un significativo aumento del grado de complementariedad.

Adicionalmente, se calculó el Índice de Krugman¹⁰ (IK) que permite identificar los países que podrían tener una estructura exportadora similar a la de Argentina. Este indicador mide la diferencia de las estructuras de exportación de dos países. Se tiende a pensar que dos países con estructuras de exportación similares tienden a tener menores posibilidades de complementariedad y más de competencia, dado que proveen los mismos bienes al resto del mundo.

En efecto, se observó que, si bien la mayoría de los socios comerciales de Argentina poseen estructuras exportadoras distintas a la del país, tanto para el comercio total como para el agroindustrial, sobresale la similitud con la canasta exportadora de EE.UU., y los países del Mercosur. En este último caso, se pudo notar que en los últimos 20 años la similitud de exportaciones agroindustriales se ha contraído levemente con tales socios comerciales, al tiempo que la canasta total mostró un incremento. El único socio que registró una ligera expansión

Sobresale la similitud de la estructura exportadora argentina con la de EE.UU. y el Mercosur.

¹⁰ Ver fórmula de cálculo en Anexo I.

en la similitud de estructura exportadora agroindustrial con Argentina fue la UE27.

Los países con perfiles similares (VCR) son poco propensos a tener complementariedad comercial bilateral alta, a menos que exista comercio intra-sectorial (World Bank, 2010). A diferencia de lo que se suele pensar, el hecho de tener canastas exportadoras similares no impide que exista comercio significativo entre los socios comerciales.

Como se pudo observar, tanto Mercosur como Estados Unidos son socios estratégicos de Argentina, aún a pesar de tener una similar estructura de exportaciones. Esto implica la existencia, o potencial existencia de comercio intra-industrial entre los países. Este último consiste en el intercambio de productos de la misma categoría, sector o industria y será objeto de análisis en el próximo capítulo de este informe. Así, se buscará analizar la composición del comercio de Argentina con sus principales socios como también la intensidad de esos flujos bilaterales.

Conclusiones

Al analizar la especialización exportadora de Argentina, se comprobó que un tercio de los productos agroindustriales exportados presentan Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) en el período 2014-16 (medido en número de líneas arancelarias), aunque en volumen de comercio representan una proporción muy superior (el 96% del total agroindustrial exportado), por un valor de aprox. USD 36 mil millones.

El indicador de VCR es útil para evaluar el potencial de exportación de un país y puede aportar información útil acerca de perspectivas comerciales con nuevos socios, pero no alcanza para determinar la competitividad internacional dado que existen otros factores como la infraestructura,

tecnología y el entorno (político, social, cultural), que afectan la capacidad de desarrollo del país y determinan su nivel de competitividad.

Si bien se incorporaron recientemente productos al listado de bienes con ventajas reveladas (por ejemplo, biodiesel o cebada), en su mayoría los productos que presentan VCR han mantenido esa posición durante las últimas dos décadas.

Adicionalmente, se observó que, para los primeros productos con ventajas para Argentina, varios de los principales competidores también poseen una VCR en sus exportaciones (por ejemplo, EE.UU. y Brasil en el comercio de cereales y oleaginosas). El hecho de que los principales socios/competidores de Argentina presenten ventajas en los mismos productos, puede implicar la pérdida de mercados ya sea porque se desplace a la Argentina como proveedora en algún tercer mercado, o que impidan el ingreso del producto argentino al propio país competidor a través de algún tipo de barrera comercial.

Por otro lado, ha crecido significativamente el nivel de comercio bilateral con sus principales socios en los últimos años respecto de hace 20 años. Sin embargo, la participación de cada uno sobre el total se ha reducido, lo que parece consistente con el hecho de que Argentina en los últimos años tendió a diversificar los destinos de exportación.

Asimismo, cabe resaltar el rol de los países con los que Argentina mantiene algún tipo de acuerdo comercial; ya que, a pesar de representar menos del 10% del PBI global, este conjunto de países constituye un tercio de los intercambios totales del país, generando un superávit comercial para Argentina. Es en este grupo que también se percibe mayor potencial de complementariedad comercial bilateral para las exportaciones agroindustriales argentinas.

Pese a que existe menor coincidencia entre las exportaciones totales de Argentina y las importaciones de sus socios que hace 20 años, la agroindustria presenta oportunidades; en particular, se destaca el incremento en la complementariedad agroindustrial con Brasil, Egipto y México en la última década.

Bibliografía

- Balassa, B. (1965). *Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage*. The Manchester School, 33(2), 99-123.
- Bonales Valencia, J., Gallegos Ortiz E.P., (2014). *Competitividad y Comercio Internacional*. INCEPTUM, Vol. IX, No. 16., pp. 49 -58.
- Chudnovsky, D., Porta, F. (1991). *La competitividad internacional: Principales cuestiones conceptuales y metodológicas*. Documento de trabajo No. 03/91. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República.
- Fajnzylber, F. (1988). *Competitividad internacional: evolución y lecciones*. Revista de la CEPAL N° 36. Diciembre de 1988. Santiago de Chile.
- Fundación INAI. (2018). *Argentina vuelve al Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos*. Buenos Aires.
- Gormely, J. P., & Morrill, J. M. (1998). *Korea's International Trade in Goods: The Potential for Increase Exports to and Imports from Trade Partners*. Seoul: Korea Institute for Industrial Economics and Trade.
- Heckscher, E. F. (1919). *The effect of foreign trade on the distribution of income*.
- Laursen, K. (2000). *Trade specialisation, technology and economic growth*. Books.
- Michael, M. (1996). *Trade preferential agreements in Latin America: an ex-ante assessment* (No. 1583). World Bank Publications.
- Ohlin, B. (1933). *International and interregional trade*. Harvard Economic Studies. Cambridge, MA.
- Palmieri, F. (2019). *Repensando las teorías del comercio internacional*. Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA).

Porter, M.E. (2007). *La ventaja competitiva de las naciones*. Harvard Business Review (Edición América Latina). Reimpresión R0711L-E. Harvard Business School Publishing Corporation.

Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*.

Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations: Volume One*. London: printed for W. Strahan; and T. Cadell, 1776. United Nations and World Trade Organization. (2012). *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. [Guía práctica para el análisis de las políticas comerciales].

World Bank (2010). *A Guide To Trade Data Analysis*. [Una Guía para el Análisis de Datos Comerciales]. Recuperada de: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Guide_To_Trade_Data_Analysis.pdf.

Anexo I. Metodología de cálculo de indicadores

La información comercial utilizada para la elaboración del presente trabajo, corresponde a datos de fuente World Integrated Trade Solution (WITS) del Banco Mundial a distintos niveles de desagregación (4 o 6 dígitos según el indicador) del Sistema Armonizado 1988-1992 (H0), en dólares corrientes.

Al respecto, se utilizó el H0 para poder realizar comparaciones con los datos de las décadas previas. Se debió realizar la búsqueda en esa nomenclatura, para obtener los datos del período 1994-2016, a fin de evitar posibles errores en los niveles de comercio si se realizara en nomenclaturas más actualizadas.

No obstante, se tomaron en cuenta las correlaciones con las nomenclaturas más recientes para el cálculo de los indicadores. Asimismo, dada la inconsistencia de datos en el caso de Vietnam para el período 1994-1996 (con el H0), se decidió calcular los índices para dicho país a partir de 2004-2006. Cabe remarcar que la década de 1990, Vietnam representaba entre un 0,02% y 0,03% de las exportaciones totales de Argentina.

La metodología utilizada en cada caso, para la elaboración y cálculo de los índices de ventajas y complementariedad comercial, se detallan a continuación:

Índice de Ventajas Comparativas (VCR)

VCR de Balassa (1965)

Para los cálculos del presente informe se utilizó un Índice de Ventajas Comparativas (VCR) normalizado (VCRN), partiendo del inicial VCR propuesto por Balassa (1965), cuyo cálculo es:

$$VCR_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{X_{wj}}{X_w}}$$

Donde X_{ij} son las exportaciones del producto j del país i , mientras que X_i son las exportaciones totales del país i . En el denominador se encuentran los análogos del resto del mundo.

Números mayores a la unidad indican que el país i exporta con ventaja comparativa el bien j , mientras que números por debajo de 1 sugieren que el bien j no es exportado con ventaja comparativa.

VCR Normalizado (VCRN) de Laursen (2000)

Como el índice de VCR de Balassa no posee cota superior (techo) para aquellos sectores con ventaja comparativa, pero tiene una cota inferior de 0 para aquellos sectores con desventaja comparativa, Laursen (2000) propuso como solución normalizar el índice.

Entonces, el índice de VCR Normalizado (VCRN) sería:

$$VCRN_{ij} = \frac{VCR_{ij} - 1}{VCR_{ij} + 1}$$

La interpretación de este último es similar al de VCR, excepto que ahora el valor crítico es de 0 (en lugar de 1) y los límites inferiores y superiores son -1 y 1, respectivamente.

Luego, un producto es exportado con ventaja comparativa si el VCRN es mayor a 0,33, con desventaja si es menor a -0,33 y no habrá conclusión en el VCRN se encuentra en -0,33 y 0,33.

Índices de Complementariedad Comercial (ICC)

ICC Bilateral de Michaely (1996)

Se utilizó el Índice de Complementariedad Comercial Bilateral (ICCB) de Michaely (1996), que provee información sobre las perspectivas de comercio intrarregional, ya que muestra cuan bien coinciden las estructuras de importaciones y de exportaciones de un país con un socio comercial.

El ICCB entre los países i y j desde el lado de las importaciones (también puede ser calculado desde el lado de las exportaciones) aproxima la adecuación de la oferta exportadora de i con la demanda importadora de j calculando el grado en que las exportaciones de i coinciden con las importaciones de j. A mayor correlación positiva entre ambos, el índice se acerca a uno, mientras que con perfecta correlación negativa el índice es cero.

Luego, el ICCB de Michaely se define como:

$$ICCB_{ij} = [1 - \sum_{k=1}^K |m_i^k - x_j^k| / 2]$$

Donde m_i^k es el porcentaje del bien k en las importaciones totales de i y x_j^k la participación en las exportaciones totales de j.

ICC de Gormely & Morrill (1998)

Otro índice que mide la complementariedad entre las exportaciones de un país y las importaciones de otro es el de Patrick J. Gormely y John M. Morrill (1998) -ICGM-, el cual usa los mismos argumentos que el ICCB de Michaely:

$$ICGM_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^K m_i^k x_j^k}{\sqrt{\sum_{k=1}^K (m_i^k)^2 \sum_{k=1}^K (x_j^k)^2}}$$

Como en el caso del ICCB, valores del ICGM cercanos a 0 indican poca complementariedad entre las exportaciones de j y las importaciones de i, mientras que valores cercanos a 1 sugieren una mayor complementariedad entre los perfiles comerciales.

Se acudió a este índice como forma de corroborar los resultados obtenidos calculando el ICCB. Ver Anexo III. que muestra la correlación obtenida en el cálculo de ambos índices.

Índice de Krugman

El Índice de Krugman (IK) mide la diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre la participación de cada industria k en el total de exportaciones de un país i (x_i^k) y la participación de esa misma industria en el valor de exportaciones de otro país j (x_j^k), tomado como referencia. Entonces, la fórmula de cálculo sería:

$$IK_{ij} = \sum_{k=1}^K |x_i^k - x_j^k|$$

El IK toma valores entre cero y 2. Un valor cercano a 0 indicará que las estructuras de exportaciones son similares y uno más cercano a 2, que no existe superposición entre las estructuras comerciales de los dos países.

Anexo II. Acuerdos Comerciales de Argentina

Acuerdos Vigentes

Tipo	Acuerdo/Parte(s)	Fecha de Suscripción		Tipo de acuerdo
Regionales	Estados miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela*)	26 marzo 1991 (ACE 18) - celebrado entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.		Unión aduanera
	*se encuentra suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR	- 04 julio 2006 Protocolo de adhesión de venezuela al MERCOSUR		
	Acuerdo/Parte(s)	Fecha de firma	Entrada en vigor	Tipo de acuerdo
	MERCOSUR - Perú (ACE 58)	30-nov-05	Perú-Argentina: 14 diciembre 2005	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR -Bolivia (ACE 36)	17-dic-96	28-feb-97	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR -Chile (ACE 35)	25-jun-96	01-oct-96	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR - México (ACE N° 54)	05-jul-02	05-ene-06	Acuerdo marco
	MERCOSUR - México (ACE N° 55)	27 de Septiembre de 2002	- Argentina - México: 1 de enero de 2003	Acuerdos comerciales preferenciales
	(Acuerdo sobre el sector automotor)		- Argentina - Colombia: 1 febrero 2005 - Argentina - Ecuador: 1 abril 2005 - Argentina - Venezuela: 5 enero 2005	Acuerdos comerciales preferenciales
	Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE N° 59)			
MERCOSUR - CUBA AAP.CE N° 62	21-jul-06	Argentina-Cuba: 2 de julio de 2007.		
Extraregionales	MERCOSUR - Israel	18-dic-07	Israel-Argentina: 9 setiembre 2011	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR - Unión Aduanera del África Meridional (SACU)* Botsuana, Lesoto, Namibia, Sudáfrica, Suazilandia	15-dic-08	01-abr-16	Acuerdos comerciales preferenciales
	MERCOSUR - India	25 enero 2004	01-jun-09	Acuerdos comerciales preferenciales
	MERCOSUR-Egipto	2 de agosto de 2010	1 de septiembre del 2017	Tratado de libre comercio
	Bilaterales	México (ACE N° 6)	24-ago-06	01-ene-07

Fuente: Secretaría de Agroindustria. Recuperado de https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/apertura_de_mercados/acuerdos/index.php?accion=imp

Acuerdos en Negociación

Tipo	Acuerdo/Parte(s)	Fecha de inicio	Estado	Tipo de acuerdo
Regionales	MERCOSUR - Colombia (ACE N° 72)	2017	Concluido	Profundización - Modernización de disciplinas (Acuerdo de complementación económica)
	MERCOSUR - Chile (ACE N° 35)	2018	Concluido	Profundización - Modernización de disciplinas (Acuerdo de complementación económica)
Extraregionales	MERCOSUR - EFTA	2017	Cuarta ronda de negociaciones (Julio de 2018)	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR - Canadá	2018	Tercera ronda de negociaciones (Septiembre de 2018)	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA	2010	Continuación de negociaciones (Julio 2018)	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR - Corea del Sur	2018	Primera ronda de negociaciones (Septiembre de 2018)	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR - India	2018	Revisión de listado de productos	Profundización de APF (Acuerdo de Preferencias Fijas)
	MERCOSUR - Singapur	2018	Primera ronda de negociaciones (Octubre de 2018)	Tratado de libre comercio
	MERCOSUR - Túnez	2017	Inicio de conversaciones	Profundización de Acuerdo Marco
	MERCOSUR - Marruecos	2017	Inicio de conversaciones	Profundización de Acuerdo Marco
	Argentina - México (ACE N°6)	2016	Cuarta ronda de negociaciones (Febrero de 2018)	Profundización de ACE - APF

Fuente: Secretaría de Agroindustria.

Anexo III. Contrastando índices de complementariedad comercial (ICC)

Correlación entre el ICC de Michaely (1996) y el ICC de Gormely & Morrill (1998)

Con el objeto de corroborar los resultados del Índice de Complementariedad Comercial de Michaely (1996), se calculó otro índice que mide la complementariedad entre perfiles comerciales, el de Gormely & Morrill (1998) -ICGM- (Ver metodología de cálculo de cada uno en el Anexo I).

Según se pudo estudiar, ambos indicadores señalan resultados similares. En el siguiente gráfico se puede apreciar un elevado grado de correlación entre los resultados obtenidos por uno y otro indicador para el período 2014-16. En promedio la correlación para los tres períodos estudiados es de 0,84.

