

Resumen

El siguiente trabajo estudia la potencialidad que revisten los diversos sectores productivos argentinos para aprovechar, a través de la implementación de encadenamientos productivos entre empresas argentinas y chilenas, las oportunidades comerciales generadas con los tratados de libre comercio existentes entre Chile y China, Corea del Sur, Estados Unidos y México. Este tema es abordado desde cuatro enfoques diferentes, desarrollando cada uno de los pilares fundamentales. En el primer capítulo se presenta cómo el avance de la globalización conduce a la fragmentación geográfica del proceso productivo, relacionando este fenómeno a estrategias implementadas por empresas y gobiernos. El segundo capítulo trata sobre la política comercial de Argentina y de Chile. Allí se describen las relaciones comerciales entre ambos países y con cada uno de los mercados de destino (China, Corea del Sur, Estados Unidos y México). En el tercer capítulo se describe la integración física entre estas vecinas naciones sudamericanas, considerando la infraestructura física de cada uno y las interconexiones terrestres entre ambos. Además, es considerado, desde una perspectiva sudamericana, el impacto que genera la integración en las economías regionales. En el cuarto capítulo se realiza un análisis estadístico que abarca un total de 276 casos de encadenamientos productivos, involucrando 178 mercaderías. Después de este primer análisis, se realiza una observación más profunda sobre los 126 productos que presentan mayor potencial. El estudio de todas estas mercaderías se estructura en seis industrias para, finalmente, concluir en que los sectores productivos argentinos con mayor potencial para realizar encadenamientos productivos con Chile son tres: la Industria de Químicos y de manufacturas de plástico y caucho; la Industria Metalúrgica, de maquinarias y autopartes; y la Industria de Textiles, manufacturas de cueros y calzados, en orden de relevancia.

Abstract

The following paper examines the potential that various Argentinian productive sectors possess to take advantage of commercial opportunities generated by the existent free trade agreements between Chile and China, South Korea, the United States and Mexico through the implementation of production chains between Argentine and Chilean companies. This topic is approached from four different perspectives, whose fundamental pillars will be developed fully. The first chapter introduces how the advance of globalization is leading to a geographic fragmentation of the productive process, relating this phenomenon to strategies implemented by companies and governments. The second chapter deals with trade policies of Argentina and Chile, the commercial relationships between both countries and with each of the destination markets (China, South Korea, the United States and Mexico). The third chapter describes the physical integration between these neighboring nations, taking into account the physical infrastructure of each and terrestrial interconnections among them. Besides, it is considered the impact generated by the integration of regional economies. The fourth chapter provides a statistical analysis comprising a total of 276 cases of productive chains, involving 178 goods. After the first analysis, a deeper observation is made about the 128 products that show a bigger potential. The study of all these goods is divided into six industries, to finally conclude that the Argentinian productive sectors with the bigger potential to make productive chains with Chile are three: Chemical Industry and manufacturing of plastic and rubber, Metallurgical Industry, machinery and auto parts, and Textile Industry and manufacturing of leather and footwear, in order of relevance.

Agradecimientos

Quiero agradecer a todos los que colaboraron desinteresadamente durante el desarrollo de este Trabajo Final de Grado. A Sandra Morales, del Consulado General de Chile en Córdoba, por darme la idea inicial, brindándome su apoyo y confianza. A Juan Manuel Garzón, del IERAL de Fundación Mediterránea, por poner a mi disposición trabajos de su autoría. A Marcelo Halperin, del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata, por atender a mi consulta y brindarme una nueva perspectiva con la cual enfocar este trabajo. A mis padres, mis hermanas y mi hermano, por su amor y confianza incondicional. A mi abuela, por su muestra de cariño, ofreciéndome su casa como espacio de trabajo. A mis amigos, por estar día a día acompañándome. A todos ellos, gracias.

Índice

Introducción	Pág. 10
Fundamentación	Pág. 12
Objetivos	Pág. 14
Marco Teórico	Pág. 15
1. Globalización	Pág. 16
2. Política Comercial	Pág. 20
2.1. Tratado de Libre Comercio	Pág. 26
2.2. Zona de Libre Comercio	Pág. 27
3. Integración Física	Pág. 29
4. Encadenamientos Productivos	Pág. 35
Marco Metodológico	Pág. 43
Desarrollo del trabajo	Pág. 49
1. Globalización	Pág. 50
1.1. Los Encadenamientos Productivos como Estrategia	Pág. 54
2. Política Comercial	Pág. 60
2.1. Política Comercial Argentina	Pág. 61
2.1.1. Destinos de las exportaciones argentinas	Pág. 65
2.1.2. Mercaderías exportadas por Argentina	Pág. 72
2.2. Política Comercial Argentina – China	Pág. 79
2.2.1. Comercio de Argentina con China	Pág. 81
2.2.2. Productos argentinos exportados a China	Pág. 84
2.3. Política Comercial Argentina – Corea del Sur	Pág. 89
2.3.1. Comercio de Argentina con Corea del Sur	Pág. 91
2.3.2. Productos argentinos exportados a Corea del Sur	Pág. 94
2.4. Política Comercial Argentina – Estados Unidos	Pág. 99
2.4.1. Comercio de Argentina con Estados Unidos	Pág. 101
2.4.2. Productos argentinos exportados a Estados Unidos	Pág. 104
2.5. Política Comercial Argentina – México	Pág. 109
2.5.1. Comercio de Argentina con México	Pág. 111
2.5.2. Productos argentinos exportados a México	Pág. 114
2.6. Política Comercial entre Argentina y Chile	Pág. 119
2.6.1. Intercambio Comercial Argentina – Chile	Pág. 122
2.6.2. Productos argentinos exportados a Chile	Pág. 125

2.6.3. Política de Inversión Extranjera en Chile	Pág. 131
2.6.3.1. Marco Regulatorio de las Inversiones Extranjeras en Chile	Pág. 131
2.6.3.2. Inversión Argentina en Chile	Pág. 136
2.7. Política Comercial Chilena	Pág. 138
2.7.1 Destinos de las exportaciones chilenas	Pág. 142
2.7.2 Principales mercaderías exportadas por Chile	Pág. 149
2.8. Política Comercial Chile – China	Pág. 157
2.8.1 Comercio de Chile con China	Pág. 158
2.8.2 Productos Chilenos Exportados a China	Pág. 161
2.9. Política Comercial Chile – Corea del Sur	Pág. 165
2.9.1. Comercio de Chile con Corea del Sur	Pág. 166
2.9.2 Productos chilenos exportados a Corea	Pág. 169
2.10. Política Comercial Chile – Estados Unidos	Pág. 172
2.10.1. Comercio de Chile con Estados Unidos	Pág. 174
2.10.2. Productos chilenos exportados a Estados Unidos	Pág. 177
2.11. Política Comercial Chile – México	Pág. 180
2.11.1. Comercio de Chile con México	Pág. 181
2.11.2. Productos chilenos exportados a México	Pág. 184
3. Integración Física	Pág. 187
3.1. Infraestructura Vial	Pág. 189
3.1.1 Pasos Internacionales con Chile	Pág. 191
3.2. Ejes de Integración y Desarrollo	Pág. 194
3.2.1. Eje de Capricornio	Pág. 195
3.2.2. Eje MERCOSUR-Chile	Pág. 197
3.2.3. Eje del Sur	Pág. 200
4. Encadenamientos Productivos	Pág. 202
4.1. Industria de Alimentos, bebidas y tabaco	Pág. 204
4.1.1. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a China	Pág. 205
4.1.2. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a Corea del Sur	Pág. 207
4.1.3. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a Estados Unidos	Pág. 209
4.1.4. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a México	Pág. 210
4.2. Industria Farmacéutica y cosmética	Pág. 212
4.2.1. Fármacos y cosméticos con destino a China	Pág. 213
4.2.2. Fármacos y cosméticos con destino a Corea	Pág. 214
4.2.4. Fármacos y cosméticos con destino a México	Pág. 215
4.3. Industria de Maderera, de muebles y construcciones prefabricadas	Pág. 217
4.3.1. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas con destino a China	Pág. 218
4.3.2. Maderas, muebles y construcciones	

prefabricadas con destino a Corea del Sur	Pág. 218
4.3.3. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas con destino a Estados Unidos	Pág. 219
4.3.4. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas con destino a México	Pág. 220
4.4. Industria Metalúrgica, de maquinarias y autopartes ...	Pág. 221
4.4.1. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a China	Pág. 223
4.4.2. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a Corea de Sur	Pág. 226
4.4.3. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a Estados Unidos	Pág. 228
4.4.4. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a México	Pág. 229
4.5. Industria Química y de manufacturas de plástico y caucho	Pág. 232
4.5.1. Químicos y manufacturas de plástico y caucho con destino a China	Pág. 234
4.5.2. Químicos y manufacturas de plástico y caucho con destino a Corea del Sur	Pág. 237
4.5.3. Químicos y manufacturas de plástico y caucho con destino a Estados Unidos	Pág. 242
4.5.4. Químicos y manufacturas de plástico y caucho con destino a México	Pág. 243
4.6. Industria de Textiles, manufacturas de cuero y calzados	Pág. 247
4.6.1. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a China	Pág. 249
4.6.2. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a Corea del Sur	Pág. 251
4.6.3. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a Estados Unidos	Pág. 253
4.6.4. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a México	Pág. 257
Conclusiones	Pág. 259
1. Conclusiones sobre Globalización	Pág. 260
2. Conclusiones sobre Política Comercial	Pág. 262
3. Conclusiones sobre Integración Física	Pág. 267
4. Conclusiones sobre Encadenamientos Productivos	Pág. 270
5. Conclusión General	Pág. 274
Bibliografía	Pág. 277
Anexos	Pág. 282
Anexo I	Pág. 283
Anexo II	Pág. 294

Lista de Tablas

Tabla 1. Ejes de Integración y Desarrollo del IIRSA	Pág. 31
Tabla 2. Modalidades de encadenamientos productivos	Pág. 41
Tabla 3. Acuerdos comerciales de la Argentina	Pág. 62
Tabla 4. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2004	Pág. 65
Tabla 5. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2009	Pág. 66
Tabla 6. Destinos de exportación con peor desempeño	Pág. 69
Tabla 7. Destinos de exportación con mejor desempeño	Pág. 70
Tabla 8. Exportaciones argentinas por grandes rubros y variación porcentual comparada respecto valor, precio y cantidad	Pág. 73
Tabla 9. Principales mercaderías exportadas por la Argentina 2009	Pág. 74
Tabla 10. Productos exportados en el primer trimestre 2009-2010	Pág. 77
Tabla 11. Intercambio comercial Argentina – China.	Pág. 82
Tabla 12. Exportaciones argentinas a China por grandes rubros 2008	Pág. 84
Tabla 13. Principales productos argentinos exportados a China 2008	Pág. 86
Tabla 14. Intercambio comercial Argentina – Corea	Pág. 92
Tabla 15. Exportaciones argentinas a Corea por grandes rubros 2008	Pág. 94
Tabla 16. Principales productos argentinos exportados a Corea 2008	Pág. 96
Tabla 17. Intercambio comercial Argentina – Estados Unidos	Pág. 102
Tabla 18. Exportaciones argentinas a Estados Unidos por grandes rubros 2008	Pág. 104
Tabla 19. Principales productos argentinos exportados a Estados Unidos 2008	Pág. 106
Tabla 20. Intercambio comercial Argentina – México	Pág. 112
Tabla 21. Exportaciones argentinas a México por grandes rubros 2008	Pág. 114
Tabla 22. Principales productos argentinos exportados a México 2008	Pág. 116
Tabla 23. Intercambio comercial Argentina – Chile	Pág. 123
Tabla 24. Exportaciones argentinas a Chile por grandes rubros 2008	Pág. 125
Tabla 25. Exportaciones argentinas a Zona Franca Iquique por grandes rubros 2008	Pág. 126
Tabla 26. Exportaciones argentinas a Zona Franca Punta Arenas por grandes rubros 2008	Pág. 127
Tabla 27. Principales productos argentinos exportados a Chile 2008	Pág. 128
Tabla 28. Derechos del Estatuto de la Inversión Extranjera	Pág. 133
Tabla 29. Formas de internación de los aportes al amparo del DL 600	Pág. 134
Tabla 30. Inversión Extranjera Argentina Materializada según el sector de destino	Pág. 137
Tabla 31. Acuerdos comerciales de Chile	Pág. 140
Tabla 32. Principales destinos de las exportaciones chilenas 2004	Pág. 142
Tabla 33. Principales destinos de las exportaciones chilenas en 2009	Pág. 144
Tabla 34. Desempeño de los principales mercados de Chile en 2009	Pág. 146
Tabla 35. Mercados de exportación con mejor desempeño 2009	Pág. 148
Tabla 36. Principales mercaderías exportadas por Chile en 2009	Pág. 151
Tabla 37. Productos exportados en el primer trimestre 2009-2010, Chile	Pág. 154
Tabla 38. Intercambio comercial Chile – China	Pág. 159
Tabla 39. Exportaciones chilenas a China por sectores 2009	Pág. 161
Tabla 40. Principales productos chilenos exportados a China 2009	Pág. 162
Tabla 41. Intercambio comercial Chile – Corea	Pág. 167
Tabla 42. Exportaciones chilenas a Corea 2009	Pág. 169
Tabla 43. Principales productos chilenos exportados a Corea 2009	Pág. 170
Tabla 44. Intercambio comercial Chile – Estados Unidos	Pág. 175
Tabla 45. Exportaciones chilenas a Estados Unidos 2009	Pág. 177
Tabla 46. Principales productos chilenos exportados a Estados Unidos 2009	Pág. 178
Tabla 47. Intercambio comercial Chile –México	Pág. 182
Tabla 58. Exportaciones chilenas a México en 2009	Pág. 184
Tabla 49. Principales productos chilenos exportados a México en 2009	Pág. 185

Tabla 50. Subpartidas de Alimentos, bebidas y tabaco	Pág. 204
Tabla 51. Subpartidas de Fármacos y cosméticos	Pág. 212
Tabla 52. Subpartidas de Maderas, muebles y construcciones prefabricadas	Pág. 217
Tabla 53. Subpartidas de Metalurgia, maquinaria y autopartes	Pág. 221
Tabla 54. Subpartidas de Químicos y manufacturas de plástico y caucho	Pág. 232
Tabla 55. Subpartidas de Textiles, manufacturas de cuero y calzado	Pág. 247

Lista de Gráficos

Gráfico 1. Proceso de Integración Productiva	Pág. 39
Gráfico 2. Caso copos de maíz	Pág. 56
Gráfico 3. Caso carne de cerdo	Pág. 57
Gráfico 4. El caso de Chile	Pág. 58
Gráfico 5. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2004	Pág. 66
Gráfico 6. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2009	Pág. 67
Gráfico 7. Ranking de los principales destinos de las exportaciones argentinas, período 2002-2009	Pág. 68
Gráfico 8. Mercados de exportación con peor desempeño	Pág. 70
Gráfico 9. Mercados de exportación con mejor desempeño	Pág. 71
Gráfico 10. Intercambio comercial argentino 2002 – 2009	Pág. 72
Gráfico 11. Evolución de las exportaciones por grandes rubros 2008-2009.	Pág. 73
Gráfico 12. Principales productos argentinos exportados 2004	Pág. 75
Gráfico 13. Principales productos argentinos exportados 2009	Pág. 76
Gráfico 14. Productos exportados en el primer trimestre 2009-2010.	Pág. 78
Gráfico 15. Comercio bilateral Argentina – China 1995-2009.	Pág. 81
Gráfico 16. Intercambio comercial Argentina – China.	Pág. 82
Gráfico 17. Principales productos exportados a China en 2008	Pág. 87
Gráfico 18. Comercio bilateral Argentina – Corea 1995-2009	Pág. 91
Gráfico 19. Intercambio comercial Argentina – Corea	Pág. 93
Gráfico 20. Principales productos argentinos exportados a Corea 2008	Pág. 97
Gráfico 21. Comercio bilateral Argentina – Estados Unidos 1995-2009	Pág. 101
Gráfico 22. Intercambio comercial Argentina – Estados Unidos	Pág. 103
Gráfico 23. Principales productos argentinos exportados a Estados Unidos 2008	Pág. 107
Gráfico 24. Comercio bilateral Argentina – México 1995-2005	Pág. 111
Gráfico 25. Intercambio comercial Argentina – México	Pág. 112
Gráfico 26. Principales productos argentinos exportados a México 2008	Pág. 117
Gráfico 27. Intercambio comercial Argentina – Chile 1995-2009	Pág. 122
Gráfico 28. Intercambio comercial Argentina – Chile	Pág. 124
Gráfico 29. Principales productos argentinos exportados a Chile 2008	Pág. 130
Gráfico 30. Principales destinos de las exportaciones chilenas 2004	Pág. 143
Gráfico 31. Principales destinos de las exportaciones chilenas 2009	Pág. 144
Gráfico 32. Ranking de los principales destinos de las exportaciones chilenas, período 2002-2009	Pág. 145
Gráfico 33. Desempeño de los principales mercados de Chile 2009	Pág. 147
Gráfico 34. Intercambio comercial chileno 2002 – 2009	Pág. 149
Gráfico 35. Participación sectorial en las exportaciones chilenas	Pág. 150
Gráfico 36. Principales productos chilenos exportados 2004	Pág. 152
Gráfico 37. Principales productos argentino exportados 2009	Pág. 153
Gráfico 38. Exportaciones no cobre en el primer trimestre 2009-2010	Pág. 155
Gráfico 39. Comercio bilateral Chile – China 1995-2009	Pág. 158
Gráfico 40. Intercambio comercial Chile – China	Pág. 160
Gráfico 41. Principales diez productos Chile – China 2009	Pág. 163

Gráfico 42. Comercio bilateral Chile – Corea	Pág. 162
Gráfico 43. Intercambio comercial Chile – Corea	Pág. 168
Gráfico 44. Principales productos chilenos exportados a Corea 2009	Pág. 171
Gráfico 45. Comercio bilateral Chile – Estados Unidos	Pág. 174
Gráfico 46. Intercambio comercial Chile – Estados Unidos	Pág. 176
Gráfico 47. Principales productos chilenos exportados a Estados Unidos 2009	Pág. 179
Gráfico 48. Comercio bilateral Chile – México	Pág. 181
Gráfico 49. Intercambio comercial Chile – México	Pág. 183
Gráfico 50. Principales productos chilenos exportados a México 2009	Pág. 186

Introducción

En las últimas dos décadas han tenido lugar profundas transformaciones económicas y sociales, permitiendo que una parte de la población mundial abandone su histórica posición de marginados y se integren, paulatinamente, a la clase media de numerosos países en desarrollo. Más allá de la crisis financiera internacional, esta clase media emergente demandará cada vez mayor cantidad y mejor calidad de productos. Este nuevo panorama presenta numerosas oportunidades para países como Argentina, ricos en recursos naturales y con baja densidad poblacional.

En la actualidad, es común escuchar sobre la globalización, palabra que, ya hace tiempo, ha dejado de ser una teoría para convertirse en un hecho, un fenómeno mundial. No obstante, usualmente se comete el error de definir a la globalización como un producto de los organismos internacionales públicos -como la Organización Mundial de Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial-, sin embargo, éste es un proceso autónomo y un orden espontáneo ajeno a la dirección de tales organismos públicos, y que depende más bien del crecimiento económico, el avance tecnológico y la conectividad humana (transporte y telecomunicaciones).¹

Según la Real Academia Española (RAE), la globalización puede definirse como la «*Tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales*».² Existen diversas y vastas definiciones sobre fenómeno, pero con los encadenamientos productivos ocurre lo contrario; por tanto, es necesario definir a este último concepto desde una perspectiva propia: los Encadenamientos Productivos que se estudian en este trabajo implican un acuerdo estratégico de dos o más empresas a partir del cual alguna de ellas busca internacionalizarse relacionando su proceso productivo con el de otra empresa, ubicada en otro país, sobrepasando las fronteras nacionales. Como resultado de esta integración productiva se obtiene un producto distintivo para poder ingresar a nuevos mercados, o a mercados conocidos pero haciéndolo de manera diferente.

¹ VÁZQUEZ GER, Ezequiel, *El Orden Espontáneo de la Globalización*, Revista digital “La Escuela Austriaca en el Siglo XXI”, Fundación Hayek, Junio 2008.

² Diccionario de la Lengua Española, RAE. Madrid, 22ª Edición, 2001. Obtenido de Internet el 7 de agosto de 2010: www.rae.es

El proceso globalizador se encuentra tan avanzado que ya resultan evidentes e innegables la mayor parte de sus efectos sobre la economía mundial. Entre esas consecuencias se encuentra la creciente integración de los mercados internacionales, acompañada por la desintegración geográfica de los procesos productivos, dando lugar a las llamadas cadenas internacionales de valor. Entre los principales factores que potencian este fenómeno, se encuentra la apertura generalizada de los mercados de bienes y capitales a través de Tratados de Libre Comercio (TLC), que firman los diversos gobiernos de manera bilateral o multilateral, de acuerdo a sus políticas comerciales preestablecidas. También reviste una importancia fundamental, dentro de este proceso de integración-desintegración, la infraestructura física existente entre los diversos mercados y sectores productivos, tanto a nivel regional como internacional.

En este contexto, el presente trabajo se focaliza en identificar los sectores productivos argentinos que puedan llegar a beneficiarse por medio de la implementación de encadenamientos productivos con Chile, utilizando a este último como plataforma para exportar hacia China, Corea del Sur, Estados Unidos y México. Con esta complementación entre los sectores argentinos y chilenos se busca ganar competitividad en los mercados de destino, ampliando la oferta exportadora de ambas naciones; por lo cual, la política comercial fijada por cada nación y el nivel de integración física entre ambas son factores condicionantes de estos encadenamientos. Sin embargo, cabe mencionarse que la competitividad del producto final también estará sujeta a una eficiente gestión de la cadena internacional de valor que permita aprovechar la reducción de costos que significa la desgravación arancelaria conseguida por los diversos TLC firmados por el gobierno de Chile.

Fundamentación

Tema de investigación

La investigación que se realiza en el presente trabajo se aboca a estudiar la potencialidad que revisten los diversos sectores productivos argentinos para aprovechar, a través de la implementación de encadenamientos productivos entre empresas argentinas y chilenas, las oportunidades comerciales generadas con los tratados de libre comercio existentes entre Chile y China, Corea del Sur, Estados Unidos y México.

Planteamiento y delimitación del problema

Hoy en día, los mercados internacionales tienen una dinámica y una interconexión sin precedentes. La magnitud de la interdependencia entre los países y los diversos sectores pudo verse con gran claridad a raíz de la crisis de las hipotecas *subprime*³. El mundo está en una etapa de cambios acelerados, que rediseñan los flujos del comercio internacional y generan nuevas oportunidades para quienes las sepan aprovechar. Muchos expertos hablan sobre los países que han mejorado su posicionamiento internacional a causa de la última crisis financiera, destacándose en Latinoamérica el desempeño de Brasil y Chile. En este último, el gobierno está tratando de aprovechar las oportunidades en el ámbito internacional por medio de un mayor estímulo a la producción y de una mejor política comercial.

En Argentina, la situación es muy diferente a la chilena; las trabas al comercio exterior, tanto sea en importaciones como exportaciones, son cada vez mayores y la incertidumbre en el ámbito nacional de muchos sectores es demasiado elevada. Por tanto, el aprovechamiento del ACE N° 35⁴ entre Chile y el MERCOSUR ofrece una alternativa para que las empresas puedan usar al país vecino como una plataforma para ingresar a grandes mercados, recibiendo un mejor trato arancelario del que recibirían siendo exportados directamente desde Argentina. Además, existe una gran iniciativa desde Chile, por parte de sus Embajadas y Consulados, para avanzar en sobre esta temática a través del proyecto denominado “*Encadenamientos*

³ En Estados Unidos se denomina *subprime* a un tipo especial de hipotecas de alto riesgo, preferentemente utilizadas para la adquisición de viviendas y orientadas a clientes con escasa solvencia.

⁴ Acuerdo de Complementación Económica firmado entre Chile y el MERCOSUR en el marco del ALADI.

Productivos”, elaborado por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

Debido a un contacto anterior a este trabajo con el Consulado General de Chile en Córdoba, se busca complementar a esta nueva iniciativa de la política comercial chilena con una perspectiva argentina. El estudio no comprende solamente la identificación de las posiciones arancelarias que presentan diferentes tratamientos arancelarios en los mercados de destino, sino que también se considera la situación actual en las exportaciones de cada sector, ya que sería muy interesante – tanto para el sector privado y público – que estas vecinas economías amplíen su canasta exportadora hacia los mercados de destino (China, Corea del Sur, Estados Unidos y México), comerciando productos de una calidad y un precio que no podrían lograr trabajando aisladamente.

Este estudio de encadenamientos productivos comprende una investigación documental de los números acuerdos internacionales firmados entre Argentina y Chile, principalmente los de integración económica, pero también de los diversos TLC firmados entre Chile y terceras naciones. Dicha investigación documental se concentra, mayormente, en los capítulos 2 y 3 del presente trabajo. Por otro lado, el capítulo 1 se desarrolla sobre las teorías del comercio internacional, contemplando casos donde se observan nuevas estrategias de comercialización internacional. Por último, en el capítulo 4, se realiza un fuerte análisis estadístico sobre 276 casos de encadenamientos productivos identificados por DIRECON, clasificando a las 178 subpartidas en estudio dentro de 6 industrias o sectores productivos.

Objetivos

Objetivo General

Determinar cuáles son los sectores productivos argentinos con mayor potencial para realizar encadenamientos productivos con Chile.

Objetivos Específicos

- Comparar las políticas comerciales de Argentina y de Chile.
- Detallar los acuerdos bilaterales firmados por Chile, con Argentina y con los mercados destino de los encadenamientos productivos.
- Analizar el intercambio comercial entre Argentina y Chile, como así también los flujos de Inversión Extranjera Directa.
- Identificar las ventajas que ofrece a la Argentina el desarrollo de encadenamientos productivos con Chile.
- Estudiar la infraestructura física, actual y potencial, de ambos países.
- Determinar cuál es el mejor mercado de destino para los encadenamientos productivos.

Marco Teórico

El marco teórico es un elemento que dirige el camino a seguir en todo proceso de investigación. Carlos Sabino define al marco teórico como «*el momento dentro del proceso de investigación donde explicitamos los supuestos teóricos que servirán de cimiento para el estudio que estamos realizando*»⁵. Una vez que se ha planteado la problemática objeto de estudio, el siguiente paso consiste en sustentar teóricamente al mismo. Esto implica la descripción de cada uno de los elementos de la teoría que serán directamente utilizados en el desarrollo de la investigación; por lo que, a continuación, se presentan los conceptos clave de este trabajo, estructurándose en cuatro puntos o pilares.

1. Globalización

El diccionario de la RAE define a la globalización como la «*Tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales*»⁶. Etimológicamente, el término globalización es un anglicismo; *Globalization*, en su definición anglosajona, es mundialización o establecimiento a escala mundial. Técnicamente, la correcta traducción del término sería *mundialización*, puesto que en español “global” no equivale a “mundial”, como sí ocurre en el idioma inglés.

*La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión generalizada de tecnología.*⁷

Esta es una *dinámica* que se encuentra directamente relacionada con la creciente interdependencia y con la mundialización. La primera, ha surgido principalmente a partir del siglo XIX, con el crecimiento de los intercambios políticos y comerciales entre los Estados y, sobre todo, a partir de la Segunda Guerra Mundial con el espectacular incremento e intensificación que conocen las interacciones económicas, políticas, informáticas y comunicacionales. La segunda dinámica, hace

⁵ SABINO, Carlos; *El Proceso de Investigación*, Lumen-Humanitas, Buenos Aires, 1996.

⁶ Diccionario de la Lengua Española, RAE, *loc. cit.*

⁷ Fondo Monetario Internacional. Obtenido de Internet el 1 de noviembre de 2009: <http://www.imf.org/>.

referencia al proceso de conformación de un único mundo a escala planetaria, considerado en términos geográficos, políticos y económicos.⁸

La mundialización culmina con el proceso de descolonización que tiene lugar a partir de los años cincuenta, cuando accede a la vida internacional una parte importante del planeta sometida hasta entonces a los imperios coloniales. De esta manera, como expone Celestino del Arenal, el avance de la mundialización hacia la globalización modifica completamente el escenario internacional:

*La dinámica de la mundialización ha dado paso a una dinámica de globalización, que si, por un lado, de alguna, vendría a ser la última fase de la mundialización, por otro, abriría una nueva etapa en la historia de la humanidad, dando lugar a la progresiva conformación de una nueva sociedad mundial.*⁹

Por lo tanto, el fenómeno de la globalización ha trastocado la noción clásica de espacio-tiempo en el que se apoyaban tradicionalmente las relaciones humanas, en todos los ámbitos y en todos los niveles. En este sentido, es interesante el aporte que hace Zaki Laïd centrando el foco en la relación espacio-tiempo:

*Podríamos definir la globalización como un movimiento planetario en el que las sociedades renegocian su relación con el espacio y el tiempo por medio de concatenaciones que ponen en acción una proximidad planetaria bajo su forma territorial, simbólica (la pertenencia a un mismo mundo) y temporal (la simultaneidad).*¹⁰

Toni Comín da una definición más simple al respecto, refiriéndose a la globalización como: «Un proceso fundamentalmente económico que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una única economía de mercado mundial»¹¹. Muy ligado a esta unificación económica a escala mundial, encontramos el aporte de Felipe Argote que expone «La globalización es la transnacionalización del proceso productivo»,¹² definición que resulta fundamental para la comprender el concepto de Encadenamientos Productivos sobre el que se basa este trabajo.

Por otro lado, desde la perspectiva de las finanzas internacionales, se considera a la globalización como fenómeno tendiente a crear un solo mercado mundial, donde se comercien productos idénticos, provenientes de orígenes difíciles

⁸ DEL ARENAL, Celestino, *La Nueva Sociedad Intencional y las Nuevas Realidades Internacionales: un reto para la teoría y para la política* en Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Victoria Gasteiz. Bilbao, Universidad del País Vasco, 2001, p. 32.

⁹ *Ibíd.*, p. 35.

¹⁰ LAÍDI, Zaki, *Un mundo sin sentido*. México, s.d., 2000.

¹¹ COMÍN, Toni, *Aldea Global, Justicia Parcial*. Barcelona, Ed. Cristianisme i Justícia, 2003

¹² ARGOTE, Felipe, «Globalización: Se transnacionaliza el proceso productivo», 2009.

de determinar ya que las empresas productoras se caracterizan por tener sus operaciones distribuidas en varios países.¹³ Según Koziowski Zarska, éste es un proceso que se inició después de la Segunda Guerra Mundial, pero se aceleró en la década de los ochenta y, sobre todo, en los noventa. Entre los factores que más contribuyeron a la creciente globalización el autor incluye:

- 1- La reducción de las barreras comerciales y el auge del comercio mundial.
- 2- La estandarización de los bienes y servicios y cierta homogeneización de los gustos a nivel mundial.
- 3- El encogimiento del espacio geográfico, por las mejoras en las telecomunicaciones y transportes que redujeron sustancialmente las tarifas de larga distancia, los costos y los tiempos de los viajes internacionales y los costos de los fletes aéreos y marítimos.
- 4- El colapso del sistema comunista y el fin de la Guerra Fría.
- 5- Relacionado al punto anterior se observa un movimiento mundial hacia el liberalismo: la democracia en lo político y el libre mercado en lo económico. Esta tendencia implica la reducción del papel del Estado en la economía y la creciente privatización de la misma.
- 6- La Tercera Revolución Industrial que implica cambios drásticos en la tecnología, la organización y las relaciones sociales y políticas.

Con la influencia de estos factores, la evolución del proceso globalizador conduce a la creciente integración de los mercados internacionales que es acompañada por la desintegración de los procesos productivos entre empresas que se especializan en aquello que saben hacer bien. Actualmente, las empresas han desarrollado habilidades importantes en el empleo de mecanismos de gobierno alternativos que les permitan movilizar y apalancar recursos escasos y valiosos a través de las fronteras nacionales.¹⁴

Analizando las implicancias de la integración de mercados internacionales, Jacques Pelkmans define a la Integración de Mercado como *«una noción de comportamiento la cual indica que las actividades de los participantes en el mercado en diferentes regiones o Estados Miembros están conectados a modo de engranaje con las condiciones de oferta y demanda en la entera unión»*.¹⁵ Este concepto deriva de la definición de Integración Económica como la eliminación de las Fronteras Económicas por dos o más economías, siendo este el fin de todo proceso integrador.

¹³ KOZICOWSKI ZARSKA, Zbigniew, "Finanzas Internacionales", Ed. Mc Graw-Hill, México, 2000, p. 4-5.

¹⁴ FERNÁNDEZ, Zulima, *Desintegración e Integración Internacional de la Cadena de Valor*, "Nuevos productos, nuevos mercados y nuevas formas de internacionalización", N° 838, ICE, Septiembre-Octubre 2007, p. 147.

¹⁵ PELKMANS, J., *European Integración: Methods and Economic Analysis*, *Financial Times*, August 2006, p. 6.

Paralelamente, el proceso globalizador impulsa la desintegración de la empresa en una serie de actividades autónomas que son desempeñadas por empresas independientes pero muy coordinadas entre sí. Esta reorganización de la cadena productiva no sólo persigue ahorrar en costos sino dotar a las empresas de medios para competir en un entorno abierto donde el hecho de compartir y reutilizar el conocimiento constituye la mejor forma de obtener una ventaja competitiva.

Esas nuevas capacidades organizativas de *integración-desintegración* constituyen un elemento central de la transformación de la economía mundial, incentivando la proliferación de organizaciones en forma de red, cuyos nodos son tanto filiales de multinacionales como empresas independientes que colaboran a lo largo de la cadena de valor. Este fenómeno se aprecia en los sectores intensivos en tecnología (electrónico), pero también en los maduros, como el sector textil.¹⁶

¹⁶ FERNÁNDEZ, Zulima, Op. Cit., p. 148.

2. Política Comercial

La Política Comercial se define como el conjunto de medidas gubernamentales que regulan el comercio internacional de un país. Es esta quién define entonces la estructura de los aranceles, las prohibiciones, cuotas y contingentes a la importación, y los incentivos a la exportación; también se encuentra en relación directa con la creación de áreas de librecomercio, los acuerdos bilaterales o multilaterales y la conformación de uniones aduaneras.¹⁷ La política comercial puede considerarse como una parte específica de la política económica de un gobierno, pues sólo de este modo es posible concebir una acción coherente sobre el desarrollo de las actividades económicas.

Los dos extremos entre los varían las políticas comerciales son el proteccionismo (política económica que dificulta la entrada en un país de productos extranjeros que hacen competencia con los nacionales) y el librecomercio (política económica que suprime las trabas al comercio internacional). Es así como la política comercial se concibe cómo:

El manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.¹⁸

Siguiendo a Beta Balassa, referente de la teoría clásica de la integración, se puede describir los niveles de integración de acuerdo al grado de ambición integradora de los participantes. El autor distingue los estadios de integración del proceso integrador partiendo de una zona de librecomercio hasta llegar a la integración total:

- a) *Zona de Libre Comercio* (o Área de Libre Comercio) es un área formada por varios países que eliminan los aranceles aduaneros y toda restricción comercial entre ellos, manteniendo cada uno su propio arancel frente al exterior de la zona. Se trata de una forma muy sencilla de integración que no precisa que los Estados miembros hagan cesión de su soberanía. No obstante, la principal dificultad que se puede presentar en una zona de

¹⁷ Diccionario de Economía y Finanzas, Universidad de Málaga. Obtenido de Internet el 7 de noviembre de 2009: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/>.

¹⁸ Zona Económica. Obtenido de Internet el 7 de noviembre de 2009: <http://www.zonaeconomica.com/>.

librecambio, y que puede llegar a invalidarla, se deriva de la diversidad de aranceles frente a terceros. Para evitar que bienes de terceros países ingresen por el país miembro con menor arancel externo y luego sean vendidos en resto del área, los bienes deberán ser acompañados por un «Certificado de Origen».

- b) La *Unión Aduanera* añade al área de libre comercio el establecimiento de un arancel aduanero único frente a terceros, supone por tanto, una integración más efectiva que la anterior al suprimir el problema de la entrada de mercancías por el miembro de menor arancel. La tarifa exterior común implica un mayor grado de cooperación entre los integrantes de la unión, sin que podamos hablar, aún, de cesión de soberanía por parte de los estados.
- c) El *Mercado Común*, consta de varios países que forman un mercado compartido cuando añaden a su unión aduanera la franquicia para la circulación de los factores de la producción (capital y trabajo). Los movimientos de capital en el mercado común estarán influidos, entre otras cosas, por la política monetaria de cada Estado miembro y por sus diferentes legislaciones en materia de impuestos sobre beneficios. Así pues, estas dos políticas, la fiscal y la monetaria, pueden perturbar el normal funcionamiento del mercado. La libertad de movimientos en el factor trabajo significa que los individuos puedan acceder, de acuerdo con su capacidad, a cualquier puesto de trabajo donde quiera que éste se encuentre, sin que la nacionalidad suponga ningún tipo de obstáculo. Para ello, las condiciones en que se trabaje fuera del propio país tienen que ser las mismas que las que existen para los nacionales del país de recepción.
- d) La *Unión Económica*, es una forma superior de integración a la del mercado común. Añade a éste un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales en un intento de eliminar la discriminación que puede derivarse de las disparidades en dichas políticas.
- e) Finalmente, la forma más perfecta de integración es la *Unión Total*, que supera la mera armonización de las políticas económicas suponiendo la unificación monetaria y de las políticas coyuntural, fiscal y social, requiriendo la aparición de una autoridad supranacional cuyas decisiones

son vinculantes para los Estados miembros, convertidos ahora en partes de un macro-estado del área integrada, identificable con un Estado Federal.¹⁹

Analizando la política comercial de Argentina, esta se desarrolla en tres ámbitos bien diferenciados:

1) **OMC:** La Organización Mundial del Comercio, es una institución internacional creada para promover un librecambio global que, actualmente, cuenta con 153 Estados miembros. La OMC nació el 1º de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha establecido las reglas del sistema.

La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual).²⁰

La OMC tiene como fin administrar y controlar los 28 acuerdos de librecambio recogidos en el Acta Final, supervisar las prácticas comerciales mundiales, juzgar los litigios comerciales que los Estados miembros le presentan y, en general, aumentar el flujo comercial en el planeta. A diferencia de su predecesora, es una entidad constituida de modo formal, cuyas decisiones son vinculantes para sus miembros. Esta institución proporciona un marco para el ejercicio de la ley dentro del comercio internacional, amplía las disposiciones recogidas en el GATT e incluye además a los servicios, los derechos a la propiedad intelectual y la inversión.

La OMC vivió en 1999, durante su III Conferencia Ministerial, denominada Ronda del Milenio y celebrada en Seattle, algunos acontecimientos que replantearon su propia esencia. El objetivo de las reuniones era liberalizar aún más los intercambios comerciales internacionales para fomentar un mayor bienestar mundial, pero sus resultados generaron múltiples protestas en determinados sectores al considerarse que, lejos de reducirse la distancia existente entre los países desarrollados y los subdesarrollados, ésta se había incrementado. Poco antes de dicha cumbre se inició el proceso para la incorporación de China a la organización, auspiciado por Estados

¹⁹ BALASSA, Beta, *The Theory of Economic Integration*, 1961. Versión castellana, Teoría de la Integración Económica, UTEHA México 1964.

²⁰ Organización Mundial de Comercio. Obtenido de Internet el 3 de noviembre de 2009: <http://www.wto.org/>.

Unidos. Pero no fue hasta el 10 de noviembre de 2001, durante la IV Conferencia (celebrada en Qatar), cuando fue aprobada definitivamente la adhesión de este país a la OMC. Los intentos por reducir los subsidios agrícolas y los aranceles en los países ricos para permitir una mayor exportación de las naciones pobres, dependientes en gran medida de sus cultivos, fracasaron estrepitosamente en la V Conferencia Ministerial, que tuvo lugar en septiembre de 2003 en Cancún.

Como se ha dicho, la OMC funciona básicamente mediante rondas de negociación de la Conferencia Ministerial. Con posterioridad a la ronda fundacional de la OMC, la Ronda Uruguay (1986-1993), se desarrollaron las siguientes Conferencias Ministeriales:

1996: 1ª, Singapur. Produce una Declaración Ministerial y otra sobre comercio de productos de tecnología de la información (esta última firmada por 18 miembros)

1998: 2ª, Ginebra. Produce una Declaración Ministerial y otra sobre comercio electrónico.

1999: 3ª, Seattle (conocida como Ronda del Milenio). La reunión fracasa por las protestas masivas y no produce ninguna declaración.

2001: 4ª, Doha. Produce varias declaraciones y decisiones conocidas como "Programa de Doha".

2003: 5ª, Cancún. No logra acordar ninguna declaración debido al desacuerdo de los países desarrollados con la posición del G-21 (integrado por países del Sur) reclamando la eliminación de los subsidios agrícolas en países desarrollados.

2005: 6ª, Hong Kong. Se aprueba una Declaración Ministerial y una Lista de Preguntas a los Ministros que incluyen 5 puntos directamente referidos al proteccionismo en la agricultura, y otros 3 sobre productos no agrícolas.

2) **ALADI:** La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), es un bloque de integración económica entre países sudamericanos. Formada por doce estados, la ALADI nació en 1980 con la firma del Tratado de Montevideo, que sustituía a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada veinte años antes sin mucho éxito. El objetivo principal de la ALADI era la creación de un mercado común, logro que aún no se fue alcanzado. En la actualidad funciona como una organización supranacional que promueve la cooperación regional y facilita acuerdos comerciales y arancelarios. El último miembro en ingresar en la asociación fue Cuba, en 1999. Hoy, además de Cuba, la integran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Participan también como países observadores varios países centroamericanos y europeos.

El órgano responsable de determinar las políticas de la ALADI es el Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores, que se reúne de forma irregular, cuando lo decide el

Comité de Representantes. Es este comité, integrado por representantes fijos de los países asociados, el que también determina cuándo deben debatir los miembros de la Conferencia de Evaluación y Convergencia que se encargan de analizar la marcha de las acciones hacia la consecución del mercado común. Por último, la Secretaría es el órgano técnico, responsable de elaborar propuestas, desarrollar labores de investigación y evaluar actividades.

A diferencia de su antecesor, la ALALC, no se tiene como meta en un plazo determinado crear una zona de libre comercio sino un sistema de preferencias económicas o mecanismos similares. El objetivo es crear un mercado común por medio de una serie de iniciativas multilaterales flexibles y diferenciadas de acuerdo al nivel de desarrollo de cada país. Los mecanismos del Tratado son el marco básico para los convenios y tratados para las negociaciones y todas las iniciativas deben concurrir a la complementación o cooperación económica y promoción el comercio en la zona. La ALADI tiene una estructura más abierta al posibilitar la integración o negociación con países fuera de la zona. Los mecanismos de integración, según el Capítulo II del Tratado, son:

Preferencia Arancelaria Regional: Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente.

Acuerdos de Alcance Regional: son aquéllos en los que participan todos los países miembros.

Acuerdos de Alcance Parcial: con la participación de dos o más países del área. Pueden referirse al intercambio de bienes en las áreas de la educación, cultura e investigación y desarrollo científico. Dentro de estos encontramos los Acuerdos de Complementación Económica (ACE). En este ámbito, entre los numerosos ACE negociados por la Argentina encontramos los siguientes:

- AAP CE N° 18 – Complementación Económica entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
- AAP CE N° 35 – Complementación Económica entre MERCOSUR y Chile.

Mientras que, por el lado de Chile, los acuerdos más importantes a los fines de este trabajo son:

- AAP CE N° 35 – Complementación Económica entre MERCOSUR y Chile.
- AAP CE N° 41 - Complementación Económica entre México y Chile.²¹

²¹ ALADI. Obtenido de Internet el 5 de noviembre de 2009: <http://www.aladi.org/>.

3) **MERCOSUR:** El Mercado Común del Sur es una organización regional del espacio sudamericano constituida en virtud del Tratado de Asunción (ACE N° 18). Este fue firmado el 26 de marzo de 1991 por los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El principal objetivo era lograr la progresiva eliminación de barreras arancelarias entre los estados miembros, con el fin de constituir un mercado único. Según lo previsto en el cronograma del Tratado de Asunción, el día 1 de enero de 1995 se puso en vigor la unión aduanera y la libre circulación de bienes entre los cuatro países firmantes: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El estatus de Estado Asociado se establece por acuerdos bilaterales - ACE - firmados entre el MERCOSUR y cada país que decida adquirir ese rango. En ellos se establece un cronograma para la creación de una zona de libre comercio y la gradual reducción de las tarifas arancelarias entre el bloque y los países firmantes.

- Chile formalizó su asociación al MERCOSUR el 25 de junio de 1996 con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Chile.
- Bolivia lo hizo el 17 de diciembre de 1996, mediante la firma del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Bolivia. A fines de 2006 vehiculizó su pedido de admisión como miembro pleno.
- Perú, en tanto, formalizó su asociación en 2003 con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Perú.
- Colombia, Ecuador y Venezuela formalizaron su asociación en 2004, mediante el Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR – Colombia, Ecuador y Venezuela.
- Venezuela se integró como Estado Miembro el 4 de julio de 2006, habiendo sido previamente Estado Asociado en el período 2004–2006.²²

El Mercado Común del Sur tiene tres objetivos fundamentales: 1) libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países firmantes del Tratado de Asunción mediante, entre otras medidas, la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones para-arancelarias; 2) fijación de una tarifa externa común y adopción de una política comercial común con relación a terceros países o bloques regionales, y coordinación de las posiciones en foros comerciales de la región e internacionales; 3) coordinación de políticas macroeconómicas y de comercio exterior, agrícolas, industriales, fiscales, monetarias, cambiarias y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones, y otras que se acuerden en el futuro, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los estados parte.

²² Portal Oficial del Gobierno de la República Argentina. Obtenido de Internet el 5 de noviembre de 2009: <http://www.argentina.gov.ar/>.

Por lo que se refiere a la estrategia del MERCOSUR, se basa en tres soportes interrelacionados: profundización (negociación de temas nuevos), consolidación (cumplimiento y aplicación efectiva de los compromisos acordados) y relaciones exteriores, que se fundamentan en negociaciones con países de la ALADI, de la Unión Europea (UE) y de otras entidades y organizaciones supranacionales. Con el fin de hacer efectiva la estrategia de consolidación, se tratan de asegurar los mecanismos de solución de controversias y de garantizar la seguridad jurídica del proceso de integración. Así, en el seno del MERCOSUR se han firmado dos protocolos de solución de conflictos: el Protocolo de Brasilia, firmado en la capital brasileña en 1991, y el Protocolo de Olivos, firmado en Buenos Aires en el 2002.

1.1. Tratado de Libre Comercio

Según Adolfo Martí Gutiérrez, un tratado no es más que un acuerdo escrito concluido por dos naciones soberanas o por una nación y una organización internacional (por ejemplo, un bloque comercial). La facultad de concertarlos es un atributo esencial de la soberanía de cada país. Ello se debe a que en el derecho internacional no existe una forma fija que determine como se concluyen los tratados, ni tampoco un procedimiento específico. El autor también agrega que, por otra parte, los tratados comerciales regulan cuestiones económicas y más específicas, como la reducción de aranceles para productos importados de la otra parte del acuerdo.²³

Respecto a este tema, Héctor Sánchez diferencia entre los tratados de contenido político o comercial. Los políticos pueden, por ejemplo, referirse a la mutua defensa en caso de ataques exteriores, a la garantía y respeto de un determinado estatus durante una guerra o, también, pueden dirigirse a la preservación de las fronteras existentes. Mientras que los tratados comerciales regulan cuestiones económicas, como la reducción de aranceles para los productos importados que procedan de la otra parte del acuerdo.²⁴

Por su parte, un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos, buscando crear una zona de libre comercio. Los TLC son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para

²³ MARTÍ GUTIÉRREZ, Adolfo, ¿Qué significa para un país un tratado de libre comercio? Obtenido de Internet el día 6 de noviembre de 2009: <http://www.bancentral.gov.do/opiniones.asp?a=opiniones2005-02-07-2>.

²⁴ SÁNCHEZ, Héctor, *Tratados de Libre Comercio*, s.d., 2003, p. 2.

consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes.²⁵

Por último, cabe destacar el hecho de que Chile es la nación con más TLC del mundo, son más de 55 los países con los que ha firmado, comprendiendo a los estados del MERCOSUR, desde 1996, como así también China, Corea del Sur, México y Estados Unidos (desde 2006, 2004, 1998 y 2004, respectivamente), entre muchos otros países y bloques económicos.

1.2. Zona de Libre Comercio

Como se dijo anteriormente, para la teoría tradicional de la integración económica, una Zona de Libre Comercio (ZLC) es la primera etapa de un proceso de integración, que compromete a los países que lo impulsan a eliminar los aranceles entre sí, manteniendo, sin embargo, su propio arancel ante terceros. No obstante, siguiendo la taxonomía de esquemas preferenciales de Pelkmans²⁶, Néstor Fernández aclara que «*las áreas de libre comercio no son necesariamente el primer escalón o el mínimo requerido a darse en un acuerdo de integración, la práctica demostró que pueden existir menores niveles de compromiso entre las partes*»²⁷, a saber:

- 1) *Preferencialismo administrativo (parcial o sectorial)*: Los países deciden establecer facilidades en materia de procedimientos y burocracia para el comercio entre ambos, pudiendo reducir considerablemente los costos de intercambio entre los países. La reducción de barreras arancelarias y no arancelarias es parcial.
- 2) *Integración Sectorial*: Los países crean regímenes separados por sector y la liberalización tiende a ser completa. Puede restringirse a solo a otorgar un tipo de trato preferencial o puede incluir tanto una integración positiva (creación o modificación de instituciones y/o instrumentos) como negativa (eliminación de obstáculos).
- 3) *Sistema de Preferencias Sin Reciprocidad*: Las concesiones en materia comercial son realizadas por uno de los países sin tener un trato recíproco de la contraparte, por tanto la liberalización es unilateral. Pueden ser parciales o completas.

²⁵ Fuente: Red Caja de Herramientas de Gestión Empresarial de Guatemala. Obtenido de Internet el 6 de noviembre de 2009: <http://www.infomipyme.com/>.

²⁶ PELKMANS, Jacques, *Comparando las integraciones económicas: prerrequisitos, opciones e implementaciones*, «Integración Latinoamericana», Nº 191, s.d., 1993, p. 3-17.

²⁷ FERNÁNDEZ, Néstor, *Procesos de Integración y Bloques Económicos Comerciales*. Córdoba, 2002, p. 14-15.

- 4) *Preferencialismo Parcial (con reciprocidad)*: Los países otorgan concesiones que abarcan a todos los sectores y la liberalización sería parcial y con cierta discrecionalidad. Un ejemplo de esto es el ALADI.
- 5) *Zona de Libre Comercio*: Aquí la liberalización sería completa y puede abarcar a toda la industria (por ejemplo el NAFTA), ya sea con exclusiones y con o sin servicios, o puede abarcar a todos los sectores. Generalmente, la liberalización podría tener cierto grado de discrecionalidad en el caso de la agricultura.²⁸

La ZLC establecida en el ACE N° 35, entre el MERCOSUR y Chile, contempla la adopción de un programa de liberación comercial; es decir, de desgravación arancelaria que favorece al universo de los productos originarios de los territorios de las Partes que suscriben el Tratado. Las liberaciones son anuales, progresivas, automáticas y se aplican a partir de los gravámenes vigentes para terceros países. Se contempla, además, el tratamiento de servicios, inversiones, regímenes de comercio exterior, defensa de los consumidores e integración física. El Programa de Liberación del Acuerdo tiene 12 Anexos, los cuales contienen las listas de productos y su correspondiente programa de desgravación que se efectuarán en 10 años con sus fechas de iniciación a partir del 1º. De enero de 1997 y finalización en 2004, 2006, 2011, 2012 y 2014, es decir, a partir del 2015 estará vigente la zona libre plenamente. El acuerdo tiene duración indefinida.

En cualquier momento, la Comisión Administradora del ACE podrá acelerar el programa de desgravación arancelaria previsto, o mejorar las condiciones de acceso para cualquier producto o grupo de productos.

²⁸ *Ibíd.*

3. Integración Física

La Iniciativa de Integración Regional Sudamericana (IIRSA) conceptualiza a la integración económica como «un proceso de vinculación o combinación de economías nacionales originalmente separadas en un ámbito o comunidad mayor y en la cual tienden a intensificarse los flujos de comercio e inversión»²⁹. Usualmente, esta dinámica se encuentra apalancada por acciones legales e institucionales entre los estados involucrados. Desde esta perspectiva, «todas las economías cuyos flujos recíprocos de intercambio e inversión sean relevantes para su funcionamiento pueden considerarse en algún grado integradas entre sí».³⁰ Por otro lado, en el Protocolo sobre Integración Física del ACE N° 35 (MERCOSUR – Chile) se expresa lo siguiente:

*La integración física consiste en el desarrollo, ampliación, perfeccionamiento y mantenimiento de interconexiones de tránsito bioceánicas así como de vinculaciones intra-zona en materia de transporte y comunicaciones que faciliten el libre tránsito de personas, bienes y mercancías, recíproco y hacia terceros países.*³¹

Junto al anterior concepto, resulta útil mencionar la idea de Néstor M. Fernández, destacando que «la palabra integración siempre debe estar acompañada de la palabra proceso».³² Por lo cual, para que exista integración es necesaria una adecuada planificación y combinación de estructuras que sólo pueden tener lugar en un proceso a largo plazo.

Para Marcó, «la integración física es percibida por los actores de gobierno de una manera amplia ya que incluye infraestructura, normas, procedimientos, gestión y otros».³³ Esta conceptualización es próxima al tema de los corredores bioceánicos, tratándose de un término más comprensivo que la habilitación de carreteras, conexiones ferroviarias y puertos. Por tanto, el abordaje de la temática sobre integración y corredores bioceánicos resulta complejo a causa del desarrollo paralelo de diversos ámbitos de negociación, las diferencias entre los objetivos fijados en cada uno y la multiplicidad de actores de gobierno que participan en este proceso.

²⁹ IIRSA, *Apuntes sobre Infraestructura e Integración en América del Sur*, Secretaría del IIRSA, 2008-2009, p. 3.

³⁰ *Ibíd.*

³¹ ACE N° 35, *Protocolo sobre Integración Física del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR- Chile*, Art. 2, 1996.

³² FERNÁNDEZ, Néstor M., *Integración Económica*, Notas de Cátedra, Working Paper 05/02, Córdoba, 2002.

³³ MARCÓ R., Luis, *Integración Física y Corredores Bioceánicos*, "FASOC", Año 11, N° 1, enero-marzo 1996, p. 34.

En el Artículo 1 del Protocolo sobre Integración Física del ACE N° 35 se establece que las Partes Contratantes «*reafirman la voluntad política de integrar físicamente sus territorios para facilitar el tránsito y el intercambio comercial recíproco y hacia terceros países mediante el establecimiento y desarrollo de vinculaciones terrestres, fluviales, lacustres, marítimas y aéreas*». ³⁴ Además, la integración económica está claramente ligada a los pasos de frontera que, junto a los ejes de integración, son elementos articuladores de la vinculación entre los países, pudiéndose concebir a los pasos de frontera como

El conjunto de elementos físicos, organizativos y de procedimientos, necesarios para que las personas o mercaderías transportadas, puedan atravesar el límite entre dos países, cumpliendo con los requisitos y controles impuestos por las autoridades nacionales respectivas. ³⁵

Siendo la eficiencia de los pasos internacionales una condición que va más allá del ámbito del comercio bilateral, la temática de la integración física no ha sido abordada exclusivamente desde el ámbito del MERCOSUR. Desde las últimas cumbres presidenciales sudamericanas se ha venido trabajando sobre «*la conformación de una comunidad regional que integraría en lo político, social, económico, ambiental y de infraestructura. Esto último es lo que más ha avanzado a través de la identificación de 10 ejes y 162 grupos de proyectos*». ³⁶

La integración física ocupa el primer lugar de la agenda sudamericana desde la cumbre presidencial realizada en Brasilia el 31 de agosto del 2000. Junto a la decisión de negociar una zona de libre comercio entre el MERCOSUR y la CAN ³⁷, en dicha cumbre se aprobó la IIRSA. Para su desarrollo, fue necesaria la conformación de un Comité de Coordinación Técnica por entidades como el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca de La Plata. Producto del trabajo de este comité, principalmente, y de las reuniones de ministros, complementariamente, se ha elaborado una visión de cómo debería ser la integración de Sudamérica hacia el 2020, acompañada de un plan de acción de identificación y desarrollo de proyectos específicos.

³⁴ ACE N° 35, Op. cit., Art. 1.

³⁵ IIRSA, Op. Cit., p. 29.

³⁶ FESCOL, *La Integración Física de Colombia con sus Vecinos*, Policy Paper 13, Bogotá, Colombia, Mayo de 2005, p. 1.

³⁷ La Comunidad Andina (CAN) está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino.

La segunda cumbre, celebrada en Guayaquil el 26 de julio del 2002, reiteró la importancia de la ampliación y el fortalecimiento de la infraestructura regional como factor esencial para el crecimiento y desarrollo económico y social. Además, se reconoció que «*la interrelación entre infraestructura y desarrollo está condicionada a cinco principios básicos: perspectiva geoeconómica, sostenibilidad social, eficiencia económica, sustentabilidad ambiental y desarrollo institucional*».³⁸

En diciembre de 2004, se celebró en Cuzco la tercera cumbre presidencial sudamericana donde se conformó la Unión Sudamericana de Naciones, con el fin de integrar al continente en lo político, social, económico, ambiental e infraestructural. Ciertamente, lo que más ha avanzado es la identificación por parte de IIRSA de los diez ejes de integración que a continuación se muestran:

Tabla 1. Ejes de Integración y Desarrollo del IIRSA

Eje	Objetivo
Eje Andino	Utilizar la infraestructura vial actual y corregir los problemas de circulación en los pasos fronterizos, así como unirlos en lo energético y en telecomunicaciones.
Eje Andino del Sur	Conectar Bolivia, Chile y la parte oeste de Argentina fronteriza con Chile hasta Tierra de Fuego e impulsar un proceso de cooperación de circuitos turísticos e integración minera.
Eje de Capricornio	Articular el norte de Argentina, el estado de Río Grande do Sul de Brasil, el norte de Chile y la zona suroccidental de Paraguay.
Eje de la Hidrovía Paraguay-Paraná	Integrar el modo fluvial de los cinco países de la cuenca del Plata: Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay.
Eje del Amazonas	Hacer navegables los ríos de la cuenca para conectar el océano Pacífico y el Atlántico; buscar corredores de exportación e importación de bienes para la región en la explotación de recursos forestales, pesca, artesanías y ecoturismo.
Eje del Escudo Guayanés	Conectar zonas relativamente aisladas y que tienen patrones distintos de desarrollo: oriente de Venezuela, Guyana, Surinam, estado de Amapá en Brasil, y el corredor Manaus, Boa Vista en los estados de Roraima y Amazonas, Brasil.
Eje del Sur	Unir el Océano Pacífico con el Atlántico a través del sur de Argentina y Chile.
Eje Interoceánico Central	Vincular cinco países que contienen el 68% de la superficie total de Suramérica: Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Perú.
Eje MERCOSUR-Chile	Unir los dos océanos por medio de redes troncales y de interconexión de transporte del eje más consolidado de la región dado que genera el 70% de la actividad económica suramericana, y cuenta con los mayores flujos de comercio intrarregional.
Eje Perú-Brasil-Bolivia	Conformar un eje transversal que englobe diferentes pisos ecológicos al atravesar siete departamentos de la macro

³⁸ FESCOL, loc. cit.

	región sur del Perú, dos departamentos amazónicos de Bolivia y cuatro estados del noroeste del Brasil.
--	--

Fuente: Elaboración propia sobre datos de IIRSA, año 2010.

En el marco de IIRSA, los Estados Partes han conformado una cartera consensuada de 510 proyectos de infraestructura de transporte, energía y comunicaciones, que se encuentran agrupados en 47 grupos de proyectos y que representan una inversión estimada de US\$ 74.500 millones a diciembre de 2009. Adicionalmente, los gobiernos seleccionaron un conjunto acotado de proyectos de alto impacto al cual están dando una atención especial para su financiamiento y ejecución en el corto plazo (Agenda de Implementación Consensuada 2005 -2010). La Agenda está constituida por 31 proyectos con una inversión estimada de US\$ 10.376,70 millones.

Argentina, al igual que Chile, juega un papel muy importante ya que esta involucrado en cuatro de los diez ejes establecidos por la IIRSA. A su vez, ambos comparten tres ejes; el del Sur, el de Capricornio y el MERCOSUR-Chile. Este último puede ser considerado el eje más ambicioso de todos ya que involucra a cinco países sudamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay) que unidos explican la mayor parte de la actividad económica producida en el subcontinente. La población estimada para dicho eje es de 126 millones de habitantes.³⁹

Al hablar sobre integración de la infraestructura regional suramericana y, principalmente, sobre Ejes de Integración y Desarrollo (EID) es importante comprender que IIRSA estructura sus actividades en torno a siete principios orientadores básicos:

Regionalismo abierto: América del Sur es concebida como un espacio geo-económico plenamente integrado, para lo cual es preciso reducir al mínimo las barreras internas al comercio y los cuellos de botella en la infraestructura y en los sistemas de regulación y operación que sustentan las actividades productivas de escala regional. La visión de América del Sur como una sola economía permite retener y distribuir una mayor parte de los beneficios del comercio en la región y proteger a la economía regional de las fluctuaciones en los mercados globales.

Ejes de Integración y Desarrollo: En concordancia con la visión geo-económica de la región, el espacio suramericano es organizado en torno a franjas multinacionales que concentran flujos de comercio actuales y potenciales, en las cuales se busca establecer un estándar mínimo común de calidad de servicios de infraestructura de

³⁹ IIRSA, [<http://www.iirsa.org>], abril 2010.

transportes, energía y telecomunicaciones a fin de apoyar las actividades productivas específicas de cada franja o Eje de Integración y Desarrollo (EID). La provisión de estos servicios de infraestructura busca promover el desarrollo de negocios y cadenas productivas con grandes economías de escala a lo largo de estos ejes, bien sea para el consumo interno de la región o para la exportación a los mercados globales. Los EID representan una referencia territorial para el desarrollo sostenible amplio de la región. Este ordenamiento y desarrollo armónico del espacio suramericano facilitará el acceso a zonas de alto potencial productivo que se encuentran actualmente aisladas o subutilizadas debido a la deficiente provisión de servicios básicos de transporte, energía o telecomunicaciones.

Sostenibilidad económica, social, ambiental y político-institucional: El proceso de integración económica del espacio suramericano debe tener por objetivo un desarrollo de calidad superior que sólo podrá ser alcanzado mediante el respeto a los cuatro elementos de la sostenibilidad: (i) Sostenibilidad económica, proporcionada por la eficiencia y la competitividad en los procesos productivos; (ii) Sostenibilidad social, proporcionada por el impacto visible del crecimiento económico sobre la calidad de vida de la población en general; (iii) Sostenibilidad ambiental, que implica el uso racional de los recursos naturales y la conservación del patrimonio ecológico para generaciones futuras; y (iv) Sostenibilidad político-institucional, que consiste en la creación de condiciones para que los diversos agentes públicos y privados de la sociedad puedan y quieran contribuir al proceso de desarrollo e integración.

Aumento del Valor Agregado de la Producción: El desarrollo y la integración regional no deben ser simplemente para producir más de lo que tradicionalmente hemos producido, sino que debe ser un proceso de mejoramiento constante de la calidad y productividad de los bienes y servicios (mediante la innovación y la generación de conocimiento) para que la economía genere cada vez más riqueza para la sociedad. Como parte del proceso de integración regional, nuestras economías deben reorientarse para conformar cadenas productivas en sectores de alta competitividad global, capitalizando las diversas ventajas comparativas de los países de la región y fortaleciendo la complementariedad de sus economías para generar valor agregado en la producción que se traduzca en beneficios amplios para todos.

Tecnologías de la Información: El uso intensivo de las más modernas tecnologías de informática y comunicaciones permite promover una transformación total de los conceptos de distancia y espacio a fin de superar barreras geográficas y

operativas dentro de la región y acercar la economía suramericana a los grandes motores de la economía mundial. La difusión y uso intensivo de estas tecnologías apoya una transformación no sólo de los sistemas productivos de la región, sino también del funcionamiento general de la sociedad, incluyendo los sistemas educativos, la provisión de servicios públicos y de gobierno, y la organización misma de la sociedad civil.

Convergencia Normativa: Como parte de los requisitos para viabilizar las inversiones en infraestructura regional, es necesaria la voluntad política de los gobiernos para promover y facilitar el diálogo entre las autoridades reguladoras y de planificación de los países con el fin de lograr compatibilidad entre las reglas que rigen y orientan las actuaciones de la iniciativa privada en la región. Este diálogo entre autoridades contribuye también a la convergencia de visiones y programas entre los países más allá de lo específicamente relacionado con la infraestructura.

Coordinación Público-Privada: Los desafíos del desarrollo de la región plantean la necesidad de coordinación y liderazgos compartidos entre los gobiernos (en sus distintos niveles) y el sector empresarial privado, incluyendo tanto la promoción de asociaciones estratégicas público-privadas para el financiamiento de proyectos de inversión, así como consultas y cooperación para el desarrollo de un ambiente regulatorio adecuado para la participación significativa del sector privado en las iniciativas de desarrollo regional e integración. Esta noción de liderazgo compartido es la base para un diálogo constante en gobiernos y empresarios en apoyo a la función planificadora y orientadora de los primeros, y facilitando las responsabilidades de financiamiento, ejecución y operación de proyectos de los segundos. La concepción del desarrollo como una responsabilidad compartida de gobiernos y empresarios promueve el diseño de fórmulas innovadoras de financiamiento, ejecución y operación de proyectos “estructurantes” (aquellos que hacen posible la viabilidad de otros proyectos), compartiendo riesgos y beneficios y coordinando las acciones de cada parte.⁴⁰

De lo anteriormente expuesto, puede decirse que los Principios Orientadores de IIRSA no sólo son compatibles con el desarrollo de Encadenamientos Productivos sino que buscan potenciarlos, facilitando las condiciones físicas suramericanas para la integración productiva para abastecer a consumidores regionales y de terceros mercados.

⁴⁰ *Ibíd.*

4. Encadenamientos Productivos

La actual fragmentación y dispersión de la actividad económica, producto de los profundos cambios que ha generado la globalización, tanto en el comercio internacional como en la organización de la producción a escala global, conduce a las empresas de los diferentes sectores y países a operar en redes globales de producción, también llamadas cadenas globales de valor o encadenamientos productivos. Diversas empresas ubicadas en lugares geográficamente distantes participan de estas redes que comprenden a bienes y servicios desde su concepción hasta su distribución final a los consumidores.⁴¹

Al hablar de encadenamientos productivos (EP), la Bolsa de Comercio de Córdoba relaciona este concepto con los complejos productivos y los *clusters* y expresa:

*Se entiende por complejo productivo, encadenamiento productivo o cluster a una considerable aglomeración de empresas que se desempeñan en una misma actividad o en actividades estrechamente relacionadas, dentro de un área espacialmente delimitada, que cuenta con un perfil determinado, donde la especialización y el comercio inter-firma resulta sustancial.*⁴²

Sin embargo, esa definición de los EP no se ajusta demasiado a los propósitos de este trabajo, que apunta hacia la integración productiva entre sectores productivos argentinos y chilenos. Por tanto, resulta conveniente tomar lo dicho por Félix Peña, Director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación Standard Bank:

*Los encadenamientos productivos transnacionales son la resultante de la fragmentación en distintas localizaciones de la producción de bienes, que terminan siendo integrados en un lugar determinado, pero con partes e insumos provenientes de distintos países, como respuesta a una estrategia coordinada por una firma multinacional o resultante de la asociación de empresas de distintos países.*⁴³

El anterior concepto menciona una *estrategia coordinada*, siendo precisamente la coordinación un elemento clave para la construcción de ventajas competitivas a nivel global, surgidas de procesos previos de desintegración de la cadena de valor que se reparten entre filiales y empresas independientes por todo el mundo y que se

⁴¹ BID, "Revista Integración & Desarrollo", Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, N° 30, enero-junio 2010.

⁴² Bolsa de Comercio de Córdoba, *El Balance de la Economía Argentina 2004*, Córdoba, 2005, p. 353.

⁴³ Diario La Nación, *Cadenas Productivas, el nuevo faro del comercio*, Suplemento Comercio Exterior, Buenos Aires, 21/07/2009, p. 1.

reintegran con la ayuda de los grandes avances en tecnologías del transporte y de las comunicaciones, tanto en prestaciones como en reducción de costos. Pero, para la implementación de una efectiva desintegración productiva, es necesaria la implementación de estrategias globales que permitan obtener ventajas competitivas derivadas del trabajo simultáneo en varios países.⁴⁴

La desintegración del proceso productivo, cuyas actividades de la cadena de valor se llevan a cabo en distintos países y por parte de distintas empresas, se aprecia mejor en los sectores intensivos en tecnología, pero también en los maduros. Esto se debe a que un cierto grado de madurez de la industria y la aparición de estándares ha jugado un papel relevante en la desintegración.⁴⁵ La posibilidad de que desintegración e integración se complementen ha sido favorecida por los cambios tecnológicos al introducir un incremento en el número de fases productivas autónomas así como un cambio en las técnicas productivas.⁴⁶

Contar con un gran conocimiento u otros recursos valiosos en los mercados internacionales se considera fundamental para iniciar el proceso de internacionalización, por lo que tradicionalmente se considera que esto sólo está al alcance de empresas ya consolidadas en su propio mercado (local). Sin embargo, desde hace más de una década se ha detectado un movimiento de *internacionalización precoz*. Este fenómeno lleva a que muchas empresas desde sus inicios planteen la entrada a los mercados internacionales como una forma básica de competir.⁴⁷

La realización de actividades a nivel supranacional ofrece a las economías de escala como primer ventaja competitiva que da lugar a estrategias globales puras y globales complejas. La primera permite acceder a mercados supranacionales pero a costa de ofrecer un producto estandarizado y no adaptado a las particularidades locales. Por otro lado, las estrategias globales complejas permiten superar estas limitaciones, tratando de obtener ventajas derivadas de la adecuación a las condiciones locales sin perder las que proporciona la estrategia global.⁴⁸ Empero, esto

⁴⁴ FERNÁNDEZ, Zulima, *op. cit.*, p. 148.

⁴⁵ TEECE, David J., *Reflections on the Hymer Thesis and the Multinational Enterprise*, "International Business Review", Nº 15, 2006, p. 124-139.

⁴⁶ HUMMELS, David, *The Natural Growth of Vertical Specialization in World Trade*, "Journal of International Economics", Nº 54, 2001, p. 75-96.

⁴⁷ OVIATT, B. y MCDUGALL, P., *Toward a Theory of International New Ventures*, "Journal of International Business Studies", Nº 25, 1994, p. 45-64.

⁴⁸ PORTER, Michael, *Competition in Global Industries: A Conceptual Framework*, "Competition in Global Industries", Harvard Business School Press, Boston, 1986, p 15-60.

hace necesaria una alta coordinación entre las empresas para poder explotar las ventajas que proporciona la realización de actividades dispersas entre distintos países.

Existen dos líneas motrices a seguir en la implementación de la mencionada coordinación entre las empresas, centrarse en procesos o en productos. La primera consiste en distribuir la cadena de valor entre distintos países buscando las ventajas comparativas. La segunda opción asigna a cada centro la responsabilidad de un tipo de producto, con tecnologías, diseños y mecanismos de producción compartidos.⁴⁹ En este contexto, la transmisión de conocimiento entre las filiales o entre las empresas independientes en cooperación es un factor clave para alcanzar el éxito. Compartir información permite innovar, aprender y abordar en forma conjunta la resolución de problemas, reduciendo la incertidumbre.⁵⁰ Sin embargo, la existencia de nuevos socios poco conocidos generará incertidumbre que irá desapareciendo paulatinamente en la medida que la relación entre las empresas partes se consolide y se establezcan protocolos de cooperación adecuados.⁵¹

Desde el MERCOSUR se le ha dado una creciente importancia a la temática de los EP, creando para ello el Programa de Integración Productiva. Durante el primer semestre de 2008 la Argentina ejerció la Presidencia Pro Tempore del MERCOSUR. Este período se caracterizó por el progreso alcanzado en la propuesta de integración productiva. El Programa de Integración Productiva del MERCOSUR (PIPM) fijó como objetivo contribuir al fortalecimiento de la complementariedad productiva de las empresas de la región, especialmente en lo que se refiere a la integración de las cadenas productivas de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo. La creación del Fondo MERCOSUR de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas involucradas en iniciativas de integración productiva aspira, también, a apuntalar los encadenamientos productivos.⁵²

Durante la Presidencia Pro Tempore argentina merecen destacarse los progresos logrados en la integración productiva. Mediante la Decisión 12/08 se aprobó el PIPM y se creó el Grupo de Integración Productiva del MERCOSUR (GIP), dependiente del GMC (Grupo Mercado Común), cuya función será coordinar y ejecutar

⁴⁹ SHY, Y. y GREGORY, M., *International Manufacturing Networks-to Develop Global Competitive Compatibilities*, "Journal of Operations Management", N° 16, 1998, p. 195-214.

⁵⁰ FERNÁNDEZ, Zulima, *op. cit.*, p. 150.

⁵¹ HINES, P. y JONES, O., *Achieving Mutual Trust*, "Purchasing & Supply Management", enero 1996.

⁵² LUCÁNGELI, Jorge, *MERCOSUR: progresa la integración productiva*, "Revista del CEI", Número 12, Agosto 2008, p. 23.

el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR así como todas las propuestas y acciones relacionadas con dicha temática. El GIP estará integrado por representantes designados por los gobiernos de los Estados Parte.

El objetivo general del PIPM es contribuir al fortalecimiento de la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR, con especial énfasis en la integración de las cadenas productivas de las PYMES y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración del bloque. El Programa expresa que:

La integración productiva implica el desarrollo conjunto de nuevas ventajas competitivas a partir de la complementación productiva y la especialización intrasectorial de todos los países del bloque, especialmente para la integración de pequeñas y medianas empresas de la región y empresas de los países de menor tamaño económico relativo a procesos productivos regionales. Esto conlleva la modificación de los patrones productivos vía reasignación de recursos productivos, modificando el patrón de intercambio comercial, tomando en cuenta una perspectiva regional.⁵³

Para implementar esa integración productiva es necesaria una reasignación de recursos que modifiquen los patrones productivos y de intercambio comercial, concibiendo a este proceso desde una perspectiva regional. En este contexto, Chile ofrece su plataforma de acuerdos para generar eslabones. Para cumplir con ese cometido, Chile exhibe uno de sus principales atractivos: acceso preferencial al 85% del producto bruto mundial y a 4000 millones de habitantes, gracias a los acuerdos comerciales que suscribió con más de 55 países. Con este objetivo, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, elaboró el proyecto denominado «Encadenamientos Productivos».

La directora comercial de ProChile en la Argentina, Iris Boeninger, explicó que tras realizar minuciosos estudios, el Proyecto de Encadenamientos Productivos delineado incluyó a cuatro países invitados: Brasil, Bolivia, Uruguay y la Argentina, y a cuatro mercados a los que se apunta de modo prioritario: China, Estados Unidos, México y Corea.⁵⁴ Además, desde el gobierno chileno se expresa lo siguiente:

El proyecto denominado Encadenamientos Productivos, es un nuevo desafío de la política comercial de Chile, con el objeto de lograr un mejor aprovechamiento de las oportunidades comerciales generadas por la red

⁵³ MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 12/08, Programa de Integración Productiva del MERCOSUR, 2008, p. 3.

⁵⁴ Diario La Nación, *Cadenas Productivas, el nuevo faro del comercio*, Suplemento Comercio Exterior, Buenos Aires, 21/07/2009, p. 1.

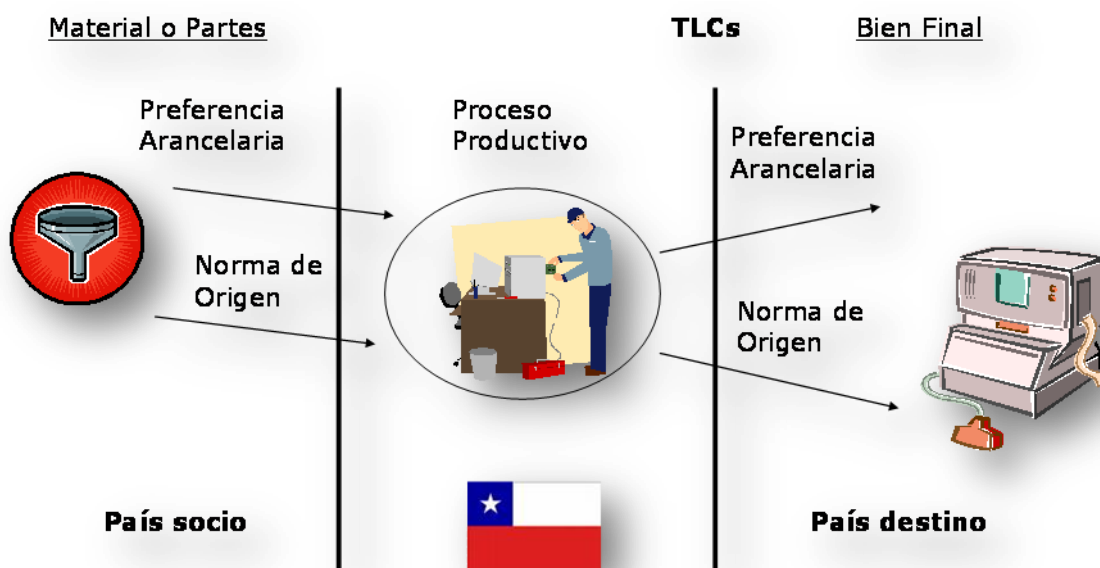
de acuerdos comerciales suscritos por nuestro país. La suscripción de estos acuerdos ha creado importantes ventajas competitivas, que permiten a las exportaciones chilenas un acceso preferencial a un mercado de más de 55 países (85% del PIB mundial y alrededor de 4.000 millones de habitantes), que representan cerca del 90% del destino de nuestras exportaciones.⁵⁵

Este nuevo desafío de la política comercial chilena es definido por la DIRECON de la siguiente manera:

Se trata del encadenamiento de bienes y servicios con terceros países, que cumpliendo un proceso de transformación en Chile, sean luego exportados a los mercados en los cuales Chile goza de los beneficios mencionados. Esta iniciativa cobra mayor relevancia en mercados como los asiáticos, donde existen altos aranceles, cobro del cual Chile queda liberado gracias a los acuerdos comerciales, y por lo tanto tiene una ventaja competitiva importante.⁵⁶

Siguiendo la metodología planteada por DIRECON, el desarrollo de EP, implica un proceso de integración productiva que involucra a tres partes: el país socio – en este caso, Argentina -, Chile y el país de destino.

Gráfico 1. Proceso de Integración Productiva



Fuente: Dpto. de Acceso a Mercados; DIRECON, 2009.

Como puede verse en el Gráfico 1, estos EP, en donde Chile es el eslabón que une al “País Socio” con el “País Destino”, están sustentados principalmente por los numerosos TLC chilenos, siendo el trato preferencial que recibe la mercadería chilena

⁵⁵ DIRECON, *Estudio Encadenamientos Productivos 2009*, Septiembre 2008, p. 5.

⁵⁶ *Ibíd.*

el motor de este proceso productivo internacional. Por tanto, es fundamental tener en cuenta que el acceso a dichos beneficios arancelarios está sujeto a una serie de factores que deben ser considerados:

- Verificar la regla de origen que deben cumplir en Chile los bienes importados desde el país socio. Las normas de origen son una parte importante de las negociaciones de los acuerdos comerciales, y se hacen necesarias porque se asume que los materiales pueden ser de múltiples orígenes. Por lo tanto, la regla de origen condiciona que la preferencia arancelaria sea otorgada sólo a las partes participantes del acuerdo.

- La preferencia arancelaria que tienen en Chile los bienes importados desde el país socio. El arancel aplicado a las importaciones en Chile, es cercano al 1% en promedio para las importaciones totales. Para el caso de Argentina, en el marco del ACE N° 35, casi la totalidad del universo arancelario ingresa a Chile con 0%.

- La regla de origen que deberá cumplir el producto final en el mercado de destino; es decir, revisar el acuerdo comercial que tenga Chile con el país destino, y verificar que el proceso productivo realizado en Chile cumpla lo pactado entre las partes en lo relativo a regla de origen, para poder acogerse al beneficio del acuerdo.

- La preferencia arancelaria del producto final a exportar en el mercado de destino (arancel); es decir, conocer el arancel a pagar por el bien final en el mercado destino, el que gracias a la preferencia que tiene Chile en ese mercado, se traducirá en una ventaja competitiva importante. Para ello, el empresario interesado del país socio, debe revisar el listado de productos contenido en el acuerdo comercial de Chile con cada uno de los países destino (Corea, China, Estados Unidos y México, dependiendo del país destino definido para el proyecto de integración productiva). Es importante en este punto, tener en cuenta el año de entrada en vigencia del acuerdo comercial respectivo, ya que muchas veces el calendario de desgravación se encuentra bastante avanzado.

- Otros factores; se deben tener en cuenta las normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, costos de transporte, infraestructura, estructuras impositivas, etc. Además, de otras normas de los TLC como por ejemplo las zonas francas.⁵⁷

⁵⁷ DIRECON, *Encadenamientos Productivos*, Departamento de Acceso a Mercados, Chile, Abril 2009, p. 2-3.

Las distintas modalidades para realizar los EP dependen del criterio para determinar el origen de un producto, de las preferencias arancelarias y de la oportunidad detectada por el empresario, existirán básicamente dos modalidades para llevar a cabo el proceso de integración productiva.⁵⁸ En ambos casos, se busca aumentar las cantidades exportados actualmente, y no generar un desvío de la producción.

Tabla 2. Modalidades de encadenamientos productivos

Asociatividad	Inversión en Chile
El empresario del país socio (Argentina), una vez que ha detectado él o los productos con los cuales quiere acometer un encadenamiento productivo junto a Chile, toma contacto con un empresario chileno, y se asocia con él para producir el bien final con insumos del país socio, y luego lo exportar a los mercados en los cuales han detectado oportunidades gracias al beneficio que tiene Chile.	El empresario del país socio, decide la conveniencia de instalar una filial de su empresa en Chile, y desde esa exportar a los mercados en los cuales Chile tiene ventajas arancelarias. Esta modalidad trae consigo un estudio más acabado, en el cual se deben incluir aspectos como legislación interna chilena, beneficios tributarios, existencia o no de Acuerdo de Doble Tributación, etc. También pudiera darse el caso inverso, es decir, que el empresario chileno decidiera invertir en el país socio y desde allí realizar la exportación a través de Chile.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de DIRECON, año 2010.

La elección de la modalidad para llevar a cabo el EP dependerá del empresario responsable de tomar la decisión en cada caso, en función de lo que resulte más provechoso para él. Por tanto, al ser las Normas de Origen un factor fundamental para aprovechar los acuerdos comerciales, es necesario definir adecuadamente a que se refiere este concepto. La Organización Mundial de Comercio (OMC) define a las Reglas o Normas de Origen como: «*los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados*».⁵⁹ Las normas de origen se utilizan en los siguientes casos:

- al aplicar medidas e instrumentos de política comercial tales como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia;
- al determinar si se dispensará a los productos importados el trato de la nación más favorecida (NMF) o un trato preferencial;
- a efectos de la elaboración de estadísticas sobre el comercio;
- al aplicar las prescripciones en materia de etiquetado y marcado; y
- en la contratación pública.

⁵⁸ *Ibíd.*

⁵⁹ OMC, Obtenido de Internet el 15 de abril de 2010: <http://www.wto.org>.

De esta manera, en el caso de los EP, la Regla de Origen «*indica las condiciones o requisitos que los materiales deben cumplir para que el producto en que se incorpora pueda gozar de la preferencia arancelaria*». ⁶⁰

Las normas de origen generan efectos de estructuración de los cauces comerciales de las mercancías y de las inversiones. El impacto de las normas de origen repercute tanto en el escenario del comercio multilateral como en los acuerdos comerciales regionales (zonas de libre comercio y uniones aduaneras), pero es precisamente en estos últimos donde el efecto es más palpable. ⁶¹

Existen diversos criterios para considerar a un producto originario de un país específico: uno es cuando la mercancía es producida enteramente en dicho país; el otro, cuando se utilizan insumos provenientes de otros países en la elaboración de un producto final. Para que el origen de éste corresponda al país donde se realiza la última exportación, es necesario que la mercancía haya sido objeto de una transformación suficiente en este último país. En este caso, existen fundamentalmente tres criterios que no son necesariamente excluyentes y que pueden ser utilizados de manera complementaria:

a) Cambio arancelario: Básicamente este criterio consiste en que una mercancía puede ser originaria cuando el bien final se ubica en una posición arancelaria diferente a la de los materiales importados que se utilizan en su fabricación y puede ser a diferentes niveles del sistema de clasificación arancelaria: CSP (Cambio de Subpartida), CP (Cambio de Partida) o CC (Cambio de Capítulo).

b) Valor de Contenido Regional: Este método se basa en el valor añadido a los insumos importados de un bien para calificar su origen, y se expresa como VCR.

c) Requisitos específicos: Este método da cuenta, de los requisitos productivos que se consideran lo suficientemente importantes, para que el bien sea considerado originario. Este caso se da excepcionalmente.

Concluyendo, puede decirse que este proyecto trae consigo diversas ventajas; por citar algunas, se aumentará el volumen de exportaciones los países socios (Argentina y Chile) y se fortalecerán las relaciones comerciales existentes entre empresarios de ambos países. «*En definitiva, no se trata de vender productos de un país a otro, sino de abordar juntos el mundo*». ⁶²

⁶⁰ DIRECON, Op. cit, p. 8.

⁶¹ LÓPEZ LIBREROS, José M., *Las Normas de Origen para las Mercancías en el Sistema GATT-OMC*, "60 Años del Sistema GATT-OMC", N° 843, Julio-Agosto 2008, p. 165.

⁶² *Ibíd.*

Marco Metodológico

Una vez definidos los principales conceptos que sobre los que se basa la investigación, es momento de desarrollar el marco metodológico correspondiente. En esta sección se detallan cada uno de los aspectos relacionados con la metodología que se ha seleccionado para desarrollar la investigación. El desarrollo del presente trabajo se sustenta sobre una investigación exhaustiva de la bibliografía que aborda la temática de cadenas internacionales de valor, acuerdos comerciales vigentes entre los países objeto de estudio, revistas de distintas especialidades de las ciencias económicas y trabajos de estudios profesionales, de fuentes públicas o privadas, expuestos en congresos y otros eventos.

Las fuentes secundarias anteriormente mencionadas, provenientes de bibliotecas locales, como la de la Universidad Empresarial Siglo 21 o del Centro de Estudios Avanzados de la Universidad Nacional de Córdoba, u obtenidas a través de Internet, son complementadas con entrevistas o consultas a profesionales expertos sobre temas puntuales que se considere necesario un aporte adicional. Estas perspectivas externas a la del autor del trabajo cumplen también la función de fortalecer la estructura del desarrollo, en un intento de no pasar por alto aspectos centrales para el estudio de los encadenamientos productivos (EP).

El primer capítulo del trabajo (Globalización) se sustenta en teorías y artículos de actualidad con la finalidad de describir de una manera clara y completa el proceso de la globalización y los efectos que repercuten en la organización productiva internacional, conduciendo la actual situación mundial del comercio internacional. Al hablar de globalización, resulta muy interesante ver como sus fuerzas impulsoras modifican el escenario mundial donde se produce el comercio internacional, modificando los caracteres del mismo. Complementariamente, resulta útil la descripción de casos de actualidad sobre los encadenamientos productivos internacionales, aprovechando la gran cantidad de información secundaria disponible en Internet o en entidades como la Fundación Mediterránea y demás instituciones.

Por otro lado, para hacer una descripción completa de las políticas comerciales de la Argentina y de Chile, tema abordado el segundo capítulo del trabajo (Política Comercial), se necesita la recolección de información disponible en sitios webs oficiales de cada país o de organismos internacionales o nacionales dedicados a la integración económica o a la promoción de intercambios regionales. Ejemplos de estos sitios son las páginas webs de ALADI, MERCOSUR, ProChile y Export.Ar son de gran utilidad en esta etapa. También se da lugar a una búsqueda de trabajos realizados

sobre esta temática, tanto en bibliotecas locales, de la ciudad de Córdoba, y virtuales, disponibles en Internet.

Adicionalmente, se efectuó un análisis documental sobre los acuerdos comerciales que vinculan a Argentina y Chile, resultando fundamental el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 35), en el que se ha negociado una Zona de Libre Comercio entre el MERCOSUR y Chile. Esto ha puesto especial énfasis en la interconexión física y los corredores bioceánicos. No obstante, en este capítulo no sólo se estudia la relación de Argentina y Chile, de manera aislada, sino también los vínculos comerciales de estos con cada uno de los mercados destinatarios de los encadenamientos productivos; Corea del Sur, China, Estados Unidos y México.

Por último, para finalizar la sección de políticas comerciales, se abordan los requisitos y las modalidades contempladas en las normativas y regulaciones chilenas para la Inversión Extranjera Directa y las relaciones societarias existentes. Este tema resulta de crucial importancia para poder seleccionar la mejor manera posible para dar origen chileno a los productos objeto de EP.

Pasando al tercer capítulo (Integración Física), el desarrollo del trabajo se estructura en base a un contacto logrado con el Dr. Marcelo Halperin⁶³, especialista en cuestiones de integración regional, quien propone el estudio de la articulación de economías regionales y los desafíos de la integración física. Por ello, se realiza un análisis de la situación actual de la infraestructura y de los proyectos regionales que se están desarrollando, para observar como estos factores potencian o dificultan, según corresponda, la integración de las economías regionales e internacionales.⁶⁴

Para trabajar sobre la integración física se utiliza principalmente información producida por la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA). Éste, es un mecanismo permanente de coordinación de acciones intergubernamentales de doce países⁶⁵ sudamericanos para avanzar en la integración física. Resulta importante destacar que aproximadamente el 74% de los 510 proyectos de la Cartera IIRSA presenta avances significativos. A diciembre de

⁶³ El Señor Marcelo Halperin es docente e investigador del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata.

⁶⁴ HALPERIN, Marcelo (comunicación personal, 8 de noviembre de 2009).

⁶⁵ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela.

2009, la inversión movilizada por dichos proyectos asciende a la suma de 68.144 millones de dólares.⁶⁶

El análisis de los Encadenamientos Productivos (EP), descritos en el cuarto capítulo del desarrollo, se inicia a partir de trabajos realizados por iniciativa chilena, conseguidos por medio del contacto con el Consulado General de Chile en Córdoba. Con el objetivo de sumar distintos enfoques que nutran este trabajo, resulta muy importante la información que se pueda recolectar vía Internet, así como por medio de la colaboración de profesionales argentinos y chilenos que por sus conocimientos contribuyan con información primaria y secundaria relevante.

El estudio de los EP, en pos de determinar los sectores productivos argentinos con mayor potencial para realizar encadenamientos con Chile, se estructura básicamente en dos etapas. En primera instancia, el trabajo se desarrolla con un carácter predominantemente cuantitativo que se apoya sobre estudios anteriores realizados por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON). A partir de las posiciones arancelarias (PA) detectadas por este organismo, a las mismas se les aplican una serie de variables cuantitativas consideradas primordiales para determinar la potencialidad que reviste cada producto. Esto se realiza a través de un Análisis Multicriterio, utilizando una Matriz de Preferencias Ponderadas (MPP) para cada sector productivo. Una vez realizado este primer análisis, se continúa con la segunda etapa, que reviste un carácter más cualitativo y menos rígido que la anterior, donde se analizan detenidamente las PA que se posicionan con mayor potencial en cada MPP.

Para el análisis de las PA identificadas por DIRECON como mejor posicionadas para la realización de EP, con relación a cada país de destino en particular, como se mencionó antes, éstas son sometidas a una MPP. Esta etapa se refiere a la comparación entre diversas alternativas (posiciones arancelarias) con respecto a determinados criterios (variables), considerados relevantes para la determinación del potencial para los EP. Cada uno de estos criterios reviste una importancia relativa diferente, ya que son *variables independientes* que condicionan con distinta intensidad el perfil potencial de cada PA (*variable dependiente*). Por tanto, se puede asignar una ponderación a cada variable en estudio de acuerdo a su importancia relativa. Esto es realizado mediante la asignación de valores numéricos que serán la medida para

⁶⁶ *Ibíd.*

expresar la preferencia relativa por las variables o criterios, incluyendo tanto valores positivos como negativos.

Para confeccionar la MPP, en este caso, se observaron siete variables en base a las PA “preseleccionadas” para los cuatro mercados de destino, China, Corea del Sur, Estados Unidos y México. Como se trabaja con variables muy disímiles, dentro de las cuales se observan grandes variaciones de un caso a otro, al valor observado en cada “criterio” se le aplica el logaritmo en base 10 para, de este modo, obtener valores más armónicos. La consecuente selección de las PA con mayor potencial es tomada estableciendo un ranking para cada uno de los seis sectores productivos identificados. La posición en dicho ranking viene determinada por el valor obtenido en la sumatoria de los criterios ponderados para cada PA. Las PA preseleccionadas que arrojan un valor positivo en dicha sumatoria son consideradas PA con “perfil potencial”.

Los sectores productivos presentes en este trabajo son: Alimentos, bebidas y tabaco; Química y Petroquímica; Farmacia, perfumería y cosméticos; Muebles y construcciones de madera; Textiles, manufacturas de cuero y calzados; y Metalurgia, siderurgia, maquinaria y autopartes. Para la obtención de datos se utilizan dos fuentes de información, a fin de lograr resultados coherentes y fiables. Los valores observados en el criterio Diferencia Arancelaria se obtienen a partir del trabajo de EP realizado por DIRECON, mientras que en el caso de los restantes seis criterios la fuente de información es el International Trade Center (ITC), el cual se provee de las estadísticas de Comtrade de Naciones Unidas. A continuación se detalla como influye cada una de las variables que afectan las PA en cuestión.

1. *Importaciones desde Argentina:* Tiene un impacto negativo, mientras mayor cantidad esté exportando Argentina al mercado de destino, menos estímulo habrá para desarrollar EP con ese producto.

2. *Importaciones desde Chile:* Al igual que en el caso anterior, este criterio tiene impacto negativo; si Chile ya tiene cubierto el mercado, exportando grandes cantidades del producto en cuestión, menor es el incentivo para realizar EP con esta PA.

3. *Diferencia Arancelaria:* Se calcula como la diferencia entre el arancel máximo a pagar por el producto argentino y el chileno para ingresar al mercado de destino. Mientras mayor sea la diferencia observada, mayor será el acceso preferencial producto del EP.

4. *Exportación Total Argentina:* Tiene impacto positivo ya que el hecho de que Argentina sea un gran exportador del producto puede ser considerado como que la industria local es competitiva internacionalmente, es decir, que posee alguna ventaja comparativa en la producción del mismo. Por tanto, la realización de EP con Chile puede potenciar aún más dicha ventaja.

5. *Exportación Total Chile*: Tiene impacto negativo; que Chile sea un gran exportador del producto puede ser considerado como que es Chile posee alguna ventaja comparativa en la producción del mismo, por tanto, no sería necesario involucrar a Argentina en dicho proceso productivo.

6. *Importación Total China*: Su impacto positivo radica en el hecho de que mientras mayor sea la cantidad del producto importada por el mercado de destino, más fácil será el acceso al mismo.

7. *Exportación Total China*: Mientras mayor sea la cantidad exportada por el mercado de destino, mayor será la producción interna del producto en cuestión y, por ende, será más difícil acceder al mercado en cuestión. Por tanto, el impacto de este criterio es negativo.

A partir de las PA con perfil potencial en cada sector se realiza un análisis más detallado sobre cada uno de estos productos, utilizando nuevamente al ITC como fuente principal. En esta oportunidad el foco de la investigación se centra en observar cómo el *precio de la mercadería* puede favorecer al EP. El valor unitario de importación de la PA en el mercado de destino, junto a la relevancia que revista éste en la preferencia arancelaria que obtenga el producto por ser considerado de origen chileno son variables fundamentales que condicionan el potencial de estos EP, como así también los requisitos exigidos por la Regla de Origen en cada caso.

De esta manera, se busca identificar a las PA que presenten un *mayor potencial* para los EP, es decir, aquellas que generen mayores beneficios; ampliando la oferta exportadora de Argentina y Chile, aprovechando las ventajas competitivas que puedan generarse en cada uno de estos países, buscando que la mercadería reciba un trato preferencial que le permita diferenciarse de la competencia en el mercado de destino, entre otras condiciones.

Con esta metodología, y combinando lo obtenido en cada uno de los capítulos (Globalización, Política Comercial, Integración Física y Encadenamientos Productivos), se busca responder a la pregunta central de toda esta investigación: *¿Cuales son los sectores productivos argentinos con mayor potencial para realizar encadenamientos productivos con Chile?*

Desarrollo del Trabajo

1. Globalización

El avance de la globalización a través del tiempo va modificando la economía mundial, tanto en los mercados financieros como en los flujos del comercio internacional. Durante la década de 1970, y principalmente con la crisis del petróleo de 1973, se produce una reorganización radical de la economía, fundada en una intensa promoción a la innovación en las tecnologías de la información y la comunicación (TICs) y en la posterior reforma política de los países en desarrollo hacia el neoliberalismo, siguiendo las recomendaciones del *Consenso de Washington*⁶⁷. Así, el proceso de globalización hace entrar en crisis al proteccionismo y al Estado de Bienestar que había ganado popularidad en el período entreguerras.

Durante este periodo es de gran importancia el rol de los organismos internacionales, como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), que en 1995 da lugar a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Sin embargo, la globalización es un proceso autónomo y espontáneo por lo que los organismos, estatales o supraestatales, restringen o dificultan la propagación de este fenómeno de acuerdo a sus propios intereses. La implosión de la Unión Soviética en 1991 significó la desaparición del bloque comunista, de esta manera, el fin de la Guerra Fría significó el triunfo del liberalismo: «*la democracia en lo político y el libre mercado en lo económico*».⁶⁸ En este sentido, Ezequiel Vázquez Ger expresa: «*La globalización es producto de la acción humana y no se puede controlar ni cambiar su rumbo. Lo mejor que podemos hacer es adaptarnos a ella, aceptarla y subirnos*».⁶⁹

Las mejoras del transporte internacional, en cuanto a costo y tiempo, han hecho que el mundo parezca más pequeño, aumentando los intercambios de comercio internacional. Esa reducción del tiempo de transporte de la mercadería, así como también el perfeccionamiento de las cadenas de frío, permite que el conjunto de mercaderías no transables internacionalmente sea muy reducido. Además, las mejoras

⁶⁷ El Consenso de Washington se refiere a un listado de políticas económicas consideradas durante los años 1990 por los organismos financieros internacionales y centros económicos con sede en Washington DC, como el mejor programa económico que los países latinoamericanos debían aplicar para impulsar el crecimiento.

⁶⁸ KOZICOWSKI ZARSKA, Zbigniew, Op. Cit, p. 4-5.

⁶⁹ VÁZQUEZ GER, Ezequiel, *El Orden Espontáneo de la Globalización, "La Escuela Austriaca en el Siglo XXI"*, Junio 2008, p. 5.

en las telecomunicaciones facilitan las negociaciones comerciales, ofreciendo, en tiempo real, comunicaciones cada vez mejores y a menores costos.

El auge del comercio aumenta la interdependencia entre los países, por lo cual, son muy importantes las inversiones destinadas a una mayor infraestructura física para el transporte y las telecomunicaciones, tanto a nivel nacional como internacional. De este modo se busca que el proceso globalizador no sólo aumente la interdependencia entre países avanzados, sino que también incorpore a regiones más atrasadas al comercio mundial, permitiendo el acceso al mismo de nuevos consumidores que estaban excluidos anteriormente, algo que se puede observar, por ejemplo, en el caso de China, con un importante crecimiento del consumo per cápita en los últimos años.

A nivel cultural, la globalización también genera un gran impacto económico. Los gustos de los consumidores tienden a ser similares alrededor del mundo, produciendo una homogeneización de la demanda, lo que permite aprovechar de economías de escala y, a su vez, produce una estandarización de los procesos productivos. Estos hechos favorecen al crecimiento y la propagación de las empresas multinacionales que, de la mano de una mayor infraestructura física, ven reducidas significativamente las *fronteras económicas*⁷⁰ entre las diferentes economías nacionales o regionales. Desde la perspectiva de Pelkmans, la integración económica ideal implicaría la eliminación de las fronteras económicas entre diferentes regiones económicas para que las menos competitivas no vean aplastadas sus posibilidades de desarrollo en favor de las más competitivas.

*«La globalización trajo consigo la fragmentación geográfica de la producción de bienes y, con ello, la búsqueda de mayor competitividad para cada uno de los eslabones que forman parte del proceso».*⁷¹ Como producto de esa fragmentación física surgen los *Encadenamientos Productivos (EP)*, también llamados complejos productivos, cadenas internacionales de valor o integración productiva transnacional, significando una dinámica de internacionalización de las actividades productivas. Un ejemplo claro de esto puede observarse en la industria automotriz, donde, para la

⁷⁰ Jacques Pelkmans, al hablar de Integración Económica, definió las Fronteras Económicas como cualquier demarcación sobre la cual la movilidad actual o potencial de bienes, servicios, factores de producción e inclusive las comunicaciones es relativamente baja, las cuales no necesariamente coinciden con la frontera geográfica de una nación.

⁷¹ LA NACIÓN, Diario, *Cadenas Productivas, el nuevo faro del comercio*, Suplemento de Comercio Exterior, 18/07/ 2009.

producción final de un automóvil en un país, se utilizan autopartes fabricadas en numerosos países.

Esta fragmentación geográfica de la producción modifica el campo de análisis sobre el que se desarrollaron anteriores teorías económicas para la explicación del comercio internacional de los países. En las últimas décadas se avanzó significativamente sobre la determinación de los factores que condicionan la inserción de los países en el comercio internacional. En primer lugar, encontramos como determinante a las dotaciones de factores productivos como el capital, el trabajo y los recursos naturales con los que cuenta una economía nacional. Esta teoría, desarrollada por Eli Heckscher y Bertil Ohlin a comienzos del siglo XX, y luego por retomada por Paul Samuelson, explica que las diferencias en la cantidad y, por lo tanto, en los precios relativos de los factores productivos, incentivan a las economías a especializarse en la producción de aquellos bienes que utilizan intensivamente los factores abundantes en cada país. Así, un país abundante en mano de obra se especializará en la producción de bienes que demanden una gran cantidad de trabajo.

En segundo orden, aparece como factor determinante las diferencias de productividad de distintas economías. En el siglo XIX, David Ricardo desarrolla este enfoque, explicando que el comercio internacional se basa sobre las diferencias en la productividad laboral por el uso de diferentes tecnologías entre las distintas economías nacionales o regionales. En el tercer grupo de determinantes se encuentra la estructura y las economías de escala. Esta «*nueva teoría del comercio internacional*»⁷², desarrollada por Paul Krugman y otros economistas a finales de la década de 1970, indica a grandes rasgos que países con poblaciones de mayor tamaño tienden a albergar mercados de mayor dimensión, con mayor demanda de bienes y servicios, generando incentivos para la radicación de inversiones y la creación de nuevas empresas, aumentando la producción y las exportaciones. Este enfoque destaca la importancia del *efecto mercado local* (*home market effect*) donde un país con una gran demanda de un bien, produce una mayor cantidad proporcional de ese bien, siendo un exportador neto del mismo.⁷³

Como cuarto enfoque encontramos a la geografía siendo el factor determinante del patrón del comercio internacional. Originalmente iniciado por Von Thunen (1826) y

⁷² CASTRO, Lucio, *Cazadores de Mercados: comercio y promoción de exportaciones en las provincias argentinas*, Fundación CIPPEC, Buenos Aires, 2009, p. 48.

⁷³ BEHRENS, Kristian y ROBERT-NICOUD, Frédéric, *Krugman's Papers in Regional Science: The 100 dollar bill on the sidewalk is gone and the 2008 Nobel Prize well-deserved*, "Papers in Regional Science", Nº 88, 2009, p. 467-489.

más recientemente formalizado por Krugman (1991) y Venables y Limão (2001), este punto de vista postula que *«las economías ubicadas cerca de grandes mercados tenderán a especializarse en la producción y exportación de mercancías que tengan costos de transporte elevados, mientras que las economías más alejadas tenderán a producir productos menos intensivos en transporte»*.⁷⁴ Aquí se remarca el rol crucial de la infraestructura y la logística para reducir los costos de transporte en el comercio internacional. En un estudio realizado para varios países, Limão y Venables estiman que un incremento de 10% en los costos de transporte reduce el volumen de comercio entre un 20% y 35%.⁷⁵

Finalmente, en quinto lugar, las políticas públicas cumplen su rol como factor determinante para los flujos de comercio. Esto se debe a que las políticas gubernamentales generan una influencia directa sobre los factores productivos como el trabajo y el capital, así, una mejora educativa de la fuerza laboral a nivel superior impulsada por el gobierno, ya sea nacional o provincial, puede darle mayor productividad a las industrias permitiéndoles gozar de una ventaja comparativa respecto a otras provincias o países.

Habiendo repasado los principales factores que determinan el patrón del comercio internacional, se puede comprender mejor el rol de los EP en la actualidad. Este nuevo modo de producción permite que se aprovechen las ventajas comparativas de cada región ofreciendo un producto de una calidad que, probablemente, sea imposible de conseguir prescindiendo de estos eslabonamientos. Por ejemplo, el proceso podría comenzar en una región donde la tierra es el factor abundante para, luego, continuar el trabajo en otra región abundante en mano de obra especializada, donde se finaliza el producto. Como resultado – y sin tener en cuenta el costo de transporte – se obtendría un producto intensivo en tierra y trabajo a un costo menor del que tendría elaborándose en un sólo lugar, ya que se aprovecha la ventaja comparativa de cada región.

Como ya se explicó en el cuarto enfoque sobre el comercio internacional, la ubicación geográfica juega un rol fundamental porque incide directamente en los costos de transporte. Para poder realizar los EP es necesario contar con una infraestructura física adecuada que permita aprovechar las ventajas de cada región o cada país. Si los costos para transportar la materia prima desde el origen hacia el

⁷⁴ CASTRO, Lucio, Op. cit., p.49.

⁷⁵ LIMAO N. y VENABLES A., *Infrastructure, geographical disadvantage, transport cost and trade*, "World Bank economic Review", 2001.

lugar donde se le dará la transformación final son lo suficientemente altos, se pierden los incentivos económicos para llevar a cabo dicho EP. Por ese motivo, el capítulo tres del presente trabajo se dedica exclusivamente al estudio de la integración física entre Argentina y Chile.

1.1 Los Encadenamientos Productivos como Estrategia

En este escenario de un mundo más intercomunicado e interdependiente, «*las nuevas formas de producción basadas en cadenas regionales y globales de producción y suministro han fomentado un intercambio de mercancías más acelerado que, además, involucra a una pluralidad de actores ubicados en distintos puntos del orbe*». ⁷⁶ Por lo tanto, esta nueva estrategia implica un acuerdo estratégico entre dos o más empresas a partir del cual alguna de ellas busca internacionalizarse relacionando su proceso productivo con el de otra empresa, ubicada en otro país, sobrepasando las fronteras nacionales. Según Félix Peña, especialista en relaciones económica internacionales:

Los encadenamientos productivos transnacionales son la resultante de la fragmentación en distintas localizaciones de la producción de bienes, que terminan siendo integrados en un lugar determinado, pero con partes e insumos provenientes de distintos países, como respuesta a una estrategia coordinada por una firma multinacional o resultante de la asociación de empresas de distintos países. ⁷⁷

La internacionalización de las cadenas productivas puede observarse principalmente en las empresas multinacionales que iniciaron la fragmentación del proceso productivo en la búsqueda de una reducción en los costos de mano de obra, como en el caso de Nike, que desarrolla diferentes partes del proceso productivo en diversos países asiáticos, aprovechando la mano de obra donde es más barata y cumpliendo la empresa el rol de organizadora de la producción, contando con el *know how* y la experiencia necesaria. Sin embargo, internacionalizar el proceso productivo no sólo permite aprovechar de mano de obra barata sino también agregar valor al producto final, como en el caso de Dell, reconocida por contar con una gestión

⁷⁶ LÓPEZ LIBREROS, José, Op. Cit., p. 164.

⁷⁷ *Ibíd.*

integrada de la cadena de valor distribuida entre diferentes empresas, siendo la fuente de sus ventajas competitivas.⁷⁸

Actualmente, Chile se va consolidando como una sólida plataforma para los negocios internacionales a través de la asociación de empresas locales y extranjeras para el desarrollo de EP. Además, este proceso cuenta con un fuerte apoyo del gobierno chileno, siendo uno de los temas centrales de su nueva política comercial. Los Tratados de Libre Comercio (TLC) no sólo ofrecen una perspectiva de mejor acceso para las exportaciones chilenas, sino que, además, brindan una mayor seguridad jurídica en los vínculos comerciales. De esta manera, se posibilita la construcción de cadenas de valor que permitan ser más competitivos, para llegar a mercados con los que Chile ha suscrito TLC y otros países no, como en los casos de Corea, China, México y EE.UU, países con los que Argentina no tiene zonas de libre comercio.

El gobierno de Chile plantea a los EP como un procedimiento de tres etapas. La primera consiste en la importación a Chile del material o partes desde el país socio; la segunda etapa corresponde al proceso de transformación que se le da en Chile a los insumos, obteniendo un producto final que cumpla con la norma de origen para acceder a la preferencia arancelaria en el mercado de destino; y en la última etapa, se produce la exportación del bien que cuenta con una tarifa preferencial para el ingreso en el mercado de destino. La actual búsqueda de alianzas estratégicas entre empresarios chilenos y extranjeros se inició, en un primer momento, cuando empresas transnacionales establecieron oficinas en Chile como plataforma para el mercado Latinoamericano; luego, empresarios chilenos comenzaron a importar materias primas aprovechando la desgravación arancelaria, para a continuación transformarlas y exportarlas a otros mercados acogiéndose a las preferencias arancelarias negociadas en los TLC.⁷⁹

Como ejemplos de empresas que implementan los EP desde Chile como estrategia para comercializar sus productos hacia otros mercados, se encuentran los casos de RHI Chile y Ritrama. La primera, obtuvo una licencia austriaca para fabricar manipuladores robóticos utilizados en la gran minería del cobre y actualmente los exporta a Brasil. RHI capacitó a técnicos, contrató maestranzas y, para cumplir con la regla de origen y tener acceso a una rebaja arancelaria, importó el acero utilizado

⁷⁸ FERNÁNDEZ, Zulima, Op. Cit., p. 147-148.

⁷⁹ Empresas chilenas y extranjeras exploran asociatividad en Encadenamientos Productivos. DIRECON. Obtenido de Internet el 7 de julio de 2010: <http://rc.direcon.cl/noticia/>.

desde Brasil. En el caso de Ritrama, ésta invirtió cerca de U\$25 millones en la instalación de su primera y más moderna planta industrial en Latinoamérica para desarrollar y producir autoadhesivos de alta tecnología con el fin de abastecer a la industria de etiquetas del mercado Latinoamericano, europeo y asiático. Actualmente, exporta a México, Estados Unidos, España, Nueva Zelanda y al mercado Latinoamericano.⁸⁰

En un trabajo presentado por Juan M. Garzón en octubre de 2009, “Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentos: ¿Una nueva institución para una nueva política?”, el economista expresa la importancia de sumar valor a las exportaciones agrícolas argentinas y explica la estrategia implementada por Chile como proveedor de alimentos. En primer lugar, para analizar el valor de las exportaciones, se trabaja con un ejemplo sobre el maíz, siendo Argentina uno de los mayores productores de este cereal con una producción estimada de 27,1 toneladas en 2010.⁸¹

Gráfico 2. Caso copos de maíz



Fuente: IREAL de Fundación Mediterránea, 2009.

En este gráfico (Gráfico 2) se puede ver como una tonelada de maíz, con un valor de exportación de US\$ 180 FOB, mediante los procesos productivos necesarios, puede transformarse en harina para producir copos de maíz que representan un valor de US\$ 1.607 FOB, multiplicando por 9 el valor de la exportación. Por tanto, si

⁸⁰ *Ibíd.*

⁸¹ Crece la producción de maíz en Argentina y alcanza cifras similares a Estados Unidos. ImpulsoNegocios.Com. Obtenido de Internet el 24 de junio de 2010: <http://www.impulsonegocios.com/>.

Argentina se limita a exportar maíz, la mayor parte del valor agregado queda en el país donde tenga lugar el procesamiento del mismo.

Gráfico 3. Caso carne de cerdo



Fuente: IREAL de Fundación Mediterránea, 2009.

Por otro lado, Garzón también desarrolla otro ejemplo similar para explicar la estrategia implementada por Chile. Como se muestra en el siguiente cuadro, con una tonelada de maíz y 0,4 toneladas de soja (US\$ 330 en total), se producen 467 kilogramos de cerdo vivo de los cuales se pueden extraer 373 kilogramos de cortes de cerdo con un precio de exportación de US\$ 1.112 FOB. De esta manera Chile multiplica por 3,5 el valor de la exportación argentina necesaria para producir dicha cantidad de cortes de cerdo.

Gráfico 4. El caso de Chile



Fuente: IREAL de Fundación Mediterránea, 2009.

Chile importa granos y proteínas vegetales de Argentina, Brasil, Paraguay y Estados Unidos para luego, a partir de estos, exportar proteínas animales y productos terminados a Corea del Sur, Japón y a la Unión Europea, como puede observarse en el Gráfico 4. Para poder hacer esto exitosamente, Chile compensa las diferencias de costos en las materias primas a través de una alta eficiencia, mayores escalas y el acceso a mercados “Premium”. De este modo, el país andino importa maíz, soja, expeller de soja y alimento balanceado, mientras que exporta carnes (aviar, porcina y bovina) y preparaciones alimenticias en base a cereales.

Entre las conclusiones del trabajo realizado por Juan M. Garzón y su equipo de trabajo, se destacan las siguientes:⁸²

- En estos últimos años la política agropecuaria ha estado más preocupada por garantizar alimentos baratos al mercado interno que por generar condiciones que estimulen la inversión de mediano y largo plazos, que es la que se requiere, por ejemplo, en los eslabones industriales y de transformación de las cadenas agroalimentarias y/o la inserción en los mercados globales.

⁸² GARZÓN, Juan Manuel, *Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentos: ¿Una nueva institución para una nueva política?*, IERAL de Fundación Mediterránea, Córdoba, Octubre 2009.

- Argentina tiene una gran oportunidad para generar empleo y valor a través de la mayor producción y transformación en origen de productos agrícolas. Exportar 1 tonelada de maíz como grano, le deja al país US\$ 180, exportar 1 tonelada de maíz transformada en alimento (cereales para desayuno, carne de cerdo), multiplica este valor entre 3 y 9 veces.

Por otro lado, en el plano de la provincia de Córdoba, el ministro de Industria, Comercio y Trabajo, Roberto Avalle, encabezó en agosto de 2010 una misión a Chile, con el propósito de evaluar las perspectivas de desarrollo comercial que pueden tener las PyMES cordobesas al vincularse con el vecino país. En una primera instancia las autoridades cordobesas fueron recibidas por el presidente de ProChile, Félix de Vicente Mingo, siendo esta agencia uno de los impulsores principales de los EP con Chile. Los directivos de CORFO (organismo nacional de fomento de la producción chilena), que colaboran con el desarrollo de las PYMES a través de financiamientos y subsidios, también recibieron a la comitiva cordobesa, destacando que Chile está posicionado en el mundo como proveedor de alimentos. Por ello, desde CORFO declararon que incentivarán a empresarios cordobeses para que realicen inversiones en Chile, sumándose a las cadenas agroalimentarias que complementen la producción chilena y alimentos cordobeses.⁸³

Los productos a los que se orientan las cadenas agroalimentarias que propone CORFO son palta, frutas, jugos, vinos y salmón. Mientras que, por otro lado, Avalle destacó las condiciones de Córdoba para aportar parte de su producción industrializada y agregar valor en la cadena productiva a través de un proceso de transformación en Chile. El ministro también expresó que Chile es un puente para las exportaciones cordobesas del sector informático y electrónico, ya que ese país tiene 21 acuerdos de comercio pero carece de muchos productos para comercializar.⁸⁴ Por último, uno de los aspectos más importantes de este contacto entre autoridades cordobesas y chilenas fue el consenso logrado para que ProChile y ProCórdoba sean las instituciones encargadas de llevar adelante los contactos y estudios que permitan un mayor acercamiento y asociativismo entre ambos grupos empresarios.

⁸³ Impulsan asociativismo empresario entre PYMES de Córdoba y Chile. Agencia ProCórdoba. Obtenido de Internet el 29 de agosto de 2010: <http://procordoba.org/>.

⁸⁴ Avalle: Chile es un puente para vender al mundo. La Voz, Negocios. Obtenido de Internet el 2 de septiembre de 2010: <http://www.lavoz.com.ar/>.

2. Política Comercial

A través de determinada política comercial los países encaminan y caracterizan sus flujos comerciales, tanto en la determinación de los productos que exportan e importan como de dónde provienen y hacia que destino van. En un sentido más restringido, la política comercial determina los aranceles, las barreras no arancelarias, la promoción de exportaciones y demás, pero si se observa con mayor detenimiento, ésta cumple un rol importante dentro de los distintos ámbitos de intervención gubernamental contribuyendo a la mejor inserción del país en el comercio internacional.

La diversificación de la oferta exportable, y de los destinos, y la multiplicidad de exportadores son tres factores claves para el crecimiento sustentable de un país. La orientación de una política comercial que busque un desarrollo sostenido con una visión de largo plazo debe surgir necesariamente a partir de la sinergia intersectorial producto del consenso entre el sector público, el sector privado y el sector académico.⁸⁵ Por tanto, «*la política comercial debe formar parte de una estrategia global de crecimiento con equidad, para lo que debe orientarse a revertir el proceso de desindustrialización, concentración del ingreso y estancamiento económico que han sufrido países como Argentina durante las últimas décadas*».⁸⁶

⁸⁵ LANCUZA, Hernán, Op Cit.

⁸⁶ BEKERMAN, Marta, *Argentina: la Política Comercial como Parte de una Estrategia Global de Desarrollo*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, p. 1.

2.1. Política Comercial Argentina

En el año 2004, la administración del presidente Néstor Kirchner definió una nueva estrategia de inserción internacional centrada en el concepto de *integración productiva*, profundizando la interacción con aquellas naciones que poseen complementación comercial con la Argentina. De este modo, se busca alcanzar la apertura inteligente de los mercados que permita la integración de los sectores productivos nacionales con aquellos países que tengan una vocación de complementación y especialización. La *estrategia multipolar* de negociaciones sobre la que se apoya este nuevo modo de gestión se orienta hacia la consecución de aumentar y mejorar el acceso a los mercados.⁸⁷

La estrategia multipolar de la política comercial argentina consiste en un enfoque que abarque todos los escenarios que permitan aumentar las exportaciones nacionales sumando los distintos procesos de negociación en los que se encuentra involucrado el país. De esta manera, se busca la diversificación del riesgo; por un lado, la desconcentración geográfica de destinos apunta a aumentar el tamaño del mercado externo mientras que, por el otro lado, la diferenciación de la oferta exportadora por producto evita que las variaciones en los precios internacionales ocasionen alteraciones radicales en los términos de intercambio, uno de los problemas históricos de la economía argentina.

En este marco, Argentina desarrolla sus acuerdos comerciales en diversos escenarios; en el ámbito de acuerdos multilaterales, el país es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde que fue establecida en 1995 ya que era parte contratante del GATT desde 1947; por otro lado, en el marco del ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), la Argentina se suscribió a una unión aduanera en el año 1991, junto a Brasil, Paraguay e Uruguay, pasando a ser Estado miembro del MERCOSUR. En los últimos años, la política comercial regional generó numerosos acuerdos firmados por el gobierno argentino, como puede observarse en el siguiente cuadro.

⁸⁷ Ministerio de Economía y Producción, *Lineamientos de la Política Comercial Externa de la Argentina*, Argentina, Enero 2004, p.1.

Tabla 3. Acuerdos comerciales de la Argentina

<i>Acuerdo/Partes signatarias</i>	<i>Fecha de suscripción</i>
Acuerdos de alcance parcial	
Brasil (ACE 14)	20 diciembre 1990
Chile (ACE 16)	2 agosto 1991
Paraguay (ACE 13)	6 noviembre 1992
México (ACE 6)	28 noviembre 1993
MERCOSUR-México -Sector automotor (ACE 55)	27 septiembre 2002
Uruguay –Sector automotor (ACE 57)	31 marzo 2003
MERCOSUR-Cuba (ACE 62)	19 junio 2009
Acuerdos de libre comercio	
MERCOSUR-Chile (ACE 35)	25 junio 1996
MERCOSUR-Bolivia (ACE 36)	17 diciembre 1996
MERCOSUR-Israél	18 diciembre 2007
Acuerdos marco	
MERCOSUR-SACU (Unión Aduanera de África del Sur)	15 diciembre 2000
MERCOSUR-México (ACE 54)	5 junio 2002
MERCOSUR-Comunidad Andina (ACE 56)	6 diciembre 2002
MERCOSUR-India	25 enero 2004
MERCOSUR-Egipto	8 julio 2004
MERCOSUR-Colombia, Ecuador y Venezuela (ACE 59)	18 octubre 2004
MERCOSUR-CCG (Consejo de Coop. Del Golfo)	27 noviembre 2005
MERCOSUR-Perú (ACE 58)	30 noviembre 2005
MERCOSUR-Jordania	30 junio 2008
MERCOSUR-Turquía	30 junio 2008
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, año 2010.</i>	

El MERCOSUR se ha mantenido como la piedra angular de la estrategia de negociaciones preferenciales de la Argentina. La iniciativa argentina más importante de los últimos años dentro de este ámbito fue la incorporación de la República Bolivariana de Venezuela como miembro pleno de la unión aduanera. Pese al fuerte entusiasmo del gobierno argentino, la incorporación de Venezuela ha sido problemática, habiéndose incumplido todos los plazos previstos para acordar los calendarios de desgravación del comercio intrazona e implementación del arancel externo común.⁸⁸ A mediados de diciembre de 2009 el Senado brasileño aprobó el ingreso de Venezuela al MERCOSUR, dejando la decisión definitiva en manos de Paraguay, que es el único de los países miembros que aún no ha refrendado el tratado de adhesión.⁸⁹

⁸⁸ BOUZAS, Roberto, Perspectivas de la Política Comercial Argentina: ¿Es posible sobrevivir a las buenas noticias?, "Revista Brasileira de Comercio Exterior", septiembre-octubre 2008, p. 6.

⁸⁹ Fuente: Venezuela se erige como nación integral para ingresar plenamente al Mercosur. *Fundación Televisora de la Asamblea Nacional*. Obtenido de Internet el 27 de abril de 2010: <http://www.antv.gov.ve>

Una situación muy diferente puede observarse con respecto a la institucionalización regional sudamericana, donde la posición argentina no ha sido muy activa. Esta idea se encontraba en la agenda diplomática de Brasil desde mediados de los noventa, pero fue en la Primera Cumbre de Presidentes de los Países de América del Sur en Brasilia en el año 2000 donde el tema ganó importancia. En la siguiente reunión, en el año 2001, se incorporó formalmente la cuestión de la infraestructura a la agenda económica regional con la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA).⁹⁰

Actualmente, el MERCOSUR forma parte de tres áreas de libre comercio que ha firmado con la República de Chile, el Estado Plurinacional de Bolivia y el Estado de Israel, cronológicamente (Tabla 3). Sin embargo, muchas otras zonas de libre comercio continúan negociándose. El bloque también cuenta con negociaciones en curso con la Unión Europea, México, Marruecos, Jordania, Egipto, Turquía y con el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG). El caso de las negociaciones MERCOSUR-Unión Europea, merece una mayor atención ya que este es el principal socio comercial de Argentina fuera del bloque regional.

Desde los 27 países de la Unión Europea provienen más de la mitad de las inversiones extranjeras que llega a la Argentina. Las negociaciones en curso reconocen su punto de partida en el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional entre el MERCOSUR y sus Estados Partes por un lado y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros por el otro, firmado en Madrid el 15 de diciembre de 1995. Siendo el primer acuerdo entre dos uniones aduaneras, el mismo abarca los ámbitos de cooperación económica y comercial y la preparación de la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios comerciales entre ambas regiones.⁹¹

La concreción de una zona de libre comercio entre los dos bloques genera múltiples conflictos en diversos aspectos; al ser la Argentina y Brasil grandes productores de bienes agrícolas, podrían hacerle un daño importante en el sector más sensible para la UE.⁹² Por otro lado, se considera que la industria automotriz y autopartista de Argentina y Brasil sentiría fuertemente la mayor competencia

⁹⁰ BOUZAS, *op. cit.*, p. 6.

⁹¹ Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, *Ministerio de Industria y Turismo*, (<http://www.comercio.gov.ar>).

⁹² El Mercosur y la Unión Europea. La Nación. Obtenido de Internet el 24 de noviembre de 2009: <http://www.lanacion.com.ar>

Europea.⁹³ Sin embargo, en la reunión técnica birregional celebrada en marzo de 2010, en Buenos Aires, quedó patente la nueva predisposición del MERCOSUR de abrirse a la UE. Europa también cambió su actitud ante el acuerdo ya que antes lo condicionaba a la resolución de la Ronda de Doha de la OMC. Este es el único espacio en que la UE y otras potencias negocian sobre los subsidios agrícolas pero, actualmente, esa es una negociación muerta.⁹⁴

En materia de importaciones, el promedio simple de derechos de importaciones aplicados en 2008 por la Argentina es de 11,6 %, siendo de 10,3 % para productos agropecuarios y 11,9 % para no agropecuarios.⁹⁵ Sin embargo, en los últimos tiempos se ha incrementado la aplicación de barreras comerciales de distinto tipo. Esas medidas pueden ser formales, avaladas por la OMC, como las licencias no automáticas; administrativas, como la imposición de nuevos requisitos burocráticos aduaneros, o simplemente verbales, como las que aplica el secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno. De acuerdo al modo interpretativo, el número de bienes cuya importación está restringida o directamente prohibida va desde los quinientos hasta los varios miles.⁹⁶

En la larga lista de productos difíciles de importar no sólo se incluye a alimentos, sino también a numerosos insumos industriales demandados por las propias empresas argentinas, como bielas, torres para equipos de bombeo de pozos petrolíferos, chapas de hierro o acero, sistemas de encendido para automóviles, calefactores eléctricos, cierres de cremallera, fibras de poliéster discontinuas, hilados de polipropileno, materias colorantes orgánicas y bombas para líquidos refrigerantes, entre otros. Paradójicamente, los países más afectados por estos obstáculos son China, Brasil y la Unión Europea, los principales socios comerciales del país. Durante 2010, la situación se volvió más tensa porque las importaciones argentinas mostraron un aumento significativo.⁹⁷

Como se dijo anteriormente, la estrategia multipolar desarrollada por la Argentina en materia de política comercial tiene dos claros objetivos: ampliar los mercados de destino de las exportaciones nacionales y, en igual medida, ampliar la variedad de productos exportados. En esta diversificación de la cartera exportadora

⁹³ La ilusión del librecomercio. La Nación. Obtenido de Internet el 18 de abril de 2010: <http://www.lanacion.com.ar>

⁹⁴ *Ibíd.*

⁹⁵ OMC, Perfiles Comerciales 2009, Publicaciones de la OMC, Ginebra 2009, p. 10.

⁹⁶ Las trabas a la importación ya alcanzan a más de 500 bienes. La Nación. Obtenido de Internet el 24 de mayo de 2010: <http://www.lanacion.com.ar>

⁹⁷ *Ibíd.*

Argentina hay dos variables fundamentales a estudiar; los países destinatarios de las exportaciones y las mercaderías comercializadas internacionalmente. A continuación se aborda, correspondientemente, la situación actual de dichas variables.

2.1.1 Destinos de las exportaciones argentinas

En el año 2004, cuando se estableció la nueva estrategia comercial argentina, las exportaciones nacionales superaron el valor de 34.000 millones de dólares FOB, siendo Brasil el principal destino, con una participación del 16,4 %. A continuación pueden observarse los diez importadores más importantes para la Argentina en el año 2004.

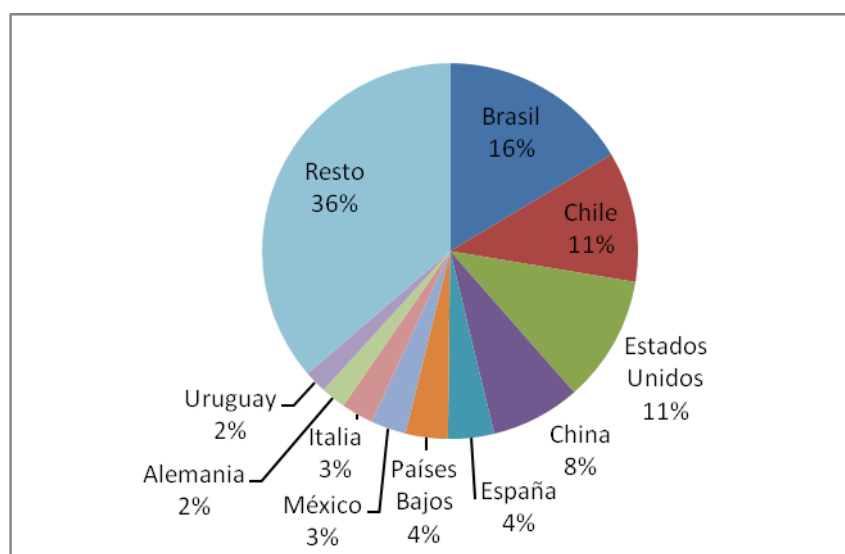
Tabla 4. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2004. *En miles de dólares FOB*

País	Monto/2004	%/Total	%/Acum.
Brasil	5.605.067	16,4%	16,4%
Chile	3.834.624	11,2%	27,6%
Estados Unidos	3.722.641	10,9%	38,5%
China	2.627.856	7,7%	46,2%
España	1.354.707	4,0%	50,2%
Países Bajos	1.242.530	3,6%	53,8%
México	1.035.908	3,0%	56,9%
Italia	947.911	2,8%	59,6%
Alemania	727.317	2,1%	61,8%
Uruguay	664.272	1,9%	63,7%
Resto	12.397.644	36,3%	100,0%
Total	34.160.477	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En la Tabla 4 puede verse que los cinco copartícipes más importantes, Brasil, Chile, Estados Unidos, China y España, acumularon la mitad de las exportaciones argentinas del año 2004. También fue importante la participación de otros países europeos como los Países Bajos, Italia y Alemania, que junto a México y Uruguay recibieron más del 13 % del valor de las exportaciones argentinas, por lo que el conjunto de estos diez países explica casi el 64 % del comercio exportador argentino en dicho año.

Gráfico 5. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2004. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Al anterior gráfico muestra cómo tan sólo diez países explican casi dos tercios de las exportaciones argentinas, mientras que los demás representan el 36 % restante. Algo muy parecido se aprecia cuando se analizan datos más recientes. En el año 2008 las exportaciones totales aumentaron aproximadamente un 100 % respecto a 2004, superando el valor de 68.000 millones de dólares FOB. Sin embargo, la crisis económica mundial que se inició en la segunda mitad del año 2008, generó un clima recesivo generalizado y una fuerte caída del flujo del comercio mundial.

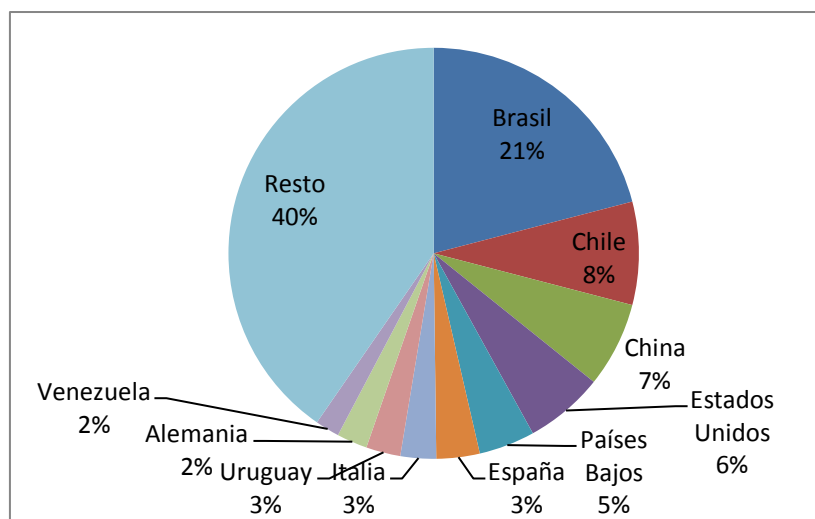
Tabla 5. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2009. *En miles de millones de dólares*

País	Monto/2009	%/Total	%/Acum
Brasil	11.318.192	20,9%	20,9%
Chile	4.376.439	8,1%	29,0%
China	3.646.048	6,7%	35,8%
Estados Unidos	3.371.371	6,2%	42,0%
Países Bajos	2.382.918	4,4%	46,4%
España	1.831.471	3,4%	49,8%
Italia	1.496.754	2,8%	52,5%
Uruguay	1.485.269	2,7%	55,3%
Alemania	1.317.184	2,4%	57,7%
Venezuela	1.038.030	1,9%	59,7%
Resto	21.824.356	40,3%	100,0%
Total	54.088.032	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Los efectos de la crisis internacional se hicieron sentir en Argentina, donde en 2009, según datos de la Fundación Expor.Ar, las exportaciones nacionales experimentaron una caída del 20,4 % con respecto al año anterior.⁹⁸ Esto significó un retroceso a niveles de exportación similares a los registrados en 2007. La Tabla 5 muestra que, acaparando un quinto del total de las ventas argentinas, Brasil se mantiene como el principal destino, mientras que Chile recupera la segunda posición concentrando el 8 % de las exportaciones. Detrás de estos aparecen otros mercados tradicionales como China, Estados Unidos, Países Bajos y España.

Gráfico 6. Principales destinos de las exportaciones argentinas 2009. Porcentaje sobre valor total en dólares

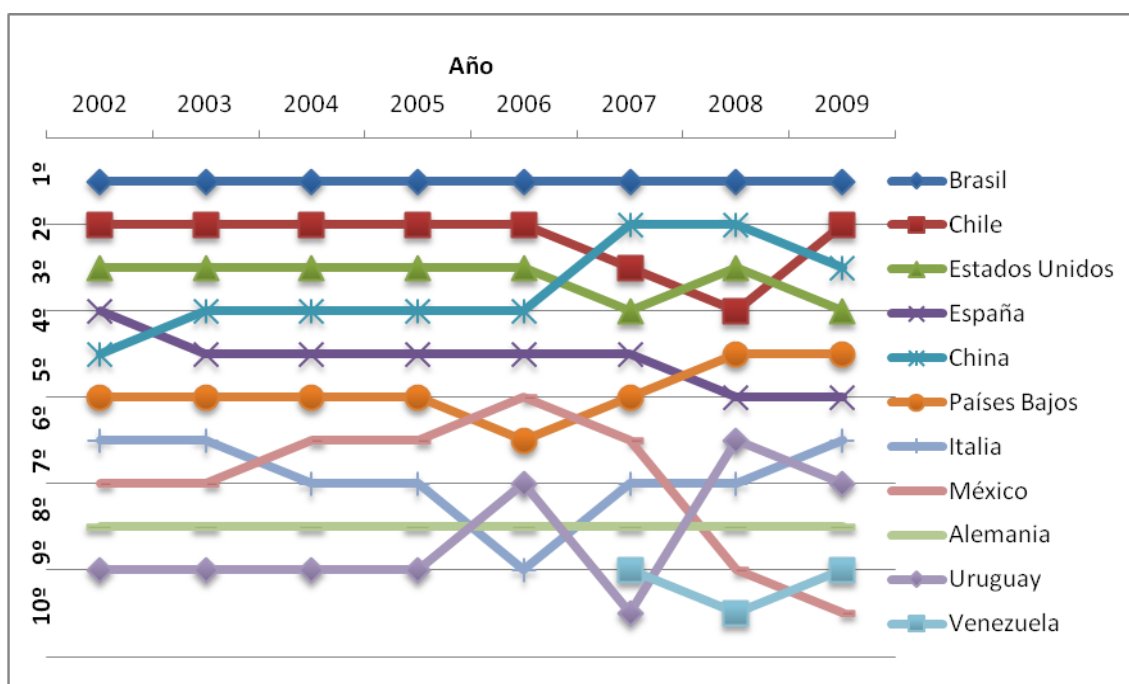


Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Los seis primeros destinos acumularon la mitad de las exportaciones argentinas de 2009 (Gráfico 6). Los países que se encuentran en las diez primeras posiciones son los mismos que en año 2008, mientras que la participación del grupo de países dentro de la categoría “Resto” no tiene variaciones significativas en su participación relativa. Como se mencionó al inicio de este capítulo, ampliar el número de países compradores permite una diversificación del riesgo. Considerando esto, a continuación se muestra el ranking de los principales destinos de las exportaciones argentinas desde el año 2002.

⁹⁸ Fuente: Fundación Expor.Ar, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

Gráfico 7. Ranking de los principales destinos de las exportaciones argentinas, período 2002-2009



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

El Gráfico 7 presenta a sólo a dos países que han mantenido su posición en el período analizado; Brasil, encabezando la lista, y Alemania, que a lo largo de los años se mantuvo siempre como el octavo mercado de destino para Argentina. Chile aparece en repetidas ocasiones como segundo mercado, a excepción de los años 2007 y 2008 donde disminuye la participación que recupera en el último año. Por otro lado, China, Países Bajos y Uruguay presentan una tendencia positiva, mientras que en el caso de México se observa una fuerte caída siendo ocupado su lugar por Venezuela que en el año 2007 y 2009 aumenta su importancia como comprador de mercaderías argentinas.

La última crisis económica mundial afectó fuertemente a los principales mercados de destinos de las exportaciones argentinas. Estados Unidos entra en recesión en diciembre de 2007.⁹⁹ En el 2008, lo mismo ocurre con Alemania e Italia arrastrando, a mediados de noviembre, a la Eurozona (compuesta por 15 países) hacia la primera recesión de su historia. En América Latina la crisis se sintió en 2009; México anunció el 7 de mayo que el país estaba en recesión económica; el PIB de Brasil se contrajo por segunda vez en el primer trimestre en un 0,8 %; después de

⁹⁹ The National Bureau of Economic Research. Obtenido de Internet el 3 de abril de 2010: <http://www.nber.org/>.

mayo, el Banco Central de Chile y el gobierno admitieron que su economía se encontraba en recesión y deflación.¹⁰⁰ En tanto, la Argentina, según un informe privado, se contrajo un 5,5 % interanual en junio de 2009, acumulando tres trimestres consecutivos en caída.¹⁰¹ Todo esto llevó a una fuerte desmejora de las exportaciones argentinas.

Tabla 6. Destinos de exportación con peor desempeño. *En millones de dólares*

Pos.	País destino	2008	2009	Var. Absoluta	Var. Relativa %
1º	China	6.390	3.623	-2.767	-43,3%
2º	Brasil	13.259	11.295	-1.964	-14,8%
3º	Estados Unidos	5.210	3.354	-1.855	-35,6%
4º	España	2.741	1.818	-924	-33,7%
5º	Países Bajos	2.959	2.377	-583	-19,7%
6º	Perú	1.313	787	-526	-40,1%
7º	Egipto	1.075	592	-484	-45,0%
8º	Francia	914	445	-469	-51,3%
9º	México	1.347	898	-449	-33,3%
10º	Venezuela	1.418	1.036	-382	-26,9%

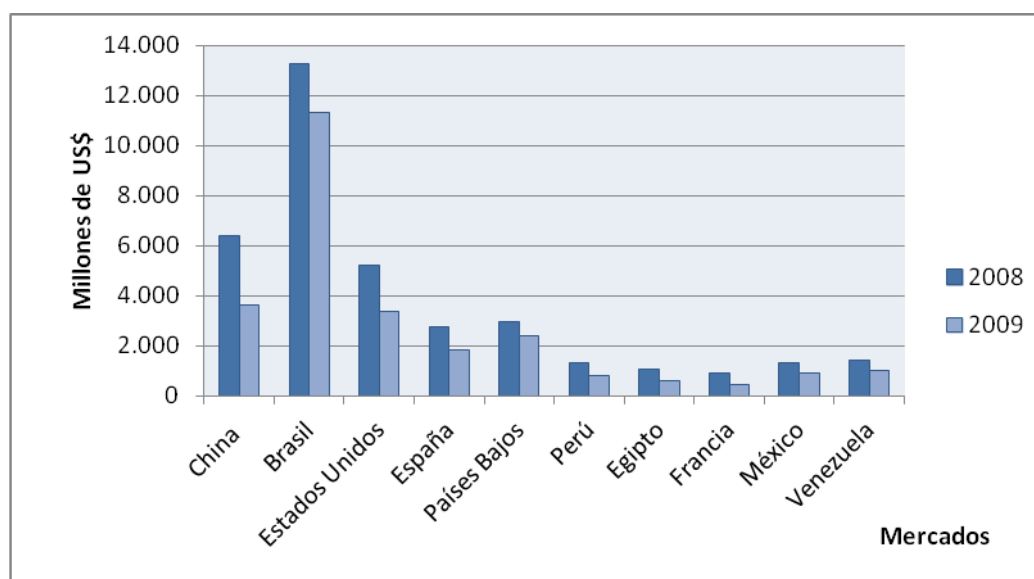
Fuente: Elaboración propia sobre datos de Fundación Export.Ar, año 2010.

Los cinco países que más disminuyen las compras argentinas en 2009 son justamente los que ocupan las primeras posiciones en el ranking de destinos de las exportaciones, por lo cual, esto explica gran parte de la caída de las ventas argentinas al exterior (Tabla 6). Esto se debe a que los países desarrollados (como EE.UU. y los miembros de la UE) fueron los que primero sintieron la crisis, “contagiando” a sus principales proveedores, grandes economías emergentes como China o Brasil, siendo estos más afectados – al menos en una primera instancia – que economías más periféricas. La anterior tabla también expone a México y Venezuela entre los países con peor desempeño como socios comerciales.

¹⁰⁰ BBC, Obtenido de Internet el 3 de abril de 2010: <http://www.bbc.co.uk/mundo/>.

¹⁰¹ Reuters, Obtenido de Internet el 3 de abril de 2010: <http://lta.reuters.com/>.

Gráfico 8. Mercados de exportación con peor desempeño. En millones de dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de Fundación Export.Ar, año 2010.

El Gráfico 8 muestra a China, Brasil, Estados Unidos y España con las variaciones absolutas más fuertes, mientras que Francia experimenta la variación relativa más negativa, disminuyendo sus importaciones argentinas a la mitad (51,3 %). Las compras de Egipto, China y Perú también cayeron significativamente en más del 40 %. México, los Países Bajos y Venezuela completan el grupo de los diez mercados de destino con peor desempeño. Sin embargo, hubo un grupo de escasos países que vieron incrementarse sus compras desde la Argentina en 2009.

Tabla 7. Destinos de exportación con mejor desempeño. En millones de dólares

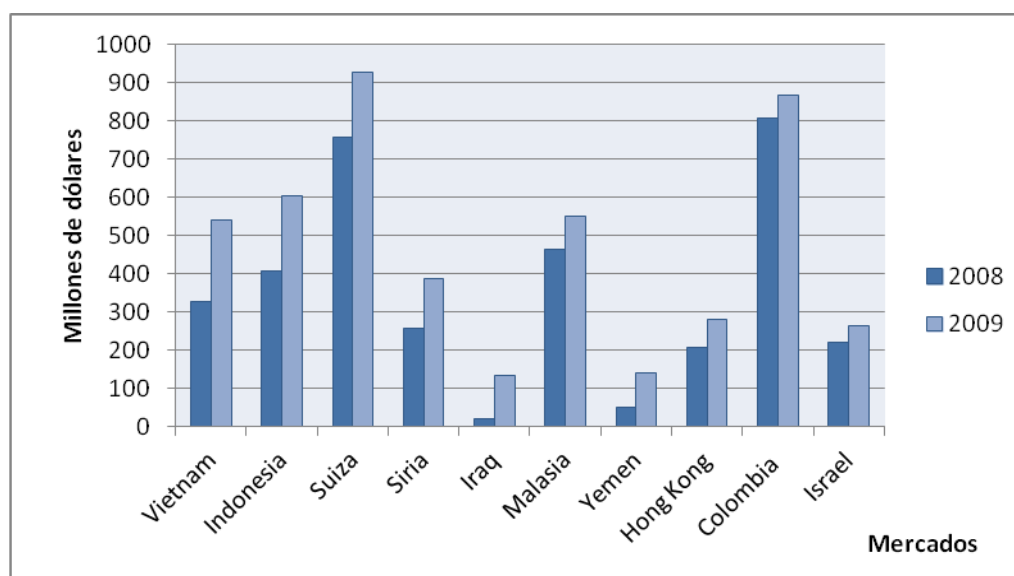
Pos.	País destino	2008	2009	Var. Absoluta	Var. Relativa %
1º	Vietnam	328	541	213	64,9%
2º	Indonesia	406	603	197	48,6%
3º	Suiza	756	928	172	22,8%
4º	Siria	256	386	129	50,4%
5º	Iraq	20	132	112	547,2%
6º	Malasia	462	552	90	19,4%
7º	Yemen	50	140	90	177,6%
8º	Hong Kong	207	281	74	35,6%
9º	Colombia	808	867	59	7,3%
10º	Israel	220	264	45	20,4%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Fundación Export.Ar, año 2010.

Vietnam es el país más destacado, con una variación positiva de 213 millones de dólares en la compra de productos argentinos (Tabla 7). Indonesia y Suiza también

experimentaron un gran incremento en los envíos argentinos, sumando 197 millones y 172 millones de dólares, respectivamente. El conjunto de estos diez países realizó importaciones por 4.694 millones de dólares en 2009, con Suiza y Colombia a la cabeza.

Gráfico 9. Mercados de exportación con mejor desempeño. *En millones de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de Fundación Export.Ar, año 2010.

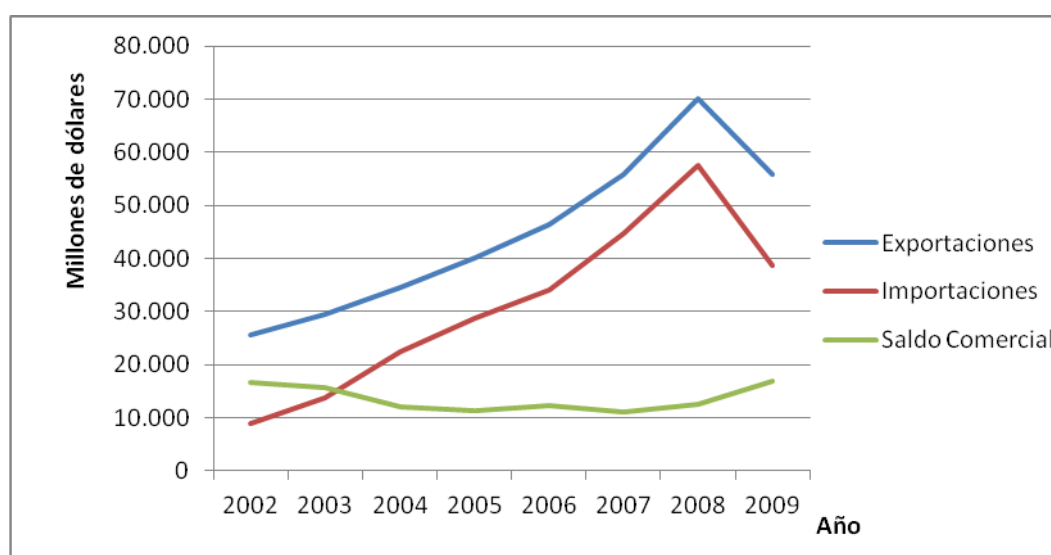
Iraq es el país con la mejora relativa más marcada, aumentando sus compras alrededor del 550 %, seguido por Yemen que tiene una favorable variación relativa del 177,6 % (Gráfico 9). Siria es otro país de esa región que también ha experimentado un buen desempeño, incrementando sus importaciones en un 50 %. También es importante la participación de los países asiáticos, entre los que destacan Vietnam, Indonesia, Malasia y Hong Kong.

El anterior análisis de los países que aumentaron y los que disminuyeron las compras de exportaciones argentinas durante el año 2009, permite ver en concreto la importancia de contar con diversos destinos de exportación; países de distintos continentes, distintos niveles de desarrollo y distintas culturas. En la siguiente sección se analiza la otra variable que permite diversificar los riesgos; la diversidad de mercaderías exportadas.

2.1.2 Mercaderías exportadas por Argentina

En los últimos años, las exportaciones argentinas han experimentado una mejora muy importante que fue el motor de la recuperación económica nacional después de la fuerte crisis que atravesó el país durante los años 2001 y 2002. Esta tendencia positiva se interrumpió a finales de 2008 a causa de la crisis financiera internacional, generando en 2009 una caída en las exportaciones del 20,4 % con respecto al año anterior. Sin embargo, Argentina no sólo pudo mantener el saldo positivo de la balanza comercial, sino que lo aumentó alcanzando los 16.980 millones de dólares.¹⁰²

Gráfico 10. Intercambio comercial argentino 2002 – 2009. *En millones de dólares*



Fuente: *Elaboración propia sobre datos de Fundación Export.Ar, año 2010.*

Como puede apreciarse en el Gráfico 10, tanto las exportaciones como las importaciones presentan una fuerte tendencia positiva que se interrumpe en el año 2009, cayendo en un 20 % y un 32 % interanual, respectivamente. Mientras tanto, el saldo comercial argentino que se mantenía bastante estable durante los últimos años, en el 2009 aumenta un 35 % en comparación con el año 2008. Si se analizan los cuatro grandes rubros de exportación, la desmejora en las exportaciones es explicada, en primer lugar, por la contracción de los Productos Primarios (PP: -43 %), seguido por el rubro de los Combustibles y Energía (CyE: -24 %), las Manufacturas de Origen Industrial (MOI: -14 %) y las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA: -10 %).

¹⁰² Fundación Export.Ar, *Informe de Coyuntura: Intercambio Comercial Argentino 2009*, Área de Análisis e Inteligencia Comercial, 2010, p. 1.

Tabla 8. Exportaciones argentinas por grandes rubros y variación porcentual comparada respecto valor, precio y cantidad. *En millones de dólares*

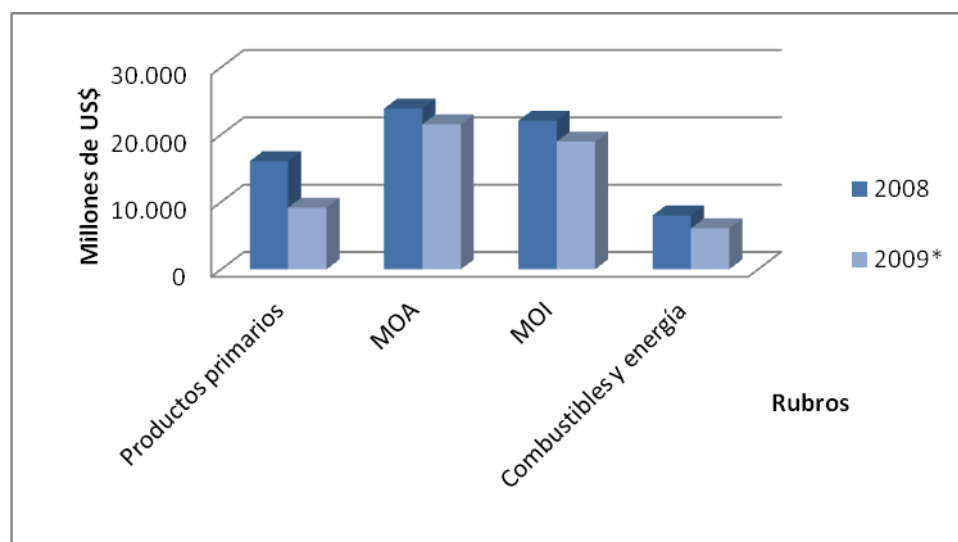
Grandes rubros	Año		Variación		
	2008	2009*	Valor	Precio	Cantidad
Productos primarios	16.083	9.151	-43,1%	-16%	-32%
MOA	23.883	21.550	-9,8%	-10%	1%
MOI	22.059	18.958	-14,1%	-12%	-2%
Combustibles y energía	7.996	6.092	-23,8%	-35%	16%
Total	70.021	55.750	-20,4%	-14%	-7%

*Cifras estimadas.

Fuente: Elaboración propia en sobre datos de Fundación Export.Ar, año 2010.

El valor de las exportaciones cayó en los cuatro rubros durante el año 2009, sin embargo esto no implica que hayan caído las cantidades exportadas. En la Tabla 8 se observa que el único rubro que tiene una caída importante en cuanto a la cantidad exportada es el de PP (32 %), mientras que las MOI sólo se reducen en un 2 %. Las cantidades de CyE y MOA comercializadas experimentan aumentos pero en ninguno de los casos están alcanzando a contrarrestar la variación negativa en los precios que, en el caso de los CyE, registró una caída de -35 %.

Gráfico 11. Evolución de las exportaciones por grandes rubros 2008-2009. *En millones de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de Fundación Export.Ar, año 2010.

El rubro exportador que se vio más afectado por la crisis durante el año 2009 es claramente el de PP (Gráfico 11), con una caída interanual del 7 %. Sin embargo, un artículo publicado en marzo de 2010, basado en información del FMI, demuestra que: «la proporción de materias primas en las exportaciones totales coincide con

menores revisiones a la baja del crecimiento esperado»¹⁰³. Esto podría explicar por qué Argentina fue menos afectada que otros países, ya que los exportadores de bienes manufacturados a las economías avanzadas han sido severamente afectados por la menor demanda de estos mercados. Siguiendo con el análisis de la oferta exportadora argentina, en la siguiente tabla se muestra en detalle las diez mercaderías más exportadas por Argentina durante el año 2009.

Tabla 9. Principales mercaderías exportadas por la Argentina 2009. En miles de dólares FOB

Descripción	Valor	%/Total	%/Acum.
Capítulo : 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales Partida : 2304 TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA (SOYA), INCLUSO MOLIDOS O EN «PELLETS» Apertura : 230400 TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA (SOYA), INCLUSO MOLIDOS O EN «PELLETS» Item : 23040010 Harina y «pellets»	8.044.465	14,87%	14,87%
Capítulo : 15 Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal Partida : 1507 ACEITE DE SOJA (SOYA) Y SUS FRACCIONES, INCLUSO REFINADO, PERO SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE Apertura : - Item : 15071000 ACEITE EN BRUTO, INCLUSO DESGOMADO	3.135.872	5,80%	20,67%
Capítulo : 27 COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACIÓN; MATERIAS BITUMINOSAS; CERAS MINERALES Partida : 2709 ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO Apertura : 270900 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso Item : 27090010 De petróleo	2.416.786	4,47%	25,13%
Capítulo : 12 SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJE Partida : 1201 HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FRÉJOLES)* DE SOJA (SOYA), INCLUSO QUEBRANTADAS Apertura : 120100 HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FRÉJOLES)* DE SOJA (SOYA), INCLUSO QUEBRANTADAS Item : 12010090 Las demás	1.654.015	3,06%	28,19%
Capítulo : 10 CEREALES Partida : 1005 MAÍZ Apertura : 100590 Los demás Item : 10059010 EN GRANO	1.481.182	2,74%	30,93%
Capítulo : 87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES, VELOCÍPEDOS Y DEMÁS VEHÍCULOS TERRESTRES; SUS PARTES Y ACCESORIOS Partida : 8703 AUTOMÓVILES PARA TURISMO Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS DEL TIPO FAMILIAR ("BREAK" O "STATION WAGON") Y LOS DE CARRERAS Apertura : 870323 DE CILINDRADA SUPERIOR A 1.500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3.000 CM3 Item : 87032310 Con capacidad para el transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1.372.062	2,54%	33,47%
Capítulo : 71 PERLAS FINAS (NATURALES)* O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUÉ) Y MANUFACTURAS DE ESTAS	1.033.157	1,91%	35,38%

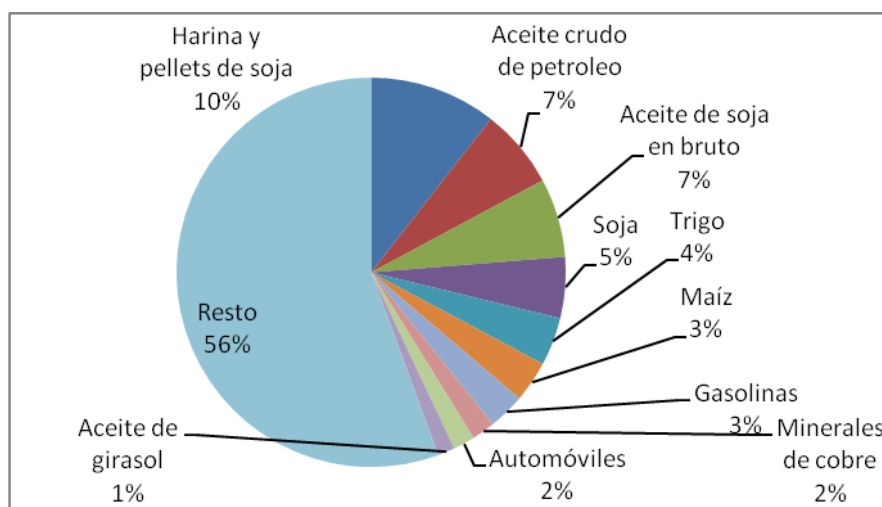
¹⁰³ BERKMEN, Pelin, *Impacto diferenciado*, "Finanzas y Desarrollo", Marzo de 2010, p. 3.

MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS Partida : 7108 ORO (INCLUIDO EL ORO PLATINADO) EN BRUTO, SEMILABRADO O EN POLVO Apertura : 710812 Las demás formas en bruto Item : 71081210 Aleación dorada o bullón dorado			
Capítulo : 87 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES, VELOCÍPEDOS Y DEMÁS VEHÍCULOS TERRESTRES; SUS PARTES Y ACCESORIOS Partida : 8704 VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS Apertura : 870421 De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t Item : 87042190 Los demás	1.015.968	1,88%	37,25%
Capítulo : 10 CEREALES Partida : 1001 TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLÓN) Apertura : 100190 Los demás Item : 10019090 Los demás	995.989	1,84%	39,09%
Capítulo : 26 MINERALES METALÍFEROS, ESCORIAS Y CENIZAS Partida : 2603 MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS Apertura : 260300 MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS Item : 26030090 Los demás	917.828	1,70%	40,79%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En la Tabla 9 puede verse la gran importancia que reviste la producción de soja para el comercio exterior argentino. Las exportaciones de esta legumbre y de sus derivados representan más del 23 % del total de las ventas argentinas; tan sólo la harina y pellets de soja explican casi el 15 % de las exportaciones, seguidas detrás por el aceite de soja (5,8 %) y las habas de soja (3 %). Como el tercer producto en importancia aparece el petróleo que representa más del 4 % de las exportaciones argentinas del 2009. El peso relativo de estos productos en las exportaciones argentinas no es un fenómeno surgido por la crisis financiera internacional, sino que es un rasgo característico, principalmente desde la recuperación de la económica argentina después del año 2002.

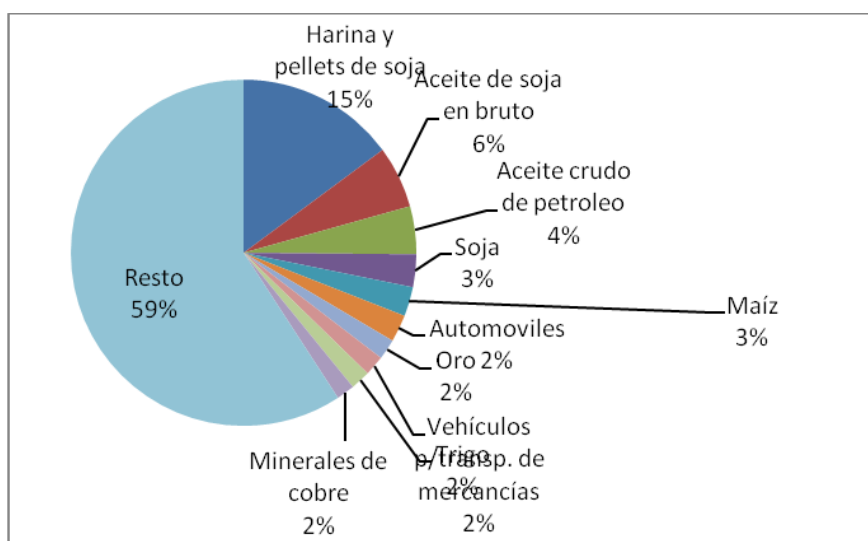
Gráfico 12. Principales productos argentinos exportados 2004. Porcentaje sobre valor total



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En el año 2004, la Argentina realizó exportaciones por un valor de 34.160 millones de dólares FOB, tratándose de las diez mercaderías del Gráfico 12 en un 44 % de los casos. Puede observarse que en ese año las ventas al exterior de soja cumplen un rol de suma importancia, como así también el petróleo, los cereales (trigo y maíz), el cobre y los automóviles. A diferencia de lo ocurrido en 2009, la gasolina y el aceite de girasol figuran entre los principales diez productos de exportación, mientras que, como puede observarse en el próximo gráfico, recientemente son desplazados por el oro y los vehículos para el transporte de mercaderías.

Gráfico 13. Principales productos argentinos exportados 2009. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En 2009, los diez principales productos de exportación significan el 41 % de las ventas argentinas al exterior y, a excepción de los vehículos para el transporte de personas y mercaderías, son todas materias primas o mercaderías de escasa transformación (Gráfico 13). No hay grandes variaciones respecto a lo observado en el año 2004. Los principales PP de exportación son soja, maíz y trigo; dentro de las MOA encontramos la harina, pellets y aceites de soja; los vehículos para el transporte de personas (automóviles) y de mercaderías encabezan las MOI; mientras que el aceite crudo de petróleo es el principal producto del rubro CyE.

El modo en el que se embarcaron las mercaderías argentinas sirve para reflejar el grado de *primarización* de las exportaciones del país. En primer semestre de 2009 se exportaron 4,3 millones de toneladas, de las cuales las cargas a granel representaron un 83,69 %, mientras sólo un 12,8 % se realizó en contenedores,

completando el total las cargas en general con el 3,5 % restante.¹⁰⁴ Este dato coincide con lo mostrado en el anterior gráfico donde puede apreciarse la gran importancia que tienen los productos primarios (PP) y el aceite crudo de petróleo para las exportaciones argentinas, algo que se mantuvo también en los primeros meses del año 2010.

Tabla 10. Productos exportados en el primer trimestre 2009-2010. Productos seleccionados, en millones de dólares

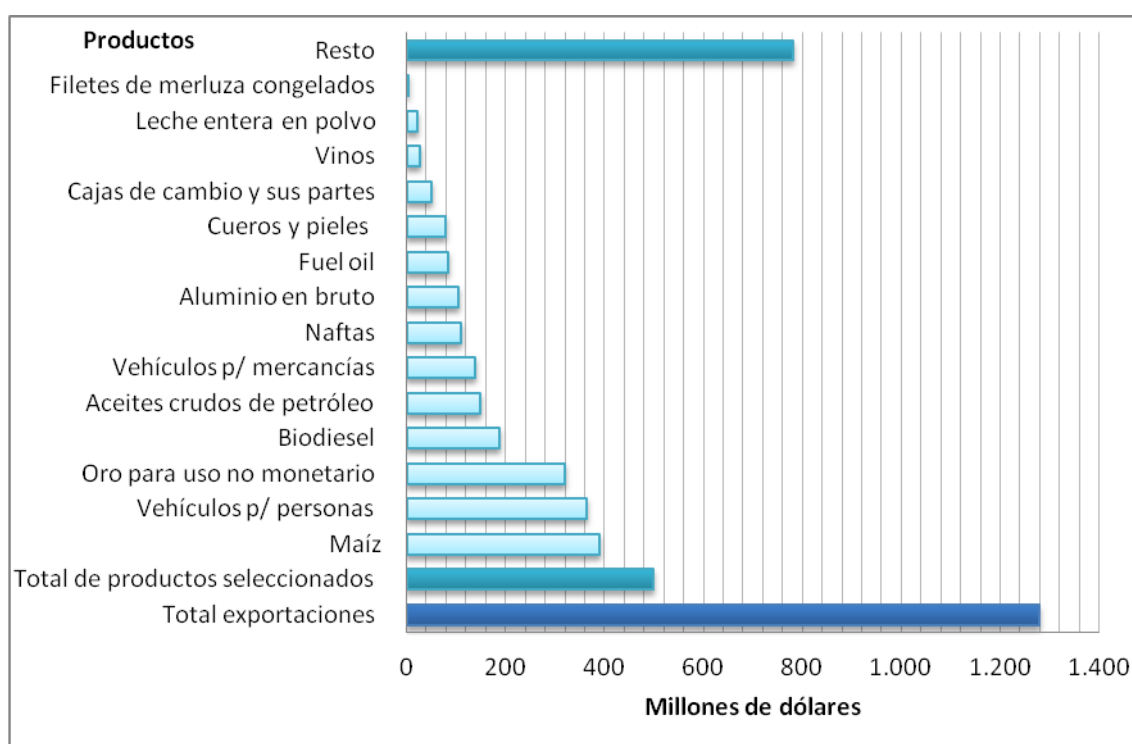
Productos seleccionados	Primer trimestre		Diferencias absolutas
	2009*	2010 ^e	
	millones de dólares		
Total exportaciones	11.917	13.197	1.280
Total de productos seleccionados	6.820	7.319	499
Maíz, excluido para siembra, en grano	253	643	390
Vehículos automóbiles para el transporte de personas	271	634	363
Oro para uso no monetario	172	491	319
Biodiesel	111	300	189
Aceites crudos de petróleo	442	590	148
Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías	245	383	138
Naftas	142	252	110
Aluminio en bruto	61	167	106
Fuel oil	84	167	83
Cueros y pieles bovinos o equinos curtidos o "crust"	90	170	80
Cajas de cambio y sus partes	76	127	51
Vinos	118	145	27
Leche entera en polvo	80	101	21
Filetes de merluza congelados	47	51	4
Resto	5.097	5.878	781
<i>* Datos provisorios.</i>			
<i>^e Datos estimados por extrapolación, proyección o imputación.</i>			
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.</i>			

En los primeros tres meses del año 2010 las exportaciones argentinas experimentaron una variación positiva de alrededor del 11 % con respecto a igual período del año anterior, alcanzando el monto de 13.197 millones de dólares. En la Tabla 10 se presentan los datos correspondientes a los catorce productos con mejor desempeño durante el primer trimestre del año, representando el 39 % del aumento

¹⁰⁴ Qué puertos reciben la carga argentina. La Nación. Obtenido de Internet el 24 de noviembre de 2009: <http://www.lanacion.com.ar/>.

total de las ventas argentinas al exterior. Entre los incrementos relativos más importantes se encuentra el Oro (185,5 %, con respecto al primer trimestre de 2009), el Aluminio (173,8 %), el Biodiesel (170,3 %), el Maíz (154,2 %) y los Vehículos para el transporte de personas (133,9 %), siendo este uno de los pocos productos del grupo que pertenece a las MOI.

Gráfico 14. Productos exportados en el primer trimestre 2009-2010. *Diferencias absolutas en millones de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.

Las exportaciones argentinas aumentaron 1.280 millones de dólares si se compara el primer trimestre de 2010 con igual período del año anterior (Gráfico 14). Los productos que tuvieron un mayor aumento absoluto, en cuanto al valor de las exportaciones, fueron el maíz, los automóviles para el transporte de personas y el oro (para uso no monetario) que incrementaron sus ventas al exterior en 390, 363 y 319 millones de dólares, respectivamente. Los sectores de automotores y autopartes, combustibles y minería han tenido importantes mejoras en este primer trimestre. En tanto que, los vinos, cueros y pieles, leche entera en polvo y filetes de merluza congelados también vieron muy favorecidas sus exportaciones durante este período.

2.2. Política Comercial Argentina – China

Las relaciones diplomáticas entre Argentina y China datan desde febrero de 1972 donde, si bien políticamente no revistió especial relevancia, la actividad comercial bilateral posterior se mantuvo muy activa. A partir del Acuerdo de Cooperación Económica de 1980, ambos gobiernos han sido testigos de cuantiosas cooperaciones, en diversos ámbitos, manteniendo un contacto fluido y recíproco en cuestiones de agricultura, procesamiento de frutas, pesca y energía hidroeléctrica, entre otros campos. Esto fue acompañando la creciente relevancia de China como actor internacional, especialmente durante la última década.

Entre los acuerdos bilaterales comerciales más importantes desde el inicio de las relaciones diplomáticas se pueden mencionar los siguientes:

- Convenio Comercial entre el Gobierno de la República Popular China y el Gobierno de la República Argentina, firmado en Febrero de 1977.
- Acuerdo de Cooperación Económica entre el Gobierno de la República Popular China y el Gobierno de la República Argentina, signado en Junio de 1980.
- Protocolo Adicional al Convenio de Cooperación Económica entre el Gobierno de la República Popular China y el Gobierno de la República Argentina, suscrito en noviembre de 1985.
- Tratado Bilateral originado por el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio, en Marzo del año 2000.
- Memorándum de Entendimiento sobre la Cooperación en el Comercio y la Inversión entre la República Popular China y la República Argentina, firmado en noviembre de 2004.

Mediante la firma del Memorándum de Entendimiento, conforme al consenso alcanzado entre el presidente Néstor Kirchner y su contraparte chino Hu Jintao, Argentina reconoció oficialmente el status de economía de mercado de China. Posteriormente, ambas partes acordaron emprender una activa cooperación en la infraestructura, la vivienda, la energía, la agricultura, las industrias básicas, la educación, la ciencia y tecnología y en otros aspectos, y decidieron continuar con el esfuerzo conjunto para ampliar rápidamente la inversión y el monto comercial bilateral.¹⁰⁵

En enero de 2010, el Viceministro chino Wang Guangya expresó positivamente que en los 38 años transcurridos desde el establecimiento de las relaciones

¹⁰⁵ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China, Obtenido de Internet el 15 de mayo de 2010: <http://www.fmprc.gov.cn/esp/>.

diplomáticas entre ambas repúblicas, sobre todo en los 5 años posteriores al establecimiento de la asociación estratégica, las relaciones bilaterales han conocido un feliz desarrollo y se ha profundizado día a día la cooperación de beneficio mutuo. También destacó la importancia de enriquecer las connotaciones de la asociación estratégica China-Argentina, salvaguardar los intereses comunes e impulsar el orden internacional a desarrollarse hacia un rumbo favorable para los países en vías de desarrollo.¹⁰⁶

China es además el país más perjudicado por las barreras al comercio impuestas por la administración Kirchner; 97 productos chinos tienen iniciados procesos antidumping, siendo la mayoría textiles o artículos de cuero. Pero también hay 407 productos que requieren licencias no automáticas, permisos que entrega la Secretaría de Industria y que tienen el aval de la Organización Mundial del Comercio siempre que no tarden más de 60 días. En este contexto, el director ejecutivo de la Cámara de Comercio, Industria y Producción Argentino-China (CCIPAC), Ernesto Fernández Taboada, declaró que *«Hay productos chinos que directamente ya no pueden importarse, como los textiles»*.¹⁰⁷

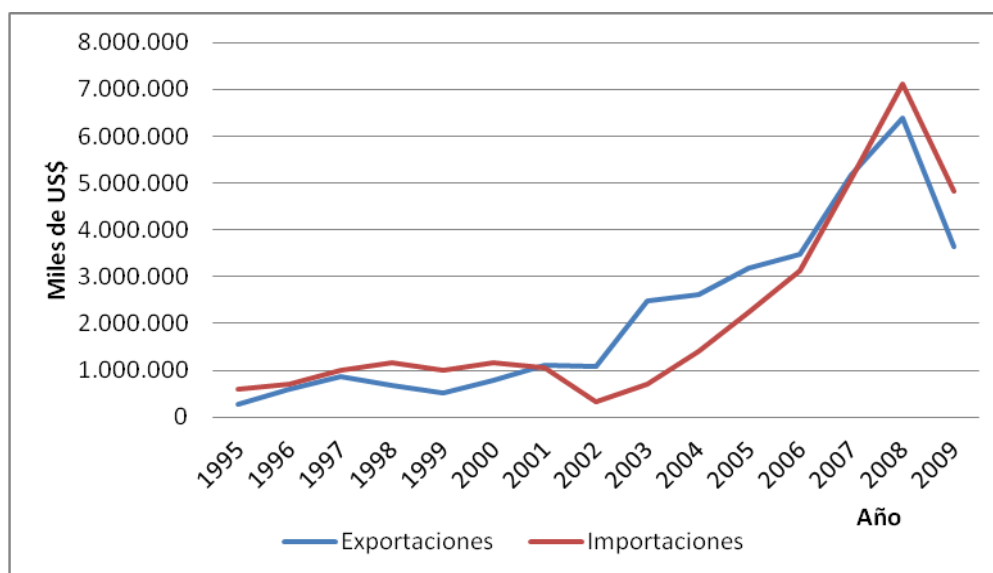
¹⁰⁶ Ibid.

¹⁰⁷ Las trabas a la importación ya alcanzan a más de 500 bienes. La Nación. Obtenido de Internet el 24 de mayo de 2010: <http://www.lanacion.com.ar/>.

2.2.1. Comercio de Argentina con China

En el siguiente gráfico puede observarse cómo evolucionó el comercio bilateral Argentina - China a partir de 1995.

Gráfico 15. Comercio bilateral Argentina – China 1995-2009. *En miles de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En el Gráfico 15 se distinguen tres subperíodos que explican este comercio bilateral. Durante los primeros seis años (1995-2000) se observa un intercambio comercial poco dinámico donde las importaciones provenientes de China son las que prevalecen. En el siguiente subperíodo, las exportaciones argentinas cobran un fuerte impulso mientras que las importaciones son seriamente afectadas por la crisis económica argentina del año 2001. Este saldo comercial favorable a la Argentina se mantiene desde 2001 hasta 2007, cuando, después de años de mejora de las importaciones de origen chino, éstas superan a las exportaciones argentinas y comienza una etapa donde el saldo comercial nuevamente favorece a China.

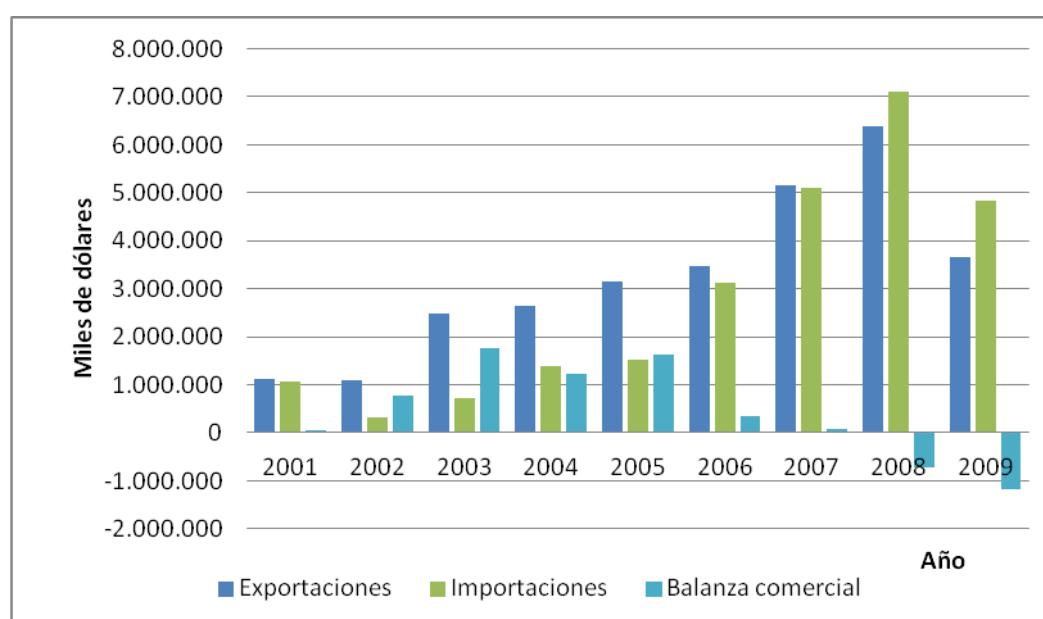
Tabla 11. Intercambio comercial Argentina – China. En miles de dólares

Año	Exportaciones	China/X Total	Importaciones	China/M Total	Balanza comercial
2001	1.122.612	4,29%	1.066.327	5,26%	56.285
2002	1.092.354	4,31%	330.240	3,70%	762.114
2003	2.478.423	8,50%	720.755	5,24%	1.757.668
2004	2.630.447	7,69%	1.400.969	6,31%	1.229.478
2005	3.154.289	8,03%	1.528.620	5,38%	1.625.669
2006	3.475.853	7,60%	3.121.708	9,21%	354.145
2007	5.166.609	9,40%	5.092.954	11,46%	73.655
2008	6.390.213	9,31%	7.103.886	12,44%	-713.673
2009	3.646.048	6,74%	4.822.870	12,52%	-1.176.822

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

La importancia de China como destino para las exportaciones argentinas aumenta fuertemente desde 2001, alcanzando su máximo en 2007 y 2008 con una participación superior al 9 % (Tabla 11). En 2009, la crisis financiera internacional tuvo un fuerte impacto en las exportaciones argentinas hacia el país asiático reduciéndolas a casi la mitad de lo registrado en el año anterior. Por el lado de las importaciones, después de una fuerte caída en el año 2002, el ingreso de productos chinos presenta una tendencia claramente positiva. Esto produjo que el superávit comercial mantenido por la Argentina se convierta en un déficit a partir de 2008, superando los 1.000 millones de dólares en 2009.

Gráfico 16. Intercambio comercial Argentina – China. En miles de dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Las exportaciones argentinas a China crecieron de manera sostenida entre los años 2002 y 2008, mostrando una fuerte disminución en 2009 (Gráfico 16). Por otro lado, las ventas chinas hacia la Argentina aumentaron fuertemente después del año 2005 hasta superar los 4.800 millones de dólares en 2008. Estas importaciones se reducen drásticamente en 2009, pero no son tan afectadas como las exportaciones, por lo que se mantiene el saldo comercial favorable a China. Por último, si se analiza la balanza comercial bilateral se observa que entre 2001 y 2007, hay importantes saldos favorables para Argentina, superiores a los 1.000 millones de dólares anuales. Pero Argentina pierde su ventaja en las exportaciones y, en 2009, la balanza comercial bilateral favorece a China en 1.177 millones de dólares.

2.2.2. Productos Argentinos Exportados a China

En la siguiente tabla se muestra la composición por grandes rubros de los 6.390 millones de dólares exportados por la Argentina a China en el año 2008.

Tabla 12. Exportaciones argentinas a China por grandes rubros 2008. *En miles de dólares*

Rubro	Valor
Animales vivos	11
Azúcar y artículos de confitería	5.337
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	13.921
Café, té, yerba mate y especias	55
Calzado y sus partes componentes	3
Carburantes	-
Carnes y sus preparados	28.260
Caucho y sus manufacturas	1.032
Cereales	1.685
Extractos, curtientes y tintóreos	3.132
Frutas frescas	1.180
Frutas secas o procesadas	2.256
Grasas y aceites	1.476.543
Grasas y aceites lubricantes	173
Hortalizas y legumbres sin elaborar	80
Lanas elaboradas	25.989
Lanas sucias	6.937
Manufacturas de cuero, marroquinería	166
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	91
Material de transporte terrestre	1.326
Materias plásticas y sus manufacturas	23.884
Metales comunes y sus manufacturas	24.255
Miel	6
Mineral de cobre y sus concentrados	40.113
Máquinas y aparatos, material eléctrico	22.766
Otros productos de origen animal	31
Papel, cartón, impresos y publicaciones	19.054
Pescados y mariscos elaborados	1.944
Pescados y mariscos sin elaborar	64.184
Petróleo crudo	723.540
Piedras, metales preciosos, monedas	70
Pieles y cueros	145.794
Preparados de hortalizas, legumbres y frutas	1.503
Productos de molinería	1
Productos lácteos	5.765
Productos químicos y conexos	54.127
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	23.743
Resto de MOI	3.512
Resto de MOA	17.552
Resto de combustibles	-
Resto de productos primarios	3.417

Semillas y frutos oleaginosos	3.609.740
Tabaco sin elaborar	32.695
Textiles y confecciones	562
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	3.779
Total	6.390.213
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.</i>	

Entre los principales rubros que explicaron las ventas argentinas al país asiático en el año 2008 se encuentran las semillas y frutos oleaginosos, las grasas y aceites, el petróleo crudo y las pieles y cueros (Tabla 12). También se destacan las exportaciones de pescados y mariscos sin elaborar, productos químicos y conexos, minerales de cobre y sus concentrados, tabaco sin elaborar, carnes y sus preparados, lanas elaboradas, metales comunes y sus manufacturas, materias plásticas y sus manufacturas, entre otros. Por tanto, el grueso de las ventas argentinas a China pertenece a los rubros de los productos primarios o manufacturas de escasa transformación.

Por otro lado, en 2008 dos rubros argentinos no registraron exportaciones a China (carburantes y resto de combustibles) y algunos otros efectuaron muy pocos envíos hacia ese mercado, como los productos de molinería que apenas generaron 1 millón de dólares, mientras que los calzados y sus partes componentes fueron de 3 millones de dólares.

Tabla 13. Principales productos argentinos exportados a China 2008. *En miles de dólares*

Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2008
1201.00	Habas de soja, incluso quebrantadas.	3.609.035
1507.10	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado.	1.457.168
2709.00	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	723.540
4104.41	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado seco crust, de cueros y pieles de bovino...	69.383
0307.99	Los demás moluscos e invertebrados secos, salados o en salmuera	47.984
2603.00	Minerales de cobre y sus concentrados.	40.113
2401.20	Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	32.695
4104.19	Cueros y pieles, de bovino, 86ncl.. El búfalo, o de equino, en estado húmedo 86ncl.. El wet...	29.392
0207.14	Trozos y despojos de gallo o gallina, congelados	28.257
3915.90	Desechos, recortes y desperdicios, de los demás plásticos.	20.623
2827.39	Los demás cloruros.	15.956
2301.20	Harina, polvo y pellets, de pescado o de crustáceos, moluscos o de otro	15.707
5105.29	Las demás lanas peinadas, excepto a granel.	15.363
4703.21	Pasta química de madera de coníferas semiblanqueadas o blanqueadas	14.751
4107.91	Plena flor sin dividir, de trozos, hojas o placas de cueros preparados después del curtido	14.525
4407.10	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas.	12.552
4107.19	Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, entero	12.147
7304.29	Los demás tubos y perfiles huecos sin soldaduras de hierro o acero	11.267
0303.79	Los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas y le	11.135
3702.10	Películas fotográficas en rollos, sensibilizadas, sin impresionar para	11.118
RESTO	Demás productos	197.502
TOTAL	Todos los productos	6.390.213

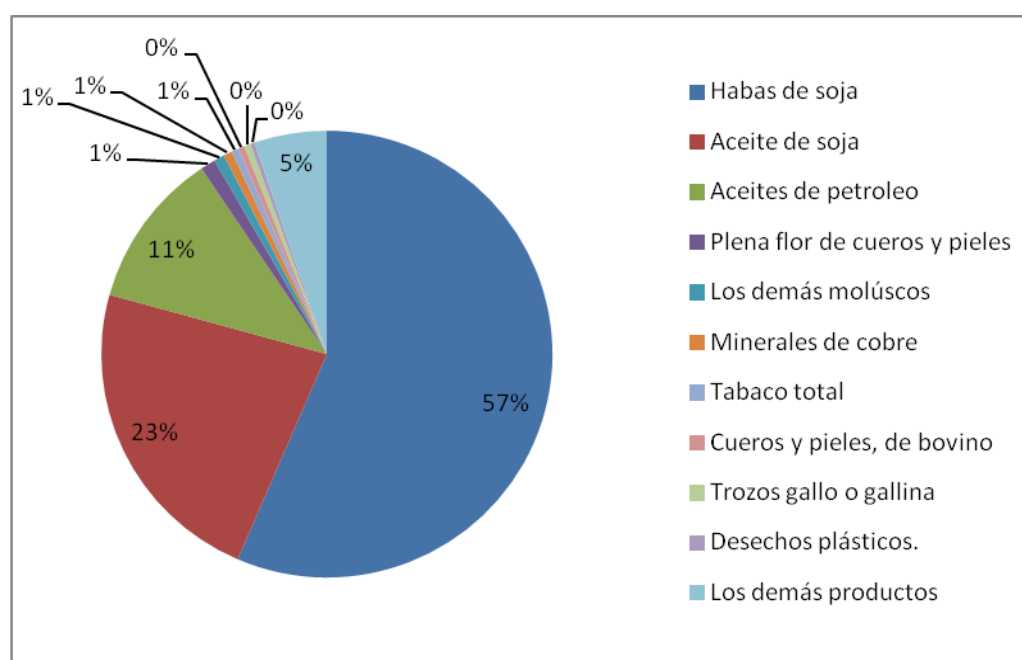
Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010

Las veinte subpartidas que muestra la Tabla 13 representan el 95 % de las exportaciones argentinas a China. Las habas de soja (1201.00) y el aceite de soja (1507.10) seguidos por el aceite crudo de petróleo (2709.00) son los principales productos exportados manteniendo una gran diferencia con respecto a las demás mercancías. Las exportaciones argentinas a China de estos tres productos cayeron en 2009; el valor exportado de habas de soja fue de 1.200 millones de dólares (solamente

un tercio de lo registrado en 2008), el aceite de soja mostró una baja de 15 millones de dólares y las ventas de aceite de petróleo disminuyeron a 224,8 millones de dólares.¹⁰⁸

Siguiendo el orden de importancia, se encuentran diversos cueros y pieles comprendidas en el Capítulo 41 del Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM); productos de las industrias alimentarias, como los moluscos vivos, frescos o refrigerados (0307.99) y los trozos y despojos congelados de gallina (0207.14); los minerales de cobre (2303.00) y el tabaco (2401.20). En el siguiente gráfico se puede de observar de mejor manera la participación de los diez productos más importantes para el comercio de la Argentina con China.

Gráfico 16. Principales productos exportados a China en 2008. *Porcentaje sobre el valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

En el Gráfico 17 se destaca ampliamente la participación de las habas y el aceite de soja que en conjunto componen el 80% de las exportaciones argentinas a China en el año 2008. En tercer lugar, se ubica el aceite crudo de petróleo aportando el 11 % del total y que, junto a los antes mencionados, representan nueve de cada diez dólares que la Argentina recibió de China en concepto de exportaciones durante dicho año. El alto grado de concentración de las exportaciones argentinas a este mercado asiático se observa en el hecho de que los tres productos más importantes estuvieron involucrados en el 91 % de las compras que China efectuó con Argentina

¹⁰⁸ Fuente: ITC (International Trade Center), [<http://www.intracen.org>], año 2010.

en 2008. Entre los principales diez productos también encontramos cueros y pieles, moluscos, cobre, tabaco, trozos congelados de gallina y desechos plásticos, pero todos con una participación inferior o igual al 1 % del total.

2.3. Política Comercial Argentina – Corea de Sur

En un detallado estudio sobre las relaciones bilaterales entre la República Argentina y la República de Corea realizado se establecen cuatro fases claramente diferenciadas por su orientación en la política exterior argentina hacia Corea:¹⁰⁹

- I. (1948-1962) *Sin reconocimiento ni relaciones diplomáticas con Corea*. La situación inestable a raíz del conflicto armado desarrollado en la península entre 1950 y 1953 obligó a la inexistencia de vínculos diplomáticos como posicionamiento internacional del gobierno de Juan Domingo Perón (1946-1955).
- II. (1962-1973) *Reconocimiento y relaciones diplomáticas con Corea del Sur*. El 15 de febrero de 1962, el gobierno de Arturo Frondizi – en días previos a su derrocamiento – reconoció al gobierno de la República de Corea como representante exclusivo del Estado coreano, al igual que la mayoría de los demás países latinoamericanos. En este marco, las relaciones diplomáticas se desarrollaron lentamente.
- III. (1973-1977) *Doble reconocimiento y establecimiento de las relaciones diplomáticas*. Durante la breve presidencia de Héctor Cámpora en 1973, se reconoce al gobierno y se establecen relaciones diplomáticas con Corea del Norte, orientación que se prolonga hasta 1977 cuando, el gobierno *de facto* de Jorge Videla interrumpió las relaciones con dicho país.
- IV. (1977-2010) *Reconocimiento y relaciones diplomáticas con Corea del Sur*. Los gobiernos *de facto* del “Proceso de Reorganización Nacional” y las presidencias constitucionales posteriores continuaron con la política inaugurada en 1962. Al parecer, la continuidad de esta orientación se puede mantener durante los próximos gobiernos de no mediar cambios significativos en la orientación externa.

En materia comercial, existen dos acuerdos bilaterales de gran importancia entre Argentina y Corea; el convenio sobre la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones, firmado en mayo de 1994, y otro, acerca de Cooperación Económica y Comercial signado entre ambas repúblicas en noviembre de 2004. La política

¹⁰⁹ OVIEDO, Eduardo D., *La Política Exterior Argentina hacia la Península de Corea en el Ámbito Multilateral. Pasado Contemporáneo y Perspectivas*, “Estudios Coreanos en América Latina”, Buenos Aires: Ediciones Al Margen, p. 487-496.

comercial argentina hacia el Este Asiático se encuentra altamente concentrada en las relaciones económicas y políticas con China, lo cual representa un desafío para las importaciones desde Corea que tienen que enfrentarse con este gigante competidor.

Sin embargo, el fracaso de la diplomacia multilateral del MERCOSUR hacia China, además del desinterés de Japón y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) por el establecimiento de un vínculo institucionalizado, plantea una crisis en las negociaciones con los países del Asia.¹¹⁰ Como consecuencia los intentos malogrados con los mencionados actores asiáticos, las relaciones políticas y comerciales entre el MERCOSUR y otros países de esa región resultaron revalorizadas, como en el caso de India y Corea del Sur.

El 4 y 5 de mayo de 2005 se celebró en Asunción el primero de los cinco encuentros que han concretado el MERCOSUR y Corea. Durante el último encuentro, celebrado en la ciudad de Montevideo el 31 de octubre de 2007, las Partes presentaron los resultados del Estudio Conjunto sobre la Factibilidad de un Acuerdo Comercial entre el MERCOSUR y Corea iniciado en el año 2005. Dicho estudio, según lo expresaron los Estados involucrados, podría ser considerarlo una base para iniciar consultas con sectores productivos y exportadores acerca del interés y sensibilidad que presentaría un escenario negociador entre MERCOSUR y Corea.¹¹¹

El acuerdo de preferencias arancelarias firmado con India a inicios de 2004 y el compromiso público de las autoridades coreanas y de los países miembros proclives a alcanzar un acuerdo de libre comercio MERCOSUR-Corea, constituyen dos excepciones al fracaso de la política comercial común del bloque hacia la región. Todo parece indicar que esta relación puede seguir el camino iniciado con India. El establecimiento de un acuerdo de libre comercio con la República de Corea tendría un impacto favorable en Argentina, en la medida en que su oferta exportable sea favorecida por la apertura de la economía coreana. Esto dependerá principalmente del porcentaje de preferencias otorgados a los productos agropecuarios sobre el total que negocien los Estados partes, ya que ellos representan las principales exportaciones argentinas.¹¹²

¹¹⁰ OVIEDO, Eduardo D., *Factores que inciden en la determinación de la política exterior del presidente Kirchner hacia la península de Corea. Un análisis tras la visita de Roh Moo-Hyun a la Argentina*, "Estudios. Revista del Centro de Estudios Avanzados", Universidad Nacional de Córdoba, N° 20, Otoño-Primavera 2007, p. 183-195.

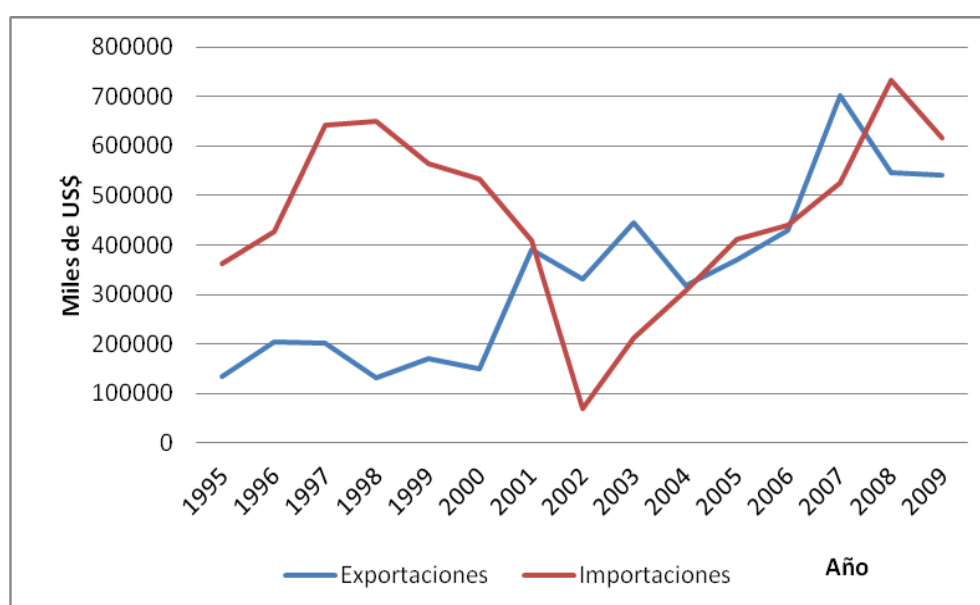
¹¹¹ Fuente: Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, <http://www.comercio.gov.ar>

¹¹² OVIEDO, *op. cit.*

2.3.1 Comercio de Argentina con Corea

En el siguiente gráfico se presenta el intercambio comercial entre ambos países, caracterizado por fuertes variaciones, principalmente por el lado las importaciones de origen coreanas, mientras que las exportaciones argentinas siguen una tendencia positiva.

Gráfico 18. Comercio bilateral Argentina – Corea 1995-2009. *En miles de dólares*



Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

Los quince años representados en el Gráfico 18 pueden ser divididos en tres subperíodos bien diferenciados. Hasta el año 2002, el intercambio comercial favorece ampliamente a Corea; las importaciones de productos coreanos alcanzan su valor máximo en 1997 y 1998 para luego comenzar a descender de manera cada vez más acentuada. Por el lado de las exportaciones, se observa que las mismas se mantienen en bajos niveles – generalmente inferiores a los 200 millones de dólares anuales – hasta 2001, año en el que se acrecientan fuertemente. En el segundo subperíodo, que comprende los años 2002, 2003 y 2004, las importaciones argentinas son fuertemente afectadas por la crisis económica, por lo cual, el comercio bilateral con Corea favorece a la Argentina.

El último subperíodo comenzó con el nuevo cambio de signo del saldo de la balanza comercial en el año 2005. Durante estos últimos años, el comercio bilateral se muestra más dinámico y su análisis es más complejo ya que no se ha definido claramente que tendencia toma el comercio bilateral Argentina-Corea. Las

exportaciones argentinas crecen con gran impulso hasta el año 2008, disminuyendo significativamente en ese año y manteniendo el mismo nivel en 2009. Por otro lado, las importaciones muestran una evolución positiva muy similar a la antes mencionada pero sólo registran una variación negativa en 2009 a raíz de la crisis financiera internacional.

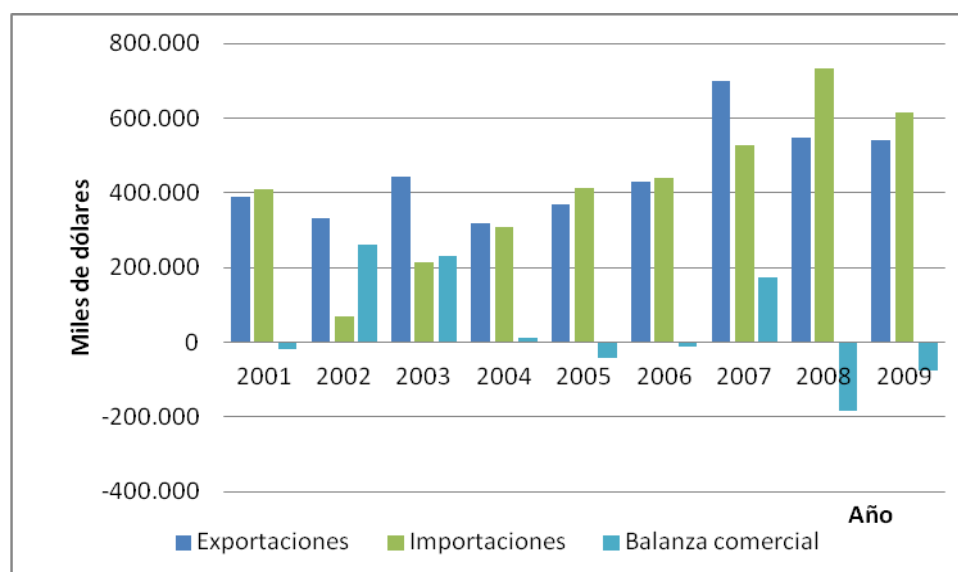
Como puede observarse en el próximo cuadro, el saldo de la balanza comercial favorece a Corea en 2005, 2006, 2008 y 2009. Por tanto, en los próximos años el comercio bilateral aparentemente favorecería levemente a Corea del mismo modo en que viene ocurriendo durante los últimos años.

Tabla 14. Intercambio comercial Argentina – Corea. *En miles de dólares*

Año	Exportaciones	Corea/X Total	Importaciones	Corea/M Total	Balanza comercial
2001	389.719	1,49%	409.519	2,02%	-19.800
2002	330.977	1,30%	69.585	0,77%	261.392
2003	444.725	1,52%	212.319	1,53%	232.406
2004	318.693	0,93%	307.674	1,37%	11.019
2005	368.815	0,93%	411.717	1,44%	-42.902
2006	428.629	0,94%	439.300	1,29%	-10.671
2007	700.877	1,27%	525.890	1,18%	174.987
2008	547.302	0,80%	731.675	1,27%	-184.373
2009	541.435	1,00%	616.139	1,60%	-74.704

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Las exportaciones argentinas a Corea, alcanzan su valor máximo en el año 2007 cuando superan los 700 millones de dólares, significando el 1,27 % del total exportado por Argentina en dicho año (Tabla 14). En cuanto a las importaciones, Argentina realiza las compras más importantes en el año 2008, pagando un total de 731 millones de dólares en concepto de compras al país peninsular. La participación de Corea como proveedor del mercado argentino cayó por debajo del 0,8 % en el año 2002, pero en los años posteriores fue mejorando gradualmente y en 2009 se ubicó en el orden del 1,60 %, lo que significó un valor superior a 540 millones de dólares.

Gráfico 19. Intercambio comercial Argentina – Corea. *En miles de dólares*

Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

Después de la crisis de 2001, la balanza comercial bilateral favorece a la Argentina durante los siguientes tres años, algo que luego sucede sólo en el año 2007 (Gráfico 19). Las importaciones argentinas de productos coreanos superaron los 730 millones de dólares en 2008, lo cual inclinó la balanza comercial a favor del país asiático en 184 millones de dólares. En el año 2009, las exportaciones argentinas prácticamente no variaron respecto al año anterior y las compras a Corea se reducen en más de 100 millones de dólares, sin embargo, la balanza comercial bilateral fue negativa para la Argentina.

Conforme a datos del INDEC, Corea representó el quinto mercado asiático en los años 2005 y 2006, detrás de China, India, Malasia e Indonesia, y el tercero en 2007, después de China e India.¹¹³ La importancia comercial de Corea del Sur para Argentina radica en las posibilidades del mercado de exportaciones agroalimentarias. Actualmente este sector se encuentra limitado por altas barreras arancelarias (con picos arancelarios en carnes, lácteos, aceites y azúcar), medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias especiales para productos agrícolas (porotos, trigo y maní), salvaguardias comunes (leche y camarones) y derechos antidumping, como sucede en el caso de maquinarias y productos químicos.¹¹⁴

¹¹³ OVIEDO, *op. cit.*, p. 189.

¹¹⁴ CEI, Centro de Estudios Internacionales, *El Comercio de la Argentina con Corea*, Obtenido de Internet el 24 de abril de 2010: <http://www.cei.gov.ar/>.

2.3.2 Productos Argentinos Exportados a Corea

En la siguiente tabla se pueden apreciar cómo fue la participación de los rubros que conformaron los 547 millones de dólares que Argentina exportó a Corea en 2008.

Tabla 15. Exportaciones argentinas a Corea por grandes rubros 2008. *En miles de dólares*

Rubro	Valor
Animales vivos	1
Azúcar y artículos de confitería	501
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	2.475
Café, té, yerba mate y especias	56
Calzado y sus partes componentes	4
Carburantes	-
Carnes y sus preparados	788
Caucho y sus manufacturas	--
Cereales	40
Extractos, curtientes y tintóreos	511
Frutas secas o procesadas	21
Gas de petróleo y otros hidrocarburos	26.020
Grasas y aceites	85.033
Grasas y aceites lubricantes	-
Lanas elaboradas	249
Manufacturas de cuero, marroquinería	111
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	28
Material de transporte terrestre	9
Materias plásticas y sus manufacturas	1.090
Metales comunes y sus manufacturas	1.494
Miel	5
Mineral de cobre y sus concentrados	165.870
Máquinas y aparatos, material eléctrico	2.878
Otros productos de origen animal	54
Papel, cartón, impresos y publicaciones	817
Pescados y mariscos elaborados	949
Pescados y mariscos sin elaborar	16.344
Piedras, metales preciosos, monedas	1
Pieles y cueros	18.172
Preparados de hortalizas, legumbres y frutas	2.436
Productos de molinería	634
Productos lácteos	9.677
Productos químicos y conexos	4.373
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	198.215
Resto de MOI	884
Resto de MOA	2.542
Resto de combustibles	-
Resto de productos primarios	46
Semillas y frutos oleaginosos	20
Tabaco sin elaborar	3.681
Textiles y confecciones	1.272
Total	547.302

Fuente: *Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010*

La Tabla 15 muestra que las principales exportaciones argentinas hacia el mercado coreano pertenecen al rubro de residuos y desperdicios de la industria alimenticia; en su totalidad, se trata de harina y pellets de soja – residuos sólidos de la extracción del aceite de soja – que, en el año 2008, alcanzaron un valor de exportación de 198 millones de dólares. En el año 2009, este flujo comercial fue muy afectado por la crisis internacional y apenas alcanzó el monto de 88,7 millones de dólares.¹¹⁵ El segundo rubro argentino en el mercado coreano fue el de minerales de cobre y sus concentrados, lo significó exportaciones de 165 millones de dólares en 2008.

Por otro lado, fueron cuatro los rubros argentinos que en 2008 no registraron a compradores coreanos: carburantes, caucho y sus manufacturas, grasas y aceites lubricantes y el resto de los combustibles. Otros sectores registraron niveles muy bajos, como en el caso de los animales vivos (algo que parece lógico entre dos países tan distantes geográficamente), piedras y metales preciosos, calzados y sus partes, miel y material de transporte terrestre. Una situación opuesta fue la de grasas y aceites, con ventas por 85 millones de dólares, e hidrocarburos, con 26 millones de dólares exportados a Corea en 2008. También tuvieron un buen desempeño las pieles y cueros, los pescados y mariscos sin elaborar y los productos lácteos.

¹¹⁵ International Trade Center (ITC), Obtenido de Internet el 7 de junio de 2010: <http://www.intracen.org/>.

Tabla 16. Principales productos argentinos exportados a Corea 2008. *En miles de dólares*

Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2008
2304.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya.	198.215
2603.00	Minerales de cobre y sus concentrados.	165.870
1507.10	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado.	81.967
2711.13	Butanos, licuado. (Combustibles)	26.020
0303.79	Los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas y...	13.031
4104.49	Cueros y pieles, de bovino, búfalo, o de equino, en estado seco crust, depilados,	12.411
0406.10	Quesos frescos (incluido el de lactosuero) sin fermentar y requesón.	6.882
2401.20	Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	3.681
4104.41	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado seco crust, de cueros y pieles	3.096
0307.99	Los demás moluscos e invertebrados secos, salados o en salmuera	2.954
1512.19	Los demás aceites de girasol o de cártamo y sus fracciones	2.451
4104.19	Cueros y pieles, de bovino, incluido búfalo, o de equino, en estado húmedo...	2.264
2204.21	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior	2.186
0404.90	Los demás productos de componentes naturales de la leche, incluso azúcar	1.946
2009.69	Jugo de uva, incl. el mosto, sin fermentar y sin adición de alcohol...	1.770
3004.90	Los demás medicamentos preparados	1.290
5603.93	Telas sin tejer de peso superior a 70 g/m2 pero inferior o igual a	1.175
1806.90	Los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan	1.126
8414.80	Los demás bombas y compresores de aire	1.111
3908.10	Poliamidas -6, -11, -12, -6,6, -6,9, -6,10 o -6,12, en formas primaria (Plásticos)	974
Resto	Demás productos	16.882
TOTAL	Todos los productos	547.302

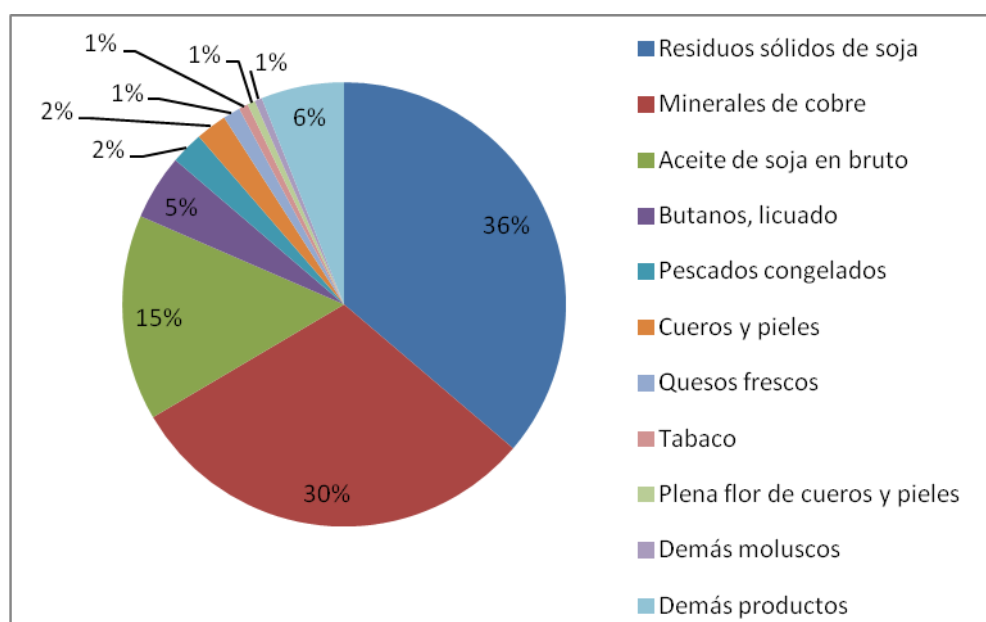
Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

En la Tabla 16 se destaca la importancia de la soja en el comercio de Argentina con Corea, algo que ya se observó anteriormente cuando se analizó las exportaciones argentinas a China. La sumatoria de las compras coreanas de aceite de soja argentino y de los residuos que se obtienen a partir de dicho proceso (pellets) arroja el mayúsculo valor de 280 millones de dólares durante el año 2008. Según datos del ITC, en el año 2009 estas exportaciones de aceite de soja se acrecentaron fuertemente, llegando al valor de 103 millones de dólares, mientras que las compras coreanas de

sus residuos se redujeron a menos del 50 %, siendo tan sólo de 88,7 millones de dólares.¹¹⁶

Entre los productos argentinos más demandados por Corea del Sur se encuentran muchos pertenecientes a la Sección IV del NCM: «*Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado*». Las tortas y demás residuos de la extracción de aceite de soja (2304.00), el tabaco total o parcialmente desvenado (2401.20), los vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2lts. (2204.21) y los jugos de uva, incluido el mosto (2009.69), son los productos del sector con mayores exportaciones a Corea.

Gráfico 20. Principales productos argentinos exportados a Corea en 2008. *Porcentaje sobre el valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

En el Gráfico 20 se expone cómo las exportaciones argentinas a Corea se encuentran concentradas en unos pocos productos. En el año 2008, los principales diez productos representaron el 94 % del valor total que Argentina exportó hacia el mercado coreano. Cada cinco dólares que recibió el país por las ventas efectuadas a Corea durante 2008, cuatro fueron generadas por el aceite de soja y sus residuos y los minerales de cobre sus concentrados. El cuarto producto más exportado fue el gas butano que, con 26 millones de dólares, explicó el 5 % de las compras del país

¹¹⁶Fuente: ITC (International Trade Center), op. cit., año 2010.

peninsular a la Argentina. Le siguen en importancia los cueros y pieles, los pescados congelados, los quesos frescos, el tabaco y los moluscos.

2.4. Política Comercial Argentina – Estados Unidos

Las relaciones bilaterales entre Argentina y EE.UU. datan desde comienzos del proceso independista en el siglo XXI, dando lugar a lo que Joseph S. Tulchin ha definido como “Una historia de desconfianza”.¹¹⁷ Las guerras mundiales (GM) del siglo XX fueron momentos donde se consolidó esa discriminación mutua y desconfianza en las relaciones bilaterales con el país del norte; EE.UU. participó de las dos GM y en ambas ocasiones ejerció presión para que Argentina se involucrara, pero éste no lo hizo. El país rioplatense se mantuvo neutro en la primera GM y, en la segunda, la temporaria neutralidad argentina fue mucho más marcada y recién declaró la guerra al eje en los últimos momentos.

En la segunda mitad de los '80, el restablecimiento de la democracia en Argentina y el fin de la guerra fría produjo un estado menor de inestabilidad en la región, avanzando en el proceso de integración. En los años '90, Estados Unidos se consolidó en muchos rubros como el primer inversor externo directo en Argentina, como en el caso de comunicaciones y energía. Sin embargo, en el año 2001 ambos países sufrieron fuertes shocks que modificaron las relaciones. A finales de ese año, Argentina entró en un estado de emergencia nacional, generando graves inconvenientes institucionales. Paralelamente, los atentados contra las torres gemelas, el 11 de septiembre, llevaron a EE.UU. a centrarse en la lucha contra el terrorismo y a priorizar la seguridad nacional.

En este contexto, ambos países se vieron obligados a dedicar todo su tiempo y energía a lo doméstico, restando importancia al desarrollo de las relaciones bilaterales.¹¹⁸ Sin embargo, existen también muchos temas convergentes en las agendas de los dos países. Entre estos encontramos la lucha contra el terrorismo, el narcotráfico y la proliferación de armas de destrucción masiva, tanto a nivel regional como internacional, donde Argentina demostró la mejor voluntad para participar en tratados bilaterales y multilaterales. Además, EE.UU. brinda asistencia técnica en el control de aduanas dentro de un mecanismo en la Triple Frontera llamado “Tres más Uno” (Argentina, Brasil y Paraguay + EE.UU.).

En el ámbito del comercio internacional, la integración de la Argentina al proceso globalizador mundial de la mano de los EE.UU., desarrollada durante el

¹¹⁷ TULCHIN, Joseph S., *Argentina and the United States: A Conflicted Relationship*, 1990.

¹¹⁸ COLOMBO SIERRA, Agustín, *Relaciones Bilaterales entre Argentina y Estados Unidos. Pasado y Presente*, “Woodrow Wilson International Center Reports on the Americas”, Nº 10, Washington D.C, 2004, p. 65-70.

gobierno de Ménem y de la Rúa – algo parecido a lo ocurrido a fines del siglo XIX con Inglaterra, ha quedado grabado en la historia argentina como un fracaso. Esta alianza norte-sur suponía que ante graves problemas internos, Argentina contaría con un auxilio desde Washington. Sin embargo, durante la crisis de 2001, EE.UU. se mostró distante y recién a fines de 2002 comenzó a facilitar las negociaciones entre Argentina y el FMI con el interés estratégico de preservar la estabilidad en América Latina, ante la probabilidad de otra caída Argentina que derrame sus efectos en la región. De esta manera finalizó el modelo económico neoliberal iniciado en los '90 que había intensificado la influencia estadounidense en Argentina.¹¹⁹

La concientización de la escasa relevancia que tiene Argentina para la Casa Blanca generó una revalorización de la alianza estratégica con Brasil en el marco del MERCOSUR. Esto se pudo observar durante las largas negociaciones para construir el ALCA donde las posiciones negociadoras de la Argentina y Brasil se unieron naturalmente frente a los EE.UU. en base un gran conjunto de intereses compartidos. Estos dos Estados sudamericanos no se oponían al tratado pero exigían la eliminación inmediata de los subsidios agrícolas y las subvenciones comerciales por parte de los EE.UU. En este marco, después de la cumbre de 2005 en la ciudad de Mar del Plata el ALCA entró en una profunda crisis por lo cual muchos lo consideran como un proyecto muerto.¹²⁰

Para el ingreso al mercado norteamericano la mayoría de las mercaderías argentinas están sujetas al pago de aranceles conforme a la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF). No obstante, los aranceles continúan siendo una importante barrera a las importaciones de productos argentinos ya que, si bien el arancel promedio de Estados Unidos es relativamente bajo (12 %), alcanza valores muy altos para algunos productos específicos como los jugos de limón, uva y mosto. A su vez los aranceles estacionales para algunas frutas y hortalizas se incrementan en la época de la oferta argentina (por ej. uvas, espárragos y peras).¹²¹

¹¹⁹ RUSSEL, Roberto, *Relaciones Bilaterales entre Argentina y Estados Unidos. Pasado y Presente*, "Woodrow Wilson International Center Reports on the Americas", N° 10, Washington D.C, 2004, p. 71-76.

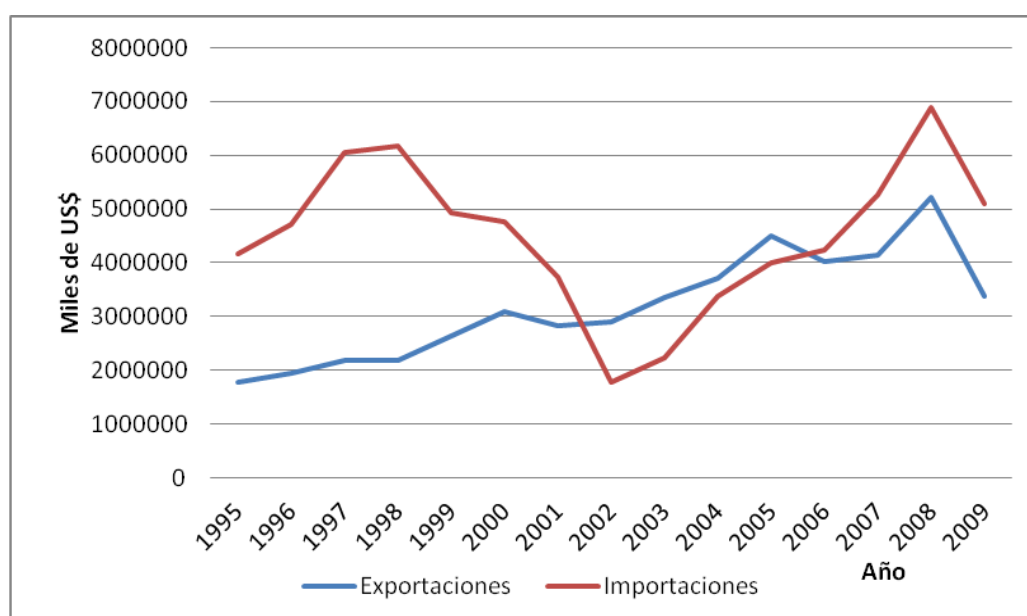
¹²⁰ USI, Eva, Imposible revivir el ALCA. Deutsche Welle. Obtenido de Internet el 3 de noviembre de 2005: <http://www.dw-world.de>

¹²¹ *Acuerdos Comerciales Suscriptos por Argentina*, Fundación ExportAr, Acceso a Mercados 2008.

2.4.1 Comercio de Argentina con Estados Unidos

Históricamente Argentina ha tenido un importante intercambio comercial con los EE.UU. Sin embargo, las exportaciones argentinas, típicamente agrícolas, compiten con la producción norteamericana es también uno de los grandes productores agroalimentarios, mientras que las importaciones argentinas de mercaderías producidas en el país del norte suelen ser de mayor agregado. Por tanto, en períodos normales, la Argentina tiene intercambios comerciales deficitarios con EE.UU.

Gráfico 21. Comercio bilateral Argentina – Estados Unidos 1995-2009. *En miles de dólares*



Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

Las importaciones argentinas de productos norteamericanos, desde 1995 hasta la actualidad, muestran grandes crecimientos y fuertes caídas (Gráfico 21). En la década de 1990 las manufacturas norteamericanas encontraron las puertas abiertas del mercado argentino y crecieron vertiginosamente hasta 1998, superando el valor de 6.000 millones de dólares. En el año siguiente las importaciones desde EE.UU. tienen una caída mayor a 1.000 millones de dólares y comienzan un período de desmejora que encuentra su piso en 2002 donde no superan los 2.000 millones de dólares. Con la gradual reactivación de la economía argentina, en 2008, las ventas de EE.UU. a la Argentina alcanzan su punto máximo – de casi 7.000 millones de dólares – para después, debido a la crisis financiera internacional, retroceder a un nivel similar al de 2007.

En contraste, si se analizan las exportaciones argentinas a EE.UU. durante el mismo período, se observa una tendencia positiva hasta el año 2009, donde la economía estadounidense es muy afectada por la crisis y las compras de productos argentinos disminuyen en casi 2.000 millones de dólares respecto al año anterior. En 2001 y 2002, las exportaciones argentinas muestran cierto estancamiento, al igual que en 2006 y 2007, donde las ventas a EE.UU. presentan una leve caída. En el año 2008 se registra una gran cantidad de envíos argentinos al mercado norteamericano, superando el valor anual de 5.000 millones de dólares.

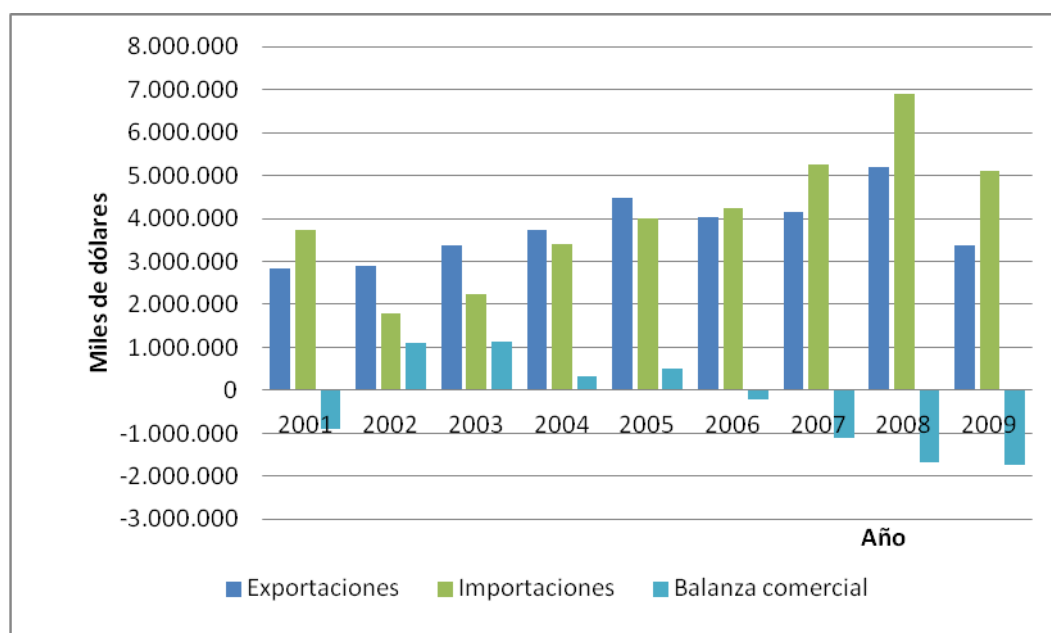
Tabla 15. Intercambio comercial Argentina – Estados Unidos. *En miles de dólares*

Año	Exportaciones	EE.UU./X Total	Importaciones	EE.UU./M Total	Balanza comercial
2001	2.824.256	10,77%	3.736.945	18,44%	-912.689
2002	2.891.973	11,39%	1.788.538	20,03%	1.103.435
2003	3.364.012	11,51%	2.238.170	16,28%	1.125.842
2004	3.722.641	10,90%	3.388.545	15,26%	334.096
2005	4.493.056	11,31%	3.997.673	14,06%	495.383
2006	4.025.331	8,80%	4.246.887	12,53%	-221.556
2007	4.153.420	7,55%	5.263.975	11,85%	-1.110.555
2008	5.209.776	7,59%	6.894.299	12,07%	-1.684.523
2009	3.371.371	6,23%	5.106.169	13,26%	-1.734.798

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En la Tabla 17 se observa que EE.UU. es más importante como proveedor del mercado argentino que como comprador de nuestros productos. En líneas generales, las importaciones argentinas de mercancías estadounidenses han ido en aumento durante los últimos años, a pesar de caer un 26 % interanual en 2009. En este contexto, la participación de EE.UU. como proveedor de Argentina se ha mantenido siempre por encima del 10 %, aproximándose al 20 % en varios años. En contraste, la participación del mercado estadounidense como destino de las ventas argentinas ha disminuido significativamente en los últimos años.

A principios de la década las exportaciones a EE.UU. representaban aproximadamente un 11 % del total, mientras que en 2009 apenas fue de un 6,23 %. Sin embargo, los montos de mercaderías argentinas importadas por el país del norte han ido en aumento – salvo en 2009, superando los 5.000 millones de dólares en 2008.

Gráfico 22. Intercambio comercial Argentina – Estados Unidos. *En miles de dólares*

Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

La crisis de 2001, junto a la devaluación del peso argentino, le permitió al país lograr un superávit comercial con los EE.UU. durante cinco años que, superando en 2003 y 2004 los mil millones de dólares. Sin embargo, en 2007 la demanda de importaciones norteamericanas aumentó significativamente, al igual que en 2008. En el año 2009, las importaciones y exportaciones bilaterales cayeron de manera similar por lo cual el déficit comercial de la Argentina con los EE.UU. significó un monto de 1.700 millones de dólares, manteniendo el nivel del año anterior.

2.4.2 Productos Argentinos Exportados a Estados Unidos

En el siguiente cuadro se presentan las exportaciones argentinas al mercado estadounidense realizadas en 2008, distinguiendo la participación de los diferentes rubros.

Tabla 18. Exportaciones argentinas a Estados Unidos por grandes rubros 2008. *En miles de dólares*

Rubro	Valor
Animales vivos	10.904
Azúcar y artículos de confitería	41.323
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	175.295
Café, té, yerba mate y especias	43.343
Calzado y sus partes componentes	1.937
Carburantes	884.347
Carnes y sus preparados	72.694
Caucho y sus manufacturas	43.103
Cereales	80.586
Extractos, curtientes y tintóreos	5.138
Fibras de algodón	-
Frutas frescas	72.179
Frutas secas o procesadas	27.508
Gas de petróleo y otros hidrocarburos	--
Grasas y aceites	102.276
Grasas y aceites lubricantes	954
Hortalizas y legumbres sin elaborar	10.218
Lanas elaboradas	1.285
Lanas sucias	114
Manufacturas de cuero, marroquinería	30.743
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	30.865
Material de transporte terrestre	78.787
Materias plásticas y sus manufacturas	31.653
Metales comunes y sus manufacturas	715.256
Miel	29.253
Máquinas y aparatos, material eléctrico	180.659
Otros productos de origen animal	1.357
Papel, cartón, impresos y publicaciones	12.048
Pescados y mariscos elaborados	45.255
Pescados y mariscos sin elaborar	17.664
Petróleo crudo	638.259
Piedras, metales preciosos, monedas	6.430
Pieles y cueros	94.440
Preparados de hortalizas, legumbres y frutas	265.115
Productos de molinería	86
Productos lácteos	56.037
Productos químicos y conexos	953.026
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	572
Resto de MOI	88.649

Resto de MOA	148.654
Resto de combustibles	41.429
Resto de productos primarios	8.044
Semillas y frutos oleaginosos	15.073
Tabaco sin elaborar	30.884
Textiles y confecciones	10.003
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	106.333
Total	5.209.775
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.</i>	

En la Tabla 18 se presentan las exportaciones argentinas a EE.UU. en 2008, presentando una diversificación mayor a lo observado anteriormente con China y Corea del Sur. Las mercancías argentinas más compradas por los estadounidenses pertenecen a los rubros de productos químicos, carburantes, metales comunes y sus manufacturas y petróleo crudo. Mientras que las exportaciones de productos químicos y conexos revisten la mayor importancia, representando un valor de casi 1.000 millones de dólares en 2008, otros sectores también generan un importante monto de ventas para la Argentina, como los preparados de hortalizas, legumbres y frutas, maquinas y aparatos, bebidas, MOA, y grasas y aceites.

A pesar de que, en líneas generales, la mayoría de los rubros presentan un buen valor exportado, existen unos pocos que no han penetrado el mercado norteamericano. En el año 2008, no se registraron exportaciones a EE.UU. en dos sectores productivos: fibras de algodón y gas de petróleo y otros hidrocarburos. El hecho de que Argentina y EE.UU. sean competidores en el mercado mundial de productos agrícolas explica el bajo nivel de intercambio de materias primas agrícolas (cereales y oleaginosas), así como de sus manufacturas más sencillas y los residuos de esta industria.

Tabla 19. Principales productos argentinos exportados a Estados Unidos 2008. En miles de dólares

Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2008
2710.19	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	742.156
3824.90	Las demás preparaciones aglutinantes para moldes	695.153
2709.00	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	638.259
2710.11	Alcohol de aviación	406.554
7601.20	Aleaciones de aluminio, en bruto.	198.047
7304.29	Los demás tubos y perfiles huecos sin soldaduras de hierro o acero	197.069
2204.21	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o	150.101
7601.10	Aluminio en bruto, sin alear.	117.956
2009.69	Jugo de uva, incl. el mosto, sin fermentar y sin adición de alcohol, incl. con adición de	99.739
1005.10	Semillas de maíz	77.324
2905.11	Alcohol metílico (metanol)	75.964
1602.50	Preparaciones y conservas, de la especie bovina.	73.026
8802.40	Aviones y demás vehículos aéreos, de peso en vacío, superior a 15000 k	70.880
2009.79	Jugo de manzana, sin fermentar y sin adición de alcohol, incl. con adición de azúcar u otros.	69.966
7304.19	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero.	69.870
0406.90	Los demás quesos.	55.246
3301.13	Aceites esenciales, de limón.	54.539
8708.50	Ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión, de vehículos.	51.448
3501.10	Caseína.	47.199
7304.59	Los demás tubos y perfiles huecos, sección circular de los demás aceros	46.574
Resto	Demás productos	1.577.248
TOTAL	Todos los productos	5.514.318

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

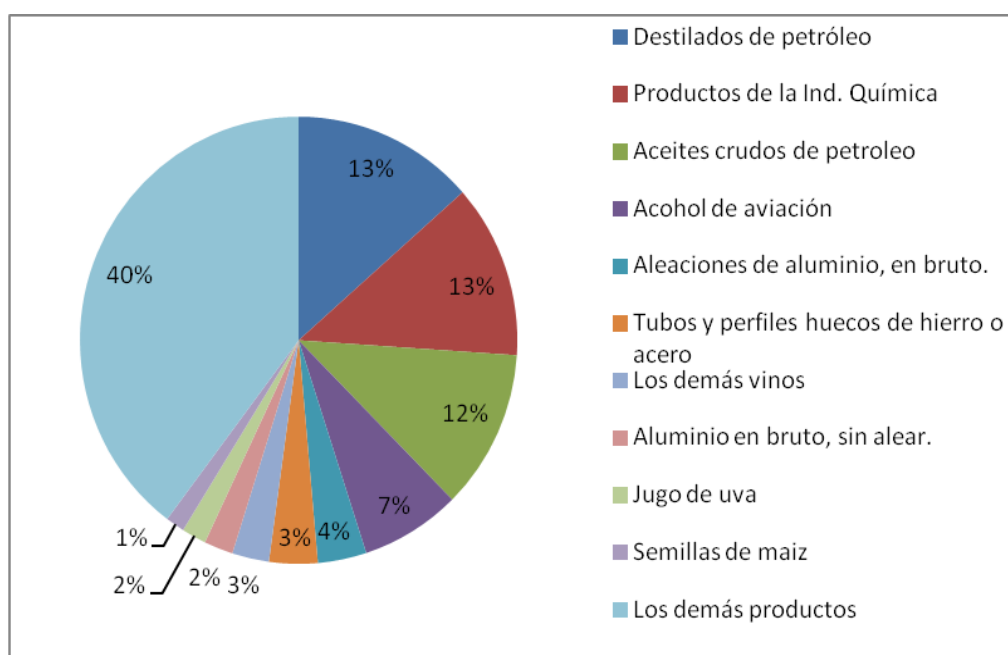
Tres de los cuatro productos argentinos más exportados a EE.UU. en 2008 corresponden al Capítulo 27 del NCM: «Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales».¹²² Así, las ventas argentinas de destilados de petróleo ligero (aceites medios y pesados), aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos, y de alcohol de aviación (aceites ligeros), hacia el mercado norteamericano, representaron más de 1.700 millones de dólares en

¹²² Nomenclador Común del MERCOSUR.

2008 (Tabla 19). Otro combustible que tiene una fuerte participación es el Metanol, con casi 76 millones de dólares en 2008. El segundo lugar de la tabla aparecen los productos diversos de las industrias químicas, incluidos en el correspondiente Capítulo 38 del NCM.

El sector metalúrgico reviste también una gran importancia para la Argentina en comercio bilateral con EE.UU. ya que este país compra grandes cantidades de aleaciones de aluminio, manufacturas de fundición, de hierro o acero (tubos y perfiles huecos) y aluminio en bruto. Por otro lado, Argentina también exporta al mencionado país alimentos y bebidas, entre los que destacan el vino, el jugo de uva, las preparaciones y conservas de la especie bovina, quesos y caseína. Por último, las exportaciones de material de transporte son otro de los sectores clave para el comercio argentino con los EE.UU.

Gráfico 23. Principales productos argentinos exportados a Estados Unidos 2008. Porcentaje sobre el valor total en dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

El grado de diversificación de las exportaciones argentinas a EE.UU. puede observarse en el Gráfico 23, donde los diez principales productos sólo representaron el 60 % del total exportado en 2008. A pesar de la mencionada diversificación, los combustibles y la industria química explicaron – en conjunto – casi la mitad (45 %) de las exportaciones argentinas al mercado estadounidense en dicho año. Además, destaca la participación de las aleaciones de aluminio en bruto, tubos y perfiles de

hierro o acero y aluminio en bruto, como así también, las ventas de vinos, jugos de uva y semillas de maíz.

2.5. Política Comercial Argentina – México

Las relaciones argentino-mexicanas datan desde comienzos del siglo XX debido a la inserción y proyección argentina en el escenario mundial anterior a la Primera Guerra Mundial. La Argentina del Centenario emergía como la economía latinoamericana con mayor desarrollo relativo, contando con uno de los índices de crecimientos más elevados del mundo. Por ello, los gobiernos mexicanos se esforzaron para acercarse a la Argentina, buscando ganar legitimidad en el espacio mundial.¹²³ Sin embargo, históricamente, los estrechos vínculos político-culturales no se han visto mayormente reflejados en sus relaciones económicas.

En la última década del siglo XX, ambos países toman decisiones estratégicas muy importantes en su política comercial: Argentina forma parte del MERCOSUR y México participa en el NAFTA, con todos los efectos políticos, económicos y culturales que esto produce en cada sociedad. Esto no implica un alejamiento entre estos dos países, pero sí produce un mayor desafío, con mayores potencialidades, en las relaciones bilaterales. Estas decisiones llevaron a que las exportaciones argentinas a México, que en 1985 representaban el 2 % de las importaciones de dicho país, cayeran al 0,3 % en 1996.¹²⁴ Sin embargo, el mercado mexicano puede ser válida vía de acceso al NAFTA para los empresarios argentinos, en tanto que Argentina puede cumplir con un rol similar para acceder al MERCOSUR.

Como miembro del ALADI, México implementa, con Argentina, el Acuerdo de Complementación Económica N° 6 (ACE 6) y la Preferencia Arancelaria Regional N° 4 (PAR 4). En este marco también se inscriben las negociaciones del MERCOSUR con México (ACE 55) que, en su inicio, se orientaba a concluir un acuerdo parcial que incluya los productos del Patrimonio Histórico y otros que resulten de interés para las partes, relegando la negociación de un acuerdo de libre comercio para una etapa posterior. Este acuerdo sienta las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y promueve la integración y complementación productiva de dicho sector.

El Acuerdo de Alcance Parcial – Complementación Económica N° 55, sobre el sector automotor, entró en vigor a partir del 1 de enero del 2003 y permanecerá vigente hasta tanto sea sustituido por un Acuerdo de Libre Comercio entre el

¹²³ YANKELEVICH, Pablo, *México-Mercosur. Un enfoque desde la relación México-Argentina*, Cámara de Comercio Argentina-Mexicana, Buenos Aires, 1997, Cap. 1.

¹²⁴ Fuente: ARGEXIM del CEI, <http://www.cei.gov.ar/>.

MERCOSUR y México. La consumación de un TLC con nuestro país se encuentra en un estado avanzado de negociación, habiéndose intercambiado ya listas de productos en abril del 2003. En adición, cabe destacar que el 5 de enero de 2006 entró en vigencia el acuerdo marco para la creación de un Área de Libre Comercio entre el MERCOSUR y México (ACE N° 54). De esta manera, Argentina goza de preferencias arancelarias sobre un listado de posiciones predeterminadas en los acuerdos aquí aludidos; el rango de las mismas oscila entre el 30 % y el 100 %.¹²⁵

El 30 de julio de 2007, la Argentina y México firmaron hoy un acuerdo de asociación estratégica con fuerte acento en materia económica, destinado a multiplicar los acuerdos comerciales y las inversiones bilaterales, en busca de una relación más profunda y previsible. Durante su presidencia, Néstor Kirchner invitó al país azteca a participar del MERCOSUR pero, si bien la oferta es considerada por el gobierno mexicano, la posibilidad de unirse al bloque es remota. Esto se debe a una fuerte resistencia del sector agrícola-ganadero local y de la mala experiencia del acuerdo bilateral con EE.UU.¹²⁶

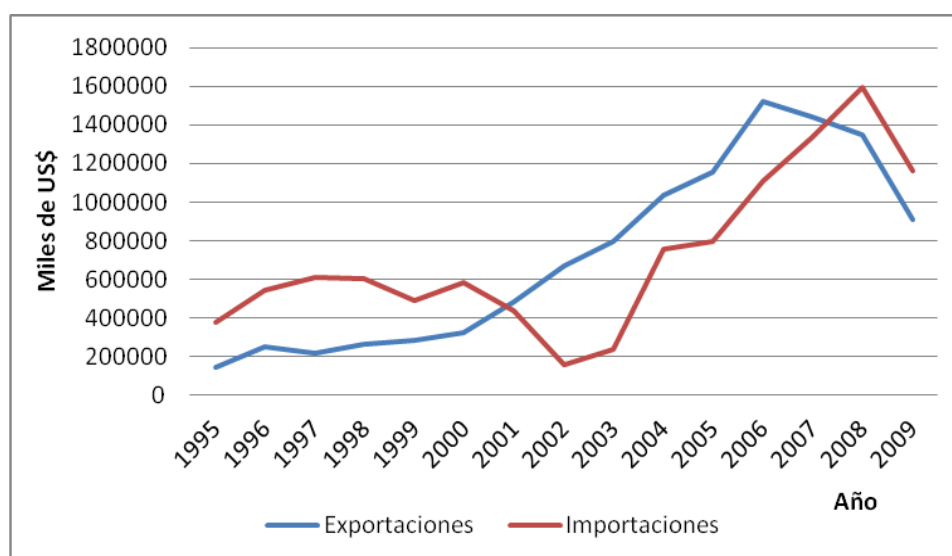
¹²⁵ Fundación. ExportAr, *Acuerdos Comerciales Suscriptos por Argentina*, Acceso a Mercados 2008.

¹²⁶ Consolidan la Argentina y México su relación bilateral. La Nación. Obtenido de Internet el 30 de julio de 2007: http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=930208

2.5.1 Comercio de Argentina con México

La inestabilidad de los flujos de comercio bilateral entre Argentina y México se explica principalmente por las recurrentes crisis económicas sufridas por ambos países en las últimas dos décadas, haciendo que – en términos relativos – las exportaciones argentinas al mercado mexicano durante los 90' sean menores de lo que vendía a principios de la década del ochenta.¹²⁷

Gráfico 24. Comercio bilateral Argentina – México 1995-2005. *En miles de dólares*



Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

Como muestra el Gráfico 24, las exportaciones argentinas a México muestran una tendencia positiva que se acrecentó a partir del año 2001 y tiene su punto máximo en 2006, superando los 1.500 millones de dólares. Mientras tanto, las importaciones argentinas de productos mexicanos se recuperan después de la crisis económica azteca pero caen en 1999 y, más profundamente, en 2001 y 2002. Con la recuperación de la economía argentina las compras a México aumentan de una manera sin precedentes hasta el año 2008 rozando el valor de 1.600 millones de dólares. Sin embargo, la crisis financiera internacional interrumpió el crecimiento del intercambio entre ambos países en 2009, aunque las exportaciones argentinas al mercado mexicano ya habían disminuido en 2008.

¹²⁷ Fuente: CEI, Obtenido de Internet el 5 de mayo de 2010: <http://www.cei.gov.ar/>.

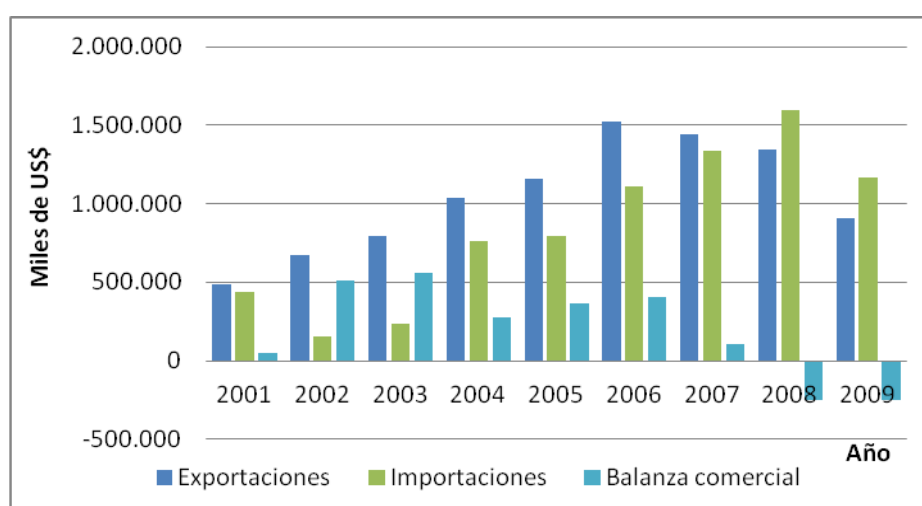
Tabla 20. Intercambio comercial Argentina – México. En miles de dólares

Año	Exportaciones	México/X Total	Importaciones	México/M Total	Balanza comercial
2001	485.189	1,85%	437.389	2,16%	47.800
2002	670.361	2,64%	157.937	1,77%	512.424
2003	796.309	2,72%	238.349	1,73%	557.960
2004	1.035.908	3,03%	757.946	3,41%	277.962
2005	1.158.663	2,92%	793.226	2,79%	365.437
2006	1.519.575	3,32%	1.110.926	3,28%	408.649
2007	1.439.486	2,62%	1.336.578	3,01%	102.908
2008	1.346.829	1,96%	1.595.330	2,79%	-248.501
2009	909.257	1,68%	1.164.050	3,02%	-254.793

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Al observar la participación del mercado mexicano como comprador de la producción argentina se aprecia la importancia que representó dicho destino durante la recuperación económica argentina (Tabla 20), representando más del 3 % del total exportado por Argentina en dos ocasiones, 2004 y 2006. Por otro lado, México superó la participación del 3 % como proveedor de productos importados para la Argentina en numerosas ocasiones, incluso en 2009 donde, a pesar de vender 400 millones de dólares menos que en 2008, aumentó su porción en el mercado argentino respecto al anterior.

Gráfico 25. Intercambio comercial Argentina – México. En miles de dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Desde el año 2001, la Argentina acumuló superávits comerciales con México, superando los 500 millones de dólares en 2002 y 2003 y por encima de los 400 millones de dólares en 2006 (Gráfico 25). Después de dicho año las exportaciones

argentinas a México comienzan a decrecer y el superávit se convierte en un importante déficit. En 2008 y 2009, la balanza comercial bilateral favoreció a México en montos que rondan los 250 millones de dólares anuales. Estas diferencias en el intercambio se explican por la caída de las exportaciones argentinas durante tres años consecutivos.

2.5.2 Productos Argentinos Exportados a México

A continuación se presenta una tabla que muestra, distinguiendo cada rubro exportador, el total de las ventas que realizó la Argentina al mercado mexicano en 2008.

Tabla 21. Exportaciones argentinas a México por grandes rubros 2008. *En miles de dólares*

Rubro	Valor
Animales vivos	238
Azúcar y artículos de confitería	1.892
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	16.936
Café, té, yerba mate y especias	292
Calzado y sus partes componentes	116
Carburantes	8.047
Carnes y sus preparados	1.214
Caucho y sus manufacturas	5.539
Cereales	2.625
Extractos, curtientes y tintóreos	7.167
Frutas frescas	7.002
Frutas secas o procesadas	620
Gas de petróleo y otros hidrocarburos	77.043
Grasas y aceites	39.094
Grasas y aceites lubricantes	115
Hortalizas y legumbres sin elaborar	8.353
Lanas elaboradas	20.976
Manufacturas de cuero, marroquinería	845
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	1.596
Material de transporte terrestre	578.004
Materias plásticas y sus manufacturas	17.379
Metales comunes y sus manufacturas	127.160
Máquinas y aparatos, material eléctrico	71.762
Otros productos de origen animal	12
Papel, cartón, impresos y publicaciones	16.096
Pescados y mariscos elaborados	683
Pescados y mariscos sin elaborar	64
Piedras, metales preciosos, monedas	186
Pieles y cueros	46.861
Preparados de hortalizas, legumbres y frutas	22.837
Productos de molinería	36
Productos lácteos	10.817
Productos químicos y conexos	92.826
Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	1.879
Resto de MOI	23.144
Resto de MOA	59.394
Resto de combustibles	--
Resto de productos primarios	36.308
Semillas y frutos oleaginosos	26.317
Tabaco sin elaborar	8.822

Textiles y confecciones	6.531
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	-
Total	1.346.828
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.</i>	

La Tabla 21 muestra una participación bastante repartida entre los diferentes rubros exportadores al mercado mexicano. Empero, hay un sector que se distingue por su alto valor exportado en comparación con los demás; las ventas de materiales de transporte terrestre alcanzaron en 2008 un monto cercano a los 580 millones de dólares, siendo el principal rubro exportador para el comercio Argentina – México. En segundo lugar se encuentran los envíos de metales comunes y sus manufacturas, representando un valor de 127 millones de dólares. Le siguen en importancia los productos químicos y conexos, gas de petróleo y otros hidrocarburos, maquinas y aparatos (material eléctrico), MOA y grasas y aceites.

Por otro lado, si se analiza los rubros con menor actividad se observa que en el caso de resto de combustibles y vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial no se registraron exportaciones argentinas a México durante 2008. Algunos otros rubros si concretaron envíos pero estos fueron muy bajos, por debajo de los 65 mil de dólares anuales, tal es el caso de los productos de origen animal, productos de molinería y pescados y mariscos sin elaborar. Un nivel algo superior mostraron las exportaciones de grasas y aceites lubricantes, calzados y sus componentes, piedras y metales preciosos, animales vivos y café, té, yerba mate y especias.

Tabla 22. Principales productos argentinos exportados a México 2008. *En miles de dólares*

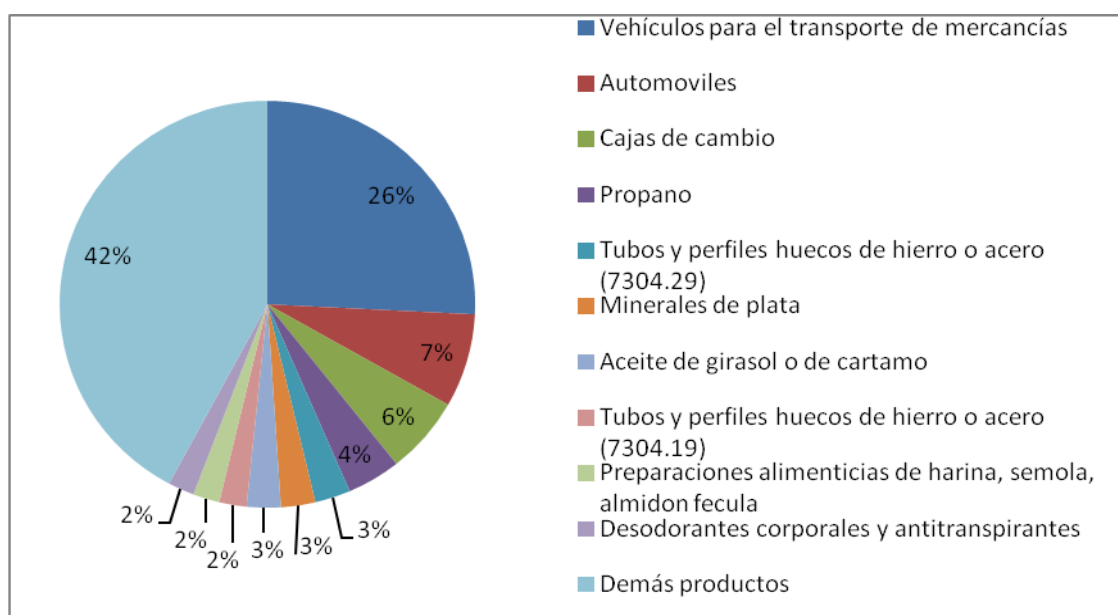
Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2008
8704.31	Los demás vehículos para el transporte de mercancías con motor	347.239
8703.23	Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500	100.070
8708.40	Cajas de cambio	82.498
2711.12	Propano, licuado.	56.331
7304.29	Los demás tubos y perfiles huecos sin soldaduras de hierro o acero	37.220
2616.10	Minerales de plata y sus concentrados.	36.145
1512.11	Aceite de girasol o de cártamo, y sus fracciones en bruto	35.552
7304.19	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero	28.686
1901.90	Las demás preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón fécula	27.855
3307.20	desodorantes corporales y antitranspirantes	27.638
7304.59	Los demás tubos y perfiles huecos, sección circular de los demás aceros	27.510
1806.90	Los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan	26.403
2711.13	Butanos, licuado.	20.713
1207.99	Las demás semillas incluso quebrantados.	19.484
7601.20	Aleaciones de aluminio, en bruto.	17.355
5105.29	Las demás lanas peinadas, excepto a granel.	16.728
4104.41	Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado seco crust, de cueros y pieles d	15.205
8708.50	Ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión, de vehículos	14.019
4104.49	Cueros y pieles, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, en estado seco crust, depilados,	12.574
2204.21	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o	12.492
Resto	Demás productos	385.111
TOTAL	Todos los productos	1.346.828

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

Los tres productos argentinos más comprados por los mexicanos en 2008 pertenecen al capítulo 87 del NCM: «*Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios*» (Tabla 22). Las exportaciones a México de vehículos para el transporte de mercaderías con motor (8704.31) generaron ingresos para la Argentina por un monto de 347 millones de dólares en 2008, mientras que los vehículos automóbiles para el transporte de personas (8703.23) y de cajas de cambio (8708.40) alcanzaron valores de 100 millones y 82 millones de dólares, respectivamente. Dentro del capítulo 87 también se destaca la exportación de ejes con diferencial (8708.50), aportando 14 millones de dólares.

Otros sectores con buena participación en las exportaciones al mercado mexicano son el de productos minerales y el de metales comunes y sus manufacturas. Dentro de los productos minerales, destacan las exportaciones de gas propano licuado (2711.12), minerales de plata y sus concentrados (2616.10) y gas butano (2711.13). Por otro lado, entre los metales comunes y sus manufacturas más exportados se encuentran los tubos y perfiles huecos de hierro o acero, sin soldadura, comprendiendo las sub-partidas 7304.29, 7304.19 y 7304.59, y las aleaciones de aluminio, en bruto (7601.20). En el próximo gráfico se presentan los principales diez productos que Argentina exportó a México en 2008.

Gráfico 26. Principales productos argentinos exportados a México 2008. *Porcentaje sobre el valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

En el Gráfico 26 puede observarse que las exportaciones argentinas a México presentan un interesante grado de diversificación, aún mayor que la encontrada con los EE.UU. A pesar de que los diez principales productos representan el 58 % del total exportado hacia el mercado mexicano, los envíos de vehículos para el transporte de mercaderías tienen un gran protagonismo, estando presente en una de cada cuatro compras que México realiza con Argentina. Las exportaciones de automóviles y cajas de cambio son los que siguen en importancia pero con una participación mucho menor, siendo del 6 % y 7 % respectivamente.

Entre los productos que completan la serie se encuentran las ventas de gas propano, tubos y perfiles huecos de hierro o acero (7304.29 y 7304.19), minerales de plata y sus concentrados, aceite en bruto de girasol o de cártamo, preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón, fécula o extracto de malta (dulce de leche, extracto de malta, los demás) y desodorantes corporales y antitranspirantes.

2.6. Política Comercial entre Argentina y Chile

La relación exterior entre Argentina y Chile nació con la alianza que se conformó durante la guerra de independencia contra España, obteniendo la victoria gracias al arduo trabajo de los héroes independentistas José de San Martín y Bernardo O'Higgins. Sin embargo, el interés de ambos países por adjudicarse la totalidad del territorio patagónico generó una disputa fronteriza que estropeo rápidamente las relaciones que tan bien habían iniciado. En 1881, Chile se encontraba en guerra contra Bolivia y Perú y, con a fin de evitar que Argentina se aliara a estos dos países, el gobierno chileno decidió ceder la región de la Patagonia, manteniendo la posesión sobre el este del Estrecho de Magallanes.¹²⁸

Las disputas fronterizas continuaron acercándose en varias ocasiones al conflicto bélico. En 1902, se estableció la actual frontera cuando la corona británica intervino para evitar que Chile y Argentina iniciaran una guerra. En los inicios de la segunda mitad del siglo XX, el problema entre las diferentes interpretaciones del Tratado de 1881 se agudizó cuando Argentina comenzó a reclamar soberanía legítima sobre el grupo de islas ubicadas al sur del Canal de Beagle. En 1971, este conflicto fue a Arbitraje y en 1977 el tribunal dictaminó que las islas y todas las formaciones adyacentes pertenecen a Chile. Pocos meses después, el gobierno militar argentino – encabezado por Jorge Videla – declaró nula la decisión arbitral e intensificó su reclamo sobre las islas en cuestión.

El fin de este extenso conflicto fronterizo comenzó a solucionarse cuando en diciembre de 1978 el Papa Juan Pablo II envió a Antonio Samoré como mediador, evitando exitosamente la guerra y proponiendo un nuevo y definitivo límite de fronteras. Finalmente, en 1984, los ministros de relaciones exteriores de los dos países sudamericanos firmaron en la ciudad de Roma el *Tratado de Paz y Amistad entre Argentina y Chile*, poniendo punto final al conflicto. Durante la década de los noventa, ambos países resolvieron casi todas las disputas fronterizas que estaban pendientes. Esto permitió el acercamiento entre los dos países y el inicio la integración política y económica entre los dos gobiernos más australes del continente.

Actualmente, la vinculación económica – comercial de Chile con Argentina se enmarca en el ACE 35, suscrito entre Chile-MERCOSUR en 1996. No obstante, se mantienen vigentes las disposiciones del ACE N° 16 Chile – Argentina, firmado el 2 de

¹²⁸ *Tratado de límites entre Argentina y Chile 1881*, Buenos Aires, 23 de julio de 1881.

agosto de 1991, que no sean incompatibles con el ACE N° 35 que signaron los Estados Parte el 25 de junio de 1996. Este acuerdo entre Chile y el Mercado Común del Sur establece a Chile como miembro asociado del MERCOSUR y se encuentra vigente desde el 1 de octubre de 1996. A través del tiempo el propósito del mismo ha experimentado importantes cambios ya que además de trabajar en la apertura del comercio bilateral también se avanza hacia una asociación de carácter político.

Mediante el ACE N° 35 se prevé alcanzar una ZLC entre ambas Partes en un plazo de diez años, a través de un Programa de Liberación Comercial que se aplica a los productos originarios y procedentes de los territorios de las Partes Contratantes. El programa consiste en desgravaciones progresivas y automáticas aplicables sobre los gravámenes vigentes para terceros países. Se estableció que a partir del primero de enero de 2004 gozarán de arancel cero (100% de preferencia) más de 1.500 ítems de exportación argentina. El ALC se irá perfeccionando paulatinamente con la desgravación de los productos sensibles incluidos en distintos anexos de acuerdo con su grado de sensibilidad (1 de enero de 2006 y 1 de enero de 2011). El último plazo establecido es el primero de enero del 2014 (para el trigo y harina de trigo).

En el campo de la integración política, el mayor avance se observa a partir de la incorporación de Chile al Mecanismo de Consulta y Concertación Política del MERCOSUR, que no forma parte del ACE sino que corresponde a una instancia propia del bloque. Chile participa desde la segunda reunión sobre diálogo político entre los Estados Partes efectuada en julio de 1997. Posteriormente, este mecanismo se transformó en el Foro de Consulta y Concertación Política en el cual Argentina también participa y que tiene por objeto estructurar la relación bilateral.

El Acuerdo también prevé un régimen de solución de controversias, el que cuenta con una etapa arbitral cuyos fallos son vinculantes. En materia de competencia desleal, valoración aduanera, defensa de la competencia el Acuerdo desarrolla algunos instrumentos básicos y remite a la legislación marco del Acuerdo de Marrakech (constitutivo de la OMC), el que constituye el marco de derechos y obligaciones al que deben ajustarse las políticas comerciales y los compromisos asumidos por las Partes.

En su Artículo 46, el Acuerdo establece que su administración y evaluación estará a cargo de una Comisión Administradora integrada por el Grupo Mercado Común del MERCOSUR y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Entre las largas atribuciones de dicha Comisión Administradora (Art. 47), se destaca la

evaluación periódica de los avances del programa de liberación, la determinación de las modalidades y plazos en que se llevarán a cabo las negociaciones destinadas a la realización de los objetivos del Acuerdo, la participación como instancia de negociación en la solución de controversias, entre otras.¹²⁹

La Comisión Administradora adopta sus decisiones mediante resoluciones, las que son formalizadas como enmiendas al ACE 35 mediante Protocolos Adicionales, tarea que compete a la Secretaría General de la ALADI y las representaciones diplomáticas de las Partes Signatarias ante dicho organismo. A través de numerosos Protocolos Adicionales¹³⁰, el Acuerdo incorpora normativas que no se circunscriben al tratamiento de temas arancelarios, sino que incluye disciplinas relativas a Servicios, Inversiones, Integración Física, Transporte, Cooperación Técnica, entre otros.

Los notorios avances en la integración fronteriza, los crecientes lazos de interdependencia y la cooperación intergubernamental en sus diversas instancias exhiben rasgos distintivos en el escenario de las relaciones sudamericanas, fomentada y orientada por la Diplomacia Presidencial. Asimismo, el dinamismo de las relaciones en áreas fronterizas, la cooperación entre provincias y regiones que se sienten crecientemente interdependientes en temas económicos, sociales, ambientales, incluyendo el desarrollo de obras de infraestructura y el ofrecimiento de servicios turísticos conjuntos, genera un grado de entrelazamiento del que no hay vuelta atrás en las relaciones argentino-chilenas.¹³¹

A raíz del sismo que azotó al territorio chileno en febrero de 2010, este país debió replantear su relación comercial con todos sus países vecinos. Los daños materiales ocasionados por la catástrofe natural se calculan en unos 30.000 millones de dólares, lo que significa un 17 % del PIB chileno. En este contexto, se espera que las inversiones chilenas en Argentina disminuyan fuertemente, algo que cobra mayor importancia si se recuerda que este país rioplatense es el principal destino histórico para los inversionistas chilenos. Las regiones de Maule y Bío Bío fueron las más afectadas por el terremoto y, si bien los pilares de la economía chilena se encuentran en el norte y en la región metropolitana de Santiago, estas aportan el 14 % del PIB y son sede de la industria pesquera, forestal, vitivinícola, siderúrgica y astillera.

¹²⁹ Cámara Chileno Argentina de Comercio. Obtenido de Internet en abril de 2010: <http://www.camarco.cl/>.

¹³⁰ El 14 de abril de 2010 se promulgó el 55º Protocolo Adicional al ACE Nº 35, celebrado entre los gobiernos de los estados parte del MERCOSUR y el gobierno de Chile.

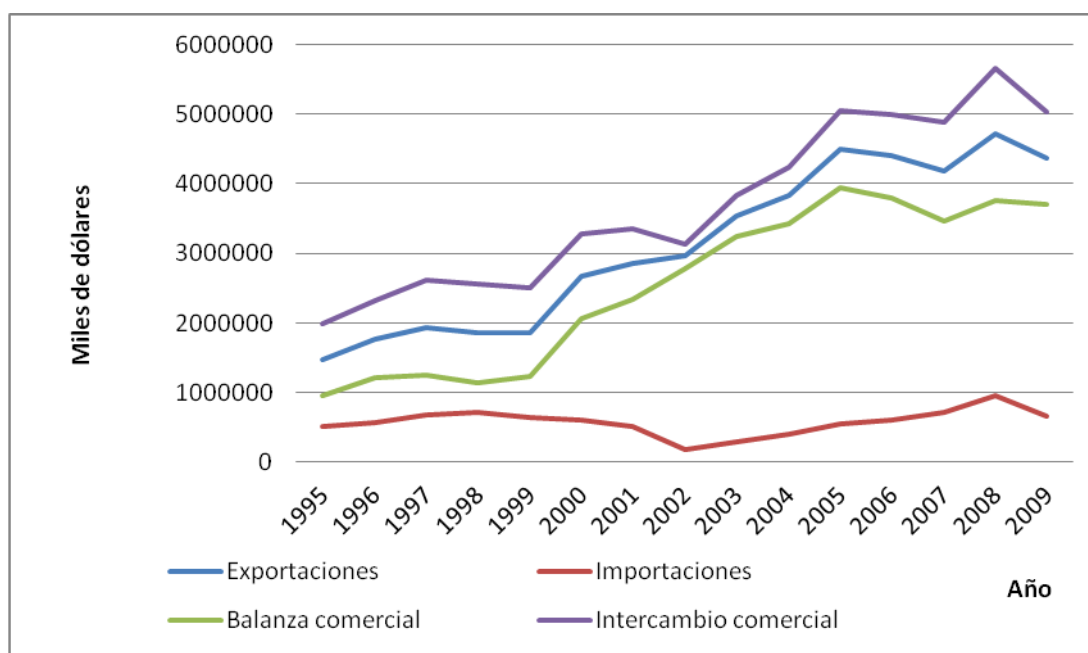
¹³¹ COLACRAI, Miryam, *Las Relaciones Bilaterales Argentina-Chile*, Universidad Nacional de Córdoba, Centro de Estudios Avanzados, Estudios Nº 18, otoño 2006, p. 71.

Justamente, los tres sectores productivos más afectados fueron el forestal, el siderúrgico y el pesquero.¹³²

2.6.1 Intercambio Comercial Argentina – Chile

A partir del restablecimiento de la democracia en Chile, el 11 de marzo de 1990, las relaciones comerciales entre Argentina y este país se han incrementado fuertemente. En ese año, el valor del intercambio comercial bilateral era de apenas 616,6 millones de dólares, siendo las exportaciones argentinas por un monto algo superior a los 500 millones de dólares.¹³³ El aumento de este intercambio comercial puede apreciarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 27. Intercambio comercial Argentina – Chile 1995-2009. En miles de dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En el período leído (1995-2009), el aumento del intercambio comercial argentino-chileno se explica principalmente por el incremento progresivo de las exportaciones argentinas (Gráfico 27). El valor intercambiado en 2009 equivale al 253,5 % de lo que comerciaban ambos países en 1995. Las exportaciones argentinas a Chile se encuentran encima de los 4.000 millones de dólares anuales desde 2005, mientras que las exportaciones chilenas al mercado argentino, muestran una leve

¹³² Por el sismo, Chile replantea sus negocios con la Argentina. La Nación. Obtenido de Internet el 28 de marzo de 2010: <http://www.lanacion.com.ar/>.

¹³³ Banco Central de Chile, Indicadores de Comercio Exterior. Obtenido de Internet el 20 de abril de 2010: <http://www.bcentral.cl/>.

tendencia positiva desde 2002 pero no han logrado superar el valor anual de 1.000 millones de dólares. Esto genera que la balanza comercial esté claramente inclinada hacia el lado argentino, que en 2008 y 2009 registró un superávit por encima de los 3.700 millones de dólares anuales.

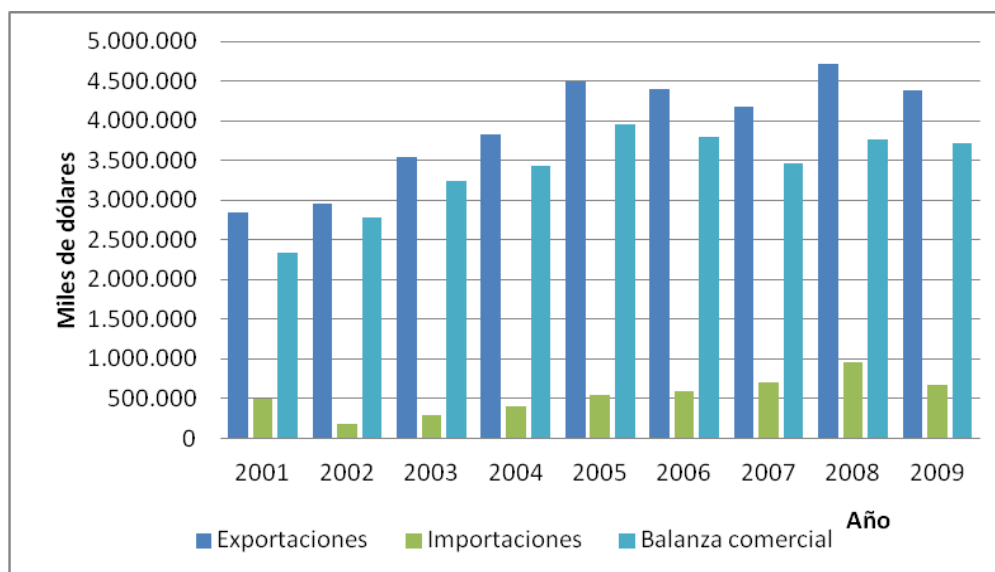
Si se analizan las exportaciones argentinas hacia el vecino mercado trasandino, se percibe una marcada tendencia positiva que toma impulso después de 1999. Las ventas argentinas alcanzan el punto máximo en el año 2008, superando el monto anual de 4.700 millones de dólares. Por otro lado, ese mismo año también encuentran su punto máximo las exportaciones chilenas destinadas a Argentina, logrando un valor de 951 millones de dólares. Sin embargo, la tendencia del ingreso de productos chilenos al mercado argentino es bastante débil, por lo que, después de la crisis argentina de 2001, recién en el año 2007 Chile recuperó el nivel de exportación que presentaba en 1998.

Tabla 23. Intercambio comercial Argentina – Chile. *En miles de dólares*

Año	Exportaciones	Chile/X Total	Importaciones	Chile/M Total	Balanza comercial
2001	2.849.865	10,87%	505.723	2,50%	2.344.142
2002	2.957.813	11,65%	176.629	1,98%	2.781.184
2003	3.537.587	12,10%	289.835	2,11%	3.247.752
2004	3.834.624	11,23%	404.456	1,82%	3.430.168
2005	4.499.694	11,32%	548.986	1,93%	3.950.708
2006	4.403.818	9,62%	599.458	1,77%	3.804.360
2007	4.180.184	7,60%	708.458	1,59%	3.471.726
2008	4.715.679	6,87%	951.740	1,67%	3.763.939
2009	4.376.439	8,09%	665.007	1,73%	3.711.432

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En el anterior gráfico se mostraba que el valor del intercambio comercial argentino-chileno ha ido en aumento durante los últimos años, sin embargo, en la Tabla 23 se aprecia que ambos países muestran un leve decrecimiento como mercado de destino para sus exportaciones. En 2003, el 12 % de lo exportado por Argentina se destinaba a Chile, mientras que en 2008 la participación de este mercado fue sólo del 6,87 %. Por otro lado, en 2001, el 2,5 % de las exportaciones chilenas llegaban al país rioplatense, ratio que cayó al 1,59 % en 2007. Empero, esto no significa un menor intercambio entre ambos países, sino que las exportaciones argentinas y chilenas tuvieron un incremento relativo hacia otros mercados internacionales.

Gráfico 28. Intercambio comercial Argentina – Chile. *En miles de dólares*

Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

El Gráfico 28 muestra la importancia que reviste Chile como mercado de destino para los productores argentinos. Durante los tiempos más críticos para la economía argentina las importaciones de productos chilenos disminuyeron pero las exportaciones a ese país se mantuvieron en aumento, permitiendo un aumento del superávit comercial argentino. Las exportaciones argentinas decrecieron en sólo tres ocasiones, 2006, 2007 y 2009, después de un fuerte aumento en 2008. Por el otro lado, las ventas de Chile a la Argentina, con una tendencia positiva menos acentuada, sólo disminuyeron durante los peores momentos de crisis: en 2002, en plena crisis económica argentina; y en 2009, cuando los efectos de la crisis financiera internacional se hicieron más profundos y generalizados.

2.6.2 Productos Argentinos Exportados a Chile

A continuación se presentan como estuvieron compuestos los 4.715 millones de dólares que Argentina exportó a Chile en el año 2008, por grandes rubros. También se presentan dos cuadros con los envíos argentinos hacia la Zona Franca de Iquique y hacia la Zona Franca de Punta Arenas, lo que representa un monto total de 997.000 dólares.

Tabla 24. Exportaciones argentinas a Chile por grandes rubros 2008. *En miles de dólares*

Rubro	Valor
Animales vivos	412
Azúcar y artículos de confitería	77.612
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	32.270
Café, té, yerba mate y especias	11.098
Calzado y sus partes componentes	10.814
Carburantes	5.771
Carnes y sus preparados	154.351
Caucho y sus manufacturas	12.979
Cereales	458.890
Energía eléctrica	40.310
Extractos, curtientes y tintóreos	529
Fibras de algodón	133
Frutas frescas	68
Frutas secas o procesadas	4.177
Gas de petróleo y otros hidrocarburos	812.063
Grasas y aceites	390.326
Grasas y aceites lubricantes	60.791
Hortalizas y legumbres sin elaborar	5.323
Lanas elaboradas	3.536
Lanas sucias	-
Manufacturas de cuero, marroquinería	3.282
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	42.926
Material de transporte terrestre	230.900
Materias plásticas y sus manufacturas	186.471
Metales comunes y sus manufacturas	192.887
Mineral de cobre y sus concentrados	--
Máquinas y aparatos, material eléctrico	185.518
Otros productos de origen animal	290
Papel, cartón, impresos y publicaciones	162.667
Pescados y mariscos elaborados	1.711
Pescados y mariscos sin elaborar	4.099
Petróleo crudo	208.042
Piedras, metales preciosos, monedas	1.122
Pieles y cueros	8.235
Preparados de hortalizas, legumbres y frutas	31.067
Productos de molinería	48.166
Productos lácteos	34.987
Productos químicos y conexos	388.723

Residuos y desperdicios de la industria alimenticia	255.442
Resto de MOI	61.562
Resto de MOA	105.838
Resto de combustibles	5.135
Resto de productos primarios	40.347
Semillas y frutos oleaginosos	47.089
Tabaco sin elaborar	390
Textiles y confecciones	43.632
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	343.694
Total	4.715.677
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.</i>	

En la Tabla 24 se muestra una participación bastante repartida entre los rubros exportadores argentinos respecto a los envíos al mercado chileno. Sin embargo, el grueso de las exportaciones es generada por el gas de petróleo y otros hidrocarburos, con 812 millones de dólares destinados a Chile en 2008. En orden de importancia, aparecen otros rubros esenciales, como el de cereales, grasas y aceites y productos químicos y conexos, con ventas anuales aproximadas a los 400 millones de dólares cada uno. También deben mencionarse los envíos de vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial; residuos y desperdicios de la industria alimenticia; material de transporte terrestre y petróleo crudo.

Por otro lado, analizando los rubros con menores ventas al mercado chileno, no se registran, en 2008, exportaciones argentinas de lanas sucias ni de mineral de cobre y sus concentrados, dos sectores en los que el país vecino se presenta como exportador neto. Pero son pocos los rubros argentinos con bajos niveles de participación como proveedores de Chile, entre estos se puede mencionar productos pertenecientes a frutas frescas, fibras de algodón, tabaco sin elaborar, otros productos de origen animal, animales vivos y extractos, curtientes y tintóreos.

Tabla 25. Exportaciones argentinas a Zona Franca Iquique por grandes rubros 2008. *En miles de dólares*

Rubro	Valor
Café, té, yerba mate y especias	2
Caucho y sus manufacturas	16
Resto de MOA	18
Semillas y frutos oleaginosos	1
Textiles y confecciones	4
Total	42
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.</i>	

En el año 2008, sólo cinco rubros argentinos realizaron exportaciones a la Zona Franca chilena de Iquique (Tabla 25). Las exportaciones totales fueron de 42 mil

dólares, tratándose de productos pertenecientes a cauchos y sus manufacturas o al resto de MOA en el 80 % de los envíos realizados. El resto de las mercaderías argentinas que ingresaron a la zona franca fueron textiles y confecciones, café, té, yerba mate y especias y semillas y frutos oleaginosos, generando apenas 7 mil dólares en conjunto.

Tabla 26. Exportaciones argentinas a Zona Franca Punta Arenas por grandes rubros 2008. En miles de dólares

Rubro	Valor
Azúcar y artículos de confitería	33
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	123
Café, té, yerba mate y especias	72
Calzado y sus partes componentes	2
Caucho y sus manufacturas	1
Cereales	22
Frutas frescas	--
Grasas y aceites lubricantes	1
Hortalizas y legumbres sin elaborar	6
Manufacturas de cuero, marroquinería	1
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	25
Material de transporte terrestre	97
Materias plásticas y sus manufacturas	47
Metales comunes y sus manufacturas	2
Máquinas y aparatos, material eléctrico	6
Papel, cartón, impresos y publicaciones	121
Preparados de hortalizas, legumbres y frutas	45
Productos de molinería	1
Productos químicos y conexos	11
Resto de MOI	14
Resto de MOA	276
Semillas y frutos oleaginosos	7
Textiles y confecciones	29
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	14
Total	955

Fuente: Elaboración propia sobre datos de INDEC, año 2010.

El monto de mercaderías argentinas importadas por la Zona Franca de Punta Arenas en 2008 fue de 955.000 dólares (Tabla 26), siendo significativamente mayor a lo observado respecto a Iquique. Este es el centro de negocios y distribución de mercaderías nacionales y extranjeras más importante de la Patagonia chileno-argentina. Además de contar con la visita diaria de casi 15 mil personas, entre locales y turistas, las exportaciones de esta zona franca (ZonAustral) superan los 470 millones de dólares al año, llegando fundamentalmente a la Comunidad Europea, MERCOSUR,

Asia-Pacífico y países del NAFTA.¹³⁴ Entre los rubros con mayores exportaciones hacia ZonAustral en 2008 se destacan las MOA; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; papel, cartón, impresos y publicaciones; y material de transporte terrestre.

Retomando la perspectiva de las exportaciones generales de Argentina a Chile, en el siguiente cuadro se presentan las veinte subpartidas de mayor valor exportado durante 2008, algo que presenta una diversificación importante ya que este conjunto representa algo más de la mitad de las ventas argentinas hacia su vecino país trasandino (57 %).

Tabla 27. Principales productos argentinos exportados a Chile 2008. *En miles de dólares*

Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2008
8802.40	Aviones y demás vehículos aéreos, de peso en vacío, superior a 15.000 k	342.520
2711.21	Gas natural, en estado gaseoso	261.624
1005.90	Los demás maíces	256.956
2711.19	Los demás gas de petróleo y demás hidrocarburos	250.892
2709.00	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	208.042
2711.12	Propano, licuado.	192.147
1518.00	Grasas y aceites de animales o vegetales y sus fracciones, cocidos...	181.869
1517.90	Las demás preparaciones alimenticias de grasas o de aceites, animales...	176.540
2711.13	Butanos, licuado.	107.399
0201.30	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.	104.455
2304.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya...	92.507
8704.21	Los demás vehículos automóviles para el transporte de mercancías...	72.918
1001.90	Los demás trigo y morcajo o tranquillón	70.630
2309.90	Las demás preparaciones del tipo utilizadas para la alimentación animal	70.424
1007.00	Sorgo para grano.	59.263
2710.19	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	57.799
1701.99	Las demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente puras.	55.109
4818.40	Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares	51.165
2309.10	Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor	48.261
7601.20	Aleaciones de aluminio, en bruto.	40.916
Resto	Los demás productos	2.015.237
TOTAL	Todos los productos	4.716.673

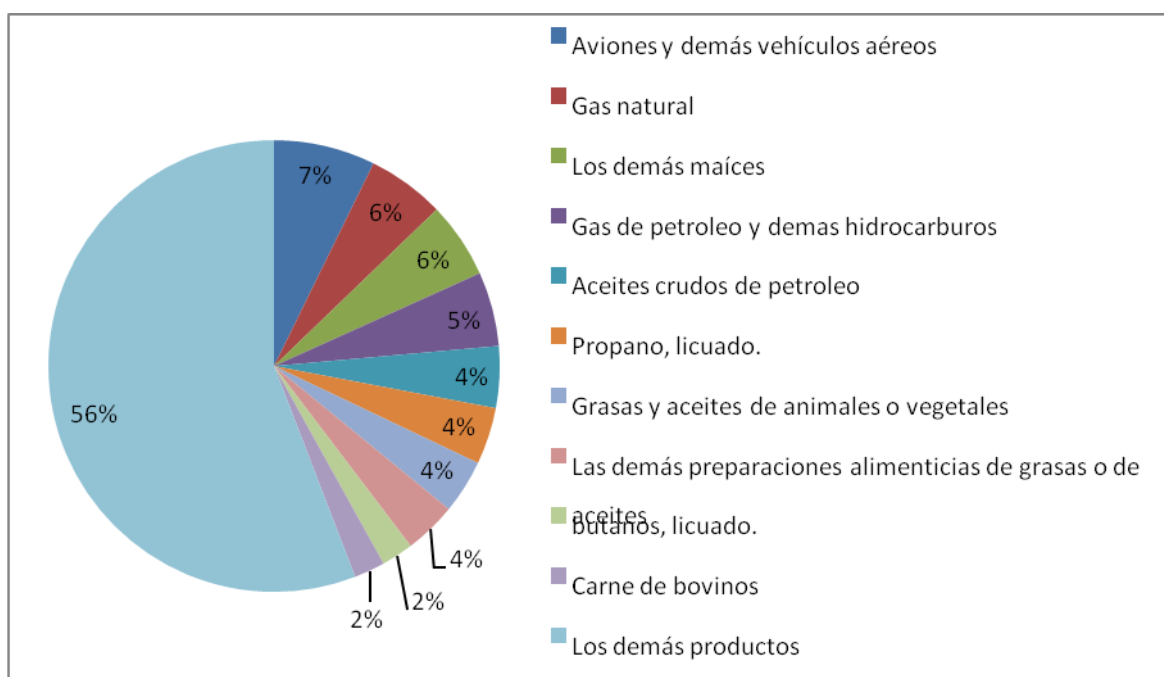
¹³⁴ Fuente: ZonAustral. Obtenido de Internet el 8 de abril de 2010: <http://www.zonaustral.cl/>.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

Encabezando la Tabla 27 figuran las exportaciones argentinas de aviones y demás vehículos aéreos (8802.40), por un valor de 342 millones de dólares en 2008. Dentro de los materiales de transporte, también tienen una elevada participación los vehículos automóviles Diesel para el transporte de mercaderías, con carga máxima inferior o igual a 5 toneladas (8704.21). Sin embargo, más del 23 % de los envíos argentinos a Chile en 2008 estuvieron compuestos gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos, entre ellos, gas natural, propano, butanos y destilados de petróleo ligero, que significaron un ingreso superior a 1.000 millones de dólares para la economía argentina.

El mercado chileno es además un importante receptor de cereales y preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales. Las ventas de maíz (no híbrido) son las que lideran el rubro de cereales con 257 millones de dólares exportados en 2008. Le siguen en importancia el trigo (no duro) y el sorgo para grano. Adicionalmente, Chile también compra importantes cantidades de tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soja, molidos o en pellets (2304.00), alimentos para perros y gatos para la venta al por menor (2309.10) y demás preparaciones para la alimentación animal (2309.90). Las grasas y aceites vegetales o animales y carnes de bovino son otras MOA argentinas con buena participación.

Gráfico 29. Principales productos argentinos exportados a Chile 2008. *Porcentaje sobre el valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

El Gráfico 29 presenta la participación relativa de los principales diez productos exportados de Argentina a Chile en 2008. Como se analizó anteriormente, las compras chilenas a nuestro país se centran en aviones, gas natural, maíz, gas de petróleo, aceite crudo de petróleo, propano, grasas y aceites animales o vegetales, preparaciones alimenticias de grasas o aceites, butano licuado y carne de bovino. Estos diez productos representan el 44 % de lo exportado por la Argentina a Chile en 2008, es decir, un valor superior a los 2.000 millones de dólares anuales.

2.6.3 Política de Inversión Extranjera en Chile

Durante la década de 1970 Chile modificó radicalmente su política sobre inversión extranjera, instalando un régimen basado en la no discriminación y la limitación a la discrecionalidad de la autoridad administrativa que vino a reemplazar antiguo régimen restrictivo que se había establecido en el marco del Pacto Andino. En 2009, a través de los mecanismos implementados en aquella época, Chile materializó inversiones extranjeras por más de 11.000 millones de dólares. Sin embargo, en este contexto Argentina no es un país muy importante como inversor en la economía chilena.

A continuación se analiza el marco regulatorio de Chile en cuanto a inversiones extranjeras y, en el punto siguiente, la participación de capitales argentinos en esta vecina economía.

2.6.3.1 Marco Regulatorio de las Inversiones Extranjeras en Chile

La Inversión Extranjera Directa (IED) en Chile se encuentra reglamentada por disposiciones normativas que establecen, de una manera armónica y sistemática, los compromisos y las disposiciones a las que se encuentran sometidos en Chile los capitales provenientes del exterior. La normativa interna se constituye por disposiciones constitucionales y legales. Por tanto, la Constitución Política del Estado establece los tres principios en los que se sustenta el Marco Regulatorio de la IED:

- **No discriminación:** derivada de la garantía constitucional de igualdad ante la ley, garantiza al inversionista extranjero que recibirá de parte del Estado y sus organismos un trato igual o no menos favorable que el otorgado a los inversionistas nacionales en materia económica.

- **No discrecionalidad de los procedimientos:** los procedimientos relativos a la inversión extranjera deben ser claros y transparentes, eliminando cualquier forma de subjetividad en los actos de la administración y constituyendo una garantía de trato equitativo para los inversionistas extranjeros.

- **Libertad económica:** garantizando el libre acceso a todos los sectores de la economía; sólo la ley, en forma excepcional, puede establecer sectores reservados para la inversión nacional.

Los capitales extranjeros deben ingresar a Chile mediante la utilización de uno de los dos mecanismos de transferencias de capitales contemplados en la legislación chilena: el Capítulo XIV del Compendio de Norma de Cambios Internacionales (CNCI) del Banco Central de Chile y por el Estatuto de la Inversión Extranjera, Decreto Ley N° 600. La elección entre uno u otro queda entregada a la voluntad del inversionista extranjero, pudiendo optar libremente cualquiera de las dos opciones, pero quedando sujeto a los requisitos legales del mecanismo escogido.¹³⁵

El Capítulo XIV del CNCI del Banco Central de Chile establece el régimen general para las transferencias de capital provenientes desde el exterior asegurando el libre acceso de los capitales extranjeros al mercado cambiario formal de Chile. El ingreso al país de las divisas que se internen con motivo de las operaciones previstas en este Capítulo se deberá efectuar a través del Mercado Cambiario Formal, siempre que sean operaciones que superen los 10.000 dólares estadounidenses, o su equivalente en otras monedas extranjeras.

Los capitales extranjeros que ingresen bajo el amparo del Capítulo XIV quedan en todo sujetos a la regulación general aplicable, tanto en lo que respecta al acceso al mercado cambiario, a la posibilidad de transferir capitales al exterior, como a cualquier otro derecho u obligación establecida en dicha regulación. Es importante destacar que los capitales ingresados a Chile bajo el Capítulo XIV no podrán posteriormente ser acogidos a las disposiciones del Estatuto de la Inversión Extranjera (DL 600), siendo este último el mecanismo de transferencias más utilizado por los inversionistas extranjeros.

Desde la entrada en vigencia del DL 600, en 1974, se han materializado, hasta el año 2007, 64.700 millones de dólares a través de este mecanismo, lo que representa un 71 % de los capitales efectivamente ingresados a Chile hasta esa fecha. Además de comprender los principios de no discriminación, no discrecionalidad de los procedimientos y libertad económica, el DL 600 otorga a los inversionistas extranjeros garantía de certeza y estabilidad jurídica, razones fundamentales que lo convierten en el mecanismo de transferencias de capitales más utilizado por los inversionistas extranjeros que operan en Chile. A continuación se presentan los derechos que otorga el DL 600 al inversionista extranjero.¹³⁶

¹³⁵ Comité de Inversiones Extranjeras, *Chile, Facilita tu Futuro*, Chile, Octubre 2008, p. 38.

¹³⁶ Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras, Gobierno de Chile, [<http://www.cinver.cl/>], año 2010.

Tabla 28. Derechos del Estatuto de la Inversión Extranjera

Derechos que otorga el Decreto Ley N° 600
<p>Contrato de Inversión Extranjera Bajo este régimen voluntario, los inversionistas extranjeros que ingresen capitales, bienes físicos u otras formas de inversión, solicitan suscribir un contrato de inversión extranjera con el Estado de Chile. Este contrato establece derechos y obligaciones para ambas partes y no puede ser modificado ni dejado sin efecto unilateralmente por ninguna de ellas.</p>
<p>Acceso al Mercado Cambiario Formal El inversionista tiene garantizado el acceso al Mercado Cambiario Formal, tanto para liquidar las divisas constitutivas del aporte de capital como para adquirir las divisas a remesar por concepto de capital o utilidades. Sólo hay inversión extranjera – y el inversionista extranjero sólo adquiere la calidad de tal - desde que se realiza la correspondiente transferencia de capitales desde el exterior hacia Chile.</p>
<p>Remesar Capital y Utilidades El inversionista tiene derecho a remesar el capital una vez transcurrido un año desde su ingreso. Ello tiene como objetivo estimular la inversión en sectores productivos y de servicios. Dicha remesa está exenta de toda contribución, impuesto o gravamen, hasta el monto de la inversión materializada.</p>
<p>Libre Acceso a Todos los Sectores de la Economía Respetando las normas legales vigentes, los inversionistas podrán desarrollar todo tipo de actividades económicas.</p>
<p>Recurso de Reclamación por Discriminación El artículo 9 del DL 600 recoge el principio de la no discriminación, garantizando al inversionista extranjero sujeto a dicho cuerpo legal que en el ejercicio de su actividad comercial se le aplicarán las mismas leyes y reglamentos que se les aplican a los inversionistas locales en esa misma actividad productiva.</p>
<p>Régimen Tributario Toda persona domiciliada en Chile pagará impuestos sobre sus rentas de cualquier origen. Las no residentes en el país estarán sujetas a impuesto sobre sus rentas de fuente chilena. Todas las empresas chilenas deben pagar un impuesto corporativo cuya tasa es de un 17%. Por su parte, los inversionistas extranjeros están afectos al impuesto adicional a la remesa de utilidades, pudiendo optar entre diferentes opciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Régimen Común: Actualmente la tasa que grava el impuesto adicional a la remesa de utilidades es de un 35%. De este impuesto se deducirá el impuesto a las rentas provenientes de las empresas, que asciende al 17%; el impuesto adicional que finalmente pagará el inversionista no podrá exceder el 35%. -Régimen Especial: El inversionista también podrá optar por un régimen de invariabilidad tributaria, en cuyo caso la tasa del impuesto adicional a la remesa de utilidades será de 42% y se mantendrá invariable por 10 años. Dicha invariabilidad se puede renunciar en cualquier momento por una sola vez, quedando el inversionista sometido al régimen común aplicable en el momento de la remesa y que actualmente alcanza al 35%. -Impuestos Indirectos: Los inversionistas extranjeros tienen derecho a que en los respectivos contratos de inversión se establezca que se les mantendrá invariable, por el período en que demore realizar la inversión pactada, el régimen tributario del impuesto sobre las ventas y servicios y régimen arancelario aplicables a la importación de máquinas y equipos que no se produzcan en el país y que se encuentren incorporadas en un listado que al efecto confecciona el Ministerio de Economía. Los bienes que cumplan con tales condiciones quedarán exentos del pago del respectivo impuesto que grava el valor agregado (IVA). -Invariabilidad Impuesto Específico a la Actividad Minera: La ley N° 20.026 del Ministerio de Hacienda, modifica el DL 600, incorporando un nuevo artículo, el 11 ter. Éste establece un régimen de invariabilidad del impuesto mencionado, para aquellos inversionistas que suscriban nuevos contratos de inversión extranjera relativos a proyectos mineros que tengan un valor no inferior a US\$50 millones. Para optar por este régimen especial, los inversionistas con contratos de inversión extranjera vigentes no deben estar amparados a los regímenes de invariabilidad establecidos en los artículos 7 y 11 bis del DL 600 o renunciar a éstos al momento de solicitar acogerse al artículo 11 ter.
<p><i>Fuente: Elaboración propia sobre datos del Comité de Inversiones Extranjeras, año 2010.</i></p>

El DL 600, contempla además diversas formas para que los inversionistas extranjeros realicen sus aportes permaneciendo bajo el alcance de este mecanismo. Los aportes de capital pueden comprender bienes físicos, tecnología en sus diversas formas cuando sea susceptible de ser capitalizada, créditos que vengan asociados a una inversión extranjera, capitalización de créditos y deuda externa, capitalización de utilidades y moneda extranjera de libre convertibilidad.

Tabla 29. Formas de internación de los aportes al amparo del DL 600

Formas de aportes amparados por el DL 600
<p>Bienes físicos En todas sus formas o estados, que se internarán conforme a las normas generales que rijan a las importaciones sin cobertura de cambios. Estos bienes serán valorizados de acuerdo a los procedimientos generales aplicables a las importaciones.</p>
<p>Tecnología Este aporte será valorizado por el Comité de Inversiones Extranjeras, atendido su precio real en el mercado internacional, dentro de un plazo de 120 días, transcurrido el cual, sin que esa valoración se hubiere producido, se estará a la estimación jurada del aportante. No podrá cederse a ningún título el dominio, uso y goce de la tecnología que forme parte de una inversión extranjera, en forma separada de la empresa a la cual se haya aportado, ni tampoco será susceptible de amortización o depreciación.</p>
<p>Créditos que vengan asociados a una inversión extranjera Las normas de carácter general, los plazos, intereses y demás modalidades de la contratación de créditos externos, así como los recargos que puedan cobrarse por concepto de costo total que deba pagar el deudor por la utilización de crédito externo, incluyendo comisiones, impuestos y gastos de todo orden, serán los autorizados o que autorice el Banco Central. Los créditos asociados no podrán exceder del 75% del monto total de la inversión autorizada.</p>
<p>Capitalización de créditos y deuda externa En moneda de libre convertibilidad cuya contratación haya sido debidamente autorizada.</p>
<p>Capitalización de utilidades Contando con el derecho a ser transferida al exterior.</p>
<p>Moneda extranjera de libre convertibilidad Internada mediante su venta en una entidad autorizada para operar en el Mercado Cambiario Formal, la que se efectuará al tipo de cambio más favorable que los inversionistas extranjeros puedan obtener en cualquiera de ellas.</p>
<p><i>Fuente: Elaboración propia sobre datos del Comité de Inversiones Extranjeras, año 2010.</i></p>

En 2009, la inversión extranjera materializada en Chile alcanzó 11.154 millones de dólares. De ese monto, US\$ 6.072 (54,4 %) se canalizaron a través del Capítulo XIV CNCI del Banco Central, mientras que los restantes US\$ 5.082 ingresaron por el DL 600, registrando la tercera cifra más alta materializada en los últimos diez años a través de este mecanismo. Estos datos resultan mucho más alentadores si se considera el contexto financiero internacional de 2009, consolidando la tendencia positiva que la IED en Chile ha mostrado durante los últimos años, siendo

marginalmente inferior al valor de 2008, en el que se registraron valores máximos históricos.¹³⁷

La tendencia creciente que ha mantenido la captación de IED favoreció el desarrollo y el crecimiento experimentado por la economía chilena en los últimos años. Estos flujos de capitales no sólo aportan mayores recursos, sino que también posibilitan un mayor desarrollo tecnológico y conocimientos especializados, aumentando la competitividad de esta economía. En el Informe Global de Competitividad 2010-2011 del Foro Económico Mundial Chile ocupa la 30° posición, por segundo año consecutivo, encabezando la lista de países latinoamericanos y siendo el único país sudamericano que se encuentra entre los primeros 50 puestos del Informe.¹³⁸

Adicionalmente a la crisis financiera internacional, la inestabilidad de algunos países latinoamericanos produjo pérdidas importantes para diversas corporaciones que operan en la región, afectando negativamente los flujos de IED hacia el Sudamérica. En el caso de Chile, el ingreso de capitales desde el exterior también se ha visto modificado por la renovada tendencia de los inversionistas extranjeros a utilizar el mercado de capitales local para la financiación de sus proyectos. Producto de la alta liquidez y del dinamismo del sistema financiero chileno, junto a los históricamente bajos costos de endeudamiento, son cada vez más las empresas extranjeras que se financian localmente.

La inversión extranjera promedio anual de Chile durante el trienio 2007-2009 superó en un 88,4 % al del trienio anterior (2004-2006), que había sido de 7.152 millones de dólares. Estas inversiones desde el exterior mantienen una tendencia sectorial que presenta a la minería y el sector forestal como los primeros y los servicios e industria como los segundos. Entre los principales orígenes de estas inversiones se encuentra Estados Unidos, España, Canadá, Reino Unido, Australia y Japón. Entre 1974 y 2009, los países que conforman la Unión Europea a 2009, han materializado inversiones por el 37,8 % del total ingresado a través del DL 600, mientras que los países de la OCDE¹³⁹ son responsables del 95,4 % del total.

¹³⁷Comité de Inversiones Extranjeras, *Chile Facilita tu Futuro*, Tercera Edición, Chile, Mayo 2010, p. 54.

¹³⁸World Economic Forum. Obtenido de Internet el 5 de mayo de 2010: <http://www.weforum.org/>.

¹³⁹El 7 de mayo de 2010, Chile se convirtió oficialmente en el miembro 31 de la OCDE.

2.6.3.2 Inversión Argentina en Chile

El 2 de agosto de 1991, la República Argentina y la República de Chile firmaron un Tratado sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones que entró en vigencia en 1995 en busca de estimular la iniciativa económica privada e incrementar el bienestar de ambos pueblos. Más recientemente, en 2008, los Ministros de Relaciones Exteriores de ambos países firmaron un Memorándum de Entendimiento que crea la Comisión Binacional de Comercio, Inversiones y Relaciones Económicas (CBCI); creándose una instancia bilateral donde poder plantear los temas comerciales y, al mismo tiempo, agilizar el tratamiento de las agencias bilaterales de comercio.

En diciembre de 2009, el Poder Legislativo argentino aprobó el Tratado de Integración y Cooperación entre Argentina y Chile dentro del cual queda comprendida la CBCI, entre otros mecanismos institucionales bilaterales que se disponen para alcanzar los objetivos del Tratado. Esta comisión no sólo va a ser vital para solucionar o prevenir conflictos, sino que tendrá un rol clave en la resolución de problemas en la operatoria diaria, como el funcionamiento de una aduana o cuestiones fitosanitarias. Actualmente, en caso de existir algún conflicto comercial entre la Argentina y Chile se resuelve, según corresponda, o a nivel OMC, o a través de la Comisión Administradora del ACE 35, que involucra a todos los países del Mercosur, siendo por lo tanto procedimientos bastante engorrosos ya que involucran a varios países.

Por tanto, la CBCI creará un espacio para el encuentro bilateral facilitando la resolución de problemas y la fluidez del comercio y promoviendo el aumento de las inversiones entre ambos países. Se calcula que las inversiones chilenas en Argentina superan los 15.500 millones de dólares anuales, sin embargo, las inversiones argentinas en el país trasandino son muy escasas, a pesar de involucrar a empresas de renombre.¹⁴⁰ En 2009, según el Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, se autorizaron inversiones argentinas por 15 millones de dólares vía el DL 600. No obstante, en ese año no se materializaron inversiones de capitales argentinos en Chile.

¹⁴⁰ La Argentina y Chile crearán una comisión de comercio e inversiones. iProfesional. Obtenido de Internet el 12 de junio de 2008: <http://www.iprofesional.com/>

Tabla 30. Inversión Extranjera Argentina Materializada según el sector de destino. DL 600, en miles de dólares nominales

INVERSION ARGENTINA MATERIALIZADA (DL 600)						
SECTOR / AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	1974 - 2009
Agricultura	0	0	0	0	0	2.211
Silvicultura	0	0	0	0	0	0
Pesca y acuicultura	0	0	0	0	0	60
Minería	0	0	0	0	0	868
Industria alimentos, bebidas y tabaco	0	19.000	11.490	0	0	148.390
Industrias de la madera y del papel	0	0	0	0	0	304
Industria química	0	0	0	0	0	1.732
Otras industrias	905	0	0	0	0	48.312
Electricidad, gas y agua	0	0	0	0	0	17.982
Construcción	0	0	0	0	0	29.500
Comercio	0	0	0	0	0	76.718
Transportes y almacenamiento	0	0	0	0	0	54.415
Comunicaciones	0	0	0	0	0	50
Servicios financieros(1)	2.900	39.126	37.489	-41.406	0	63.399
Seguros	0	0	0	0	0	0
Servicios a las empresas	0	0	0	0	0	1.746
Servicios de saneamiento y similares	0	0	0	0	0	0
Otros servicios	0	0	0	134	0	9.848
TOTAL	3.805	58.126	48.979	-41.272	0	455.535
(1) Incluye: Bancos, Sociedades de Inversión, Fondos de Inversión y de capital de riesgo y otros servicios financieros.						
(2) Incluye: Restaurantes y hoteles, Bienes Inmuebles, Servicios sociales, médicos y otros, y otros servicios.						
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos del Comité de Inversiones Extranjeras, año 2010.0</i>						

Desde la creación del DL 600, en 1974, la economía chilena recibió capitales argentinos por un monto total de 455 millones de dólares (Tabla 30). Además, la industria de alimentos, bebidas y tabaco destaca el sector productivo chileno con mayor atractivo para los inversionistas argentinos, aunque en los últimos dos períodos no registra materialización efectiva. Por otro lado, el movimiento de capitales destinados a servicios financieros muestra un gran dinamismo en los últimos años, incluyendo las actividades de bancos, sociedades de inversión, fondos de inversión y de capital de riesgo, entre otros servicios financieros. Otros sectores de atractivo para los capitales argentinos que ingresan a Chile son: Comercio, Transporte y almacenamientos, Otras industrias, Construcción y Electricidad, gas y agua.

2.7. Política Comercial Chilena

Desde la década de 1990 los diferentes gobiernos chilenos han mantenido la política comercial liberalizadora emprendida hace más de 35 años cuando el país inició un proceso de importantes cambios estructurales. En primer lugar, se destaca la profundización de la reforma arancelaria con una reducción de aranceles desde un 15 % a un 11 % para luego, a partir de 1998, poner en marcha un plan de desgravación anual de 1 punto porcentual. Este fue el camino para determinar el arancel actual en torno al 6 %. En segundo lugar, Chile ha implementado una *política comercial lateral*, firmando acuerdos comerciales con una gran cantidad de países de América Latina y El Caribe, con la UE, los países de la EFTA¹⁴¹ y Estados Unidos. También se ha acercado fuertemente a los países del Sudeste Asiático formando parte del APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) y últimamente ha enfocado sus esfuerzos para concluir negociaciones comerciales con Corea del Sur, China, India y Japón.¹⁴²

Esta política comercial lateral tiene por objetivo ampliar el tamaño de mercado para los exportadores chilenos mediante la búsqueda de acuerdos comerciales con diversos socios, trabajando con una política unilateral. Este fenómeno es conocido también como *Regionalismo Aditivo*, es decir, «*la tendencia de los países a crear relaciones preferenciales con cada uno de sus interlocutores comerciales más importantes*».¹⁴³ Todos los acuerdos comparten objetivos básicos, y estos son:

- i. establecer un espacio económico ampliado en términos de bienes, servicios y factores;
- ii. ampliar, diversificar y facilitar el intercambio comercial;
- iii. abaratar las importaciones de bienes intermedios y de capital;
- iv. alcanzar disciplinas comerciales y mecanismos de solución de diferencias que aseguren el adecuado acceso a mercados; y
- v. estimular inversiones, y con ello el desarrollo productivo.¹⁴⁴

Chile desarrolla una política comercial muy activa, destacándose en la región y en el mundo por la aplicación indistinta de mecanismos de liberalización unilateral, junto con negociaciones bilaterales con países de la región y con otros alejados, como los de América del Norte y Europa Occidental. Simultáneamente, el país mantiene

¹⁴¹ Actualmente, integran la *European Free Trade Association*: Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza.

¹⁴² SCHUSCHNY, A.; DURÁN LIMA, J. y DE MIGUEL, C., *Política Comercial de Chile y los TLC con Asia: evaluación de los efectos de los TLC con Japón y China*, "Serie Estudios estadísticos y prospectivos", N° 66, UN, CEPAL, Santiago de Chile, Septiembre 2008, p. 9-10.

¹⁴³ Fuente: OMC, Noticias. Obtenido de Internet el 9 de mayo de 2010: <http://www.wto.org/>.

¹⁴⁴ SCHUSCHNY, A.; DURÁN LIMA, J. y DE MIGUEL, C., *op. cit.*, p. 10.

numerosas relaciones comerciales multilaterales; ha participando activamente en todas las negociaciones multilaterales desarrolladas dentro de la OMC; en 1994, Chile se incorporó oficialmente al APEC¹⁴⁵ (Foro de Cooperación Económico de Asia Pacífico) y, desde 1993 la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) cuenta con la participación chilena, siendo Estado Miembro plenamente a partir del 7 de mayo de 2010.

Chile también es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y del Foro sobre la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano, conocido también como el Arco del Pacífico Latinoamericano. Por otro lado, en el siguiente cuadro se enumeran los diversos acuerdos comerciales bilaterales firmados por Chile.

¹⁴⁵ Actualmente, integran el APEC: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong-China, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Taipéi Chino, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam.

Tabla 31. Acuerdos comerciales de Chile

Acuerdo/Partes signatarias	Fecha de suscripción
Acuerdos de complementación económica	
Bolivia (ACE 22)	6 de abril de 1993
Venezuela (ACE 23)	2 de abril de 1993
MERCOSUR (ACE 35)	25 de junio 1996
Argentina (ACE 16)	2 de agosto de 1991
Cuba (ACE 42)	20 de diciembre de 1999
Ecuador (ACE 65)	10 de marzo de 2008
Acuerdo de Alcance Parcial	
India	8 de marzo de 2006
Acuerdo de Asociación Económica	
U.E.	18 de noviembre de 2002
P-4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei y Chile)	18 de julio de 2005
Tratados de Libre Comercio	
Canadá	5 de diciembre de 1996
Japón	27 de marzo de 1997
México	17 de abril de 1998
Centroamérica	18 de octubre de 1999
Corea del Sur	15 de febrero de 2003
Estados Unidos	6 de junio de 2003
EFTA (Suiza, Noruega, Liechtenstein, Islandia)	26 de junio de 2003
China	18 de noviembre de 2005
Panamá	26 de junio de 2006
Australia	30 de julio de 2008
Turquía	14 de julio de 2009
Acuerdo de Libre Comercio	
Perú	22 de agosto de 2006
Colombia	27 de noviembre de 2006

Fuente: Elaboración propia sobre datos de DIRECON, año 2010.

Próximamente, podrían sumarse tres nuevos países a la extensa lista de acuerdos comerciales presentes en la Tabla 31, ya que se encuentran en proceso de negociación TLC con Malasia, Vietnam y Tailandia, con el cual ya se concluyeron las reuniones del Grupo de Estudio Conjunto (GEC). También se encuentra en negociación el Capítulo Inversiones del TLC con China, mientras que el Protocolo Adicional sobre el comercio de Servicios se incorporó al tratado en abril de 2008. Por otro lado, cabe mencionar que el TLC Chile-Turquía aún no está vigente ya que, siguiendo la normativa internacional, se encuentra cumpliendo los procedimientos internos para incorporarlo al ordenamiento jurídico nacional.

La política comercial chilena cuenta con una fuerte presencia en Latinoamérica, donde firmó seis acuerdos de complementación económica (incluyendo el ACE con el MERCOSUR), dos acuerdos de libre comercio y dos tratados de libre comercio (con Panamá y Centroamérica). Estableció TLC con los tres países miembros del NAFTA y con numerosos países de la región Asia Pacífico, entre ellos Japón, China y Corea del Sur. El último Examen de las Políticas Comerciales de Chile, presentado por la Secretaría de la OMC en septiembre de 2009, destaca lo siguiente:

*Los acuerdos comerciales regionales (ACR) han seguido teniendo un papel fundamental en la estrategia de liberalización de Chile. Al mismo tiempo, Chile continúa firmemente comprometido con el sistema multilateral de comercio, en el que participa activamente.*¹⁴⁶

La concentración de ACR es un rasgo que sobresale en el régimen de políticas comerciales de Chile. En el período que comprende desde el año 2003 hasta mediados de 2009, Chile suscribió 13 ACR con 18 interlocutores comerciales, para conseguir de este modo tener en vigor 21 de estos acuerdos con 57 interlocutores. El producto de este trabajo se ve reflejado en el hecho de que algo más del 92% del comercio total de mercancías chilenas se realiza con interlocutores preferenciales.¹⁴⁷ El país además presenta un bajo nivel en sus aranceles a la importación, el promedio simple de derechos a la importación aplicados en 2008 fue de 6 %; siendo de 6,1 % para productos agropecuarios y de 6,0 % para no agropecuarios.¹⁴⁸

¹⁴⁶ OMC, *Examen de las Políticas Comerciales, Informe de la Secretaría, Chile*, Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2 de septiembre de 2009, p. 7.

¹⁴⁷ *Ibid.*, p. 8.

¹⁴⁸ OMC, *Perfiles Comerciales 2009*, Publicaciones OMC, Ginebra, 2009, p. 37.

2.7.1 Destinos de las exportaciones chilenas

En el año 2004 las exportaciones chilenas al mundo superaron el valor de 30.000 millones de dólares FOB, siendo Estados Unidos, Japón y China los principales mercados de destino. Cada uno de estos tres países captó más del 10 % de los productos chilenos que salieron al mercado internacional durante dicho año. A continuación se pueden ver los compradores más importantes para Chile en 2004.

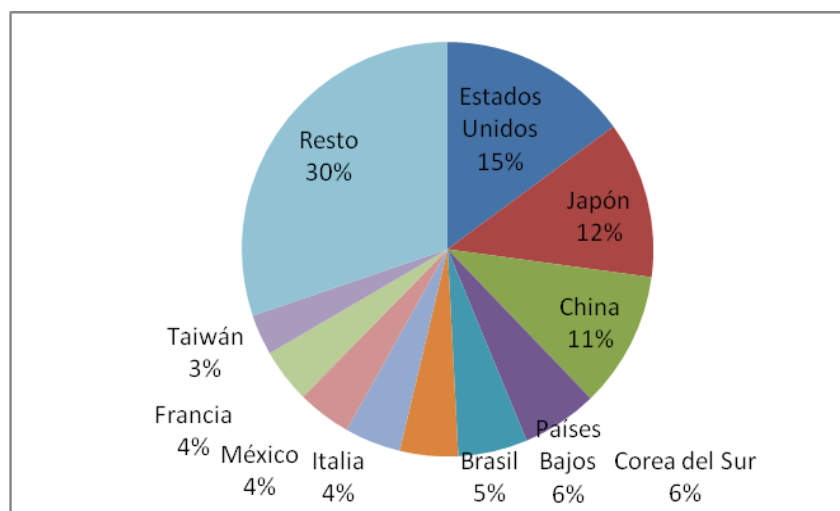
Tabla 32. Principales destinos de las exportaciones chilenas 2004. *En miles de dólares FOB*

País	Monto/2004	%/Total	%/Acum.
Estados Unidos	4.524.130	14,9%	14,9%
Japón	3.692.559	12,2%	27,1%
China	3.209.699	10,6%	37,7%
Corea del Sur	1.804.198	6,0%	43,7%
Países Bajos	1.652.864	5,5%	49,2%
Brasil	1.388.963	4,6%	53,8%
Italia	1.338.765	4,4%	58,2%
México	1.284.339	4,2%	62,4%
Francia	1.282.287	4,2%	66,7%
Taiwán	957.243	3,2%	69,8%
Resto	9.135.015	30,2%	100,0%
Total	30.270.062	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En la lista de los diez principales importadores de productos chilenos que ofrece la Tabla 32, encontramos una fuerte presencia de países asiáticos. Las importaciones conjuntas de Japón, China, Corea del Sur y Taiwán explicaron, en 2004, tres de cada diez ventas chilenas al exterior. Sin embargo, EE.UU. fue el comprador más importante, acaparando el 15 % del total exportado. Cabe destacar, además, las compras realizadas por los Países Bajos, Brasil, Italia, México y Francia. En la próxima figura se puede observar de una manera más clara la participación de cada uno de estos países.

Gráfico 30. Principales destinos de las exportaciones chilenas 2004. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

El Gráfico 30 muestra cómo estos diez países fueron destino de siete de cada diez exportaciones chilenas efectuadas en 2004. En este contexto, la mayor importancia se encuentra en EE.UU., Japón y China, países que representan más de un tercio del total. Las exportaciones chilenas a Europa se centralizan en Países Bajos, Italia y Francia, mientras que Brasil y México son los compradores latinoamericanos más importantes. Otros dos mercados muy importantes en la región Asia-Pacífico son Corea del Sur y Taiwán.

La crisis financiera internacional desatada en 2008 tuvo un fuerte impacto en la economía chilena y, particularmente, en su comercio internacional, interrumpiendo el fuerte crecimiento que venía experimentando durante los últimos años su sector exportador. De esta manera, las ventas internacionales efectuadas por Chile en 2009 disminuyeron casi un 30% respecto al año anterior. Pero no todos los mercados se mostraron más cerrados para el ingreso de productos chilenos; China fue la excepción entre los principales socios comerciales, aumentando las importaciones de origen chileno en 1.700 millones de dólares FOB.

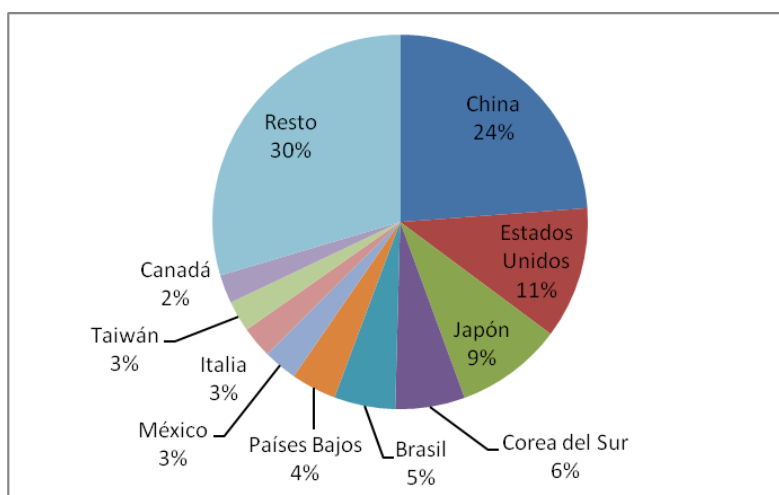
Tabla 33. Principales destinos de las exportaciones chilenas 2009. *En miles de dólares FOB*

País	Monto/2009	%/Total	%/Acum.
China	11.537.910	23,8%	23,8%
Estados Unidos	5.496.550	11,3%	35,2%
Japón	4.470.941	9,2%	44,4%
Corea del Sur	2.914.685	6,0%	50,4%
Brasil	2.558.081	5,3%	55,7%
Países Bajos	1.895.930	3,9%	59,6%
México	1.419.259	2,9%	62,6%
Italia	1.316.002	2,7%	65,3%
Taiwán	1.298.425	2,7%	67,9%
Canadá	1.188.806	2,5%	70,4%
Resto	14.333.992	29,6%	100,0%
Total	48.430.581	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

La Tabla 33 destaca a China como el principal destino de las exportaciones chilenas en 2009, mientras que sus compras individuales superan el monto acumulado por los otros dos destinos con los que comparte el podio, EE.UU. y Japón. Estos dos países redujeron fuertemente las importaciones ya que sus economías se vieron muy afectadas por la crisis internacional. En líneas generales, los mayores compradores de Chile redujeron su valor importado con relación al año anterior. Cabe destacar que en 2009 Francia dejó de estar entre los diez principales destinos, cediendo su lugar en este grupo a Canadá.

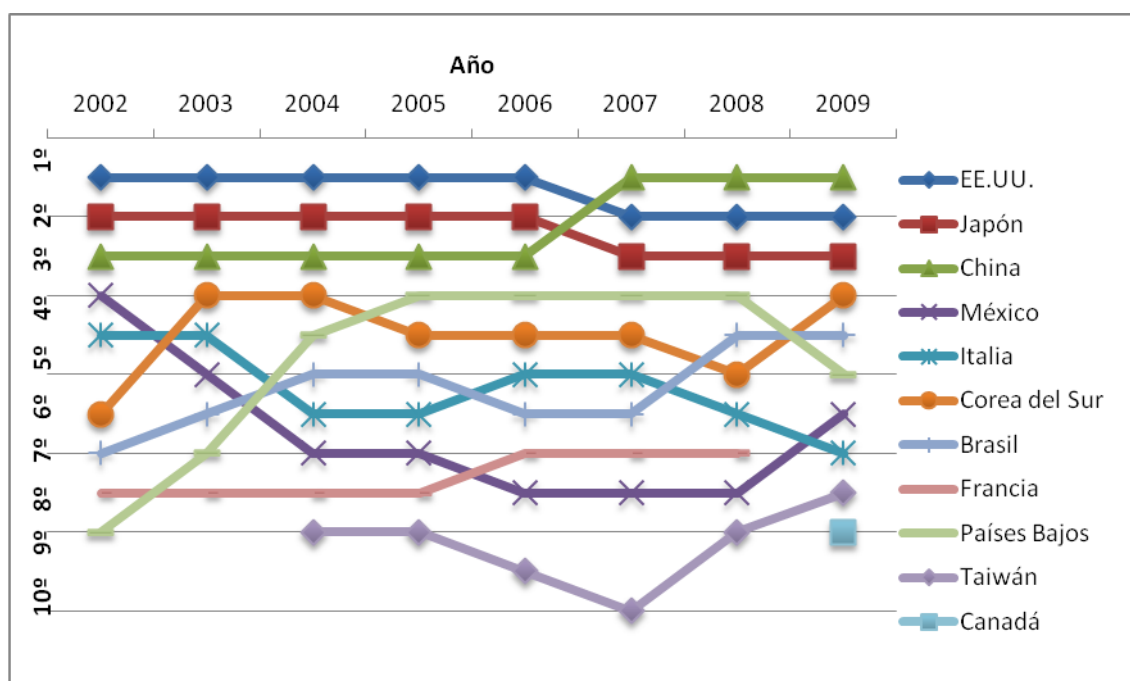
Gráfico 31. Principales destinos de las exportaciones chilenas 2009. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

El Gráfico 31 muestra el peso actual de China en el comercio exterior chileno, acaparando casi un cuarto de los productos que el país andino exportó en 2009. Sin embargo, los diez principales mercados de destino siguen representando el 70 % de las exportaciones chilenas totales. La participación de Países Bajos es desplazada por Corea del Sur y Brasil. En siguiente gráfico pueden verse el ranking de los principales receptores de mercaderías chilenas, en el cual no aparece Reino Unido que en 2002 ocupó la sexta posición, cayendo su participación relativa al décimo lugar en 2003 y dejando este ranking en los últimos años.

Gráfico 32. Ranking de los principales destinos de las exportaciones chilenas, período 2002-2009



Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En el año 2007, el mercado chino pasó a ser el primer receptor de productos chilenos, dejando debajo a EE.UU. y Japón (Gráfico 32). Corea del Sur, Países Bajos y Brasil son también mercados muy importantes, destacándose el desempeño de los dos últimos desde 2003. En términos relativos, México e Italia presentan una leve desmejora en las compras durante los últimos años, mientras que con la salida de Francia, en 2009, Canadá se suma al grupo desde la décima posición.

La crisis financiera internacional tuvo un fuerte impacto en el comercio exterior chileno de 2009. Los veinte primeros destinos de las exportaciones chilenas, con la notable excepción de China (17,1%), y en menor medida Bélgica (9%), mostraron

caídas en el valor exportado. Este decrecimiento de las importaciones llegó en muchos casos a valores por encima del 40 %, como en el caso de Francia, España, Alemania e India. En este contexto, Italia presentó una variación negativa del 60%, la disminución más importante del grupo.¹⁴⁹

Tabla 34. Desempeño de los principales mercados de Chile 2009. *En millones de dólares*

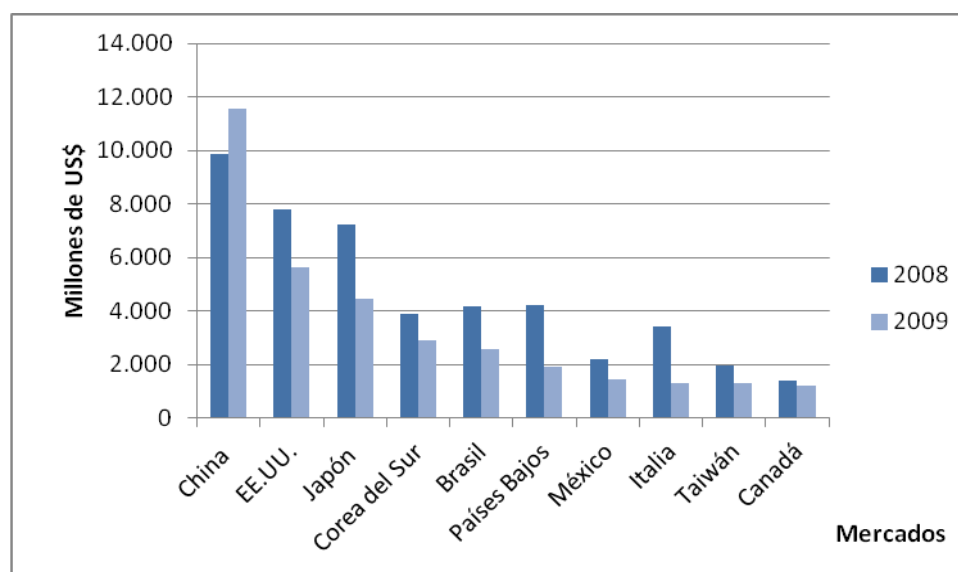
Pos.	País destino	2008	2009	Var. Absoluta	Var. Relativa %
1º	China	9.851	11.539	1.688	17,1%
2º	EE.UU.	7.794	5.646	-2.148	-27,6%
3º	Japón	7.231	4.481	-2.750	-38,0%
4º	Corea del Sur	3.881	2.916	-965	-24,9%
5º	Brasil	4.165	2.576	-1.589	-38,1%
6º	Países Bajos	4.243	1.900	-2.343	-55,2%
7º	México	2.218	1.466	-752	-33,9%
8º	Italia	3.404	1.320	-2.084	-61,2%
9º	Taiwán	1.958	1.299	-659	-33,7%
10º	Canadá	1.415	1.213	-202	-14,2%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ProChile, año 2010.

Las disminuciones del valor exportado por Chile a sus principales mercados fueron muy importantes, exceptuando el caso de China (Tabla 34). Las mayores variaciones absolutas se registraron con relación a Japón, Países Bajos, Estados Unidos e Italia, con caídas por encima de 2.000 millones de dólares. En 2009, Brasil continúa siendo el principal mercado latinoamericano para Chile a pesar de que sus compras se redujeron en 1.500 millones de dólares, lo que representa una variación del 38 % respecto al año anterior.

¹⁴⁹ ProChile, *Análisis de las Exportaciones Chilenas 2009*, Dpto. Desarrollo Estratégico y Planificación, Abril 2010, p. 22.

Gráfico 33. Desempeño de los principales mercados de Chile 2009. En millones de dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ProChile, año 2010.

Entre los países analizados en el Gráfico 33, Italia es quien muestra la desmejora más importante, mayor al 60 %. El segundo mercado con mayor caída es otro miembro de la Unión Europea, Países Bajos (55 %). Otros países, como Japón, Brasil, México y Taiwán, registraron marcadas disminuciones relativas de entre el 38 % y el 34 %. Canadá es el miembro del NAFTA con menor variación, reduciendo sus compras en 200 millones de dólares (-14 %). Sin embargo, en medio de un contexto internacional desfavorable, el país andino logro mejorar sus relaciones comerciales con numerosos países. En el año 2009 Chile consiguió llegar a diez nuevos destinos con sus exportaciones, lo que significó un valor de 54,6 millones de dólares. Estos mercados que se incorporaron (o reincorporaron, es decir, que exportaron en algún año anterior a 2008) son Dinamarca, Jersey, Afganistán, Azerbaiyán, Bosnia y Herzegovina, Gambia, Tuvalu, Kirguistán, República Seychelles, Eritrea y Uzbekistán, en orden de importancia.¹⁵⁰

¹⁵⁰ ProChile, óp. cit., p. 26.

Tabla 35. Mercados de exportación con mejor desempeño 2009. *En millones de dólares*

Pos.	País destino	2008	2009	Var. Absoluta	Var. Relativa %
1º	Argelia	0,9	12,3	11,4	1322,1%
2º	Islas Vírgenes	0,6	4,1	3,5	630,4%
3º	Grecia	28,5	154,1	125,6	441,0%
4º	Malta	1,9	6,8	4,9	259,4%
5º	Croacia	5,2	18,5	13,3	252,6%
6º	Haití	3,6	9	5,4	150,7%
7º	Hong Kong	153,5	352,5	199	129,6%
8º	Liberia	0,5	1,2	0,7	121,2%
9º	Guinea E.	1,3	2,6	1,3	105,2%
10º	Antillas H.	2,1	4,1	2	92,5%

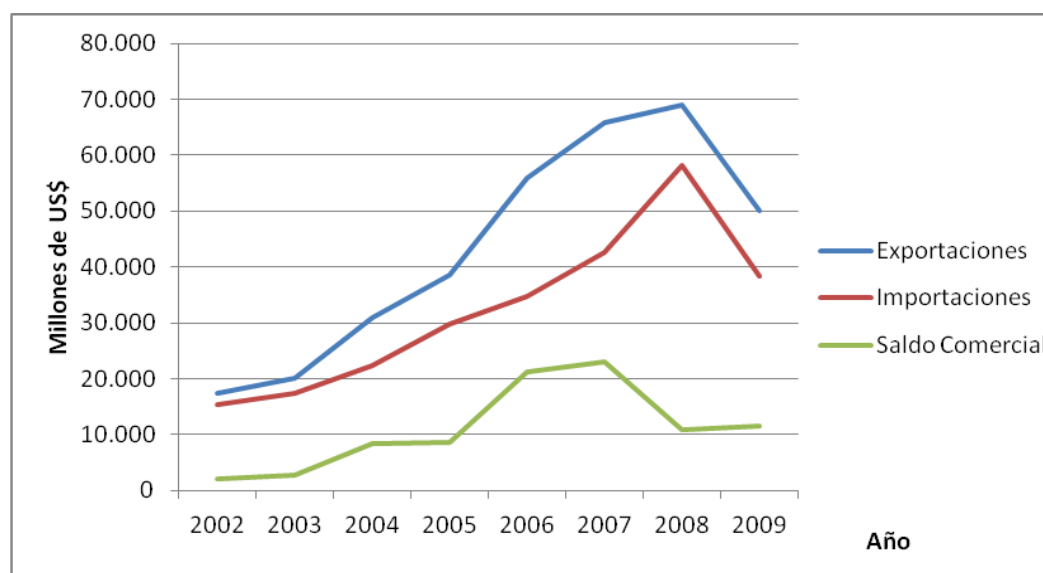
Fuente: Elaboración propia sobre datos de ProChile, año 2010.

En términos relativos, Argelia, Islas Vírgenes Británicas, Grecia, Malta y Croacia fueron los mercados que presentaron el crecimiento más fenomenal (Tabla 35). Pero si se observa el incremento absoluto del valor exportado, son sólo dos los países que muestran grandes acumulaciones: Hong Kong, que aumentó sus importaciones chilenas en casi 200 millones de dólares, y Grecia que sumó 125 millones de dólares a lo importado en el año anterior. Otros países, como Liberia, Guinea Ecuatorial y Antillas Holandesas, tuvieron grandes modificaciones relativas pero fueron producidas por incrementos menores a los 2 millones de dólares.

2.7.2 Principales mercaderías exportadas por Chile

En el año 2009, las exportaciones chilenas registraron una caída en términos de valor de un 21,7 % respecto al año anterior, totalizando envíos por US\$ 53.024 millones.¹⁵¹ La crisis financiera desencadenó una disminución en la demanda de *commodities* por parte de algunos de los principales socios comerciales chilenos y con ello la caída en sus precios. El caso más acentuado se observa con el cobre, que cerró el año 2009 a un precio promedio de 233,5 centavos de dólar la libra, reduciéndose en 24 % respecto al valor promedio del año anterior. Esto explica en gran medida la interrupción que se produjo en el crecimiento exportador de Chile.¹⁵²

Gráfico 34. Intercambio comercial chileno 2002 – 2009. *En millones de dólares*



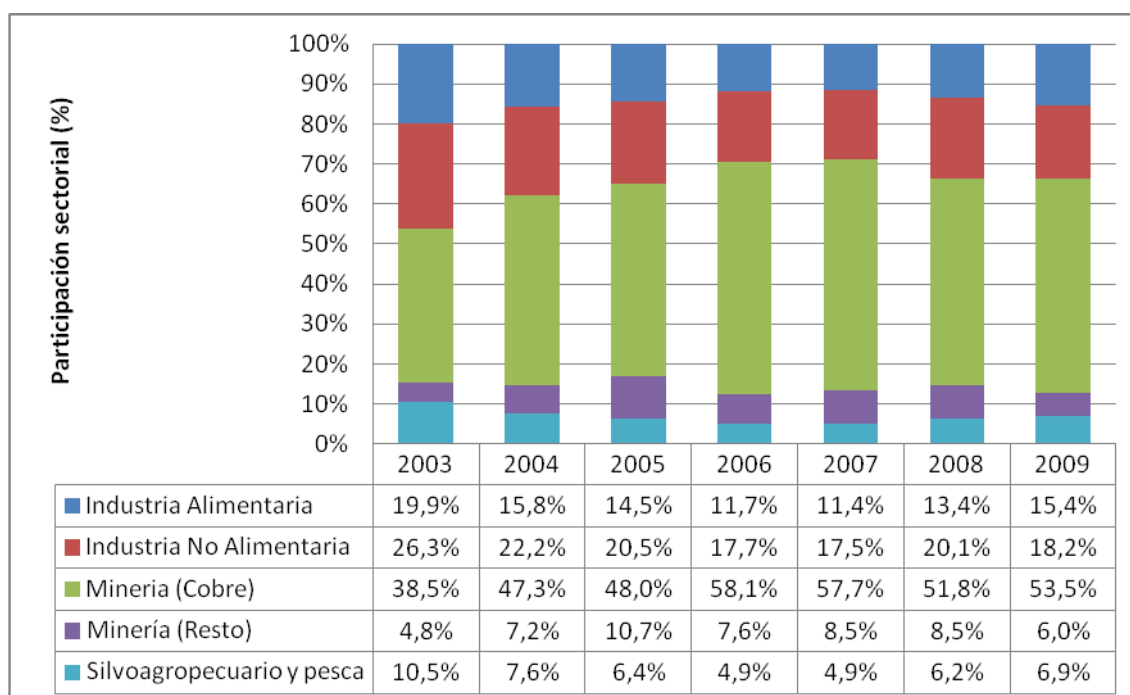
Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

En el año 2009 se interrumpe la marcada tendencia positiva de las exportaciones chilenas, como así también de sus importaciones (Gráfico 34). La disminución del comercio tuvo mayor incidencia en el sector importador de Chile, registrando una caída interanual del 31 %. Por tanto, el saldo comercial fue superior al de 2008, con un superávit total de 13.000 millones de dólares. De esta manera, en 2009 la Balanza Comercial de Chile se recupera después de haber tenido una importante disminución en el año anterior.

¹⁵¹ Fuente: Banco Central de Chile, Informe Mensual Enero 2010, [<http://www.bcentral.cl/>].

¹⁵² ProChile, Óp. cit., p.3.

Gráfico 35. Participación sectorial en las exportaciones chilenas



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco Central de Chile, año 2010.

En el año 2009 tres sectores aumentaron su participación exportadora, la Industria Alimentaria, la Minería de Cobre y el Agropecuario-silvícola y pesquero, mientras que la Industria No Alimentaria y el resto de la Minería perdieron importancia (Gráfico 35). El precio promedio de las exportaciones industriales descendió aproximadamente 10 % y el volumen exportado cayó 13 %, esto produjo que el valor exportado por el sector, 16.888 millones de dólares, fuese 20,3 % menor respecto a 2008. Contribuyeron a esta desmejora la industria alimentaria, con una disminución del 8,4 %, y la industria química, con una caída del 40,2 %.¹⁵³

Las exportaciones de productos agropecuarios, silvícola y de pesca extractiva redujeron su valor en casi un 11 % interanual. Sin embargo, el volumen comercializado de estos productos tuvo un incremento del 20 % que fue contrarrestado con la caída en el precio de los mismos en 15 %. Por otro lado, el valor de las exportaciones mineras disminuyó un 21,7 % en 2009. El monto recibido por ventas de cobre, que se redujo en 6.000 millones de dólares respecto al año anterior, y la caída del 30 % en el precio del hierro fueron factores clave para este desempeño desfavorable. Considerando los productos comercializados por Chile, el siguiente cuadro exponen las diez mercaderías más importantes para las exportaciones de este país en 2009.

¹⁵³ ProChile, óp. cit., p. 7.

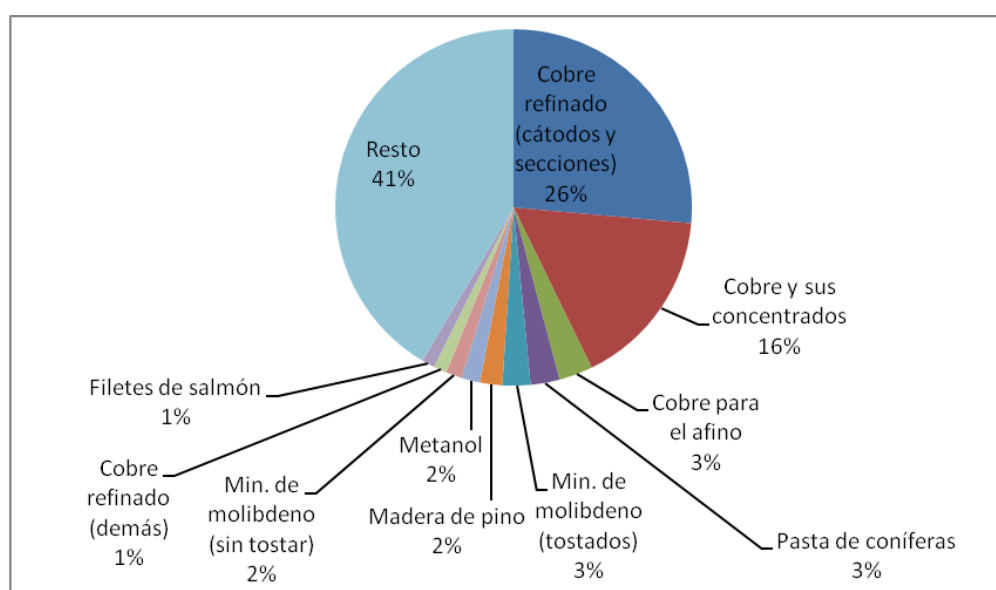
Tabla 36. Principales mercaderías exportadas por Chile 2009. En miles de dólares FOB

Descripción	Valor	%/Total	%/Acum.
Capítulo : 74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS Partida : 7403 COBRE REFINADO Y ALEACIONES DE COBRE, EN BRUTO Apertura : 74031 Cobre refinado: Ítem : 74031100 Cátodos y secciones de cátodos	15.052.632	31.08%	31.08%
Capítulo : 26 MINERALES METALÍFEROS, ESCORIAS Y CENIZAS Partida : 2603 MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS Apertura : - Ítem : 26030000 Minerales de cobre y sus concentrados	7.629.143	15.75%	46.83%
Capítulo : 74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS Partida : 7402 Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico Apertura : - Ítem : 74020010 Cobre para el afino	1.569.099	3.24%	50.07%
Capítulo : 47 PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS) Partida : 4703 Pasta química de madera a la sosa (soda) o al sulfato, excepto la pasta para disolver Apertura : 47032 Semiblanqueada o blanqueada: Ítem : 47032100 De coníferas	988.941	2.04%	52.11%
Capítulo : 26 MINERALES METALÍFEROS, ESCORIAS Y CENIZAS Partida : 2613 MINERALES DE MOLIBDENO Y SUS CONCENTRADOS Apertura : 261310 Tostados: Ítem : 26131010 Concentrados	988.426	2.04%	54.16%
Capítulo : 71 PERLAS FINAS (NATURALES)* O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUÉ) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS Partida : 7108 Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo Apertura : 71081 Para uso no monetario: Ítem : 71081200 Las demás formas en bruto	879.552	1.82%	55.97%
Capítulo : 47 PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS) Partida : 4703 Pasta química de madera a la sosa (soda) o al sulfato, excepto la pasta para disolver Apertura : 470329 Distinta de la de coníferas: Ítem : 47032910 De eucaliptus	817.133	1.69%	57.66%
Capítulo : 74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS Partida : 7403 COBRE REFINADO Y ALEACIONES DE COBRE, EN BRUTO Apertura : 74031 Cobre refinado: Ítem : 74031900 Los demás	438.049	0.90%	58.56%
Capítulo : 03 PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS Partida : 0303 PESCADO CONGELADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 03.04 Apertura : 030319 Los demás: Ítem : 03031920 Descabezados y eviscerados («HG»)	395.972	0.82%	59.38%
Capítulo : 28 PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS; COMPUESTOS INORGÁNICOS U ORGÁNICOS DE METAL PRECIOSO, DE ELEMENTOS RADIOACTIVOS, DE METALES DE LAS TIERRAS RARAS O DE ISÓTOPOS Partida : 2801 Flúor, cloro, bromo y yodo Apertura : - Ítem : 28012000 Yodo	361.132	0.75%	60.13%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

La Tabla 36 presenta al cobre como un producto fundamental para la economía chilena. Los tres productos de mayor valor exportado corresponden a ventas de este mineral en diferentes condiciones que, además, representan la mitad de lo facturado por Chile en concepto de exportaciones del año 2009. La importancia del sector minero puede observarse en el hecho de que seis de sus principales diez productos de exportación son minerales metalíferos que significan el 55 % del total exportado y, además, el yodo (mineral no metalífero) aporta otro 0,75 %. Las otras mercaderías significativas para el comercio exterior chileno son las pastas de maderas, de coníferas y eucaliptos y los pescados congelados. Este panorama no difiere mucho si se analizan las exportaciones de Chile en años anteriores.

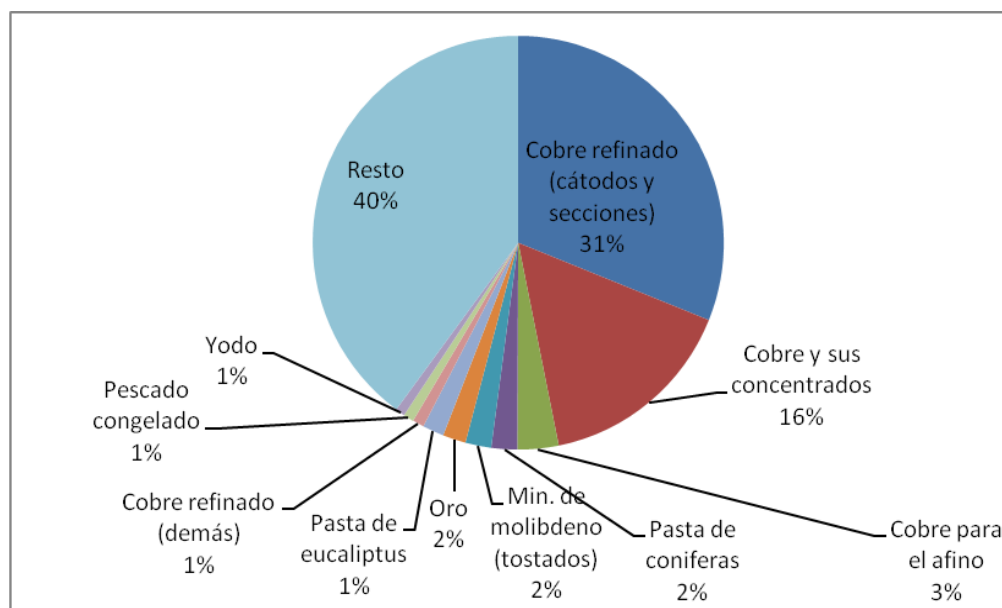
Gráfico 36. Principales productos chilenos exportados 2004. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

En el año 2004 Chile realizó exportaciones por un monto total de 30.270 millones de dólares, siendo generado por el cobre más del 46 % del total (Gráfico 36). En conjunto, los diez productos de mayor exportación representaron, al igual que en 2009, un ratio aproximado al 60 % sobre el total. Entre estos, es notable la participación de las maderas de pino y pasta de madera de coníferas, representando el 5 %. Igual importancia se observó en el caso de los minerales de molibdeno concentrados (tostados o sin tostar), mientras que las ventas de metanol y filetes de salmón aportaron 2 % y 1 %, respectivamente.

Gráfico 37. Principales productos argentino exportados 2009. Porcentaje sobre valor total en dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Si se compara el Gráfico 37 con el correspondiente al año 2004 no se observan modificaciones considerables en la estructura de las exportaciones chilenas. Los minerales de cobre y de molibdeno siguen representando la mayor porción de las ventas al exterior, como así también las pastas de maderas y el pescado congelado. Las modificaciones más importantes figuran en el caso del oro, que en 2009 participa con el 2 %, y el yodo, representando el 1 %.

En el 2009, se registraron exportaciones de 175 posiciones arancelarias menos que en el año anterior. Los principales productos, que concentran aproximadamente el 70 % del total exportado, acumularon una caída cercana al 30 % respecto al año 2008. Entre estos productos se encuentran comprendidos: Cobre, salmón, celulosa, vino, molibdeno, uva, oro en bruto, harina de pescado, manzanas, madera aserrada, hierro, carnes de porcino y maderas contrachapadas.¹⁵⁴ El origen de este desarrollo desfavorable para el comercio exterior chileno se radica en los efectos adversos generados por la crisis financiera internacional; menor demanda por parte de los principales socios comerciales y disminuciones en los precios de los productos más importantes.

¹⁵⁴ ProChile, op. cit., p. 19.

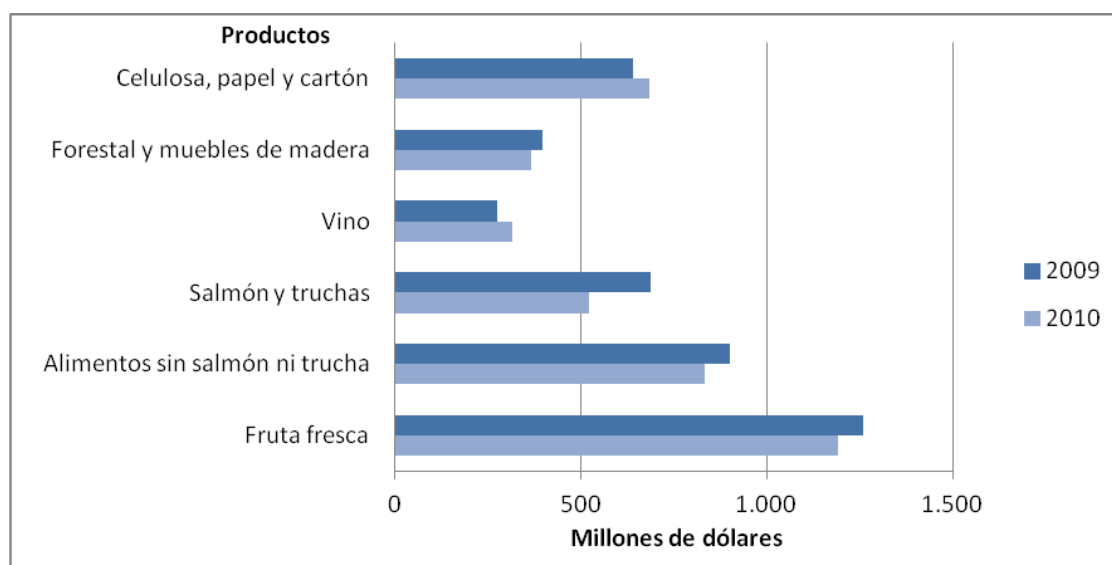
Tabla 37. Productos exportados en el primer trimestre 2009-2010, Chile. *Productos seleccionados en millones de dólares*

Productos seleccionados	Primer trimestre		Diferencias absolutas
	2009	2010	
	millones de dólares		
Total exportaciones	11.482	16.188	4.706
Total exportaciones de cobre	4.700	9.391	4.691
Total exportaciones no cobre	6.782	6.797	15
Fruta fresca	1.258	1.192	-66
Alimentos sin salmón ni trucha	902	832	-70
Salmón y truchas	688	523	-165
Vino	276	315	39
Forestal y muebles de madera	395	365	-30
Celulosa, papel y cartón	639	685	46

Fuente: Elaboración propia sobre datos de DIRECON, año 2010.

El crecimiento de las exportaciones chilenas en el primer trimestre de 2010 se debe, casi completamente, al aumento producido en las ventas de cobre al exterior, 4.691 millones de dólares más que en igual período del año anterior (Tabla 37). Esta tendencia positiva se inició a fines del año 2009, impulsada por el aumento en el precio del cobre. La celulosa también ha mostrado una mejora en su precio, registrando en marzo un nivel de US\$ 630 la tonelada. Esto significó un aumento de US\$ 46 millones en las exportaciones chilenas de celulosa, papel y cartón. Por último, el sector vitivinícola ha mostrado una importante recuperación con una tasa de expansión anual de 14,2 %. Los 39 millones de dólares en que aumentó la exportación de vino chileno se corresponden a un aumento en los volúmenes exportados de vinos embotellados y a granel.

Gráfico 38. Exportaciones no cobre en el primer trimestre 2009-2010. *En millones de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de DIRECON, año 2010.

Durante el primer trimestre de 2010 hubo numerosos grupos de productos que no mostraron crecimiento respecto al año anterior (Gráfico 38). Las exportaciones de fruta fresca mostrando una caída de 5 %, totalizando ventas por 1.192 millones de dólares. La mitad de estos envíos corresponden a ventas de uvas frescas, principal producto del sector frutícola chileno, mostrando una disminución de volúmenes embarcados y un menor precio pagado en los mercados externos. Por otro lado, las exportaciones de arándano, segundo producto del sector, crecieron respecto al año anterior y alcanzaron una participación de 17 % sobre el total de fruta fresca exportada en el primer trimestre de 2010.

Esta baja observada en las exportaciones frutícolas es una consecuencia directa del terremoto sufrido por Chile hacia finales de febrero de 2010. La paralización de los puertos y la destrucción de rutas y caminos necesarios para la comercialización imposibilitaron las exportaciones de frutas. Adicionalmente, el fuerte sismo y el posterior tsunami tuvieron un impacto directo en la producción del sector, generando importantes pérdidas, produciendo destrozos en numerosas empresas y diversas industrias estuvieron paralizadas durante varios días por no disponer de energía eléctrica luego del terremoto. Esto explica la caída que experimentaron las

exportaciones de la industria alimentaria, 7,7 % menos que lo registrado en el primer trimestre de 2009.¹⁵⁵

Las ventas de fruta congelada sin azúcar fueron de 71 millones de dólares en el primer trimestre de 2010, concentrando el 8,6 % de las exportaciones de la industria alimentaria, lo que significó una caída del 26 % anual. En términos de monto, la carne de cerdo es el segundo producto del sector, totalizando ventas por 70 millones de dólares, 4 % menos que lo vendido al mercado externo un año antes. En contraste, el monto comercializado de jugo en polvo – tercer producto de exportación de la industria alimentaria – se acrecentó un 3 % interanual, alcanzando los 64 millones de dólares a pesar de que el número de envíos al exterior cayó en un 6 %.

Este contexto desalentador también se observa en las desmejoras que presentaron las exportaciones chilenas de salmón, trucha, recursos forestales y muebles de madera. Las exportaciones de salmón en el primer trimestre de 2010 rondaron los 520 millones de dólares, lo que significó 23 % menos que un año antes. En este caso, la reducción de los embarques (-34 %) produjo que el precio del salmón en el mercado externo aumentara un 17 % anual. Por último, las exportaciones de forestales y de muebles de madera totalizaron 365 millones de dólares, representando una caída anual de 7,5 %. Esta disminución de valor se debe principalmente a una baja en los precios de exportación.¹⁵⁶

¹⁵⁵ DIRECON, *Comercio Exterior de Chile, Primer Trimestre 2010*, Departamento de Estudios e Informaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Mayo 2010, p. 24-26.

¹⁵⁶ DIRECON, op. cit., p. 29-33.

2.8. Política Comercial Chile – China

Durante la década de los noventa se establecieron las primeras relaciones económicas entre China y Chile. Por esos tiempos, el gigante asiático comenzó con su implacable crecimiento económico y, ante la necesidad de abastecimiento de grandes cantidades de recursos naturales y alimentos, encontró en América Latina una fuente de provisiones, convirtiéndose Chile en uno de sus principales suministradores de cobre y productos de origen agropecuarios. La creciente interrelación entre ambos países presenta características distintivas que convirtió al país andino en el primer país en suscribir individualmente un TLC con China.

Chile fue el primer país en reconocer a China como economía de mercado y en respaldar el ingreso de este país a la OMC. Esto marcó el inicio de un acercamiento entre ambos países que condujo, después de cinco rondas de negociación, a la firma de un TLC entre la República de Chile y la República Popular China, suscripto el 15 de noviembre de 2005. Este Acuerdo, vigente desde el 1º de octubre de 2006, posibilita un acceso privilegiado a la mayor economía emergente, con crecimientos anuales de dos dígitos desde hace más de una década y con un volumen de mercado de más de 1.300 millones de habitantes.

El TLC entre Chile y China responde tanto a la motivación de apertura del comercio exterior del país andino, accediendo de manera preferencial a la mayoría de los mercados mundiales, como a las necesidades de mantener el crecimiento económico experimentado por el gigante asiático, garantizándose el acceso a recursos naturales fundamentales para la industria y a alimentos baratos para su población. Entre los productos chilenos beneficiados por la desgravación arancelaria se encuentran materias primas como el cobre y otros minerales, y alimentos como hortalizas, carnes de pollo y cerdo, aceites de pescado, frutas y quesos. Por otro lado, numerosos productos hechos en China estarían en la misma condición, como en el caso de maquinarias, automóviles, y números aparatos tecnológicos.¹⁵⁷

La primer etapa del TLC comprendió la liberalización del comercio de bienes, incluyendo en el Capítulo de Bienes: Materias de Acceso a Mercados, Normas de Origen y Procedimientos Aduaneros, Materias Legales, Defensa Comercial, Barreras Técnicas al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Solución de Controversias. En el Capítulo de Cooperación se trató Temas de Investigación,

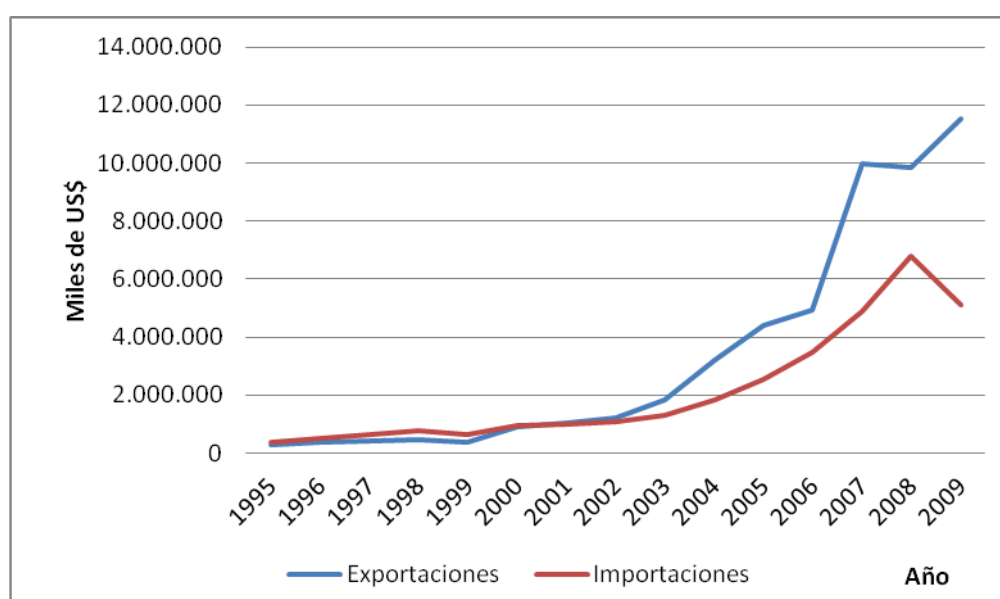
¹⁵⁷ AGUSTINO, Sebastián y LAVANDERA, Francisco, *China y Chile, El Inicio de sus Relaciones Internacionales*, Observatorio Iberoamericano Asia – Pacífico, Noviembre 2006.

Ciencia y Tecnología; Educación; Medioambiente; Pymes; Cultura; Propiedad Intelectual; y Promoción de Inversiones. También se negoció un Memorándum de Entendimiento Laboral y de Seguridad Social, un Acuerdo de Cooperación para Pymes y un Acuerdo de Cooperación Aduanera. Finalmente, en la segunda etapa del TLC, se negoció en materia de Servicios. Tema de vital importancia, considerando que las exportaciones a China desde este sector representan para Chile un monto aproximado de 14 millones de dólares.¹⁵⁸

2.8.1 Comercio de Chile con China

En el siguiente gráfico puede apreciarse el crecimiento espectacular que ha experimentado el intercambio comercial entre estas dos economías del pacífico durante los últimos años.

Gráfico 39. Comercio bilateral Chile – China 1995-2009. *En miles de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Hasta el año 2000, las exportaciones e importaciones realizadas entre Chile y China se muestran estables, con valores por debajo de 1.000 millones de dólares anuales (Gráfico 39). A partir del año 2003, los intercambios comerciales entre estas dos economías se intensifican y crecen de manera sostenida hasta ser afectados por

¹⁵⁸ DIRECON, *Relaciones Económicas entre Chile y China: Evaluación a Tres Años del TLC*, Departamento de Estudios e Informaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Octubre 2009, p. 4.

los efectos de la crisis financiera internacional. Es importante mencionar que en 2001 las exportaciones chilenas al mercado asiático muestran un mayor dinamismo que las importaciones y los pequeños saldos comerciales negativos, presentes durante los años noventa, se convierten en un progresivamente en un claro superávit comercial para Chile. Cabe destacar que el aumento de las ventas chilenas hacia China sólo registró un freno en 2008 retomando el ritmo de crecimiento al año siguiente.

Tabla 38. Intercambio comercial Chile – China. *En miles de dólares*

Año	Exportaciones	China/X Total	Importaciones	China/M Total	Balanza comercial
2001	1.026.752	5,98%	1.012.964	6,30%	13.788
2002	1.224.485	7,24%	1.101.300	7,20%	123.185
2003	1.815.679	9,29%	1.289.133	7,48%	526.546
2004	3.209.699	10,60%	1.846.977	8,27%	1.362.722
2005	4.387.934	11,62%	2.540.353	8,55%	1.847.581
2006	4.941.492	9,03%	3.481.972	10,05%	1.459.520
2007	9.976.446	15,51%	4.880.929	11,44%	5.095.517
2008	9.848.135	14,73%	6.800.918	12,04%	3.047.217
2009	11.537.910	23,82%	5.132.098	13,35%	6.405.812

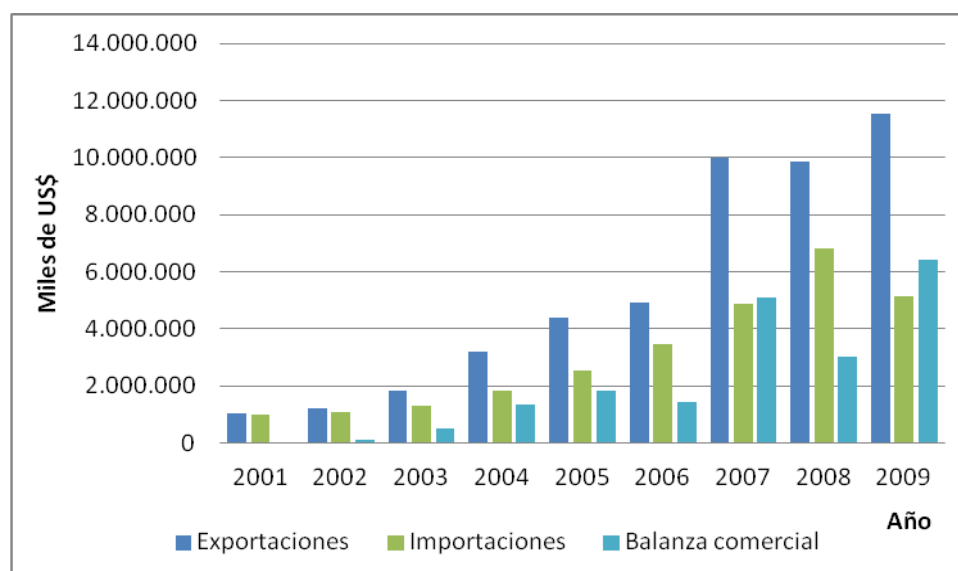
Fuente: Elaboración propia sobre datos ALADI, año 2010.

En 2001, cuando los intercambios comerciales entre ambos países comienzan a ser más importantes, China captaba el 6 % de las exportaciones chilenas pero, después de la entrada en vigencia del TLC (en enero de 2006), el gigante asiático incrementa fuertemente su demanda de productos chilenos, convirtiéndose en 2007 en el principal destino para las exportaciones de Chile (Tabla 38). La crisis financiera de 2008 redujo el comercio a nivel mundial, empero, el intercambio bilateral entre estos dos países se mantuvo en crecimiento, sumando 20 millones en 2009, respecto al año anterior. Esto, consolidó a China como el mercado más importante para Chile, aumentando la participación del país asiático un 10 %, es decir, 24 % del total, por un valor record de 11.538 millones de dólares.

Las importaciones chilenas de productos originarios de China también han experimentado un crecimiento sin precedentes durante los últimos diez años. En 2001, Chile importó mercaderías chinas por un valor apenas superior a 1.000 millones de dólares, sin embargo, ese monto trepó hasta 6.800 millones de dólares para 2008. Los efectos de la crisis internacional tuvieron su impacto negativo en la demanda chilena, reduciendo significativamente estas importaciones. No obstante, China afianzó su rol

como proveedor de Chile con una participación de 13 % sobre el total, siendo superado sólo por EE.UU.¹⁵⁹

Gráfico 40. Intercambio comercial Chile – China. *En miles de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.

Con la entrada en vigencia del TLC Chile – China, el comercio bilateral acentuó el crecimiento que venía experimentando, principalmente en el caso de las exportaciones chilenas (Gráficos 40). En 2007, Chile envió mercaderías a China por un valor aproximado de 10.000 millones de dólares, 50 % más que el año anterior. Este salto del sector exportador chileno inclinó radicalmente la balanza comercial entre ambos países, favoreciendo al país sudamericano en más de 5.000 millones de dólares. Este superávit comercial se vió reducido en 2008 a raíz de un fuerte crecimiento de las importaciones chilenas que fue acompañado por un leve retroceso en el valor exportado. Sin embargo, las exportaciones retomaron su tendencia alcista y, en 2009, el saldo comercial favoreció a Chile en más de 6.000 millones de dólares.

¹⁵⁹ En el año 2007, China pasó a ocupar el segundo lugar como proveedor internacional del mercado chileno, relegando a la Argentina a la tercera posición.

2.8.2 Productos Chilenos Exportados a China

A continuación se presenta la composición sectorial de las exportaciones chilenas destinadas al mercado chino durante el año 2009, destacándose la participación del sector minero con el 83,2 % del total.

Tabla 39. Exportaciones chilenas a China por sectores 2009. *En millones de dólares*

Sector	Valor
Agricultura	130,20
Agricultura, fruticultura y ganadería	104,44
Silvicultura	0,22
Pesca extractiva	25,54
Minería	9.897,20
Cobre y hierro	9.418,43
Resto de minería metálica	478,77
Resto de minería no metálica	0,00
Industria	1.854,83
Industria alimenticia	555,58
Industria textil	6,22
Forestales	39,23
Celulosa y derivados	852,10
Productos químicos	84,42
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	0,01
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	278,14
Productos metálicos, maquinaria, equipos	38,60
Industria manufacturera no expresada	0,14
Otros	10,04
Total	11.892,27
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de Oficina Nacional de Aduana, año 2010.</i>	

En la Tabla 39 puede apreciarse la vasta relevancia que reviste el sector minero para el comercio exterior chileno; las ventas de cobre y hierro a China superaron los 9.400 millones de dólares en 2009. El siguiente subsector en importancia es el de celulosa y derivados, con un valor de 850 millones de dólares anuales. Dentro de las exportaciones industriales también destacan por sus ventas al mercado chino las manufacturas alimenticias y los productos de la industria básica de hierro, acero y no ferrosos. Dejando de lado el cobre y el hierro, el resto de la minería metálica registró un valor superior a 478 millones de dólares en ventas a compradores chinos.

Por otro lado, el sector agrícola representó apenas el 1,09 % de las ventas chilenas a China, con una alta concentración de productos del subsector agrícola, frutícola y ganadero. En líneas generales, el menor valor exportado se observa en el caso de productos de barro, loza, porcelana y vidrio; silvicultura; e industria textil. Además, cabe destacar que no se registraron compradores chinos de productos pertenecientes a la minería no metálica.

Tabla 40. Principales productos chilenos exportados a China 2009. *En miles de dólares*

Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2009
7403.11	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	6.476.091
2603.00	Minerales de cobre y sus concentrados.	2.130.648
4703.21	Pasta química de madera de coníferas semiblanqueadas o blanqueadas	510.411
2613.10	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados	336.598
2301.20	Harina, polvo y pellets, de pescado o de crustáceos, moluscos o de otro	321.699
2601.11	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	313.466
4703.29	Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada distinta de coníferas	264.422
7404.00	Desperdicios y desechos de cobre	251.032
7402.00	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	199.197
4703.11	Pasta química de madera cruda de coníferas.	71.226
2801.20	Yodo	64.083
2601.12	Minerales de hierro y sus concentrados aglomerados	50.869
7403.19	Los demás cobre refinados, en bruto	38.289
4407.10	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas.	36.349
2204.29	Los demás vinos y mostos de uva.	31.821
2613.90	Los demás minerales de molibdeno y sus concentrados	29.785
8708.40	Cajas de cambio	28.725
2810.00	Ácido bórico; ácidos bóricos.	28.649
0303.22	Salmones del atlántico y del Danubio congelados, excluido filete, higa	26.334
1212.20	Algas, frescas o secas, incluso pulverizadas	25.496
Resto	Demás productos	304.199
TOTAL	Todos los productos	11.539.389

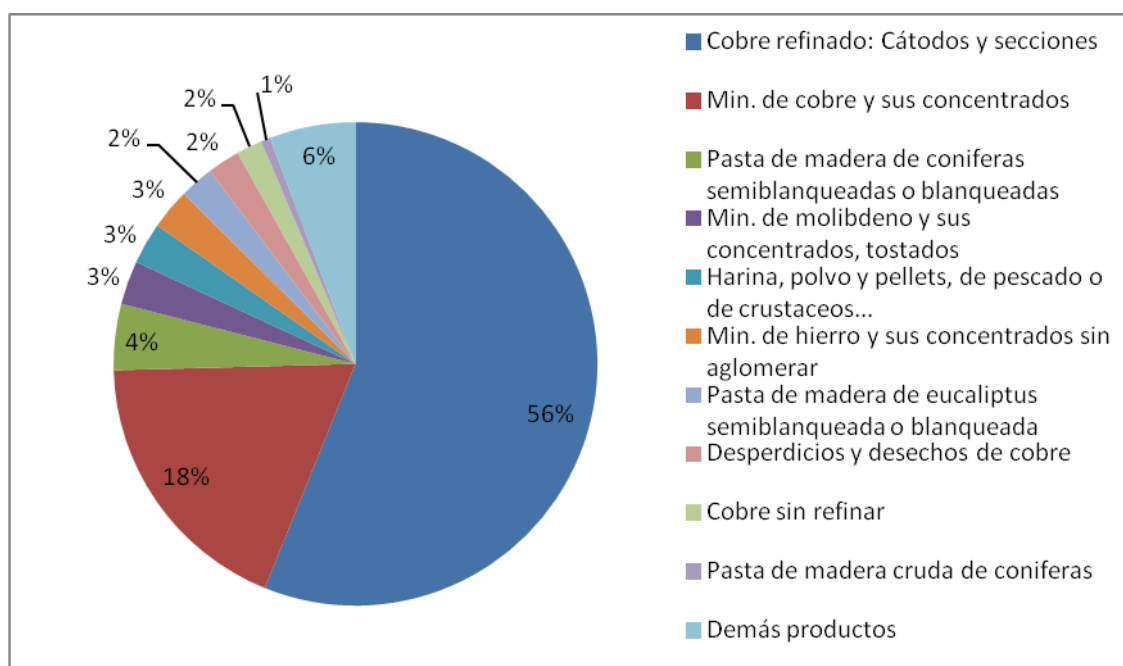
Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

En conjunto, las veinte subpartidas enlistadas en la Tabla 40 representan el 94 % de las exportaciones chilenas a China durante 2009. Gran parte de estos envíos

se explica con productos incluidos en el Capítulo 74 del NCM, «Cobre y sus manufacturas», dentro del que destacan el Cobre refinado (cátodos y sus secciones), Desperdicios y desechos de cobre, Cobre sin refinar y Demás cobre refinados, en bruto. El valor exportado de estos cuatro productos generó casi 7.000 millones de dólares en ventas al mercado chino en 2009. El segundo grupo de mercaderías es el correspondiente al Capítulo 26 del NCM, «Minerales metalíferos, escorias y cenizas»: Minerales de cobre; Minerales de molibdeno, tostados y demás; y Minerales de hierro, aglomerados y sin aglomerar; generando un ingreso superior a 2.800 millones de dólares.

Las exportaciones de pastas químicas de madera de coníferas y eucaliptus, blanqueadas, semiblanqueadas o crudas, registraron ventas a China por 846 millones de dólares en 2009. Por otro lado, considerando los alimentos, la participación más importante se encuentra en el caso de harinas de pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados (2301.20), con compras chinas por un total de 321 millones de dólares en 2009, seguido por las exportaciones de vinos y mostos de uva (2204.29), salmones del Atlántico y del Danubio (0303.22) y algas frescas o secas (1212.20). En el siguiente gráfico se muestran los diez productos de mayor relevancia para el comercio Chile-China.

Gráfico 41. Principales diez productos Chile – China 2009. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

Si se agrupan las exportaciones de cobre refinado, minerales de cobre y sus concentrados, cobre sin refinar y sus desperdicios, se explican tres de de cada cuatro dólares que China pagó a Chile en 2009 en concepto de importaciones (Gráfico 41). La participación del sector minero es mayor aún si se consideran otros productos como los minerales de molibdeno y minerales de hierro, representado 3 % cada uno. Completan el la lista de los diez principales productos la pasta química de madera de conífera, blanqueada o semiblanqueda y cruda, la pasta química de madera de eucaliptus y la harina de pescado, moluscos, y demás.

2.9. Política Comercial Chile – Corea del Sur

En el año 1962, los gobiernos de Chile y la República de Corea establecieron las relaciones diplomáticas que dieron origen a la significativa interrelación comercial existente entre estos dos países. La alta complementariedad y el grado de apertura de ambas economías fueron clave para concretar exitosamente el TLC Chile-Corea del Sur que a través de los años se ha manifestado en una mayor interacción gubernamental y en un creciente intercambio de bienes. Este acuerdo reviste una importancia adicional ya que es el primero de Corea a nivel mundial y el primero de Chile en Asia, reforzando el interés estratégico de Chile en los mercados asiáticos y configurando un modelo base para el resto de los TLC que se celebraron en ese ámbito regional.

El 12 de septiembre de 1999, durante un encuentro de los líderes de APEC en Auckland, Nueva Zelanda, los presidentes Eduardo Frei y Kim Dae-jung anunciaron el inicio de las negociaciones comerciales entre ambos países. Tres años después, días antes de la cumbre de líderes de APEC celebrada en México en octubre de 2002, los presidentes Ricardo Lagos y Roh Moohyun dieron por terminadas las negociaciones para que, finalmente, el 15 de febrero de 2003 ambos mandatarios suscribieran en Seúl el acuerdo que entró en vigor el 1 de abril de 2004.

El TLC entre Chile y Corea incluye una amplia gama de capítulos tales como: Disposiciones Iniciales; Comercio de bienes; Reglas de origen; Procedimientos aduaneros; Defensa comercial: Salvaguardias, antidumping y derechos compensatorios; Temas sanitarios y fitosanitarios; Normas técnicas y estándares; Inversiones y Servicios transfronterizos; Entrada temporal de personas de negocios; Competencia; Compras de Gobierno; Propiedad intelectual; Transparencia y Administración del Acuerdo; Solución de diferencias; Excepciones.

Además, el Acuerdo dota de considerables ventajas competitivas a los productos claves de la canasta exportadora chilena, ello a raíz de los altos aranceles que deben pagar los productos de países sin acuerdos que ingresan al mercado coreano, que en muchos casos superan el 100%. En este contexto, los exportadores chilenos tienen acceso a importantes rebajas arancelarias, lo que le ha permitido a Chile aumentar la gama de productos exportados y pagar un arancel efectivo de sólo

un 1,2 %, cifra que contrasta con el 3,9 % que se tendría que pagar de no existir el TLC.¹⁶⁰

Finalmente, corresponde destacar que el TLC presenta áreas en las que se puede profundizar aún más, motivo por el cual, a partir de noviembre de 2008 se ha iniciado un proceso de actualización del Acuerdo. Esto permitirá ajustar los cronogramas de desgravación para corregir las desventajas producidas por la suscripción de nuevos acuerdos con terceros mercados. Adicionalmente, se posibilitará el inicio de discusiones para incorporar los productos chilenos bajo la DDA¹⁶¹, los cuales hasta ahora no gozan de ningún tipo de acceso especial en el TLC.

2.9.1. Comercio de Chile con Corea del Sur

El comercio entre las economías de Chile y Corea del Sur ha experimentado un gran crecimiento, alcanzando en los últimos años intercambios por valores hasta cuatro veces mayores a los registrados durante la década de 1990.

Gráfico 42. Comercio bilateral Chile – Corea. *En miles de dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

Durante el período analizado el valor de las exportaciones chilenas a Corea siempre fueron superiores a las importaciones provenientes desde este mercado,

¹⁶⁰DIRECON, *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Corea a seis años del Tratado de Libre Comercio*, Departamento de Estudios e Informaciones, Abril 2010, p. 5.

¹⁶¹ Existe una serie de productos que quedó en categoría DDA, es decir, productos cuya desgravación quedó sujeta a negociaciones entre las partes una vez que concluya la ronda de Doha.

exceptuando el año 1998, donde los envíos a la península tuvieron una fuerte caída (Gráfico 42). A partir de 2001, las exportaciones de Chile experimentan un crecimiento sin precedentes que se extiende hasta 2008, donde presentan un estancamiento para luego caer significativamente en el año siguiente. Este comportamiento se ve reflejado en las importaciones chilenas de productos coreanos, aunque la tendencia alcista en este caso es algo más débil, generando importantes saldos comerciales a favor de Chile en varias ocasiones.

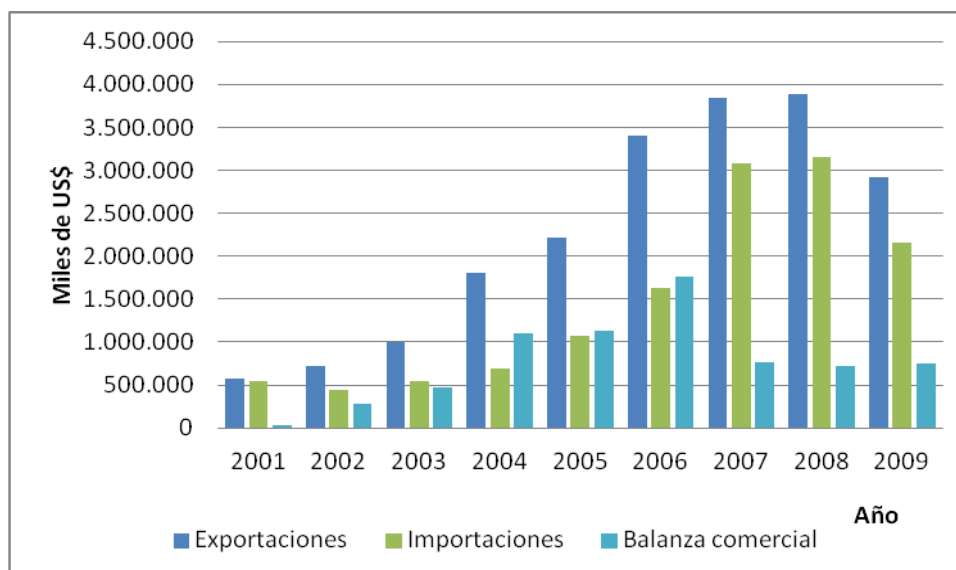
Tabla 41. Intercambio comercial Chile – Corea. *En miles de dólares*

Año	Exportaciones	Corea/X Total	Importaciones	Corea/M Total	Balanza comercial
2001	578.006	3,37%	538.348	3,35%	39.658
2002	714.289	4,22%	438.177	2,86%	276.112
2003	1.005.919	5,15%	540.024	3,13%	465.895
2004	1.804.198	5,96%	696.277	3,12%	1.107.921
2005	2.214.025	5,86%	1.075.276	3,62%	1.138.749
2006	3.405.106	6,22%	1.636.925	4,72%	1.768.181
2007	3.849.260	5,99%	3.083.027	7,23%	766.233
2008	3.880.845	5,81%	3.158.423	5,59%	722.422
2009	2.914.685	6,02%	2.163.353	5,63%	751.332

Fuente: Elaboración propia sobre datos ALADI, año 2010.

Durante los últimos años Corea del Sur ha ido ganando importancia como destino de las exportaciones chilenas (Tabla 41); en 2001 las ventas a este mercado fueron de apenas 578 millones de dólares, mientras que en 2009 se registraron envíos aproximados a 3.000 millones de dólares. Con este aumento, el mercado coreano pasó a explicar el 6 % del total de las exportaciones chilenas. La entrada en vigencia del TLC Chile-Corea en 2004 intensificó los envíos hacia la península, alcanzando su punto máximo en 2008, con un valor de 3.880 millones de dólares.

Analizando las importaciones chilenas se aprecia que Corea también aumentó su relevancia como proveedor de este mercado andino. En 2001, el 3,35 % de las compras chilenas en el mercado internacional eran originarias de Corea del Sur, mientras que en 2009, este ratio se incrementa hasta 5,63 %. La importación de mercaderías coreanas encuentra su punto máximo en 2008, superando 3.100 millones de dólares, pero al año siguiente resultan fuertemente afectadas por la crisis internacional, reduciéndose en casi 1.000 millones de dólares.

Gráfico 43. Intercambio comercial Chile – Corea. *En miles de dólares*

Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.*

Con la puesta en marcha del TLC Chile-Corea, el incremento de las exportaciones chilenas marcó significativamente el superávit comercial con este mercado asiático (Gráfico 43). En 2006, la balanza comercial bilateral favoreció a Chile en 1.768 millones de dólares, superando estas ganancias al monto total de las compras chilenas de productos coreanos durante ese mismo año. Por otro lado, las exportaciones coreanas a Chile dan un gran salto en 2007 y la balanza comercial se estabiliza en un saldo que favorece al país sudamericano aproximadamente en 750 millones de dólares. Es interesante destacar que en los tres últimos periodos, y a pesar de la crisis financiera internacional, el superávit comercial chileno no presentó alteraciones.

2.9.2 Productos chilenos exportados a Corea

A continuación se presenta el total exportado por Chile a Corea en 2009, fragmentando los 2.915 millones de dólares de acuerdo a los diferentes sectores y subsectores que lo generaron.

Tabla 42. Exportaciones chilenas a Corea 2009. *En millones de dólares*

Sector	Valor
Agricultura	43,74
Agricultura, fruticultura y ganadería	42,94
Silvicultura	0,27
Pesca extractiva	0,53
Minería	2.292,82
Cobre y hierro	2.197,14
Resto de minería metálica	95,68
Industria	578,19
Industria alimenticia	224,75
Forestales	28,01
Celulosa y derivados	197,13
Productos químicos	82,98
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	0,00
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	44,84
Productos metálicos, maquinaria, equipos	0,48
Industria manufacturera no expresada	0,01
Otros	1,01
Total	2.915,76
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de Oficina Nacional de Aduana, año 2010.</i>	

La Tabla 42 presenta la composición típica de las exportaciones chilenas, con una fuerte participación de la minería de cobre, seguido por los productos industriales y, en menor medida, el sector agrícola. Analizando las exportaciones industriales, el subsector alimenticio reviste la mayor importancia para el comercio chileno-coreano, registrando envíos por 224 millones de dólares en 2009. La celulosa y derivados también presenta valores importantes, como así también los productos químicos y las manufacturas de la industria básica de hierro, acero y no ferrosos. Por otro lado, no se registraron exportaciones de productos de barro, loza, porcelana y vidrio al mercado coreano. Mientras que hubo otros subsectores chilenos que realizaron exportaciones por montos muy reducidos: Productos metálicos, maquinaria y equipos; Silvicultura; Pesca extractiva; y otros.

Tabla 43. Principales productos chilenos exportados a Corea 2009. *En miles de dólares*

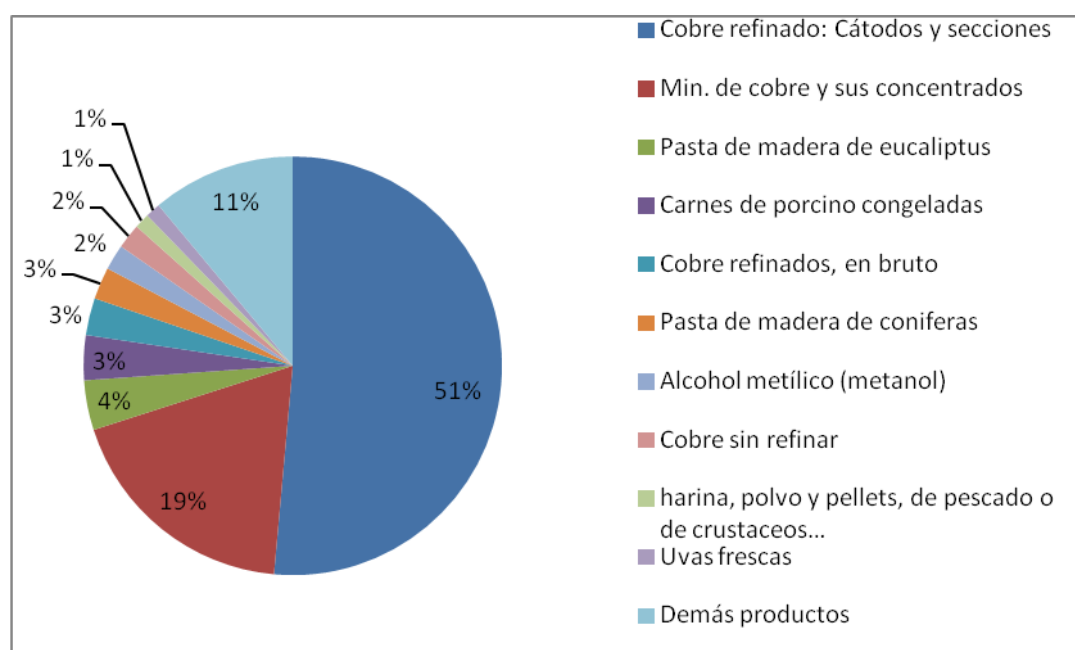
Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2009
7403.11	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	1.499.587
2603.00	Minerales de cobre y sus concentrados.	542.807
4703.29	Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada distinta de la de	112.111
0203.29	Las demás carnes de porcino, congeladas.	100.866
7403.19	Los demás cobre refinados, en bruto	83.581
4703.21	Pasta química de madera de coníferas semiblanqueadas o blanqueadas	72.105
2905.11	Alcohol metílico (metanol)	57.442
7402.00	cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	56.209
2301.20	harina, polvo y pellets, de pescado o de crustáceos, moluscos o de otros	33.854
0806.10	Uvas frescas	33.823
2620.99	Cenizas y residuos, que contengan metal o compuestos de metales	33.589
2836.91	Carbonato de litio	27.220
2613.10	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados	26.103
2613.90	Los demás minerales de molibdeno y sus concentrados	22.671
2204.21	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o	22.242
4407.10	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas.	19.571
0303.22	Salmones del Atlántico y del Danubio congelados	17.530
2827.60	Yoduros y oxyoduros	16.062
2601.12	Minerales de hierro y sus concentrados aglomerados	14.960
4703.11	Pasta química de madera cruda de coníferas.	12.585
Resto	Demás productos	110.780
TOTAL	Todos los productos	2.915.698

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

Las exportaciones chilenas de cobre refinado (7403.11) a Corea produjeron 1.500 millones de dólares en 2009 (Tabla 43). El monto total es mayor si se adicionan las ventas de otros importantes productos pertenecientes a Capítulo 74 del NCM (Cobre y sus manufacturas) como el cobre refinado en bruto y el cobre sin refinar. Entre los productos más importantes también se encuentran otros metalíferos correspondientes al Capítulo 26 del NCM: Minerales de cobre y sus concentrados; Cenizas y residuos (excepto los de la siderurgia), que contengan arsénico, metal o

compuestos metálicos; Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados; Los demás minerales de molibdeno y sus concentrados; y Minerales de hierro y sus concentrados aglomerados.

Gráfico 44. Principales productos chilenos exportados a Corea 2009. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

Los diez productos chilenos con mayores exportaciones a Corea explicaron nueve de cada diez envíos que efectuó el país sudamericano hacia la península asiática en 2009, evidenciando una alta concentración (Gráfico 44). La pasta química de madera de eucaliptus, es el tercer producto en importancia con un valor total de exportación de 112 millones de dólares. Las exportaciones de pasta química de madera de coníferas también registraron un buen volumen de ventas. El mercado coreano también compró grandes cantidades de carne de cerdo, siendo el cuarto producto en relevancia, seguido a continuación por el metanol. Entre los alimentos de mayor relevancia también encontramos a las harinas de pescados y uvas frescas. Sin embargo, el cobre continúa siendo la piedra angular del comercio exterior chileno.

2.10. Política Comercial Chile – Estados Unidos

La suscripción del TLC entre Chile y Estados Unidos, signado el 6 de junio de 2003, ha significado para Chile la ampliación del acceso de bienes y servicios la economía más importante e innovadora del mundo. Desde la entrada en vigor del Acuerdo, el 1 de enero de 2004, se han generado oportunidades para nuevos sectores y empresas exportadoras chilenas, especialmente para los productos no tradicionales, ya que se ha facilitado la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, dando oportunidades de aumentar el valor agregado de la canasta exportadora de Chile.

Además de posibilitar numerosas oportunidades para la economía chilena, el TLC entre Chile y EE.UU. muestra la orientación de la política estadounidense de propiciar acuerdos bilaterales orientados a la construcción gradual de una zona de libre comercio en el continente americano, implementando una nueva generación de acuerdos comerciales frente a las dificultades encontradas para concluir el ALCA. Por su grado de cobertura, este TLC tiene todos los componentes de un acuerdo de tercera generación, es decir que abarcan aspectos más allá de lo económico y comercial e introduce nuevos compromisos que no tienen reglas sustantivas en el marco multilateral.¹⁶²

La existencia del TLC entre estos dos países crea una institucionalidad que favorece el desarrollo de los intercambios comerciales y de las inversiones, ya que brinda un marco de reglas claras para el crecimiento de las relaciones bilaterales en diversos ámbitos. El Acuerdo establece una serie de comités responsables de la implementación de los capítulos comprendidos en el mismo. La Comisión de Libre Comercio es la máxima instancia bilateral y es la responsable de la administración del Tratado. Adicionalmente, existen nueve instituciones dependientes de esta comisión: Comité sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, Grupo de Trabajo de Comercio Agrícola, Comité de Contratación Pública, Comité de Servicios Financieros, Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, Consejo de Asuntos Ambientales, Entrada Temporal, Comité de Comercio de Mercancías y Consejo de Asuntos Laborales.

El TLC con Estados Unidos no sólo comprende todos los aspectos de la relación económica bilateral (comercio de bienes, contratación pública, promoción y protección de inversiones, servicios transfronterizos y protección de los derechos de

¹⁶²COMUNIDAD ANDINA, *Análisis del Tratado de Libre Comercio Chile – Estados Unidos*, Secretaría General, Perú, Noviembre 2003, p. 15.

propiedad intelectual), sino que además incorpora temas pertenecientes a “la nueva economía” como es el comercio electrónico y las telecomunicaciones. Aborda también materias de orden medioambiental y laboral, las que han ido tomando cada vez mayor relevancia en la relación entre los países.

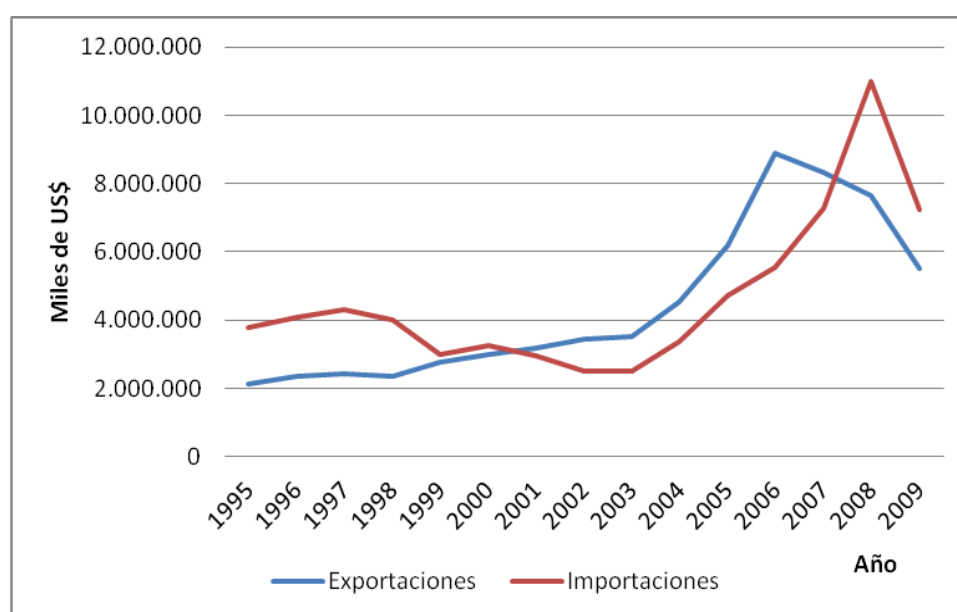
Con un plan de desgravación arancelaria de 2, 4, 6, 8 y 12 años, se espera que para el año 2015 el comercio entre Chile y Estados Unidos se encuentre completamente liberado. A partir del 1 de enero de 2008, fecha de conclusión del primer período de desgravación de 4 años, más de 7.800 productos gozan de plena desgravación arancelaria, representando el 98,6 % de la canasta exportadora chilena.¹⁶³

¹⁶³ DIRECON, *Relaciones Económicas entre Chile y EE.UU., Evaluación a Seis Años del TLC*, Departamento de Estudios e Informaciones, diciembre 2009, p. 4.

2.10.1. Comercio de Chile con Estados Unidos

Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido socio comercial más importante para el comercio exterior de Chile, siendo hasta el año 2007 el principal destino de las exportaciones chilenas, rol que pasó a ser ocupado por China. Además, después del MERCOSUR, la industria estadounidense es el principal proveedor internacional del mercado chileno.

Gráfico 45. Comercio bilateral Chile – Estados Unidos. *En miles de dólares*



Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

Analizando los años comprendidos en el Gráfico 45 se pueden distinguir tres períodos en el comercio bilateral chileno-estadounidense. Durante la primera parte, las exportaciones de EE.UU. son mayores a las chilenas por lo que la balanza comercial favorece al país del norte hasta el año 2000, aunque en 1999 la diferencia se reduce considerablemente. En el segundo período (2001-2007) las exportaciones de Chile toman una tendencia positiva bien marcada que es acompañada luego por las importaciones, que muestran un mayor dinamismo desde 2003, sin embargo, el intercambio comercial favorece al país andino.

En 2006, las exportaciones chilenas a EE.UU. comenzaron a disminuir y en 2009 fueron de 5.500 millones de dólares, retrocediendo a un nivel inferior al registrado en 2005. Debido a que las importaciones de Chile se mantuvieron en alza, alcanzando en 2008 un valor record de 11.000 millones de dólares, y sólo cayeron en el último año debido a la crisis financiera internacional, esto significó que en los tres

últimos años el país sudamericano registrase un déficit comercial con su socio del norte.

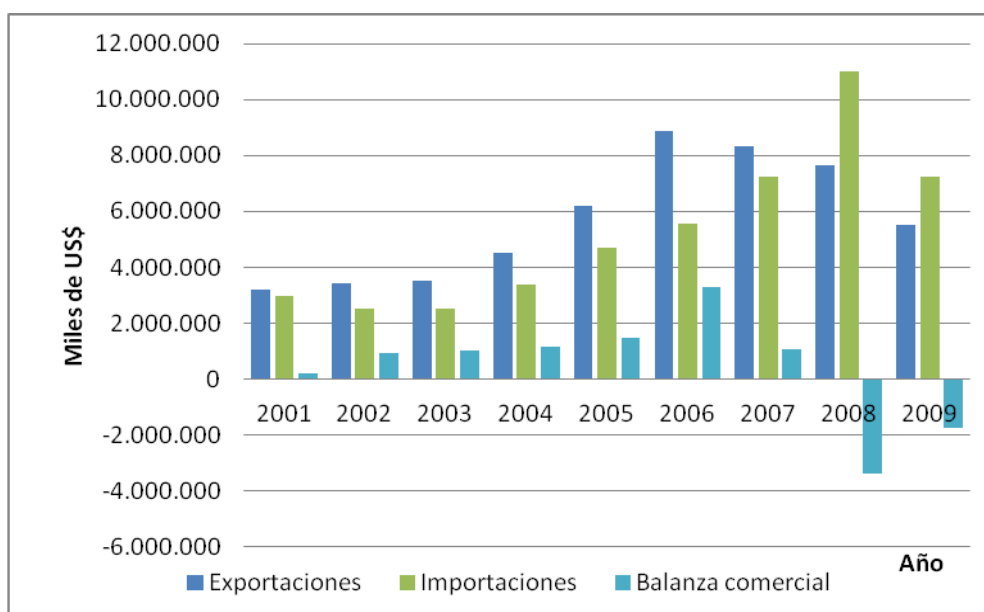
Tabla 44. Intercambio comercial Chile – Estados Unidos. *En miles de dólares*

Año	Exportaciones	EE.UU./X Total	Importaciones	EE.UU./M Total	Balanza comercial
2001	3.182.823	18,53%	2.971.531	18,47%	211.292
2002	3.451.465	20,41%	2.511.923	16,41%	939.542
2003	3.536.937	18,10%	2.501.293	14,52%	1.035.644
2004	4.524.130	14,95%	3.377.182	15,13%	1.146.948
2005	6.199.177	16,42%	4.705.133	15,83%	1.494.044
2006	8.873.776	16,22%	5.561.810	16,05%	3.311.966
2007	8.325.227	12,95%	7.259.063	17,02%	1.066.164
2008	7.651.445	11,45%	11.008.114	19,48%	-3.356.669
2009	5.496.550	11,35%	7.244.391	18,84%	-1.747.841

Fuente: Elaboración propia sobre datos ALADI, año 2010.

El mercado estadounidense siempre ha sido un importante destino para las exportaciones chilenas, sin embargo, en los últimos años puede observarse una pérdida de importancia relativa del país del norte en el comercio exterior de Chile (Tabla 44). En 2002, EE.UU compró dos de cada diez productos chilenos que salieron al mercado internacional, pero durante los últimos años, y a pesar de haber aumentado cuantitativamente el valor de los envíos, la participación estadounidense se redujo a 11,35 % para el año 2009. Producto de la última crisis internacional las exportaciones Chile-EE.UU. se redujeron en más de 2.000 millones de dólares.

En 2009, la mencionada crisis también impactó fuertemente en el ingreso de productos estadounidenses al mercado chileno, interrumpiendo el gran crecimiento y reduciendo el valor en 3.763 millones de dólares, respecto al año anterior. Al observar que la participación de EE.UU. se ha mantenido en un ratio aproximado al 18 %, puede establecerse que las importaciones originarias de este país han crecido a un ritmo similar al de las importaciones totales de Chile.

Gráfico 46. Intercambio comercial Chile – Estados Unidos. *En miles de dólares*

Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

A partir de 2001, los envíos de mercaderías chilenas explicaron la mayor parte del intercambio entre ambas economías, generando sucesivos superávits comerciales a favor del país sudamericano (Gráfico 46). El saldo más importante para Chile se registró en 2006 cuando logró una diferencia de más de 3.300 millones de dólares. Después de 2006, las exportaciones chilenas al mercado norteamericano registran disminuciones en tres años consecutivos, mientras que las importaciones presentaron un incremento ininterrumpido hasta 2009. Estas diferencias modificaron la balanza comercial bilateral, que en los últimos dos períodos se inclinó claramente a favor del país nórdico.

2.10.2. Productos chilenos exportados a Estados Unidos

A diferencia de lo observado anteriormente, en los casos de China y Corea del Sur, la mayor parte de las exportaciones chilenas a EE.UU. está compuesta por productos industriales.

Tabla 45. Exportaciones chilenas a Estados Unidos 2009. *En millones de dólares*

Sector	Valor
Agricultura	1.120,95
Agricultura, fruticultura y ganadería	1.115,33
Silvicultura	1,85
Pesca extractiva	3,77
Minería	2.138,73
Cobre y hierro	1.505,32
Resto de minería metálica	633,37
Resto de minería no metálica	0,04
Industria	2.236,42
Industria alimenticia	1.274,23
Industria textil	9,77
Forestales	497,83
Celulosa y derivados	28,69
Productos químicos	194,82
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	7,37
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	77,87
Productos metálicos, maquinaria, equipos	144,44
Industria manufacturera no expresada	1,40
Otros	150,22
Total	5.646,32
<i>Fuente: Elaboración propia sobre datos de Oficina Nacional de Aduana, año 2010.</i>	

Resulta muy importante para las exportaciones chilenas a EE.UU. la participación de la industria alimenticia registrando un valor de 1.274 millones de dólares en 2009, cifra que sólo fue superada por los envíos de cobre y hierro (Tabla 45). El tercer subsector con mayor valor exportado fue el de agricultura, silvicultura y ganadería, con una facturación total de 1.115 millones de dólares. Ordinalmente, aparecen otros subsectores de gran relevancia, entre los que se encuentran el resto de la minería metálica, las manufacturas forestales y los productos de la industria química.

El menor valor para las exportaciones chilenas se registra en el caso de la minería no metálica, con apenas 40.000 dólares en 2009. Dentro del sector de agricultura, la silvicultura y la pesca extractiva tuvieron un desempeño muy pobre con relación a los productos pertenecientes al subsector de agricultura, silvicultura y ganadería. Los productos de barro, loza, porcelana y vidrio y las manufacturas textiles fueron los puntos más bajos dentro del grupo de las exportaciones industriales chilenas durante 2009. En contraste, a continuación se presentan los veinte productos con mejor desempeño en dicho año.

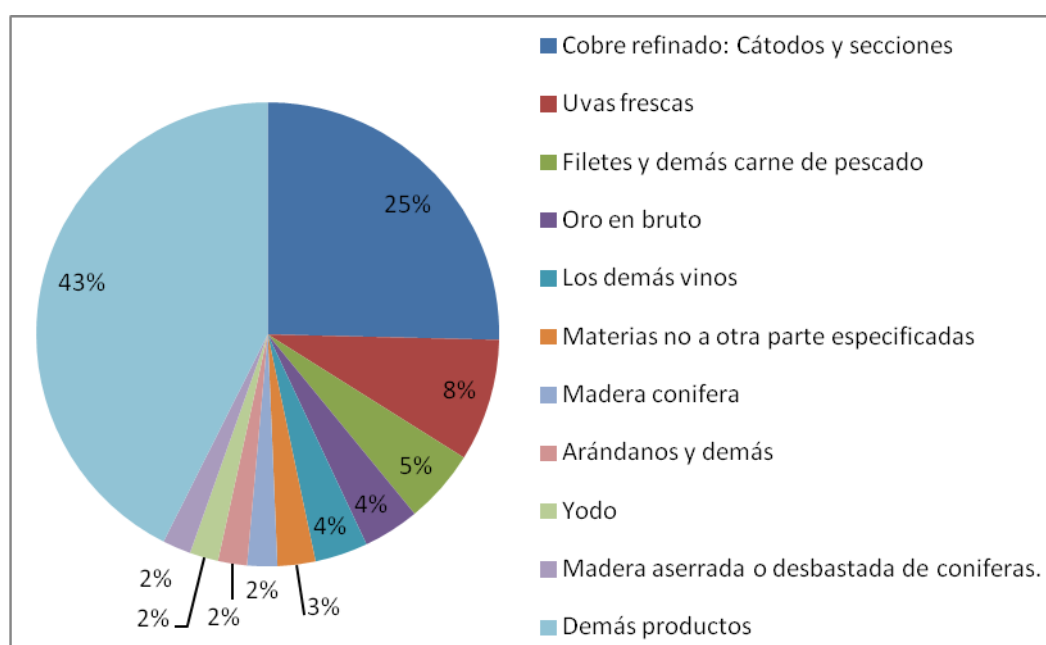
Tabla 46. Principales productos chilenos exportados a Estados Unidos 2009. *En miles de dólares*

Código del producto	Descripción del producto	Valor en 2009
7403.11	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	1.439.863
0806.10	Uvas frescas	485.383
0304.19	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : Fr	292.383
7108.12	Oro en bruto, excepto en polvo, p. uso no monetario	222.443
2204.21	Los demás vinos; mosto de uva	209.457
9999.99	Materias no a otra parte especificadas	150.142
4409.10	Madera conífera perfilada longitudinalmente	118.670
0810.40	Arándanos o murtonos y demás frutos del genero vaccinium frescos	114.525
2801.20	Yodo	113.212
4407.10	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas.	111.886
0804.40	Paltas (aguacates)	111.247
2501.00	Sal (incluida la de mesa y la desnaturalizada) y cloruro de sodio puro	104.864
0304.29	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : Fi	103.507
4412.39	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar	97.656
0304.99	Filetes y demás carne de pescado, frescos, refrigerados o congelados	94.875
1005.10	Semillas de maíz	92.364
7106.91	Plata en bruto.	60.043
4411.93	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o de	56.581
0808.10	Manzanas frescas	52.182
0811.20	Frambuesas, zarzamoras, moras y grosellas, congeladas	51.390
Resto	Demás productos	1.591.856
TOTAL	Todos los productos	5.674.529

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

A pesar de que las exportaciones chilenas a EE.UU. se encuentran bastante diversificadas, las exportaciones de cobre refinado (7403.11) son, al igual que en el caso de China y Corea, el principal producto de exportación explicando una importante porción del comercio bilateral (Tabla 46). Se destaca, además, la participación de los productos pertenecientes al Capítulo 44, «Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera», y al Capítulo 8, «Frutas y frutos comestibles». También fueron importantes las exportaciones de metales preciosos en bruto, como el oro y la plata.

Gráfico 47. Principales productos chilenos exportados a Estados Unidos 2009. Porcentaje sobre valor total en dólares



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

En el Gráfico 47 se observa la diversificación de las exportaciones chilenas hacia el mercado estadounidense, donde en 2009, los diez principales productos representaron sólo el 57 % de los envíos chilenos. No obstante, una de cada cuatro ventas de Chile a EE.UU. se debe al cobre refinado, cátodos y sus secciones. El segundo producto en 2009 fueron las uvas frescas, registrando exportaciones por 485 millones de dólares (8 % del total). Otra fruta que tuvo un desempeño muy favorable para el comercio con EE.UU. fue el arándano, con ventas por 114 millones de dólares. El tercer puesto fue ocupado por los envíos de filetes y carnes de pescado fresco, refrigerado o congelado, explicando el 5 % del total exportado desde Chile a su socio norteamericano.

2.11. Política Comercial Chile – México

A inicios de la década de 1990, el intercambio comercial entre Chile y México era muy limitado y sus gobiernos ni siquiera mantenían relaciones diplomáticas. Sin embargo, ese panorama cambió rotundamente y entre los años 1992 y 2008 el intercambio comercial entre ambos países creció a una tasa promedio del 15 % anual, caracterizado por un fuerte flujo de bienes, inversiones, servicios y comunicaciones. Si se comparan las exportaciones chilenas a México en 1999 con respecto a 2008, éstas han registrado un aumento de 260 %. De esta manera, en unos pocos años este se ha convertido en el tercer país latinoamericano con mayor intercambio comercial con Chile, detrás de Brasil y Argentina.¹⁶⁴

En septiembre de 1991, los gobiernos de Chile y México, en el marco del ALADI, firmaron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 17) que entró en vigencia en enero de 1992, siendo este el primer acuerdo comercial bilateral firmado por México y uno de los primeros para Chile. Con la entrada en vigor del TLC Chile-México, en agosto de 1999, ambos países han profundizado las relaciones, trabajando fuertemente para ampliarlo a otras áreas, como Compras Públicas, capítulo que entró en vigencia el 2 de noviembre de 2008. El anexo de este capítulo otorga a los bienes y servicios chilenos y a sus proveedores un trato igualitario al de los propios bienes, servicios y proveedores de México, posibilitando a Chile el acceso a un mercado de aproximadamente 40.000 millones de dólares anuales.

El TLC Chile-México no sólo incluye los temas relativos al comercio y la inversión, sino que otorga transparencia en sus disposiciones, institucionaliza el seguimiento de los compromisos asumidos y brinda herramientas para la resolución de conflictos. Gracias a esto, se puede decir que, a pesar de la distancia geográfica, una verdadera zona de libre comercio entre estos dos países latinoamericanos donde, actualmente, el 99,7 % de los envíos gozan de total desgravación arancelaria. Dentro de las excepciones se encuentran 94 partidas que todavía están sujetas al régimen de importación general de México, por lo que deben pagar el arancel correspondiente. En este grupo de productos chilenos gravados se encuentran comprendidas 58 partidas correspondientes a productos alimenticios.

En la búsqueda de complementar el TLC a otras áreas, en enero de 2006 los gobiernos de Chile y México suscribieron el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE)

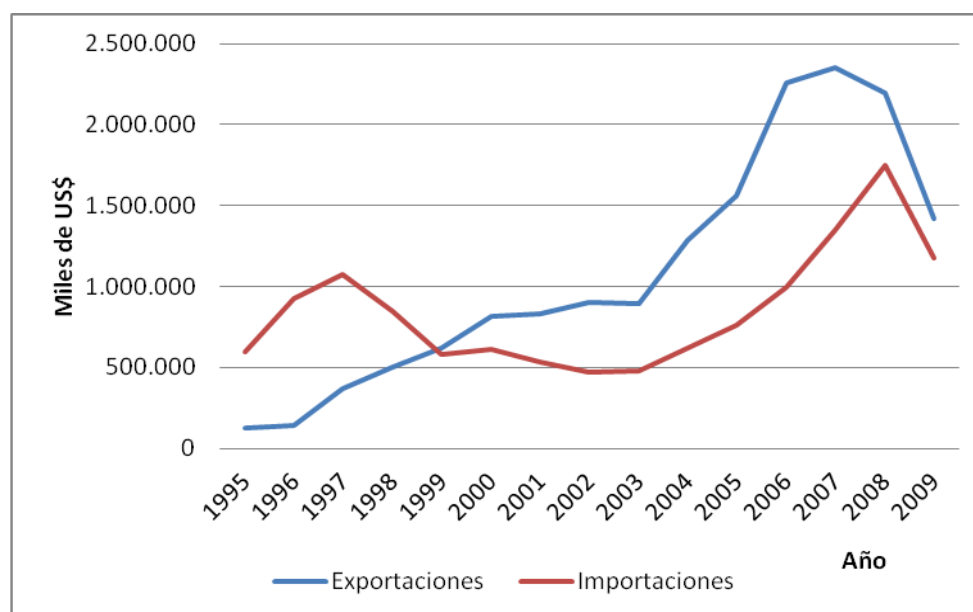
¹⁶⁴ Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, *TLC entre Chile y México cumple 10 años*, Sala de Prensa, Informaciones, Julio 2009, [<http://www.minrel.gov.cl/>].

que entró en vigencia en diciembre de ese dicho año, dando una mayor solidez y renovando el impulso de la agenda bilateral. Este convenio se soporta sobre tres pilares: el económico, que incluye aspectos relativos al TLC; el político, que formaliza el diálogo al más alto nivel entre los dos países; y por último, los aspectos relativos a la Cooperación. Un importante logro en este marco fue la puesta en marcha de un novedoso e importante Fondo de Cooperación Conjunto, que está concebido como una instancia permanente de colaboración recíproca, con una dotación de recursos anuales fija de 2 millones de dólares.

2.11.1. Comercio de Chile con México

Durante los años noventa y principalmente después de la entrada en vigor del TLC en 1999, el volumen de intercambio comercial entre Chile y México experimentó un constante crecimiento impulsado fuertemente por las exportaciones del país austral.

Gráfico 48. Comercio bilateral Chile – México. *En miles de dólares*



Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

El Gráfico 48 presenta dos períodos bien diferenciados en el comercio chileno-mexicano, siendo la entrada en vigor del TLC el punto de inflexión. Antes de la firma del acuerdo, el intercambio entre ambas economías era dominado por las exportaciones mexicanas, generando sucesivos saldos comerciales favorables a este

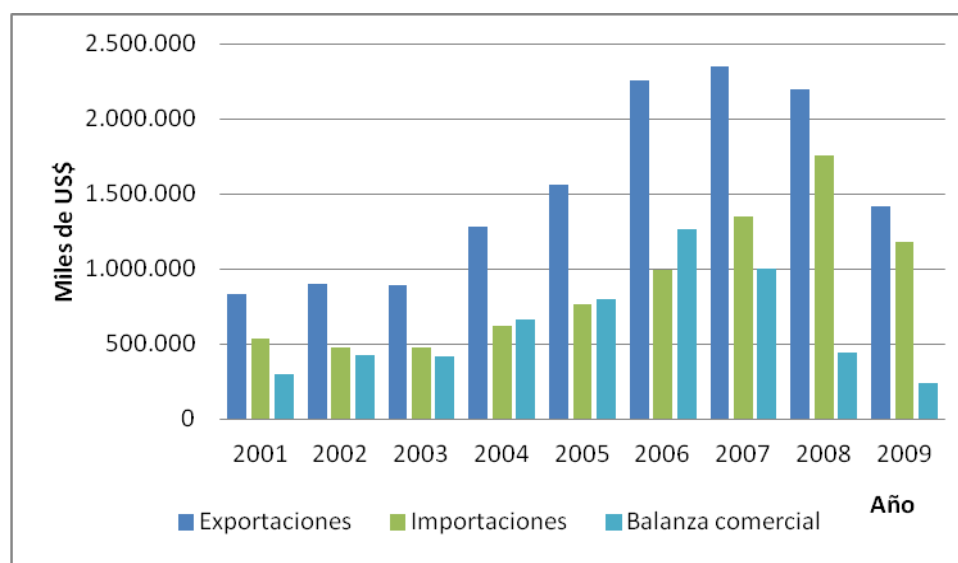
país miembro del NAFTA. Esta situación cambia con la puesta en marcha del TLC, cuando las exportaciones chilenas, que venían en ascenso desde 1997, superan en valor a los envíos mexicanos y establecen un superávit comercial para Chile. A pesar de la caída del comercio en 2009 – producto de la crisis internacional – la balanza comercial entre ambos se ha mantenido a favor del país sudamericano.

Tabla 47. Intercambio comercial Chile – México. *En miles de dólares*

Año	Exportaciones	México/X Total	Importaciones	México/M Total	Balanza comercial
2001	828.729	4,83%	531.953	3,31%	296.776
2002	903.093	5,34%	474.535	3,10%	428.558
2003	893.054	4,57%	479.747	2,78%	413.307
2004	1.284.339	4,24%	618.724	2,77%	665.615
2005	1.562.691	4,14%	761.611	2,56%	801.080
2006	2.256.993	4,12%	994.239	2,87%	1.262.754
2007	2.348.237	3,65%	1.347.301	3,16%	1.000.936
2008	2.192.298	3,28%	1.752.491	3,10%	439.807
2009	1.419.259	2,93%	1.179.786	3,07%	239.473

Fuente: Elaboración propia sobre datos ALADI, año 2010.

Las exportaciones chilenas a México han ido en aumento hasta el año 2007 y se redujeron fuertemente en 2009, sin embargo, algo a destacar es la pérdida de participación del mercado azteca como destino de los envíos chilenos. En 2002, la economía mexicana captaba el 5,34 % de las exportaciones de Chile, mientras que en 2009 el porcentaje es menor al 3 % (Tabla 47). Por otro lado, analizando las importaciones de productos mexicanos, el valor total ha ido en aumento constante hasta 2008 y, a pesar de los impactos de la crisis financiera, México ha mantenido su cuota como proveedor de Chile, aproximada al 3 %.

Gráfico 49. Intercambio comercial Chile – México. *En miles de dólares*

Fuente: *Elaboración propia sobre datos de ALADI, año 2010.*

En el año 2007 las exportaciones chilenas al mercado mexicano encuentran su punto máximo logrando monto anual de 2.348 millones de dólares (Gráfico 49). En este contexto, la balanza comercial entre estos dos países se ha caracterizado por registrar reiterados y acentuados saldos comerciales favorables a Chile. En 2006 se registró el mayor superávit, 1.262 millones dólares, superando claramente al valor de las exportaciones mexicanas hacia Chile, en dicho año. Sin embargo, en los últimos tres períodos, la desmejora de los envíos chilenos fue más acentuada que en el caso de mexicano, por lo que el superávit se redujo significativamente. De todos modos, en 2009, el saldo a favor de Chile fue casi de 240 millones de dólares.

2.11.2. Productos chilenos exportados a México

Al analizar las exportaciones chilenas por sector económico, se destacan los envíos del sector industrial que, registrando aumentos anuales desde 1999, alcanzó en 2009 una participación del 69 %. Esto no es un dato menor ya que es este sector el que presenta una mayor diversificación de productos y posibilita un mayor valor agregado para las exportaciones de Chile.

Tabla 48. Exportaciones chilenas a México 2009. *En millones de dólares*

Sector	Valor
Agricultura	56,13
Agricultura, fruticultura y ganadería	53,34
Silvicultura	2,71
Pesca extractiva	0,09
Minería	347,29
Cobre y hierro	328,82
Resto de minería metálica	18,47
Industria	1.015,77
Industria alimenticia	399,42
Industria textil	8,55
Forestales	204,45
Celulosa y derivados	69,12
Productos químicos	148,56
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	5,89
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	137,81
Productos metálicos, maquinaria, equipos	41,16
Industria manufacturera no expresada	0,82
Otros	46,85
Total	1.466,04

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Oficina Nacional de Aduana, año 2010.

A diferencia de lo que se pudo observar en el comercio de Chile con otros países (China, Corea del Sur y EE.UU.), en las ventas hacia el mercado mexicano el sector industrial cumple el rol más importante, explicando siete de cada diez dólares exportados (Tabla 48). Las exportaciones de este sector superaron los 1.000 millones de dólares en 2009, con participaciones muy importantes de productos de la industria alimenticia, forestal, química y de la industria básica de hierro, acero y no ferrosos. La minería de cobre y hierro también realizó un aporte sustancial, con envíos aproximados a 328 millones de dólares, en 2009.

Las exportaciones agrícolas apenas representaron el 3,8 % en 2009. Dentro de este sector, destaca la participación de productos frutícolas que representan aproximadamente el 90 % de los envíos totales.¹⁶⁵ En contraste, el subsector de pesca extractiva registró el peor desempeño si se lo compara con el resto de los subsectores, con un valor exportado que llegó a los 100 mil dólares. También la silvicultura, los productos de barro, loza, porcelana y vidrio y la industria textil tuvieron una escasa participación en la canasta exportadora chilena destinada a México.

Tabla 49. Principales productos chilenos exportados a México 2009. *En miles de dólares*

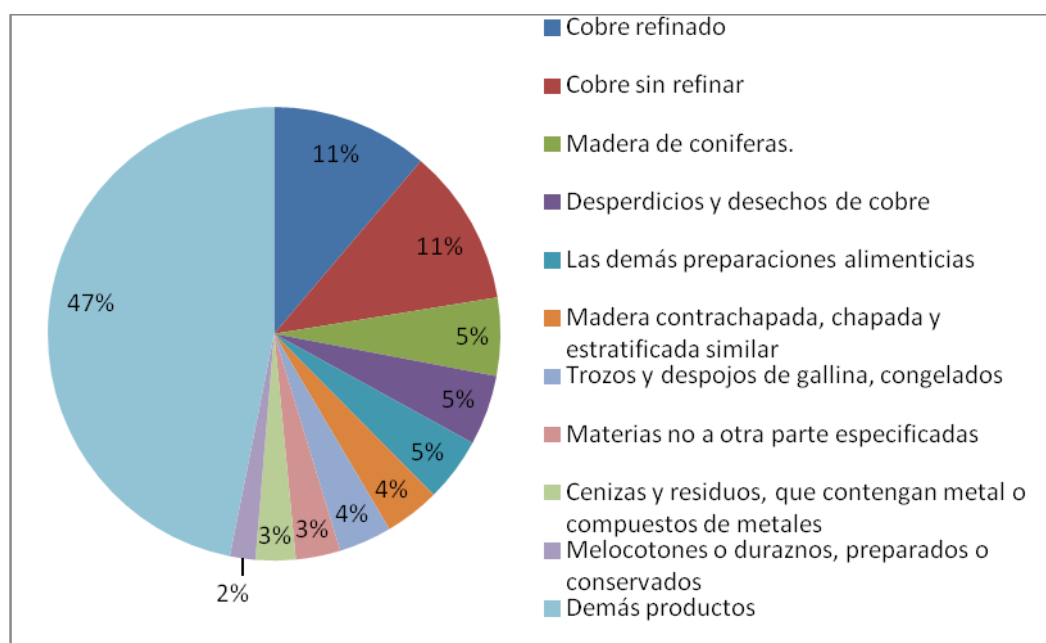
Código	Descripción del producto	Valor en 2009
7403.11	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	164.428
7402.00	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	164.388
4407.10	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas.	81.522
7404.00	Desperdicios y desechos de cobre	73.232
2106.90	Las demás preparaciones alimenticias	66.916
4412.39	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar	57.956
0207.14	trozos y despojos de gallo o gallina, congelados	55.334
9999.99	Materias no a otra parte especificadas	46.848
2620.99	Cenizas y residuos, que contengan metal o compuestos de metales (exc. los de la siderurgia)	41.752
2008.70	Melocotones o duraznos, preparados o conservados	26.786
4411.93	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas	26.456
0406.90	Los demás quesos.	25.929
3104.20	Cloruro de potasio.	25.561
0304.29	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : Fi	24.953
2204.21	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o	23.944
4810.92	Papel y cartón multicapas, estucados por una o las dos caras con caolín u otras sustancias	23.310
0806.10	Uvas frescas	23.116
4011.10	Neumáticos nuevos de caucho	22.539
4411.14	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas	15.843
3105.90	Los demás abonos.	15.368
Resto	Demás productos	459.854
TOTAL	Todos los productos	1.466.035

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

¹⁶⁵ DIRECON, *Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Chile y México a Diez Años de la Entrada en Vigencia del TLC*, Dpto. de Estudios e Informaciones, Agosto 2009, p. 6.

Encabezando la Tabla 49 se encuentran productos del Capítulo 74 del NCM, «Cobre y sus manufacturas», con el cobre refinado y el cobre sin refinar como los dos productos chilenos más exportados a México durante 2009. En la cuarta posición se encuentran los desechos y desperdicios de cobre. Se destaca también la participación de mercaderías pertenecientes al Capítulo 44, «Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera», caracterizado principalmente por las exportaciones de madera de conífera aserrada o desbastada longitudinalmente; madera contrachapada, chapada y estratificada; y tableros de fibra de madera u otras materias leñosas.

Gráfico 50. Principales productos chilenos exportados a México 2009. *Porcentaje sobre valor total en dólares*



Fuente: Elaboración propia sobre datos de ITC, año 2010.

De los más de 1.400 millones de dólares que Chile exportó a México en 2009, los diez productos con mayores ventas al mercado mexicano representan solamente 53 % de la canasta exportadora chilena, lo que muestra una alta diversificación del comercio entre estas dos economías latinoamericanas (Gráfico 50). Además de los tradicionales productos de cobre y madera, se presentan importantes aportes de las preparaciones alimenticias, trozos y despojos de gallina o gallo, duraznos y materias no especificadas en otra parte.

3- Integración Física

La conectividad de una región, o de un país, con otras regiones es un factor fundamental para el desarrollo de actividades productivas. Una mayor interdependencia, junto con el aumento del intercambio comercial, requiere de infraestructura física que posibilite la integración productiva. Las condiciones de comunicación y transporte – actuales y potenciales – entre Argentina y Chile, al igual que entre el resto de los países, se ven delimitadas por la integración física desde los centros de consumo y producción hacia los puertos, fluviales o marítimos, y pasos fronterizos, originando además conexiones hacia regiones interiores.

La canasta de exportación de una provincia típica argentina se caracteriza por la presencia de productos poco diferenciados (30 % del total), exportando, en promedio, 85 productos a 75 mercados de destino. La estructura de las exportaciones provinciales es reflejo de la estructura productiva del país. Mientras que en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) cuenta con más de 92 mil empresas, en Formosa esta cifra apenas supera un millar. Según datos de 2007, tres provincias argentinas – Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe – concentraron el 72 % de las exportaciones argentinas. Mientras que Formosa (0,1 %), Corrientes (0,2 %) y La Rioja (0,3 %) son las provincias de menor peso para las exportaciones del país.¹⁶⁶

Considerando lo expuesto en el anterior párrafo, vale destacar que en una región integrada se crea una red de conexión donde cada provincia y cada país sirven complementariamente al tránsito de otros. Las vinculaciones con regiones de mayor desarrollo, o con el exterior, puede ofrecer o un mayor intercambio de bienes, cultura y turismo. Por lo tanto, quienes quieran formar parte de esta integración deben desarrollar una infraestructura física adecuada que permita compartir las vastas y diversas oportunidades que ofrece la vecindad geográfica con las regiones menos desarrolladas de sus territorios, sumándolas al proceso integrador.

En este contexto, los EP con Chile ofrecen a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), exportadoras o no, la posibilidad de internacionalizarse, a través de la asociatividad con otra empresa chilena o realizando inversión directa para extender su proceso productivo al otro lado de la cordillera. Por tanto, si se cuenta con adecuado nivel de integración física para atravesar la Cordillera de los Andes, serán

¹⁶⁶ CASTRO, Lucio, *Op. Cit.*, p. 19-24.

las provincias más próximas al vecino país las que tendrán una ventaja en estos EP, ya que sus costos de transporte serán menores a los de otras provincias más distantes.

3.1. Infraestructura Vial

Una apropiada red vial no sólo facilita las comunicaciones dentro de un país, sino que también permite un mayor comercio carretero con los países vecinos. Por las características geográficas de Argentina y Chile, el importante y creciente flujo comercial se realiza, mayoritariamente, sobre la red vial de conexión internacional, en ausencia de una red ferroviaria capaz de sustentar el intercambio de mercaderías a gran escala.

El transporte terrestre en Argentina está basado en una vasta red de carreteras que se divide en carreteras troncales (rutas nacionales), con una extensión de 38.000 km; secundarias (rutas provinciales), que alcanzan una longitud de 192.000 km; y terciarias (rutas municipales) que, sumada a las anteriores, totalizan unos 400.000 km. En cuanto a los tramos pavimentados, 31.000 km de las rutas nacionales y 38.000 km de las rutas provinciales están asfaltados. La red troncal une los grandes centros de producción y consumo y los puertos nacionales, por lo que la mayoría de las ciudades argentinas se encuentran unidas al resto por carreteras pavimentadas.

Las carreteras nacionales más transitadas están concesionadas a diferentes empresas que perciben ingresos mediante el cobro de peaje. Estas rutas, junto con los accesos a las ciudades de Buenos Aires y Córdoba comprenden más de 9.000 km. Por tanto, de los 231.019 km que conforman la red vial argentina, 69.537 se encuentran pavimentados, un 30 % del total. Esto representa 18,5 km de red pavimentada cada mil km². Por otro lado, Chile cuenta con una red total de 79.360 Km., siendo 15.078 km pavimentados, un 19 % del total. Por lo que, cada mil km² este país tiene 19,9 km de caminos pavimentados.¹⁶⁷

La red vial chilena se refiere a caminos y rutas nacionales, cuya jurisdicción corresponde a la Dirección de Vialidad del Ministerio de Obras Públicas. Aquí, se destacan cuatro carreteras, llamadas longitudinales, que se extienden por largos trazados, conectando numerosos destinos. Entre ellas, la ruta Panamericana (Ruta 5) se caracteriza por posibilitar una comunicación rápida y segura entre las ciudades más importantes del país, con un recorrido que va desde el límite con Perú y Arica, hasta Quellón, al sur del territorio. Esta vía es la que posee más tramos concesionados en el país, sumando más de 1.500 km desde La Serena a Puerto Montt. Otra carretera

¹⁶⁷ IIRSA, *Facilitación del Transporte en los Pasos de Frontera; Síntesis, Conclusiones y Recomendaciones*, 2004, p. 7.

longitudinal que destaca es la ruta Austral, que se extiende de Puerto Montt a Punta Arenas, con fines turísticos y comerciales.

En cuanto a la conexión terrestre Argentina- Chile, el principal corredor está compuesto por la Ruta N° 7 y 8 que une Buenos Aires con Santiago de Chile. En camino es pavimentado con un estado Bueno, salvo 240 km de la Ruta N° 7 en estado Regular. El Tránsito Medio Diario Anual (TMDA) en el tramo más cargado es de 5.511 camiones. También el corredor Antofagasta-Jujuy-Porto Alegre es muy importante ya que vincula a tres países y presenta 700 km pavimentados con un estado Bueno/Regular y 200 km de ripio en estado regular. El TMDA en el tramo más cargado es de 3.860, siendo el promedio mucho más bajo a este nivel. Por último, el corredor Bahía Blanca-Concepción tiene un pavimento bueno durante todo el tramo, menos 115 km entre Las Lajas y el límite con Chile que se encuentra en mal estado. El TMDA en el tramo más cargado es de 2.482.¹⁶⁸

En general, según la IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana), las condiciones de operación en estas vías son adecuadas y, si bien en la mayoría de los casos no se convierten en obstáculos del comercio, en tramos específicos se requiere esfuerzos en materia de mantenimiento y ampliaciones, por razones de seguridad, capacidad portable y congestión vial, especialmente en los pasos de frontera que son afectados por fuertes nevadas durante el invierno.

En la década de los noventa, Chile y Argentina crearon sus Comités de Frontera – marcos de integración de orden local, ahora llamados *de Integración* – y un Grupo Técnico Mixto (Previsto en el Memorándum de Entendimiento sobre Integración Física Chile y Argentina) para el establecimiento de prioridades en infraestructura, con el fin de trabajar sobre las conexiones a través de los pasos fronterizos habilitados y mejorar las condiciones físicas del transporte internacional bilateral. Durante esa década también surgieron iniciativas de acercamiento en pos de aprovechar las complementariedades entre provincias argentinas y bolivianas y estados brasileños.

Con la creación de la Comisión Técnica Bilateral Chile – Brasil, buscando una mayor conectividad entre las regiones de Tarapacá y Antofagasta con los Estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul y Río Grande do Sul, se esclareció la orientación hacia el desarrollo de *Corredores Bioceánicos*. Paralelamente, se trabajó de igual manera con las provincias del noreste argentino y sur de Bolivia. Como consecuencia, se alentó la constitución de un Grupo de Trabajo Multilateral de Corredores

¹⁶⁸ *Ibid.*, p. 8.

Bioceánicos que involucró a siete países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay.

A partir del mencionado trabajo multilateral surgen dos corredores bioceánicos que relacionan a la Argentina con Chile. Al norte, se encuentra el Corredor de Capricornio, concebido para servir principalmente a la conexión entre la II Región de Chile y el noroeste argentino a través del paso de Jama, incluyendo además los territorios de Paraguay, Uruguay y sur del Brasil. En gran medida, este corredor se corresponde con el área de influencia del Eje de Capricornio desarrollado en el marco del IIRSA, diferenciándose este último, principalmente, por incorporar también a territorios del sur de Bolivia.

Por otro lado, encontramos el Corredor Bioceánico Central que coincide con parte del Eje MERCOSUR – Chile de IIRSA. En este caso, el corredor se orienta mayormente a la conexión entre la V Región y la provincia de Mendoza y la región de Cuyo, por medio del paso fronterizo Sistema Cristo Redentor. Estos dos corredores mencionados serán abordados en el marco de la IIRSA en el punto 3.2 del presente trabajo.

3.1.1 Pasos Internacionales con Chile

El límite geográfico entre Argentina y Chile se ve conformado mayormente por la Cordillera de los Andes, demarcado de acuerdo a los tratados de 1881, 1899 y 1995, y los laudos Británicos de 1902 (Andes patagónicos) y 1977 (canal del Beagle) y Papal de 1980 (canal del Beagle), este último ratificado por referendo en 1984. Además, en el extremo sur se encuentra el pasaje de Drake, vinculando los océanos Atlántico y Pacífico. En este marco, junto al alto grado de intercambio comercial y conformando la segunda frontera más larga del mundo, existen numerosos pasos fronterizos que comunican a ambos países a través de la extensa cadena montañosa.

Cuando los miembros del MERCOSUR y Chile firmaron el ACE 35, junto al reconocimiento de la importancia del proceso de integración física como instrumento imprescindible para la creación de un espacio económico ampliado, suscribieron el Protocolo de Integración Física que forma parte del Acuerdo. Además, los países establecieron el compromiso de perfeccionar la infraestructura nacional, a fin de desarrollar interconexiones de tránsitos bioceánicos y de estimular las inversiones

públicas y privadas en este sector. En este sentido, se anexa al Protocolo un programa de inversiones para los 13 pasos priorizados entre la Argentina y Chile.

Los gobiernos de Argentina y Chile, a través del trabajo de la Dirección Nacional de Vialidad de cada uno, contabilizaron alrededor de 500 pasos fronterizos, de los cuales, 58 son pasos de apertura y/o cierre condicionado unilateralmente. Dentro de este grupo, hay 36 pasos son considerados de operación, cooperación y apertura, siendo los denominados Pasos de Consenso. A partir de allí, 13 pasos fronterizos fueron priorizados, siendo estos identificados como los cruces más ventajosos para el desarrollo de ambos países, perteneciendo al grupo de pasos de consenso.

- Paso Jama: El Paso Fronterizo Internacional Jama comunica el Paraje Jama, Argentina y San Pedro de Atacama Chile. Camino de pavimento, abierto todo el año.
- Paso Sico: Camino de pavimento / ripio San Antonio de los Cobres (Salta) - San Pedro de Atacama, Chile. Abierto todo el año.
- Paso San Francisco: Camino de asfalto y de sal compactada habilitado permanentemente. Une Catamarca con Copiapó.
- Paso Pircas Negras: Camino de ripio desde. Funciona temporalmente.
- Paso Agua Negra: Camino de pavimento y ripio La Serena-Agua Negra. El paso cuenta con habilitación permanente, salvo cierre por razones climáticas.
- Paso Sistema Cristo Redentor: Túnel carretero con camino de pavimento Los Andes-Cristo Redentor. También conocido como Paso Los Libertadores, une Villa Las Cuevas, Argentina y Los Andes, Chile. Abierto las 24 horas siempre que las condiciones climáticas lo permitan.
- Paso Pehuenche: Camino pavimento/ ripio, Talca – Paso Pehuenche. Habilitación permanente.
- Paso Pino Hachado: Camino de pavimento / ripio, une las localidades de Las Lajas, Argentina, y Liucura, Chile. Habilitación permanente.
- Paso Cardenal Antonio Samoré: Camino de pavimento Villa La Angostura-Osorno. Habilitación permanente.
- Paso Coihaique: Camino de ripio, habilitación permanente.
- Paso Huemules: Camino de pavimento, habilitación permanente.
- Paso Integración Austral: Camino de pavimento, habilitación permanente.
- Paso San Sebastián: Pavimento y camino de ripio, habilitación permanente.

La anterior lista muestra sólo los trece pasos de mayor prioridad para Chile y Argentina para el transporte terrestre de mercaderías en general, quedando excluidos

los puntos de uso exclusivo para operatoria de gaseoductos/oleoductos, energía eléctrica, proyectos mineros o paso de personas y operaciones de admisión y salida temporal de mercancías por turistas. A pesar de la gran cantidad de puntos de conexión entre estos dos países sudamericanos, muchos de ellos no están abiertos todo el año, tratándose además, en gran parte, de caminos de ripio.

Para potenciar el proceso integrador con Chile y la región Asia-Pacífico es necesario que se optimicen pasos fronterizos como el de Aguas Negras (San Juan), Pircas Negras (La Rioja) y San Francisco (Catamarca). Actualmente, el vínculo más utilizado para la comunicación con Chile es el Cristo Redentor donde, según cifras del año 2006, cruzan 600 camiones diarios con productos argentinos hacia puertos chilenos, principalmente al de Valparaíso, por lo que se estima que actualmente esta cifra es aún mayor.¹⁶⁹ El Paso de Jama es el segundo en importancia ya que cuenta con una importante ventaja comparativa respecto a otros pasos fronterizos, siendo el único cruce andino que nunca se cierra en temporada invernal, permitiendo un vínculo carretero fluido entre la región norte de ambos países.

Por otro lado, la IIRSA, abordando esta problemática desde una perspectiva subcontinental, afirma que las principales dificultades de la infraestructura vial no obedecen al estado de la vialidad, sino a razones climáticas que hacen a las rutas intransitables en determinadas épocas del año. Esto es lo que sucede en el caso del Paso del Cristo Redentor, con problemas de cierres originados en las nevadas invernales. Para revertir esta situación, los gobiernos de turno en Argentina y Chile han trabajado conjuntamente en búsqueda de una mayor conectividad en este punto.

En el año 2006, se finalizó un contrato para la rehabilitación de un sector en el tramo Guardia Vieja - Túnel Cristo Redentor, contemplando la reposición de losas de hormigón y repavimentación en asfalto para sectores críticos, la construcción de un cobertizo, de un galpón metálico para resguardar la maquinaria y elementos de seguridad vial y señalización. Desde 2009, se prevé restaurar 26 km entre Los Andes y el complejo Los Libertadores para disminuir los días de cierre por nevadas; construir 200 metros de cobertizo entre Portillo y el Túnel del Cristo Redentor; entre muchas otras actividades de mejora.¹⁷⁰

¹⁶⁹ Corredor Bioceánico, un desafío para el comercio exterior. Córdoba Internacional. Obtenido de Internet el día 24 de abril de 2006: <http://www.cordobaintl.com.ar/>.

¹⁷⁰ DIFROL, *Corredor Bioceánico*, Obtenido de Internet el 30 de abril de 2010: <http://www.difrol.cl/>.

3.2. Ejes de Integración y Desarrollo

Debido a la actual situación de la infraestructura física sudamericana, los países de la región han conformado tratados conjuntos para mejorar esta situación. En Agosto del 2000, en la ciudad de Brasilia, durante la Reunión de Presidentes de América del Sur, los mandatarios del subcontinente acordaron realizar acciones conjuntas para impulsar el proceso de integración política, social y económica sudamericana, incluyendo en esta iniciativa la modernización de la infraestructura regional y acciones específicas para estimular la integración y desarrollo de subregiones aisladas.

De esa manera surge la creación de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA), un mecanismo de cooperación y diálogo entre los doce países de América del Sur¹⁷¹ para intercambiar información y coordinar políticas y planes de inversión sectoriales. En este marco, los países parte confeccionaron un Plan de Acción para la Iniciativa, donde surgió el enfoque de Ejes de Integración y Desarrollo (EID). Esta iniciativa tiene por objeto fomentar la integración física en las áreas de transporte, comunicaciones y energía con el propósito de promover el desarrollo sostenible de la región.¹⁷²

Sobre la base de los preceptos y principios orientadores definidos por los Presidentes Suramericanos en el año 2000, los Ministros de Transporte, Energía y Comunicaciones de los doce países elaboraron un Plan de Acción para la Iniciativa, en el que primó el enfoque de Ejes de Integración y Desarrollo (EID), complementado por el desarrollo de acciones en materia de Procesos Sectoriales de Integración (PSI) a fin de mejorar la competitividad y promover el crecimiento sustentable de la región.¹⁷³

Los EID son franjas multinacionales de territorio en donde se concentran espacios naturales, asentamientos humanos, zonas productivas y flujos de comercio actuales, sobre las que las inversiones en infraestructura ayudarán a crear nuevas oportunidades de desarrollo sostenible para sus habitantes. En el siguiente punto se trabaja con los tres EID que afectan a Chile y Argentina; estos son el Eje de Capricornio, el Eje MERCOSUR-Chile y el Eje del Sur.

¹⁷¹ Los doce países son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela.

¹⁷² Fuente: IIRSA. Obtenido de Internet el 5 de mayo de 2010: <http://www.iirsa.org/>.

¹⁷³ *Ibid.*

3.2.1. Eje de Capricornio

El Eje de Capricornio (EDC) es un eje bioceánico que cuenta con zonas portuarias tanto en Océano Atlántico como en el Pacífico. Su área de influencia abarca una población aproximada de 24.504.000 habitantes de acuerdo a los censos del año 2002, con una densidad poblacional promedio de 14,2 hab/km², nivel medio-bajo general caracterizado por una fuerte dispersión geográfica¹⁷⁴. Su potencial de desarrollo se sostiene en el hecho de ser una región muy rica en recursos equilibrados de todo tipo, como energéticos, agropecuarios e industriales.



El EDC está conformado por cuatro regiones homogéneas aunque diferenciadas entre sí: “Región A”: los estados de Rio Grande do Sul y Paraná de Brasil; “Región B”: noreste (NEA) de Argentina (provincias de Misiones, Corrientes, Formosa y Chaco) junto con la región sur de Paraguay; “Región C”: noroeste (NOA) de Argentina (Santiago del Estero, Tucumán, La Rioja, Catamarca, Salta y Jujuy) y sur de Bolivia (Tarija); y “Región D”: norte de Chile (Antofagasta y Atacama). De estas, las regiones B y C son las que necesariamente se deben analizar en esta oportunidad.

En la Región B (NEA y sur de Paraguay) las actividades dominantes son energía hidroeléctrica, agricultura y ganadería, madera y productos forestales, tabaco y caña de azúcar, té, yerba mate y cítricos. Por otro lado, en la Región C (NOA y sur de Bolivia) las principales actividades son gas y petróleo, minería metálica y no metálica, vitivinicultura, soja, algodón, tabaco, caña de azúcar, cítricos y ganadería.

Existen importantes flujos de tráfico interno entre regiones, no así costa a costa. Asimismo, la región posee adecuadas condiciones para mejorar la competitividad regional abaratando el costo de la energía eléctrica con flujos de este a oeste y viceversa, según la coyuntura, a partir del momento que entre en operación la línea de interconexión eléctrica NEA-NOA, prevista para el corto plazo. La dinámica del EDC estará determinada por el intercambio energético, el incremento del transporte de cargas-pasajeros y el desarrollo de las subregiones del Eje asociadas a la agricultura (soja), la industria metalmeccánica y las actividades extractivas metalíferas y no metalíferas.¹⁷⁵

¹⁷⁴ Ibid.

¹⁷⁵ Ibid.

El transporte carretero concentra el grueso del transporte en el área de influencia de este eje, aunque muchas cargas se destinen o provengan de puertos marítimos. Observando la red pavimentada del Eje, Argentina y Chile son los países que presentan un mejor índice de caminos pavimentados (cerca del 20 % del total), en tanto que las partes de la red bajo jurisdicción brasilera, boliviana y paraguaya presentan índices en torno al 10 %. Cabe destacar que la Provincia de La Rioja, con un 82,7 % de su red vial pavimentada, presenta el indicador de infraestructura vial más alto del EDC. Esta provincia también presenta la mayor cantidad de kilómetros pavimentados por cada mil habitantes (8,4).¹⁷⁶

Por otro lado, en cuanto a la infraestructura portuaria chilena, encontramos seis áreas portuarias que son abarcadas por el EDC. El puerto de Topoquilla es un puerto privado de uso público, construido en 1987 por la Empresa Electroandina. Allí se ofrecen servicios integrales de estiba, desestiba, recepción, almacenamiento y despacho de mercaderías a granel, cargas generales y contenerizadas, tratándose en el grueso de los envíos de cargas de graneles sólidos y líquidos. Este puerto, situado en la II Región, está diseñado para el manejo de cargas generales y a granel, tanto sólido como líquido, y cuenta con un calado máximo permitido de 14,38 m y un rendimiento promedio de transferencia de 650 ton/hora.¹⁷⁷

Hacia el sur, se encuentra el Complejo Portuario de Mejillones, administrado por CODELCO (Empresa del Estado) y con una fuerte orientación minera (principalmente cobre), pero también recibe contenedores, cargas de cabotaje y en tránsito hacia países vecinos. Este puerto busca consolidar el Corredor Bioceánico de Capricornio para profundizar la integración física con países de la región así como desarrollar el cluster minero de la II Región. La conexión del puerto con la ciudad de Jujuy tiene lugar a través del Paso de Jama, mientras que la región también cuenta con una extensa red ferroviaria. El Complejo permite un calado máximo de entre 10,7 m y 12,5 m y su rendimiento promedio de transferencia es de 246,1 ton/hora.

La Empresa Portuaria Antofagasta, también se localiza en la II Región y es una Empresa del Estado. La mayor parte de las cargas se explica por la minería de cobre, el resto de la minería metálica, minería no metálica y productos químicos, contando también con sectores dedicados a las cargas pesqueras. El puerto tiene conexión con Jujuy por el Paso de Jama y con Salta por el Paso de Sico, además de contar con el

¹⁷⁶ IIRSA, *Visión de Negocios Eje de Capricornio Actualización*, 2007, p. 24-35.

¹⁷⁷ *Ibid.*

ferrocarril Antofagasta-Salta. El calado máximo permitido es de entre 9,14 m y 12 m, con un rendimiento promedio de transferencia de 134,10 ton/hora.

En la III Región se encuentra el Puerto Chañaral Terminal Baquito, un puerto privado de uso público para graneles líquidos, realizando mayormente envíos de cobre, ácido sulfúrico, concentrados de cobre y petróleo. Esta terminal cuenta con un calado máximo permitido de 12,5 m y una tasa de embarque de 40 ton/hora. En la misma región, pero más al sur, se localiza otro puerto privado de uso público, el Terminal Portuario Amarcal (Punta Caleta), donde el 99 % de la carga transferida se refiere a productos hortofrutícolas. Éste, cuenta con un calado máximo de 11,8 m y una transferencia promedio de 52 ton/hora.

Por último, y también en la III Región, el Puerto Huasco contiene dos terminales, ambas privadas, pero de diferentes características. En una, la carga transferida consiste mayormente en carbón, caliza, cal, petróleo y diésel y, en la otra, los principales productos son minerales. La Terminal Guacolda I tiene un calado máximo permitido de 13,5 m y una tasa de embarque de 325 ton/hora, mientras que Guacolda II cuenta con 22 m y 500 ton/hora, respectivamente.¹⁷⁸

3.2.2. Eje MERCOSUR-Chile

Entre los diez EID que se encuentran dentro de las Áreas de Acción de la IIRSA encontramos el Eje MERCOSUR-Chile que posibilita analizar la potencialidad de acceso entre los cinco países que lo conforman.



Este eje comprende una superficie de 3,1 millones de km² (representada por el área sombreada) abarcando toda la República Oriental del Uruguay; el centro de Chile (las regiones de Coquimbo, Valparaíso, Libertador O'Higgins y la Región Metropolitana de Santiago); el centro y noreste de Argentina, las provincias de Misiones, Corrientes y Entre Ríos (que comprenden la Mesopotamia), y las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, La Pampa, San Luis, Mendoza y San Juan (conformando el bloque centro argentino); el sur de Brasil, con los estados de Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Santa Catarina y Rio Grande do Sul; y el sudeste del Paraguay, que comprende la región al este del Río Paraguay y al norte-oeste del Río Paraná, o región oriental paraguaya.

¹⁷⁸ *Ibid.*, p. 56.

Su población estimada es de 126 millones de habitantes. La densidad promedio es de casi 41 habitantes por km², valor relativamente alto considerando la extensión geográfica. El 14 % de la población vive en zonas rurales, lo que hace a esta región una de las más urbanizadas del mundo. Además, en el área se encuentran las capitales de todos los estados y provincias del Eje.¹⁷⁹

El Producto Bruto de Eje se estima cercano a los US\$ 469,7 miles de millones, representando su área de influencia el 62 % del valor de los bienes y servicios de la República Argentina, el 63 % de la República Federativa de Brasil, el 52 % de la economía chilena, el 50 % de la economía paraguaya y la totalidad de la economía de Uruguay. Entre las actividades económicas dominantes se encuentran: la Producción Primaria e Industrias Extractivas (cereales, oleaginosas, hortalizas, frutas, carnes, pieles, cueros, madera, pescados, minerales metálicos y no metálicos, algodón, tabaco, petróleo y gas); Agroindustria; Industria (metalurgia, incluida siderurgia y aluminio, alimentos y bebidas, química y petroquímica, metalmecánica, automotriz, electrodomésticos, textil y confecciones, etc.) y; Servicios (incluyendo servicios portuarios, de logística y comercio exterior, turismo, servicios financieros y de transportes y comunicaciones, electricidad, gas y agua).

Su potencial de desarrollo en el continente suramericano es evidente. Con una población equivalente al 48 % de la región, genera cerca del 70 % de la actividad económica de Sudamérica, conteniendo más de diez concentraciones urbanas de más de 1 millón de habitantes cada una, incluyendo las megaciudades de Santiago, Buenos Aires, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte y Curitiba.¹⁸⁰

Es el principal centro industrial de Sudamérica, con diversas industrias de alto valor agregado (aeronáutica, automotriz, metalmecánica, petroquímica, agroindustria, materiales de construcción) que además articula varios de los territorios agrícolas más productivos del mundo (granos, café, soja, frutas y ganado). La economía futura del Eje continuará combinando el desarrollo industrial de alto valor agregado con la producción agropecuaria de gran escala y la provisión de servicios diversos. Los múltiples y fáciles accesos a puertos sobre el Atlántico continuarán impulsando la vinculación con los mercados mundiales.

En las próximas décadas, se espera que la región que comprende este Eje experimente un importante crecimiento en ciudades secundarias que servirán de

¹⁷⁹ Fuente: IIRSA, <http://www.iirsa.org/>, 2010.

¹⁸⁰ *Ibid.*

puntos de apoyo para la formación de cadenas de producción y comercialización regionales, en la medida que las vinculaciones terrestres del Eje con las regiones vecinas se fortalecen y generan mayores flujos comerciales impulsando un fuerte crecimiento en el comercio intrarregional y promoviendo un adecuado desarrollo de infraestructura de integración.

Por lo tanto, el proyecto estructurante por antonomasia es el diseño de planes de servicios (no necesariamente de infraestructura), en el que primen una paulatina convergencia de las regulaciones, las normas, los sistemas operativos y todos los componentes de la infraestructura institucional necesaria para que toda la región trabaje con armonía sinérgica. Todos estos factores proporcionan un espacio de mayor interdependencia entre las diferentes regiones productivas aumentando el potencial de implementar EP internacionales.

A pesar de que el comercio entre los países de este eje se realiza por diversas vías, entre el MERCOSUR y Chile el modo predominante es la carretera. La mayoría de los envíos que atraviesan la Cordillera de los Andes lo hacen a través del Paso de Frontera de Cristo Redentor. La red de carreteras del Eje presenta una fuerte concentración en grandes corredores de transporte, siendo las vías secundarias y terciarias alimentadoras de las primeras. Por otro lado, la red ferroviaria resulta de escasa relevancia en el contexto, presentando además la problemática de caracterizarse por líneas de diferentes trochas, sectores aislados y bajo mantenimiento.

A pesar del alto grado de consolidación que presenta la infraestructura física del eje, la baja inversión frente a la creciente demanda de transporte ha conducido al deterioro de algunas carreteras y a problemas de capacidad vial en sectores interurbanos y de acceso a grandes ciudades. A esto debe sumarse la problemática propia de los pasos de frontera a través de la cordillera. Según un informe de la CEPAL, gran parte de esta problemática se solucionaría otorgando mayor relevancia al transporte internacional por ferrocarril.¹⁸¹

¹⁸¹ IIRSA, *Visión de Negocios Eje MERCOSUR-Chile Actualización*, Secretaría IIRSA, 2007, p. 22.

3.2.3. Eje del Sur

El Eje del Sur, como su nombre lo indica, es el más austral de todos los EID, cubriendo un territorio que conecta al Océano Atlántico con el Pacífico desde los puertos argentinos de Bahía Blanca y San Antonio Este hasta los puertos chilenos de Concepción y Puerto Montt. Su superficie es de alrededor de 490.000 km², un 14 % de los territorios conjuntos de Argentina y Chile, abarcando tres partidos (o departamentos) del sudeste de la provincia de Buenos Aires (Bahía Blanca, Villarino y Patagones), las provincias de Río Negro y Neuquén, en Argentina, y las regiones VII, VIII, IX y X en Chile (regiones del Maule, del Bío Bío, de la Araucanía y de Los Lagos, respectivamente).¹⁸²



El Eje cuenta con una población de casi 6,1 millones de habitantes y puede observarse su potencial de desarrollo en el intercambio bilateral terrestre mostrado, en los últimos cinco años, con un incremento superlativo, en particular en los volúmenes comerciados utilizando el Paso de Pino Hachado. Por sus dos principales pasos de frontera, se canalizaron en el año 2003 más de 400.000 toneladas intercambiadas mayoritariamente con sentido Argentina-Chile, lo que significa un incremento del 100 % en los volúmenes comerciados en el último quinquenio.¹⁸³

El mayor dinamismo es el resultado del favorable desenvolvimiento de actividades productivas y comerciales, de una mayor integración bilateral a nivel regional y de la eficacia del transporte carretero que obedece al levantamiento parcial de una serie de restricciones que afectaban al mismo. El crecimiento de los despachos terrestres se asocia, principalmente, al intercambio de combustibles, gas licuado, cal agraria, cemento, yeso, materiales para la construcción y productos forestales. Por otra, la expansión de la frontera agrícola con la incorporación del riego en ambos países, el incremento de la producción industrial y el resultado de los programas de expansión de la producción minera en Neuquén y Río Negro habilitan un incremento de la producción local con destino a terceros mercados, afianzando el perfil marcadamente exportador del Eje.

En igual sentido, existe un campo amplio de posibilidades en materia de complementación económica recíproca entre ambos países que, por medio de

¹⁸² Fuente: IIRSA. Obtenido de Internet el 7 de mayo de 2010: <http://www.iirsa.org/>.

¹⁸³ *Ibid.*

encadenamientos productivos e inversiones, permitiría implementar procesos binacionales conjuntos de exportaciones hacia terceros mercados, así como desarrollar misiones empresariales conjuntas. En definitiva, se observa que el Eje presenta una focalización hacia los servicios y comercio, dado por la alta concentración de turismo, transportes, logística y comercio exterior.

Los dos países del Eje cuentan con una red vial cercana a 315.000 km de la cual aproximadamente un 16 % del área de influencia se encuentra pavimentada (50.000 km). Las carreteras existentes presentan diversos tipos de vías, tratándose generalmente de calzadas primarias bidireccionales alimentadas por caminos secundarios y terciarios que facilitan la interconexión entre el área de influencia del Eje. Por otro lado, la red ferroviaria en los países se calcula en más de 43.000 km con una alta concentración en territorio argentino. Sin embargo, las redes no están interconectadas y se concentra en cargas muy específicas (granos y minerales), resultando muy limitado el envío de mercaderías de mayor valor agregado o el transporte de pasajeros.

Para conectar las redes ferroviarias se ha formulado el proyecto del ferrocarril Trasandino del Sur, ya que actualmente no hay comunicación por esta vía entre ambos países. Este proyecto podría abrir nuevos mercados de exportación de productos petroquímicos y minerales desde Argentina hacia Chile y mercados del Pacífico. En la iniciativa IIRSA también se incluyó el ferrocarril Trasandino Central buscando unir a Mendoza con Valparaíso. Estos proyectos buscan aumentar el intercambio internacional del Eje que hoy se realiza totalmente por vía carretera, predominando el sentido Argentina-Chile, por lo que muchos camiones cruzan la cordillera hacia el territorio argentino sin carga a bordo.

Por último, cabe destacar que el puerto Talcahuano – San Antonio reviste una alta importancia ya que las exportaciones argentinas provenientes de las provincias de Neuquén y Río Negro con destino a mercados del Pacífico utilizan el litoral chileno como plataforma exportadora.¹⁸⁴

¹⁸⁴ IIRSA, *Visión de Negocios Eje del Sur Actualización*, Secretaría IIRSA, 2007, p. 14-16.

4- Encadenamientos Productivos

El trabajo “Encadenamientos Productivos”, realizado por el Departamento de Acceso a Mercados de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON), al estudiar sobre potencialidades de Encadenamientos Productivos (EP) entre su país y Argentina, concluye con la identificación de 63 subpartidas con potencial de ingreso a China, 71 subpartidas para Corea de Sur, 76 subpartidas para EE.UU. y 66 subpartidas en el caso de México (ver Anexo I).¹⁸⁵ Sobre la base de esos resultados, se desarrolla el presente trabajo que tiene como fin principal determinar cuáles son los sectores productivos argentinos que revisten mayor potencial para realizar EP con Chile.

El trabajo realizado en este capítulo se inicia con la realización de un análisis multicriterio sobre los 276 casos de EP preseleccionados por DIRECON, clasificando a un total de 178 posiciones arancelarias (PA) de acuerdo al sector productivo al que corresponden y conformando una Matriz de Preferencias Ponderadas (MPP) para cada industria-destino. Estableciendo 6 industrias o sectores productivos, dicha matriz arroja 126 perfiles potenciales, de los cuales: 44 se ubican dentro de la Industria Química y de manufacturas de plástico y caucho; 29 pertenecen a la Industria de Textiles, manufacturas de cuero y calzados; 27 se incluyen en la Industria Metalúrgica, de maquinarias y autopartes; 14 corresponden a la Industria de Alimentos, bebidas y tabaco; 9 se colocan en la Industria Farmacéutica y de cosméticos; y 3 representan a la Industria Maderera, de muebles y construcciones prefabricadas (ver Anexo II).

Cabe destacar que la búsqueda de los sectores con mayor perfil potencial, detectando las PA con mayor perfil potencial, no se orienta exclusivamente hacia aquellos que se presenten como los más viables, sino hacia aquellos que puedan generar mayores beneficios para la Argentina, como así también para Chile. Por tanto, en la MPP consiste en un total de 276 casos de EP a los que se le aplican seis variables, buscando que tanto la Argentina como Chile amplíen su oferta exportadora en cada mercado de destino (ver Anexo II).

A continuación se describe cada uno de los 126 perfiles potenciales obtenidos del análisis multicriterio, complementándolo con detalles acerca de los aranceles que se deben pagar en cada PA de acuerdo al origen que tenga la mercadería

¹⁸⁵ DIRECON, *Encadenamientos Productivos*, Departamento de Acceso a Mercados, 2009, p. 7-10-15-19.

comprendida, mencionando también los requisitos que exige la Norma de Origen para que el producto del EP sea beneficiario del trato preferencial que se busca. Mientras mayor sea la rebaja arancelaria que se consiga mejor se podrá costear el transporte internacional y otros gastos que se generen en la cadena productiva internacional, por tanto, tan importante como la preferencia arancelaria que obtenga la mercadería es el precio de la misma, por lo que los productos de mayor valor agregado (generalmente los más industrializados) se consideran más importantes que otros de menor valor unitario.

4.1. Industria de Alimentos, bebidas y tabaco

El análisis de este sector se inicia con un total de 37 posiciones arancelarias (PA) preseleccionadas por DIRECON para la realización de encadenamientos productivos (EP) entre Argentina y Chile, las cuales se detallan a continuación.

Tabla 50. Subpartidas de Alimentos, bebidas y tabaco

Posición	Descripción del Sistema Armonizado
1601.00	Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; preparaciones alimenticias a base de estos productos.
1602.32	Las demás preparaciones y conservas de gallo o gallina.
1604.19	Preparaciones y conservas de los demás pescados enteros o en trozos.
1604.20	Las demás preparaciones y conservas de pescados.
1605.20	Preparaciones y conservas de Cangrejos (excepto macruros).
1605.20	Preparaciones y conservas de camarones, langostinos y demás Decápodos natantia.
1605.90	Preparaciones y conservas de los demás crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos.
1702.60	Las demás fructosas y jarabes de fructosa, con un contenido de fructosa sobre producto seco, superior al 50% en peso, excepto el azúcar invertido.
1704.90	Los demás artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).
1806.31	Chocolates rellenos.
1806.32	Chocolate sin rellenar.
1806.90	Los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias para la venta al por menor.
1901.10	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor.
1901.90	Las demás preparaciones en base a productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 10% en peso.
1902.19	Las demás pastas alimenticias que no contengan huevo.
1902.20	Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma.
1904.10	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado.
1904.90	Los demás productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado.
2005.90	Las demás hortalizas y mezclas de hortalizas.
2007.99	Las demás confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
2008.19	Los demás frutos de cáscaras y semillas, incluidas las mezclas.
2008.30	Agrios (cítricos).
2008.60	Cerezas conservadas al natural o en almíbar.
2008.70	Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas conservados al natural o en almíbar.
2008.92	Mezclas de frutas u otros frutos conservados al natural o en almíbar.
2009.80	Jugos de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza.
2009.69	Los demás jugos de uva, incluido el mosto de uva.
2009.79	Los demás jugos de manzana.
2009.80	Jugos de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza.
2101.12	Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café.
2101.20	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate.
2104.10	Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados.
2106.90	Las demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte.
2202.90	Las demás bebidas de jugo de fruta, hortaliza o legumbre enriquecidos con minerales o vitaminas.
2203.00	Cerveza de malta.
2309.90	Las demás preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales.
2402.20	Cigarrillos que contengan tabaco.

Fuente: DIRECON; Elaboración: Propia, año 2010.

Muchas de estas 37 subpartidas (Tabla 50) están presentes cuando se analizan los diversos mercados de destino, mientras que otras sólo aparecen en uno. De esta manera, el estudio de EP abarca a 49 casos de EP: Corea del Sur participa en 17 de estas PA preseleccionadas, China en 14 y Estados Unidos y México en otras 9 cada uno. Después de someterse a cada caso a un análisis multicriterio fueron 14 las subpartidas de este sector que presentaron un perfil potencial para los EP entre Argentina y Chile, de las cuales 7 PA se refieren al mercado coreano, 6 a China y sólo 1 a México, mientras que los EE.UU. no presentan ninguno. No obstante, en el caso de los dos países norteamericanos se estudian las 2 PA que mejor desempeño han tenido en la Matriz de Preferencias Ponderadas (MPP).

Considerando lo observado en los mercados de destinos para este grupo de perfiles potenciales, las mercaderías en cuestión promedian un valor unitario de US\$ 4.404/ton. En materia arancelaria, los derechos de importación a pagar por los productos chilenos se aproximan, en promedio, al 4,6 %, mientras que las mercaderías argentinas tributan un 41,2 %. En gran medida, el alto arancel que corresponde a Argentina se explica por las altas alícuotas aplicadas por el mercado mexicano, promediando una tasa de 115 %. Sin embargo, a través de los EP se puede conseguir una desgravación cercana a US\$ 526/ton, siempre que se cumpla los requisitos fijados por la Norma de Origen para estos casos, pudiendo ser: Cambio de Capítulo (CC), Cambio de Partida y Valor de Contenido Regional (CP y VCR), Cambio de Partida (CP) y Valor de Contenido Regional (VCR).

4.1.1. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a China

En este caso, a partir de las 14 partidas *preseleccionadas*, se ha encontrado 6 productos con perfil potencial, los cuales promedian un valor unitario de US\$ 6.629/ton. Estas mercaderías son gravadas con un arancel promedio de 18,3%, en caso de ser argentinas, mientras que si son chilenas, los tributos a pagar en aduana están en el orden del 11,8%. La preferencia arancelaria otorgada a los productos chilenos puede llegar a US\$ 1.265,25/ton, arrojando un valor medio de US\$ 395/ton. A continuación se trata cada uno de estos perfiles potenciales; sin embargo, es importante mencionar que China se presenta como exportador neto en 4 de estos 6 casos.

En la primera posición del ranking se ubican los *Agrios o cítricos* (2008.30); en 2009, China realizó importaciones de estos por un monto de 75,8 millones de dólares pagando un precio promedio de US\$ 946/ton y no se registraron envíos desde Argentina o Chile. Al momento de ingresar a este mercado, los cítricos argentinos están sujetos a un arancel del 20% (US\$ 189,2/ton), mientras que los agrios chilenos son gravados en un 8% (US\$ 75,68/ton). Para poder acceder a esta preferencia arancelaria del 12%, es decir, de US\$ 113,52/ton, la Regla de Origen exige que el producto cuente con VCR chileno.

En segundo lugar del ranking aparecen las *Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor* (1901.10). En 2009, las importaciones chinas de estas preparaciones registraron un valor total de 604 millones de dólares a un precio unitario de US\$ 9.681/ton. En dicho año, Argentina no efectuó exportaciones de esta partida a China, como así tampoco lo ha hecho Chile, aunque si lo hubieran hecho, deberían haber pagado un arancel de importación de 15% (US\$ 1452,15/ton) y 10,5% (US\$ 1016,5/ton), respectivamente. La preferencia arancelaria de US\$ 435,65/ton (4,5%) está sujeta al CP dentro del territorio chileno.

En tercer lugar se encuentran *Las demás preparaciones en base a productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 10% del peso* (1901.90). En este caso, ni Argentina ni Chile fueron proveedores de China, mercado que en 2009 importó por 237,9 millones de dólares a un valor unitario de US\$ 4.380/ton. Este tipo de preparaciones son gravadas por un arancel de 10% (US\$ 438/ton) si son de origen argentino y de 7% (US\$ 306,6/ton) en caso de ser chilenas. La Norma de Origen exige el CP para obtener la preferencia de US\$ 131,4/ton (3%), pudiendo Argentina por ejemplo proveer leche, fluida o en polvo, para la elaboración de dulce de leche chileno.

El cuarto lugar del ranking es ocupado por las *Sopas, potajes o caldos, preparados o preparaciones para estas* (2104.10); en 2009, China importó 14,9 millones de dólares de estos productos sin registrar operaciones con Argentina o Chile y pagando un precio promedio de US\$ 5.604/ton. La tasa que gravaría en este caso a la mercadería argentina es de 15%, pagando US\$ 840,6/ton; mientras que para Chile el arancel es de 10,5%, es decir, US\$ 588,42/ton. El cumplimiento de la Regla de Origen de VCR posibilita a través del EP una diferencia de US\$ 252,18/ton (4,5%) al momento de ingresar al mercado chino.

En quinta posición aparece la partida 1904.10, *Productos a base de cereales, obtenidos por inflado o tostado*. De los 15,5 millones de dólares importados por China

en 2009, la mercadería argentina sólo significó mil dólares, mientras que Chile no realizó ventas a este mercado asiático. El precio promedio pagado por estas preparaciones fue de US\$ 2.300/ton, por lo que a este valor el producto de origen argentino paga US\$ 575/ton (25%) en concepto de derechos de importación, mientras que al ser de origen chileno pagaría US\$ 402,5/ton (17,5%), o sea, US\$ 172,50 menos por tonelada. Para tener esta diferencia de 7,5% el producto debe cumplir con el CP que exige la Norma de Origen.

El último producto con *perfil potencial* corresponde a la partida 2402.20, *Cigarrillos que contengan tabaco*. En 2009, el mercado chino compró cigarrillos por 76 millones de dólares, pero en este caso ni Argentina ni Chile fueron proveedores. El precio pagado por China fue de US\$ 16.861/ton por lo que, tomando esto como referencia, la mercadería chilena paga un arancel de US\$ 2.950/ton (17,5%) al momento de ser importada y, al producto argentino, le corresponde un monto de US\$ 4.215,25/ton (25%). Para que el EP se beneficie con este beneficio de US\$ 1.265,25/ton debe cumplir con el requisito de VCR.

4.1.2. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a Corea del Sur

Los EP de este sector presentan 17 partidas preseleccionadas, de las cuales, después de aplicar la matriz multicriterio, 7 cumplen las condiciones de tener perfil potencial. El precio promedio que pagó Corea por estos productos fue de US\$ 5.106/ton, aplicando derechos de importación del 20,2 % para los envíos provenientes de Argentina y de 6,6 % para los alimentos originarios de Chile. Las diferencias de los aranceles a pagar en uno y otro caso se encuentran dentro de un rango que va de US\$ 80,63/ton a US\$ 897,69/ton, promediando unos US\$ 546/ton. También merece mencionarse el hecho de que Corea es exportador neto de 5 de las 6 estas mercaderías analizadas.

Encabeza el presenta ranking la *Cerveza de malta* (2203.00), con importaciones de Corea que alcanzaron los 37 millones de dólares a un precio unitario promedio de US\$ 895/ton, en 2009. Además, no se registra el ingreso de productos originarios de Argentina o Chile en dicho mercado. Mientras que el arancel vigente para la cerveza argentina es de 30% (US\$ 268,5/ton), el correspondiente a estos productos chilenos es de 5,01% (US\$ 44,84/ton). Por lo tanto, un EP entre las industrias cerveceras argentina y chilena puede conseguir una preferencia de US\$

223,66/ton al momento de ingresar al mercado coreano, siempre que cumpla con la Regla de Origen que exige CP y VCR.

En la segunda posición aparece nuevamente el chocolate, pero esta vez se trata de *Chocolate sin rellenar* (1806.32). En 2009, Corea compró al exterior 5,9 millones de dólares de este producto, pagando en promedio US\$ 8.448/ton. Sin embargo, ni Argentina ni Chile figuran como proveedores de este mercado. El chocolate argentino paga en Corea derechos de importación del 8% (US\$ 675,84/ton), tasa que se reduce al 1,34% (US\$ 113,2/ton) al tratarse de mercadería chilena. Cumpliendo con los requisitos de CP y VCR, el producto final de un EP entre estos dos países logra una rebaja arancelaria de 6,66% (US\$ 562,64/ton).

El *Chocolate relleno*, correspondiente a la partida 1806.31, se ubica en la tercera posición de este ranking de perfiles potenciales. En 2009, Argentina y Chile no exportaron este producto a Corea, aunque este mercado importó 40 millones de dólares de chocolate relleno, pagando un precio promedio de US\$ 7.111/ton. El derecho de importación general que aplica Corea a este producto, comprendiendo los originarios de Argentina, es de 8 % (US\$ 568,88), en tanto que rige un arancel especial de 1,34 % (US\$ 95,29/ton) para Chile. Cumpliendo con el CP y VCR que exige la Regla de Origen, la preferencia arancelaria obtenida del EP representa una cifra de US\$ 473,59/ton.

En 2009, Corea importó 21,4 millones de dólares de Preparaciones para la alimentación infantil acondicionada para la venta al por menor (1901.10), a un precio promedio de US\$ 11.184/ton. En este caso, Argentina y Chile no se encuentran entre los proveedores de estas preparaciones en el mercado peninsular. Los productos argentinos están gravados por un arancel que puede variar del 8% al 40%, es decir, entre US\$ 894,72/ton y US\$ 4473,60/ton. Por otro lado, en caso de tratarse de preparaciones de origen chileno, el máximo a pagar es US\$ 4070,98/ton (36,4%), pudiendo reducirse hasta US\$ 149,87/ton (1,34%). Para acceder a esta preferencia el EP debe cumplir con las exigencias de CP y VCR, dando el EP lugar a una diferencia tributaria de entre US\$ 402,62/ton y US\$ 744,85/ton.

En quinto lugar se ubican las Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados (2104.10). Corea registró importaciones de esta partida por 10,7 millones de dólares en 2009, a un precio promedio de US\$ 3.903/ton. En dicho año, Argentina exportó al mercado coreano preparaciones de esta partida por un monto de mil dólares, pagando un arancel de ingreso que va del 18% al 30%; entre

US\$ 702,54 y US\$ 1170,9 por tonelada. Chile no efectuó operaciones de este tipo con Corea a pesar de que su mercadería paga como máximo un arancel de 7% (US\$ 273,21/ton), llegando a tener una desgravación total (0%). En este caso, cumpliendo con el requisito de CP, un adecuado EP entre Argentina y Chile puede percibir un beneficio arancelario de entre US\$ 702,54 y US\$ 897,69 por cada tonelada.

En sexto lugar se encuentran las *Preparaciones y conservas de pescado* de la partida 1604.20., producto en el cual Corea registra importaciones de 11,7 millones de dólares por un valor unitario promedio de US\$ 3.716/ton, en 2009. Para ingresar a este mercado, la mercadería argentina tiene que pagar un tasa del 20% (US\$ 743,2/ton), en tanto que, cuando se trata de preparaciones chilenas, arancel puede ser de 0% al 3,34%, pagando como máximo US\$ 124,11/ton. De este modo, por medio de un adecuado EP estos productos pueden llegar al mercado asiático pagando US\$ 619 menos por tonelada importada, siempre que se cumpla con el CC.

Finalmente, aparecen las *Hortalizas y preparaciones de hortalizas* de la partida 2005.90, con importaciones mayores a 79,2 millones de dólares por parte de Corea durante el año 2009. Este país, pago en promedio US\$ 484/ton por estos productos, sin registrar envíos provenientes desde Argentina o Chile. No obstante, un EP que cumpla con los requisitos de CP y VCR puede disminuir el arancel de ingreso en US\$ 80,63/ton, ya que los productos argentinos están gravados en 20% (US\$ 96,8/ton) y los originarios de Chile sólo con 3,34 (US\$ 16,17/ton).

4.1.3. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a Estados Unidos

En el caso de los EP de este sector, apuntado hacia el mercado norteamericano, ninguna de las 9 partidas *preseleccionadas* arrojaron valores positivos en el análisis multicriterio. Sin embargo, a continuación se desarrollan los dos productos con mejor posición en el ranking. En ambos casos Chile goza del libre ingreso de sus productos, mientras que los alimentos argentinos deben pagar 11,25 %, en promedio. Por tanto, a través del Cambio de Capítulo en territorio chileno, el EP puede beneficiarse con un ahorro de unos US\$ 360/ton al momento de ingresar al mercado estadounidense.

En primer lugar, en 2009, EE.UU. importó 15,7 millones de dólares de *Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados, o a base de café* (2101.12). Los compradores estadounidenses pagaron en promedio US\$ 4.130 por

cada tonelada de estos productos, pero Argentina y Chile no aparecen en la lista de proveedores internacionales. Para las preparaciones argentinas rige un arancel de 8,5% (US\$ 351/ton), mientras que en caso de ser chilenas tienen una desgravación total (100%). No obstante, el mercado norteamericano aplica un régimen especial de cuotas a estas preparaciones, por tanto, a pesar de que el EP Argentina-Chile cumpla con el CC que exige la Norma de Origen y evite pagar aranceles, no estará exento de las cuotas de importación vigentes.

La otra partida a analizar corresponde a *Los demás productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado* (1904.90). En 2009, EE.UU. importó 132 millones de dólares de estas mercaderías, pagando un valor unitario de US\$ 2.641/ton, en promedio. A pesar de que estas manufacturas chilenas no pagan arancel para ingresar al mercado estadounidense no se registran exportaciones durante 2009. Argentina tampoco, exportó a este país, pero sus productos están gravados por una tasa de 14% (US\$ 369,74/ton). Por tanto, con un EP que cumpla con el correspondiente CC puede lograr una desgravación total para ingresar a EE.UU.

4.1.4. Alimentos, bebidas y tabaco con destino a México

A partir de las 9 partidas *preseleccionadas* para realizar EP destinados a México, sólo 1 presentó un *perfil potencial* después del análisis multicriterio: *Las demás fructosas y jarabe de fructosa, con un contenido de fructosa, en estado seco, superior al 50% en peso* (1702.60). No obstante, se analizará también la segunda mercadería con mejor desempeño. Entre las dos subpartidas promedian un precio de importación de US\$ 804/ton, gozando Chile del libre comercio, mientras que Argentina paga altas alícuotas para ingresar sus productos (115 %). Por último, resulta positivo el hecho de que, en ambos casos, México se presenta como importador neto.

En 2009, México importó 162 millones de dólares de la subpartida 1702.60, a un precio promedio de US\$ 321/ton. Argentina y Chile no figuran entre los proveedores de este segmento, a pesar de que los productos gozan de una desgravación total para el ingreso. En contraste, a la mercadería argentina le corresponde un arancel muy elevado, debiendo pagar US\$ 674,10/ton, es decir, el 210%. Por tanto, a través del CC en el proceso del EP Argentina-Chile, se puede dar lugar a un beneficio arancelario muy importante.

En segundo lugar del ranking, pero presentando una ponderación total negativa, se encuentra la partida 1605.20: *Preparaciones y conservas de Camarones, Langostinos y demás Decápodos*. Las exportaciones mexicanas de estos productos en 2009 alcanzaron los 13,5 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 4.673/ton. En este caso tampoco se registran ventas desde Argentina y Chile, mercado en el que este último país goza de una desgravación total para la partida en cuestión. Por otro lado, estas preparaciones y conservas argentinas perciben un arancel de 20%, significando US\$ 934,60/ton. Para que el producto final, fruto del EP Argentina-Chile, ingrese con arancel 0% es necesario cumplir con el CC.

4.2. Industria Farmacéutica y cosmética

El análisis de este sector se apoya sobre las 8 PA preseleccionadas por DIRECON para la implementación de encadenamientos productivos (EP) entre Argentina y Chile. En este caso, EE.UU. presenta la particularidad de no contar con subpartidas preseleccionadas que puedan ser encuadradas en este sector. De todos modos, a partir de esas 8 PA, se estudian 19 casos de EP, en los que Corea del Sur y México participan con 7 subpartidas cada uno, mientras que China figura con otras 5.

Tabla 51. Subpartidas de Fármacos y cosméticos

Posición	Descripción del Sistema Armonizado
3003.39	Los demás medicamentos que contengan hormonas u otros productos de la partida 29.37, sin antibióticos y que no contenga insulina.
3004.90	Los demás medicamentos mezclados.
3302.10	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas.
3303.00	Perfumes y aguas de tocador.
3304.99	Las demás preparaciones de belleza (cremas, bases, bronceadores, los demás).
3305.10	Champúes.
3305.90	Las demás preparaciones capilares.
4818.40	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares.

Fuente: DIRECON; Elaboración: Propia, 2009.

Después de someter a las PA de la Tabla 51 al correspondiente análisis multicriterio se han detectado 9 perfiles potenciales para efectuar EP entre Argentina y Chile. Corea posee la mayor cantidad de productos con perfil potencial, con 5 subpartidas sobre un total de 7, mientras que China cuenta con 3 perfiles potenciales. Por otro lado, en el caso del mercado mexicano, a pesar de contar con 7 PA preseleccionadas, sólo se detectó una PA con perfil potencial; sin embargo, se analizará también la segunda subpartida del ranking, para dar un panorama algo más amplio.

En los 3 mercados de destino, los 9 perfiles potenciales del sector de fármacos y cosméticos promedian un valor unitario de US\$ 27.163/ton, correspondiendo un arancel de importación en el orden del 12,4 % para los productos argentinos y de 3 % para los de origen chileno. Para poder acceder a inferiores aranceles (alrededor de US\$ 2.259 menos por tonelada) los productos finales de los EP de este sector deben cumplir con la Norma de Origen que, dependiendo del caso, puede exigir el cumplimiento de: Cambio de Partida (CP); Valor de Contenido Regional (VCR); Cambio de Capítulo (CC); Cambio de Partida o Cambio de Subpartida y Valor de Contenido Regional (CP o CSP y VCR); Cambio de Capítulo o Cambio de Partida y Valor de Contenido Regional (CC o CP y VCR).

4.2.1. Fármacos y cosméticos con destino a China

Generalmente, para ingresar al mercado chino a los 3 perfiles potenciales detectados se les aplica derechos de importación en el orden del 12,9 %, no obstante, Chile cuenta con un acceso preferencial, percibiendo sus mercaderías un arancel promedio de 9 %. Estas 3 subpartidas, de las cuales China es importador neto de sólo una, tienen un precio unitario que va desde US\$ 4.123/ton hasta US\$ 34.371/ton (US\$ 14.828/ton, en promedio), por lo que el EP puede obtener una desgravación arancelaria de unos US\$ 662/ton. La Norma de Origen establece en todos los casos el cumplimiento del VCR chileno.

Encabezando el ranking se encuentra la partida 3305.90: *Las demás preparaciones capilares*. Las importaciones chinas de estos productos rondaron los 24,4 millones de dólares en 2009, con un precio unitario promedio de US\$ 5.989/ton. En dicho año, a este mercado no ingresaron preparaciones elaboradas en Argentina o Chile, países para los que rige un arancel de 10% (US\$ 598,9/ton) y 7% (US\$ 419,23/ton), respectivamente. Por tanto, cumpliendo con el requisito fijado por la Norma de Origen, las preparaciones capilares obtenidas del EP pueden ingresar a China pagando US\$ 179,67/ton menos que si lo hicieran con origen argentino.

En segundo lugar del ranking se ubica la partida 3305.10, *Champúes*, con importaciones chinas en el orden de los 18 millones de dólares y un precio unitario de US\$ 4.123/ton, en 2009. Los champúes argentinos están gravados con un arancel de 12,7% para ingresar a China, es decir, US\$ 523,62/ton; mientras que en el caso de Chile la tasa es de 8,89%, lo que significa US\$ 366,54/ton. Sin embargo, ninguno de estos dos países exportó champúes a este mercado, por lo que podrían hacerlo a través de un EP que cumpla con el VCR chileno, ingresando a US\$157,08/ton menos que si fuera un producto argentino.

El tercer y último perfil potencial de este sector corresponde a *Las demás preparaciones de belleza (cremas, bases, bronceadores y demás)*. En 2009, China importó 503,6 millones de dólares de la partida 3304.99, a un precio promedio de US\$ 34.371/ton, sin efectuar compras a la Argentina ni a Chile. En este caso, a los productos argentinos les corresponde un arancel de 16% (US\$ 5499,36/ton), mientras que los considerados *Hecho en Chile* perciben una tasa de 11,2% (US\$ 3849,55/ton). Considerando esto, un EP entre las industrias argentina y chilena que cumpla con la norma de VCR accede al mercado chino pagando en aduana US\$ 1649,81/ton menos que si fuera fabricado íntegramente en Argentina.

4.2.2. Fármacos y cosméticos con destino a Corea

En primer lugar, es importante destacar que en 2009 ninguna de las mercaderías contenidas en las 5 subpartidas con perfil potencial registraron exportaciones en el sentido Argentina-Corea o Chile-Corea, a pesar de que Corea se presenta como importador neto en todos los casos. Otro rasgo a destacar es el libre acceso que tiene este grupo de mercaderías chilenas, mientras que los fármacos y cosméticos argentinos pagan un derecho de importación promedio de 11,7 %. El precio pagado por estas mercaderías puede llegar hasta US\$ 226.300/ton, promediando un valor unitario de US\$ 62.095/ton y dando al EP la posibilidad de reducir el pago de aranceles en unos US\$ 5.546/ton (en promedio).

En este contexto, encabezando el ranking se encuentra la subpartida 3003.39: *Los demás medicamentos que contengan hormonas u otros productos de la partida 2937, sin antibióticos y que no contengan insulina*. En 2009, Corea importó 2,26 millones de dólares de mercaderías correspondientes a esta partida, pagando un precio unitario promedio de US\$ 226.300/ton. Las exportaciones de Chile, con relación a esta partida, gozan de un arancel de 0 % para ingresar al mercado coreano, producto del TLC entre las dos repúblicas. Por otro lado, los medicamentos argentinos están gravados por una tasa del 8 %, que en este caso significa US\$ 18.104/ton. Para acceder a la desgravación arancelaria, el EP debe cumplir con el CP.

Las *Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas de los tipos utilizadas en las industrias alimentarias o de bebidas* (3302.10) ocupan la segunda posición del ranking de perfiles potenciales. En 2009, Corea compró al exterior 69,6 millones de dólares de estos productos, pagando un valor unitario promedio de US\$ 28.117/ton. Las manufacturas chilenas incluidas dentro de esta partida no pagan derechos de importación en Corea, mientras que a las de origen argentino les corresponde un arancel del 8 % al 30 %; entre US\$ 2.249,36/ton y US\$ 8.435,10/ton. Un EP con estos productos exige producir un CP en Chile para lograr así la preferencia arancelaria.

Las *demás preparaciones capilares* de la partida 3305.90 son el tercer producto de la lista. Las importaciones coreanas de estas mercaderías alcanzaron casi 67 millones de dólares en 2009, con un precio promedio de US\$ 8.572/ton. El tratamiento arancelario vigente para estas preparaciones determina que a los productos argentinos les corresponde un arancel de 8 % (US\$ 685,76), sin embargo, por medio de la implementación de un EP con Chile, esa alícuota se puede reducir a 0 %, siempre que se produzca el CP en el vecino país trasandino.

La cuarta posición es representada por *Perfumes y aguas de tocador* (3303.00), subpartida en la que Corea efectuó compras por 81,3 millones de dólares en 2009, pagando un precio promedio de US\$ 43.487/ton. Los perfumes argentinos están gravados por un arancel de 8 %, lo que representa un monto de US\$ 3478,96/ton. El desarrollo de un EP que cumpla con el requisito de CP, posibilita el ingreso del producto al mercado asiático siendo considerado *Hecho en Chile* y con un arancel de 0 %.

Finalmente, los *Champúes* (3305.10) cierran este ranking, producto que alcanzó los 42,6 millones de dólares en las importaciones de Corea de 2009. Por estas preparaciones capilares se pagó a los proveedores internacionales un precio promedio de US\$ 3.997/ton. En el caso de los primeros, el arancel de importación vigente, a nivel general, es de 8% (US\$ 319,76/ton), en tanto que las champúes de hechos en Chile tienen libre ingreso (0%). La Norma de Origen exige para estos productos el cumplimiento del CC para poder acceder a dicha desgravación total.

4.2.4. Fármacos y cosméticos con destino a México

Dentro de este sector productivo sólo 1 partida arancelaria presentó un perfil potencial positivo con relación a los EP Argentina-Chile-México, a pesar de que son 7 las partidas preseleccionadas por DIRECON. No obstante, se analizará también el caso de la segunda mejor subpartida. En ambos casos Chile cuenta con ingreso libre de aranceles al mercado mexicano, el cual es exportador neto de estos productos. En el caso de las mercaderías argentinas, estas pagan un arancel medio de 12,5 %. Por tanto, cumpliendo con los requisitos de la Norma de Origen, el producto final del EP evitaría pagar aranceles de importación, significando un ahorro cercano a los US\$ 568/ton, en promedio.

La mercadería que lidera este ranking está compuesta por *Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares* (4818.40), registrando en México importaciones por 34,9 millones de dólares en 2009, lo que representa un precio unitario promedio de US\$ 4.663/ton. Ni Argentina ni Chile figuran como proveedores de este mercado, a pesar de que los productos originarios de este último gozan de una preferencia arancelaria del 100 %. Por otro lado, a los envíos desde la Argentina se les aplica una tasa de 10 % (US\$ 466,3/ton). En este caso, para

que el EP se beneficie del arancel 0% que rige para Chile se deberá cumplir con el CC o CP y VCR.

La otra partida que presenta un buen perfil para el desarrollo de EP corresponde a *Champúes* (3305.10). En 2009, México importó 21,9 millones de dólares de estas preparaciones, pagando un precio promedio de US\$ 4.468/ton. Estos productos tienen libre acceso al mercado mexicano si son de origen chileno, sin embargo, en 2009 no se registró el ingreso de los mismos a dicha economía. En contraposición, durante dicho año, Argentina exportó champúes a México por un valor de US\$ 236.000, pagando un arancel de 15 % estimando el pago de US\$ 670,20 por cada tonelada vendida. Por medio de un correcto EP, que cumpla con el CP o CSP y VCR, se puede evitar pagar el mencionado derecho de importación.

4.3. Industria de Maderas, muebles y construcciones prefabricadas

En este sector se trabaja sólo con 8 subpartidas preseleccionadas, cantidad que aumenta a 10 casos si se consideran los cuatro mercados destinatarios de los EP. A continuación se presentan las correspondientes posiciones arancelarias (PA) preseleccionadas para esta industria.

Tabla 52. Subpartidas de Maderas, muebles y construcciones prefabricadas

Posición	Descripción del Sistema Armonizado
4412.22	Madera contrachapada que tengan, por lo menos, una hoja distinta de conífera y una de maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo.
4418.20	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales.
4421.90	Las demás manufacturas de madera.
9403.50	Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios.
9403.90	Partes de los demás muebles.
9404.29	Colchones de otras materias distintas de caucho o plásticos celulares, recubiertos o no.
9404.90	Los demás artículos de cama y artículos similares.
9406.00	Construcciones prefabricadas.

Fuente: DIRECON; Elaboración: Propia, 2009.

De las subpartidas que aparecen en la Tabla 52, 4 corresponden Estados Unidos y otras 4 a México, compartiendo una de estas con China y otra con Corea. Después del análisis multicriterio, EE.UU. presentan 2 PA con perfil potencial para los EP, mientras que la única subpartida orientada hacia el mercado chino también presenta perfil potencial; en tanto que, Corea y México no cuentan con perfiles potenciales en esta industria.

Como ya se dijo en el anterior párrafo, los 3 perfiles potenciales detectados en este sector se corresponden solamente a dos mercados de destino; Estados Unidos y China. Promediando lo observado en ambos casos, el arancel medio para los productos argentinos es de 8,8 % y, para los originarios de Chile, de 2 %. El valor unitario de estas mercaderías se ubica en torno a US\$ 9.214/ton, por lo que, con el cumplimiento de la Norma de Origen, el EP se puede beneficiar con una desgravación arancelaria de estimada en US\$ 790/ton. Entre los requisitos a cumplir por el producto final, dependiendo del caso, se encuentran el Cambio de Partida (CP); Cambio de Capítulo (CC); Valor de Contenido Regional (VCR); y Cambio de Capítulo o Cambio de Subpartida y Valor de Contenido Regional (CC o CSP y VCR), que deberán tener lugar en territorio.

4.3.1. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas con destino a China

Dentro de esta categoría sólo se encuentra una partida preseleccionada, en la cual no se registraron ventas a China desde Argentina o Chile durante 2009. Además el gigante asiático se muestra como claro exportador neto, obteniendo un marcado saldo a su favor, superior a 1.033 millones de dólares. No obstante, esta partida presenta un perfil potencial para la implementación de EP entre los dos países sudamericanos.

En esta ocasión, el análisis del sector se centra en las *Construcciones prefabricadas* (con estructura de madera, hierro o acero) correspondientes a la partida 9406.00. En 2009, las importaciones chinas de esta mercadería supero el valor de 35 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 7.706/ton. Para ingresar a este mercado, las construcciones argentinas deben pagar un arancel de 10 % (US\$ 770,60/ton), mientras que en caso de ser hechas en Chile sólo tributan el 7 % (US\$ 539,42). Para estos productos, la Regla de Origen exige el cumplimiento del requisito de VCR.

4.3.2. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas con destino a Corea del Sur

En el año 2009 Corea fue un claro importador neto de la subpartida 4418.20: Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, desembolsando un total de 22 millones de dólares; sin embargo, no realizó compras a Argentina o Chile, a pesar de que este último país presenta un interesante nivel de exportaciones de los productos en cuestión. El precio promedio que pagó Corea por cada tonelada de esta mercadería fue de US\$ 1.656, por tanto, si se tiene en cuenta que el arancel vigente para Argentina es del 8 %, y del 1,34 % para Chile, la desgravación arancelaria que podría conseguirse con un EP entre los dos países sudamericanos sería de aproximadamente US\$ 110,30/ton. Por último, para que estas manufacturas sean consideradas de origen chileno se debe cumplir con el CP en ese país.

4.3.3. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas con destino a Estados Unidos

Estados Unidos se muestra como un importador neto en las cuatro subpartidas preseleccionadas para este sector, de las cuales, dos presentan un buen perfil potencial para la implementación de EP entre Argentina y Chile ya que, entre otras variables, ninguno de estos dos países es proveedor de estos productos para el mercado norteamericano. El arancel general de EE. UU. para estas mercaderías es de 6,3 %, mientras que a Chile no se le aplica tasa alguna, lo cual posibilita que el desarrollo de EP entre los dos países sudamericanos pueda aprovechar de una desgravación arancelaria promedio de US\$ 301/ton.

La partida 4412.22 presenta el mejor perfil potencial: *Madera contrachapada que tenga, por lo menos, una hoja distinta de coníferas y una de maderas tropicales citadas en la Nota del subpartida 1 de este Capítulo.* En 2009, EE.UU. importó 62,8 millones de dólares de estos productos a un precio promedio de US\$ 1.161/ton. Si este producto tiene origen argentino, al momento de ingresar al mercado estadounidense le corresponde el pago de un arancel que va de 0 % a 8 %, por lo que, como máximo el desembolso es de US\$ 92,88/ton. Sin embargo, si la madera contrachapada es considerada de origen chileno siempre goza de arancel 0%. Para hacer posible esto es necesario el CP del producto en Chile.

La otra posición arancelaria con perfil potencial se refiere a *Los demás artículos de cama y artículos similares (9404.90).* En 2009, el ingreso de estos productos al mercado estadounidense significó un valor de 64,6 millones de dólares, con un precio unitario promedio de US\$ 6.456/ton. Los productos chilenos tienen libre acceso a este mercado, arancel 0%, mientras que las manufacturas artículos argentinos perciben un arancel de entre 4,4 % y 12,8 %, lo que significa un pago de US\$ 284,06/ton a US\$ 826,37/ton. La Norma de Origen vigente para estos productos consiste en el CC, admitiendo excepciones.

4.3.4. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas con destino a México

Debe mencionarse en primer orden que México se muestra como exportador neto de este tipo de mercaderías. A pesar de que la Matriz de Preferencias Ponderadas (MPP) sólo arrojó valores negativos, las dos subpartidas que lograron una mejor ponderación pertenecen a la partida 9403, *Los demás muebles y sus partes*. En el mercado mexicano estos dos productos promedian un valor de importación de US\$ 3.306/ton y se les aplica un arancel medio de 11 %, salvo en el caso de que sean de origen chileno, a las cuales no se les exige el pago de derechos de importación. La diferencia arancelaria existente posibilitaría que el EP se beneficie con un ahorro de unos US\$ 620/ton al momento de pagar los aranceles para ingresar a México.

En primer lugar figuran las *Partes de los demás muebles* (9403.90), con importaciones mexicanas al orden de los 64 millones de dólares a un precio promedio de US\$ 3.479/ton, en 2009. Las exportaciones argentinas a este mercado totalizaron un valor de US\$ 11.000 durante dicho año, siendo gravadas por un arancel de importación de 7 % (US\$ 770/ton). En contraste, las exportaciones chilenas de estos productos fueron menores, tan sólo US\$ 5.000, a pesar de contar con una desgravación total para ingresar al mercado mexicano. Por tanto, con un EP que cumpla con el CP en territorio chileno, estas partes de muebles pueden ingresar a México con un arancel de 0 %.

Los *Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios* (9403.50) son los segundos en importancia. En 2009, el mercado mexicano realizó compras de estos por un valor de 24 millones de dólares, representando un precio promedio de US\$ 3.133/ton. Durante ese año, Chile exportó muebles hacia este país por un monto de US\$ 33.000 y, gracias al TLC vigente entre ambas naciones, no tuvo que pagar ningún arancel. Por otro lado, las exportaciones argentinas hacia México fueron de US\$ 6.000, por las que tuvo que pagar una tasa de 15 %, lo que representa US\$ 469,95/ton. Para acceder a la desgravación arancelaria total del producto obtenido por el EP, la Norma de Origen exige el CC o CSP y VCR.

4.4. Industria Metalúrgica, de maquinarias y autopartes

El análisis de este sector comienza a partir de 36 subpartidas preseleccionadas, de las cuales 21 se destinan a México, 17 a China, 12 a Corea del Sur y 8 a Estados Unidos, totalizando 58 casos para someter a la matriz de preferencias ponderadas.

Tabla 53. Subpartidas de Metalurgia, maquinaria y autopartes

Posición	Descripción del Sistema Armonizado
7113.11	Artículos de joyería y sus partes de plata, incluso revestida o enchapada de otro metal precioso (plaqué).
7117.19	Las demás bisutería.
7202.70	Ferromolibdeno.
7306.30	Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear.
7307.92	Accesorios de tubería, codos, curvas y manguitos, roscados, de fundición, de hierro o acero.
7308.20	Construcciones de torres y castilletes, y sus partes de fundición, hierro o acero.
7308.90	Las demás construcciones y sus partes de fundición, hierro o acero.
7318.11	Tirafondos.
7318.15	Los demás tornillos y pernos, incluso sus tuercas y arandelas, de fundición, hierro o acero.
7321.11	Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluidas las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barbacoas (parrillas), braseros, hornillos de gas, de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles.
7326.90	Las demás manufacturas de hierro o acero.
7419.99	Las demás manufacturas de cobre.
7606.92	Chapas y tiras de aleaciones de aluminio, no cuadradas ni rectangulares de espesor superior a 0,2 mm.
7607.20	Hojas y tiras, delgadas, de aluminio, incluso impresas o fijadas sobre papel, cartón, plástico o soportes similares, de espesor inferior o igual a 0,2 mm. con soporte.
7608.20	Tubos de aleaciones de aluminio.
7612.90	Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio, incluidos los envases tubulares rígidos o flexibles, para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual a 300 l.
8302.42	Las demás guarniciones, herrajes, y artículos similares para muebles.
8311.10	Electrodos recubiertos para soldadura de arco, de metal común.
8409.99	Las demás partes inidentificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 8407 u 8408.
8413.91	Partes de bombas.
8418.10	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas.
8418.50	Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío.
8418.99	Las demás máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor (excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 8415).
8421.21	Aparatos para filtrar o depurar agua.
8431.43	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de sondeo o perforación de las subpartidas 8430 u 8430 49.
8450.11	Máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado totalmente

	automáticas.
8474.10	Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar o lavar.
8474.90	Partes de máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, pulverizar, mezclar, amasar o sobar, tierra, piedra u otra materia mineral sólida.
8479.60	Aparatos de evaporación para refrigerar el aire.
8481.80	Los demás artículos de grifería y órganos similares.
8503.00	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las máquinas de las partidas 8501 u 8502.
8536.20	Disyuntores.
8544.59	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 80 V pero inferior o igual a 1.000 V que no estén provistos de piezas de conexión.
8544.60	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1.000 V.
8708.40	Cajas de cambio.
8708.99	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705.

Fuente: DIRECON; Elaboración: Propia, 2009.

Entre los diversos tipos de productos mencionados en la Tabla 53, que representan 58 casos de EP, se detectaron 27 perfiles potenciales, correspondiendo 10 subpartidas a China, 9 a Corea del Sur, 5 a México y 3 a Estados Unidos. Por lo que se observó en las importaciones de cada uno de los mercados de destino, este grupo de mercaderías con perfil potencial reviste un precio unitario promedio de US\$ 11.153/ton.

Las manufacturas argentinas con perfil potencial deben pagar un derecho de importación medio de 6,75 % para ingresar a los mercados de destino, mientras que las fabricaciones chilenas sólo tributan el 2,1 %. Por tanto, la diferencia arancelaria, obtenida de promediar las diferencias observadas en cada mercado de destino, producto del EP está en el orden de US\$ 790/ton. Para que el producto final pueda acceder al trato preferencial previsto para las mercaderías chilenas se deberá cumplir con lo que la Norma de Origen exige en cada caso, pudiendo requerir Valor de Contenido Regional (VCR); Cambio de Partida (CP), con y sin excepciones; Cambio de Capítulo o Valor de Contenido Regional (CC o VCR); Cambio de Subpartida (CSP), con excepciones; Cambio de Partida o Cambio de Subpartida y Valor de Contenido Regional (CP o CSP y VCR); Cambio de Partida, con excepciones, y Valor de Contenido Regional (CP y VCR).

4.4.1. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a China

Este sector productivo presenta 17 subpartidas preseleccionadas para realizar EP entre Argentina y Chile orientados al mercado chino, pero son 10 las que presentan un perfil potencial. En 2009, China se presenta como exportador neto de estas posiciones arancelarias destacadas, salvo en el caso la subpartida 8544.60, donde las importaciones chinas son las que prevalecen. Además, en líneas generales, Argentina y Chile no aparecen entre los proveedores internacionales de este mercado. En el mercado chino, esas 10 mercaderías argentinas pagan derechos de importación de 12,9 %, en promedio; pero si los productos son de origen chileno, para lo que deberán cumplir con el VCR en todos los casos, el arancel promedio se reduce a 6,69 %. Por tanto, la preferencia arancelaria produce una reducción en los costos de unos US\$ 1.002/ton, en promedio.

Los Aparatos de evaporación para refrigerar el aire (8479.60) son los productos que lideran este ranking. En 2009, China importó 8 millones de dólares de estos aparatos, pagando un precio promedio de US\$ 15.846/ton. En dicho año, Argentina no registró envíos de esta subpartida a China, mientras que Chile directamente no realizó exportación alguna. En cuanto al ingreso a este gran mercado, el país andino no paga arancel alguno, mientras que a los productos argentinos les corresponde una tasa de 10 % (US\$ 1.584,60/ton).

Los Disyuntores (8536.20) son el segundo producto de la lista, registrando importaciones chinas por un monto de 154 millones de dólares y un precio promedio de US\$ 37.001/ton, en 2009. Ese mismo año, Argentina exportó a China sólo US\$ 1.000 de este producto, pagando un arancel de 9 % (US\$ 3.330/ton). Los disyuntores chilenos tienen ingreso libre en este mercado asiático, sin embargo, no se registraron importaciones de los mismos. Para que estos productos se consideren hechos en Chile se debe cumplir con el VCR.

En tercer orden se encuentra la subpartida 8544.60: *Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1.000 V*. En 2009, las compras chinas de estos conductores fueron de casi 300 millones de dólares, pagando un precio promedio de US\$ 18.977/ton. En este caso, para ingresar a este mercado, los productos argentinos están gravados por una tasa del 8,4 % al 21 % (entre US\$ 1.594 y US\$ 3.985,17 por tonelada), mientras los conductores producidos en Chile pagan un arancel de entre 5,88 % y 14,7 % (de US\$ 1.115,85 a US\$ 2.789,62 por tonelada). La Norma de Origen

correspondiente exige para esta preferencia arancelaria el contenido de VCR chileno, disminuyendo el costo de ingreso a China entre US\$ 478,15/ton y US\$ 1.195,55/ton.

La cuarta posición del ranking es ocupada por *Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 80 V pero inferior o igual a 1.000 V que no estén provistos de piezas de conexión* (8544.59). Las importaciones de China para esta subpartida alcanzaron un valor de 1.130 millones de dólares en 2009, con precio unitario promedio de US\$ 8.837/ton. Para ingresar a este mercado, los productos argentinos tributan del 6% al 12% (de US\$ 530,22/ton a US\$ 1.060,44/ton), pero la mercadería chilena encuentra aranceles más bajos, que van de 4,2 % a 8,4 % (de US\$ 371,15/ton a US\$ 742,3/ton). Por tanto, a través de un EP entre ambos países sudamericano se puede conseguir una preferencia de entre US\$ 159,07/ton y US\$ 318,14/ton.

La subpartida 7612.90 se presenta como el quinto producto de la lista: Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio, incluidos los envases tubulares rígidos o flexibles, para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual 300 lts. Las importaciones de estas mercaderías en China representaron casi 30 millones de dólares en 2009, revistiendo un precio promedio de US\$ 12.056/ton. Si estos productos son de origen argentino les corresponde un derecho de importación de 12 % a 30 %, mientras que si son chilenos el arancel va de 8,4% a 21%; esto significa desembolsos de entre US\$ 1.446,72/ton y US\$ 3.616,8/ton, para los primeros, y de US\$ 1.012,7/ton a US\$ 2.531,76/ton, para los segundos. De modo que, cumpliendo con el VCR, el EP puede acceder a una preferencia arancelaria desde US\$ 434,02/ton hasta US\$ 1.085,04/ton.

El siguiente producto son los Aparatos de evaporación para filtrar o depurar agua (8421.21). En 2009, China importó 180 millones de dólares de estos aparatos, pagando un precio promedio de US\$ 20.396/ton. Considerando este valor unitario, los productos argentinos pagan entre US\$ 1.019,8/ton (5 %) y US\$ 5.099/ton (25 %) para ingresar al mercado asiático. En cambio, los aparatos hechos en Chile pagan aranceles más bajos, entre 3,5 % y 17,5 %, es decir, entre US\$ 713,86/ton y US\$ 3.569,3/ton. De esta manera, a través del VCR chileno el EP puede recibir un trato arancelario preferencial, disminuyendo el costo de ingreso al mercado entre US\$ 305,94/ton y US\$ 1.529,70/ton.

Los *Electrodos recubiertos para soldadura de arco, de metal común* (8311.10) ocupan la séptima posición en el ranking. El volumen importado de estos productos en el mercado chino fue de 35 millones de dólares en 2009, con un precio promedio de US\$ 8.385/ton. La diferencia entre el arancel que gravan a productos argentinos y chilenos en este país es de 2,4 %: US\$ 201,24/ton. Esto se debe a que a los electrodos hechos en Argentina les corresponde una tasa de 8 %, mientras que los del vecino país pagan 5,6 %. Continuadamente, las *Hojas y tiras, delgadas, de aluminio, incluso impresas o fijadas sobre papel, cartón, plástico o soportes similares, de espesor inferior o igual a 0,2 mm con soporte* (7607.20) presentaron en China un volumen de importación de 114 millones de dólares en 2009, arrojando un precio promedio de US\$ 13.804/ton. Con estos productos, la diferencia entre el arancel a pagar por Argentina (6 %) comparado con Chile (4,2 %) es de 1,8 %, es decir, US\$ 248,47 menos por tonelada.

La penúltima subpartida con perfil potencial para los EP es la 8450.11, Máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado totalmente automático. A pesar de ser un gran exportador de este producto, en 2009, China importó lavarropas por 22 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 4.167/ton. En esta ocasión se registró US\$ 1.000 exportados por Chile hacia este mercado, pagando un arancel de 7 % (US\$ 291,69/ton). Por otro lado, los productos argentinos están gravados en un 10 % (US\$ 416,7/ton), por lo que, implementando un adecuado EP, se puede lograr una desgravación arancelaria de US\$ 125,01 por tonelada.

Finalmente, nos encontramos con *Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705* (8707.99). En el año 2009 China importó 1.752 millones de dólares de esta subpartida, pagando un en promedio US\$ 12.942 por tonelada. A pesar de tener libre acceso, no ingresaron autopartes chilenas a este mercado, como si ocurrió en el caso de los productos fabricados en Argentina con US\$ 16.000 vendidos a China en 2009, pagando un arancel va del 6 % al 25 %, es decir, entre US\$ 776,52 y US\$ 3.235,50 por tonelada.

4.4.2. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a Corea de Sur

Este sector presenta 12 subpartidas preseleccionadas con destino a la República de Corea, de las cuales sólo 3 no presentan perfil potencial. Además, la economía coreana se presenta como exportador neto en 6 de las 9 subpartidas con mayor potencial; sin embargo en varios casos las diferencias entre el volumen importado y exportado es relativamente pequeña. También merece mencionarse que, dentro de este grupo, sólo en una ocasión se encuentran exportaciones Chile-Corea, mientras que Argentina colocó dos tipos de productos en este mercado. El tratamiento arancelario que reciben las mercaderías de esta industria en el mercado Coreano se encuentra estandarizado, siendo de 8 % para los productos argentinos y de 0 % para los chilenos. Esto da lugar a diferencias entre los derechos a la importación pagados en cada caso, arrojando una brecha promedio de US\$ 912/ton.

Los *Tubos de aleaciones de aluminio* (7608.20) son el producto que abre este ranking de perfiles potenciales. Estos, si son fabricados en Argentina, pagan un arancel de 8 % para ingresar Corea, mercado que importó 40 millones de dólares de estas manufacturas durante 2009, a un precio promedio de US\$ 7.269/ton. La correspondiente Regla de Origen exige el cumplimiento del CP (con excepciones) para que el producto de origen chileno no pague los US\$ 581,52/ton que si tributan las manufacturas argentinas.

Las demás *maquinarias y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos, y bombas de calor* de la posición 8418.99 se ubican en el segundo lugar del ranking de perfiles potenciales. En 2009, Corea importó 32 millones de dólares de esta subpartida, significando un precio promedio de US\$ 6.712/ton. Para que el EP se beneficie con el libre acceso, evitando pagar el arancel de 8 % (US\$ 53,96/ton) que corresponde a productos argentinos, es necesario cumplir con el CP. La siguiente subpartida contiene a *Partes de Bombas para líquidos* (8413.91). En 2009, las importaciones de esta mercadería en el mercado coreano fueron de 211 millones de dólares, a un valor unitario promedio de US\$ 17.033/ton. Al igual que con la subpartida anterior, los productos argentinos están gravados en un 8 % (US\$ 1.362,64/ton) y los hechos en Chile 0 %, para lo que se deberá cumplir con el CP en el país andino.

En cuarto lugar aparece otra subpartida del Capítulo 76 del NCM: *Aluminio y sus manufacturas*. En esta ocasión se trata de *Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes de aluminio (...)* de la subpartida 7612.90. En 2009, las importaciones de Corea fueron de 41 millones de dólares para

estas manufacturas, pagando un precio promedio de US\$ 9.784/ton. En materia arancelaria, las fabricaciones argentinas tributan el 8 %. Por tanto, si se cumple con el CP en Chile, según exige la Norma de Origen, el producto final del EP puede ingresar con una desgravación total, pagando US\$ 782,72/ton menos que siendo argentino.

Los *Electrodos recubiertos para soldadura de arco, de metal común* (8311.10) se ubican quintos en este ranking. Las compras que efectuó Corea en el mercado internacional, en relación a estas mercaderías, significaron 16 millones de dólares en 2009, con un precio promedio de US\$ 9.236/ton. Los electrodos argentinos son gravados por un arancel de 8 % (US\$ 738,88/ton) al ingresar al mercado surcoreano; empero, si se realiza un CC o VCR en Chile, el producto se beneficia con una desgravación total, al ser consideradas como manufacturas de origen chileno.

En sexto orden está la subpartida 7308.20: Construcciones de torres y castilletes, y sus partes de fundición, de hierro o acero. En Corea, las importaciones de estas manufacturas durante 2009 fueron de 4 millones de dólares, con precio unitario promedio de US\$ 4.097/ton. El tratamiento arancelario que reciben estas fabricaciones en el mercado coreano difiere si son hechas en Argentina o Chile; en el primer caso perciben un derecho de 8 % (US\$ 327,76), mientras que el segundo país no tiene restricciones para ingresar. En este caso, las condiciones para determinar el origen son CP o VCR.

Las importaciones coreanas de la subpartida 8418.50: *Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío*; estuvieron cerca de los 21 millones de dólares en 2009, promediando el precio unitario en US\$ 8.434/ton. En el ámbito aduanero, estas fabricaciones pagan un arancel de 8 % si son argentinas, aproximadamente US\$ 674,72/ton, mientras que si son chilenas no abonan ninguna tasa para el ingreso al mercado. Para poder acceder a esta preferencia del 100 %, la Norma de Origen exige el CSP, contemplando excepciones. *Los demás artículos de grifería y órganos similares*, subpartida 8481.80, son el siguiente producto del ranking. Estos productos totalizaron un monto de 980 millones de dólares en concepto de importaciones coreanas, algo que representa un valor unitario promedio de US\$ 23.153/ton, en 2009. Dentro de este gran flujo importador, Argentina sólo representó US\$ 16.000, pagando un 8 % en concepto de derechos de importación (US\$ 1.852,24/ton). Por medio del CP o CSP y VCR, en Chile, estos artículos pueden obtener el libre ingreso a la economía de Corea.

Cerrando el grupo de mercaderías con perfil potencial en este sector, encontramos a la subpartida 8409.99: *Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 8407 y 8408*. En 2009, Corea importó 960 millones de dólares de estas fabricaciones, correspondiendo sólo US\$ 8.000 y US\$ 3.000 a exportaciones argentinas y chilenas, respectivamente. A un precio promedio de US\$ 16.827/ton, el arancel de 8 % pagado por las manufacturas argentinas significa unos US\$ 1.346,16/ton; mientras que, en contraste, los productos chilenos no pagan derechos. Para acceder a este beneficio, las fabricaciones tienen que presentar un CP en territorio chileno.

4.4.3. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a Estados Unidos

En el caso del mercado estadounidense, encontramos 3 subpartidas con perfil potencial para realizar EP entre Argentina y Chile, partiendo de las 8 subpartidas preseleccionadas por DIRECON a tal fin. En 2009 EE.UU. se presentó como importador neto de 2 de estas mercaderías, mientras que en el caso de la posición 8503.00 las exportaciones totales del país superan por una escasa diferencia a las importaciones. El arancel promedio para estas mercaderías, por las que se pago alrededor de US\$ 7.000/ton, es de 5,7 % para las de origen argentino y de 1,56 % para las chilenas. Por tanto, por medio de un adecuado EP entre Argentina y Chile, se puede conseguir una diferencia arancelaria de unos US\$ 294/ton.

El primer producto del ranking son los Tirafondos (7318.11), con un monto de importación total de casi 16 millones de dólares en EE.UU., durante 2009, y representando un precio unitario de US\$ 1.529/ton. En dicho año no se registraron exportaciones argentinas o chilenas de tirafondos hacia la economía estadounidense. En el ámbito arancelario, las manufacturas de origen argentino pagan 12,5 % (US\$ 191,13/ton) para ingresar a este mercado, mientras que las mercaderías chilenas tienen un trato preferencial, gravadas sólo en 4,7 % (US\$ 71,86/ton). Para acceder a esta desgravación el producto debe cumplir con el CP que exige la Regla de Origen, contemplando excepciones en este caso.

En segundo orden se ubican las *Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las maquinas de las partidas 8501 u 8502 (8503.00)*. En 2009, EE.UU. importó estas fabricaciones por un valor que alcanzó los 1.415 millones

de dólares, pagando un precio promedio de US\$ 16.634/ton.¹⁸⁶ En dicho año, Argentina exportó a este mercado US\$ 30.000 de estas mercaderías, pagando un arancel que va del 0 % al 6,5 %, es decir, un máximo de US\$ 1.081,21/ton. Por el otro lado, Chile no registró exportaciones hacia EE.UU., teniendo sus productos libre acceso al mismo. La correspondiente Norma de Origen exige el cumplimiento del CP.

Por último, las Chapas y tiras de aleaciones de aluminio, no cuadradas ni rectangulares de espesor superior a 0,2 mm (7606.92) registraron importaciones de 75 millones de dólares en el mercado estadounidense, en 2009. El precio unitario promedio al que se compraron estos productos fue de US\$ 2.832/ton. Las fabricaciones argentinas tributan entre 3 % y 6,5 % para ingresar a este país (entre US\$ 83,96 y US\$ 184,08 por tonelada), en tanto que las mercaderías chilenas no pagan arancel de importación. Para este trato preferencial es necesario el cumplimiento del CP, con excepciones.

4.4.4. Metalurgia, maquinaria y autopartes con destino a México

De las 21 subpartidas preseleccionadas, sólo 5 presentan perfil potencial. Esto se debe en gran medida al mercado mexicano ya efectúa importantes importaciones de mercaderías de este sector fabricadas en Argentina y/o Chile. Otro dato interesante es que México es exportador neto en 3 de las 5 posiciones con perfil potencial. No obstante, las exportaciones argentinas y chilenas de estos 5 productos destinadas a la economía mexicana son casi nulas. En este mercado, los productos chilenos del sector cuentan con ingreso libre de aranceles, mientras que los argentinos deben pagar una alícuota promedio de 8,4 %, con tasas de entre 0 % y 20 %. Por tanto, las diferencias de tributos poseen una variación promedio de US\$ 961/ton, siendo de hasta US\$ 3.499,80/ton aunque, mientras que en otros, puede haber libre ingreso para las manufacturas de ambos destinos.

Los *Tubos de aleaciones de aluminio* (7608.20) lideran el ranking del sector, presentando un volumen de importaciones mexicanas de 66 millones de dólares en 2009, lo que significa un valor promedio de US\$ 4.978/ton. En dicho año, las exportaciones argentinas de estos tubos rondaron los 7 millones de dólares, sin embargo, sólo US\$ 1.000 fueron destinados a México. Por estos envíos, se pagó un

¹⁸⁶ Este precio de referencia corresponde a datos de 2007, ya que no se cuenta con información confiable sobre las cantidades importadas en 2008 y 2009.

arancel de importación de entre 7 % y 10 %, es decir, entre US\$ 348,46/ton y US\$ 497,80/ton. En el caso de Chile no se registró ningún tipo de exportación respecto a estas fabricaciones de aluminio. La correspondiente Norma de Origen exige el CP, con excepciones, para que las manufacturas sean consideradas originarias de Chile y de este modo no tributen arancel de importación.

En segundo lugar del ranking se encuentran los *Disyuntores* (8536.20). Las importaciones mexicanas de estos aparatos fueron de 139 millones de dólares en 2009, a un precio promedio de US\$ 34.998/ton y sin contar con la presencia de mercaderías argentinas o chilenas. Las fabricaciones originarias de Argentina pagan un arancel del 7 % al 10 % (entre US\$ 2.449,86/ton y US\$ 3.499,80/ton), mientras que las hechas en Chile están totalmente desgravadas, siempre que cumplan con el CP, con excepciones, y VCR.

La siguiente subpartida con perfil potencias para los EP es la 7306.30: Los demás tubos y perfiles huecos de hierro o acero soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear. En 2009, el mercado mexicano recibió 100 millones de dólares de estas fabricaciones producidas en el exterior, pagando un precio promedio de US\$ 1.756/ton y sin recibir envíos desde Argentina o Chile. Los tubos y perfiles argentinos tributan entre el 0 % y el 10 % para ingresar a México, por lo que el arancel puede llegar a significar US\$ 175,60/ton, mientras que cumpliendo en territorio chileno con el CP, con excepciones, o VCR, el producto puede obtener el acceso libre al mercado mexicano.

En la cuarta posición se ubica la subpartida 7612.90: Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio, incluidos los envases tubulares rígidos o flexibles para cualquier materia, de capacidad inferior o igual a 300 l. Estas fabricaciones registraron 56 millones de dólares en concepto de importaciones correspondientes a México durante 2009. Por estas compras se pagó un precio promedio de US\$ 9.004/ton, siendo US\$ 5.000 explicados por mercaderías argentinas, que pagaron un arancel que va de 0 % a 20 % (hasta US\$ 1.800,80/ton). Estos productos pueden ser desgravados al ser considerados originarios de Chile, pero para esto es necesario el CP en dicho país.

El último producto con perfil potencial corresponde a la subpartida 8450.11: Maquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado totalmente automáticas. En 2009, México importó 7 millones de dólares de estas máquinas, por un precio promedio de US\$ 4.167/ton, y exportó por 287 millones de dólares. Argentina sólo

realizó envíos a este mercado por US\$ 1.000, pagando un arancel de importación que va del 0 % al 20 %, lo que significa un máximo de US\$ 833,40/ton. En este caso, la Regla de Origen exige el cumplimiento del CSP con excepciones para la mercadería chilena que quiera acceder a un arancel de 0 %.

4.5. Industria Química y de manufacturas de plástico y caucho

Este sector industrial presenta 42 subpartidas preseleccionadas para desarrollar EP, no obstante, si se considera a los mercados hacia orientan estas mercaderías, el número de casos a estudiar aumenta 78, correspondiendo: 25 a Corea del Sur, 19 a México, 18 a China y 16 a Estados Unidos.

Tabla 54. Subpartidas de Químicos y manufacturas de plástico y caucho

Posición	Descripción del Sistema Armonizado
2710.11	Aceites livianos (gasolinas) y preparaciones
2710.19	Las demás gasolinas, incluye kerosene y las utilizadas para la aviación.
2815.12	Hidróxido de sodio en disolución acuosa (lejía de sosa cáustica).
2825.70	Óxidos e hidróxidos de molibdeno.
2843.90	Los demás compuestos y amalgamas de metal precioso.
2917.32	Ortoftalatos de dioctilo.
2923.20	Lecitinas y demás fosfoaminolípidos.
2932.13	Alcohol furfúrico y alcohol tetrahidrofurfúrico.
2936.26	Vitamina B12 y sus derivados.
3502.20	Lactoalbumina, incluidos los concentrados de dos o más lactosuero.
3506.10	Productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de paso neto inferior o igual a 1 kg.
3806.90	Las demás colofonias y ácidos resínicos, y sus derivados; esencia y aceites de colofonia; gomas fundidas.
3808.10	Insecticidas.
3808.20	Fungicidas.
3808.30	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores de crecimiento.
3808.40	Desinfectantes.
3817.00	Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos (excepto las de las partidas 2707 ó 2902).
3823.19	Los demás ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado.
3824.90	Las demás mezclas que contengan derivados perhalogenados de hidrocarburos acíclicos con dos halógenos diferentes, por lo menos.
3901.10	Polietileno de densidad inferior a 0,94.
3902.10	Polipropileno.
3902.20	Poliisobutileno.
3902.30	Copolímeros de propileno.
3903.11	Poliestireno expandible.
3903.19	Los demás poliestireno.
3904.22	Los demás polímeros de cloruro de vinilo plastificados.
3906.90	Los demás polímeros acrílicos en formas primarias.
3913.10	Ácido algínico, sus sales y sus ésteres
3919.10	Placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas. Autoadhesivas, de plástico, en rollos de anchura inferior o igual a 20 cm.
3920.10	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico de polímeros de etileno
3920.20	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico de polímeros de propileno.
3920.51	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico de poli (metacrilato de metilo).
3923.10	Cajas, cajones, jaulas y artículos similares.
3923.21	Sacos (bolsas), bolsitas, y cucuruchos de polímeros de etileno
3923.50	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.

3923.90	Los demás artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.
3924.10	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina.
3926.90	Las demás manufacturas de plástico (empaquetaduras, boyas para redes de pesca, correas transportadoras y las demás).
4002.59	Los demás caucho acrilonitrilo-butadieno
4011.10	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho de los utilizados en automóviles de turismo incluidos los del tipo familiar (break o station wagon) y los de carretera
4011.20	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho de los tipos utilizados en autobuses y camiones.
4819.30	Sacos (bolsas) con una anchura en la base superior en la base superior o igual a 40 cm.

Fuente: DIRECON; Elaboración: Propia, 2009.

La Tabla 54 muestra 42 subpartidas con las que se realizó análisis multicriterio de 78 casos de EP, obteniendo 44 perfiles potenciales. El mercado de destino con mejor desempeño en este sector productivo es Corea del Sur, contando con 20 subpartidas con perfil potencial. A este le siguen China (con 11 perfiles potenciales), México (con 8) y EE. UU. (con 5). En promedio, el nivel de precios de estas mercaderías se ubica en US\$ 3.982/ton.

Al momento de ingresar a los correspondientes mercados de destino, estos 44 perfiles potenciales se enfrentan con un tratamiento arancelario que diferenciado según provengan de Argentina o Chile. En caso de ser originario del primero, el derecho de importación promedio que se le aplica es de 7 %, mientras que si se considera hecho en Chile, la tasa se reduce a 0,8 %. Por tanto, entre los incentivos para realizar EP entre estos países limítrofes, se observa una diferencia arancelaria de unos US\$ 979/ton al momento de ingresar a los mercados de destino. Será requisito para que la mercadería reciba el tratamiento preferencial que corresponden a los productos chilenos, el cumplimiento de la Norma de Origen, la cual puede exigir: Valor de Contenido Regional (VCR); Cambio de Partida y Valor de Contenido Regional (CP y VCR); Cambio de Partida o Valor de Contenido Regional (CP o VCR); Cambio de Partida (CP); Cambio de Subpartida (CSP); y Cambio de Subpartida y Valor de Contenido Regional (CSP y VCR).

4.5.1. Químicos y Manufacturas de Plástico y Caucho con destino a China

En este sector encontramos 17 subpartidas preseleccionadas con destino al mercado chino, de las cuales 11 presentan perfil potencial. Este grupo de productos, que promedian un precio de US\$ 4.980/ton, se caracteriza por contar una escasa, casi nula, participación de Argentina y Chile como proveedores del gigante asiático. Además, esta economía se presenta como exportador neto de 7 de las subpartidas con perfil potencial. Este grupo de productos presenta derechos a la importación de 3,2 %, en promedio, para las mercaderías chilenas. Por el lado de los productos argentinos dicha alícuota se incrementa a un ratio promedio de 8,5 %. El trato preferencial que perciben los envíos chilenos, sujetos al requisito de VCR, da lugar a variaciones al momento de pagar tributos en aduana, US\$ 202/ton, en promedio.

A la cabeza de este ranking aparece la subpartida 3817.00: *Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos*, productos que no figuran entre las exportaciones de Chile. En 2009, las importaciones chinas de estos productos químicos representaron un total de 28 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 1.127/ton. En dicho año, Argentina no efectuó envíos de estas mercaderías a China, estando gravadas las mismas por un arancel de 6,5 % (US\$ 73,25/ton). Para acceder a la desgravación con la que cuentan los productos chilenos, se debe cumplir con VCR en dicho territorio.

En segundo orden se ubica el *Hidróxido de sodio en disolución acuosa* (2815.12), producto químico que en 2009 no fue exportado por Chile. Ese mismo año, China importó 8 millones de dólares de estas mercaderías, pagando un precio promedio de US\$ 449/ton; mientras que las exportaciones de esta economía fueron de 241 millones de dólares. En dicho año, no ingresaron a ese mercado productos argentinos pertenecientes a esta subpartida, los cuales están gravados por un arancel de 8 % (US\$ 35,92/ton). Esta alícuota se reduce al 0 % para el caso de las mercaderías chilenas.

La tercer subpartida del ranking es la 2923.20: *Lecitinas y demás fosfoaminolípidos*, mercadería de la que China es importador neto. En 2009, el gigante asiático importó estos productos químicos por un valor de 41 millones de dólares, pagando un precio promedio de US\$ 6.220/ton. Argentina y Chile no realizaron envíos a este mercado durante el mencionado año; sin embargo, las mercaderías chilenas tienen libre acceso al mismo, mientras que las argentinas pagan un arancel de 6,5 %

(US\$ 404,30/ton). Para beneficiarse con la desgravación vigente para los productos chilenos, los mismos deben cumplir con el VCR que exige la Regla de Origen.

Los demás poliestirenos expandibles (3903.19) son cuartos en esta sección, siendo China un claro importador neto de los mismos. En 2009 este mercado asiático compró en el exterior 1.348 millones de dólares de estos plásticos, a un precio promedio de US\$ 1.219/ton. La mercadería chilena no paga arancel para ingresar a este país, sin embargo, en dicho año no efectuó ventas a este mercado. Algo mejor fue la participación Argentina que exportó a China US\$ 9.000 de estos plásticos, tributando 9,7 % (US\$ 118,24/ton) al momento del ingreso. Por medio del VCR la mercadería puede ser considerada como originaria de Chile, evitando, de esta manera, pagar arancel alguno.

Con respecto a *Los demás colofonias y ácidos resínicos, y sus derivados; esencia y aceites de colofonia; gomas fundidas* de la subpartida 3806.90, China se presenta marcadamente como un exportador neto. En 2009, China importó 12 millones de dólares de estos productos químicos, sin realizar compras a Argentina y Chile, pagando un precio promedio de US\$ 3.025/ton. A través del VCR, estos químicos argentinos, que tributan 6,5 % (US\$ 196,63/ton) para ingresar a este mercado, pueden beneficiarse con la desgravación total con la que cuentan las mercaderías chilenas, a las que no les corresponde pagar arancel.

En el sexto lugar se encuentra la subpartida 3502.20, *Lactoalbumina, incluidos los concentrados de dos o más proteínas del lactosuero*, siendo China un gran importador de estos. En 2009, el gigante asiático compró al exterior 57 millones de dólares de estos productos, a un valor unitario promedio de US\$ 4.661/ton. En ese año, Argentina exportó a China US\$ 454.000 de la subpartida 3502.20, pagando un arancel del 10 %, es decir, US\$ 466,10/ton. Chile no realizó exportaciones de esta mercadería, por lo cual no pudo aprovechar la desgravación total que tienen sus productos para ingresar al mercado chino.

Las demás manufacturas de plástico (empaquetaduras, boyas para redes de pesca, correas transportadoras y las demás) de la posición 3926.90 son el siguiente producto del ranking. Las importaciones chinas de estos plásticos, en 2009, fueron de 197 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 13.058/ton., sin embargo no recibió envíos desde Argentina y Chile. En materia arancelaria, las manufacturas de origen chileno tributan el 7 % (US\$ 914,06/ton) y las de origen argentino el 10 %

(US\$ 1.305,8/ton). Por tanto, cumpliendo con el VCR chileno, el producto puede beneficiarse con una desgravación arancelaria en el orden de los US\$ 391,74/ton.

En el octavo puesto del ranking figuran los *Neumáticos nuevos de caucho de los tipos utilizados en automóviles de turismo, incluidos los de tipo familiar y los de carreras* (4011.10). En 2009, China importó neumáticos por un valor total de 210 millones de dólares, lo que representa un precio unitario de US\$ 5,333/ton. Entre estas manufacturas no se registró el ingreso de mercaderías originarias de Argentina o Chile, siendo diferente el régimen aduanero en cada uno de los casos. Los neumáticos argentinos están gravados por un arancel de 10 % (US\$ 533,30/ton), mientras que a los de origen chileno les corresponde el 7 % (US\$ 373,31/ton). De modo que la diferencia entre lo que tributan en ambos casos es de aproximadamente US\$ 150/ton.

Los *Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre* de la posición 3923.50 se encuentran en el noveno lugar de este listado de productos de la industria química. En 2009, China importó 114 millones de dólares de estas manufacturas, pagando un precio promedio de US\$ 12.531. En dicho año, Chile, que cuenta con un acceso preferencial por el cual sus productos pagan un arancel de 7 % (US\$ 877,17/ton), no efectuó envíos a este mercado, mientras que Argentina sólo exportó a China por US\$ 2.000, siendo estas mercaderías gravadas por una tasa del 10 % (US\$ 1.253,10/ton). Por tanto, esa diferencia de 3 % representa aproximadamente US\$ 375,93 por tonelada.

Por otro lado, la economía china es una gran importadora de la subpartida 2710.19: *Las demás gasolinas, kerosene y las utilizadas para aviación*, producto que ocupa el decimo lugar del ranking. En 2009, China importó estos combustibles por un valor de 15.401 millones de dólares, promediando un precio unitario de US\$ 450/ton. Chile no realizó exportaciones de estos productos al mercado chino, en el que cuenta con un arancel preferencial que va de 4,2 % a 6,3 %, lo que representa un desembolso de entre US\$ 18,90 y US\$ 28,35 por tonelada. Por otro lado, Argentina sólo exportó US\$ 10.000 a China, pagando un arancel que va de 6 % al 9 %, es decir, entre US\$ 27 y US\$ 40,50 por tonelada. De esta manera, con el cumplimiento del VCR, el EP puede reducir el desembolso en la aduana de China entre US\$ 8,10 y US\$ 12,15 por tonelada.

Finalmente, la subpartida 3923.10, *Cajas, cajones, jaulas y artículos similares*, se ubican en el onceavo lugar de este ranking. En 2009, China importó 476 millones de dólares de estas manufacturas, pagando un precio promedio de US\$ 6.714/ton y

sin registrar mercaderías originarias de Argentina o Chile. En materia arancelaria, estas fabricaciones plásticas están gravadas por una tasa de 7 % (US\$ 469,98/ton) en caso de ser chilenas, mientras que si son de origen argentino tributan un 10 % (US\$ 671,40/ton). Por tanto, si el producto es considerado *Hecho en Chile* paga US\$ 201,42 menos por tonelada que en el caso de ser argentino.

4.5.2. Químicos y manufacturas de plástico y caucho con destino a Corea del Sur

A partir de 25 subpartidas preseleccionadas, el mercado coreano presenta 23 perfiles potenciales que promedian un precio unitario de US\$ 7.014/ton. Dentro de este grupo, en 2009, Corea se presenta como importador neto en sólo 5 ocasiones. Al ingresar al mercado coreano, los productos chilenos cuentan con una desgravación arancelaria completa, mientras que en caso de ser exportados desde Argentina el derecho de importación promedio es de 7 %. Dicha diferencia en los aranceles representa una variación promedio de US\$ 3.384/ton en el desembolso a efectuar en la aduana coreana.

La primer subpartida de este ranking comprende el *Alcohol Furfurílico y alcohol tetrahidrofurfurílico* (2932.13), producto que no fue exportado por Chile en 2009. Ese mismo año Corea importó estos alcoholes por un total de 18 millones de dólares, lo que representa un precio promedio de US\$ 1.202/ton, exportando apenas por US\$ 51.000. Este tipo de mercadería paga en este mercado un arancel de 6,5 % (US\$ 78,13/ton) en caso de ser originaria de Argentina. Sin embargo, si se cumple con el CP y VCR en Chile, estos productos ingresan como originarias de este último país, gozando de una desgravación arancelaria del 100 %.

En segunda posición aparece la subpartida 3817.00, *Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquinaftalenos*, posición que tampoco aparece entre las exportaciones chilenas. En 2009, Corea importó 45 millones de dólares de estas mezclas, pagando un precio promedio de US\$ 853/ton. Si estos productos son de origen argentino son gravados, al ingresar a este mercado asiático, por un arancel de 6,5 % (US\$ 55,44/ton). En contraste, esta alícuota es del 0 % para la mercadería chilena, la cual deberá cumplir con la Norma de Origen, que en este caso exige el CP o VCR.

La tercera subpartida de esta lista es la 3806.90: Los demás colofonias y ácidos resínicos, y sus derivados; esencia y aceites de colofonia; gomas fundidas. El mercado de surcoreano importó un total de 10 millones de dólares de estos productos químicos durante 2009, pagando por estos un precio promedio de US\$ 1.413/ton. Si esta mercadería es chilena, no paga arancel para ingresar a este mercado gracias al TLC Chile – Corea del Sur, pero, si se trata de productos de origen argentino, corresponde el pago de una tasa del 6,5 % (US\$ 91,85/ton). La Regla de Origen que se aplica en este caso exige el CP.

A continuación, en la cuarta posición, se ubican *Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico polimetacrilato de metilo* (3920.51), productos que tampoco ha exportado Chile durante 2009. No obstante, ese mismo año, Corea compró estas manufacturas a un precio promedio de US\$ 4.293/ton, totalizando un valor de 67 millones de dólares. Siempre que cumplan con la Norma de Origen, que exige el CP o VCR, las mercaderías chilenas tienen ingreso libre de aranceles al mercado surcoreano, mientras que las manufacturas argentinas están gravadas por una tasa del 6,5 %, lo que representa un valor estimado en US\$ 279,05/ton.

El mercado de Corea también se presenta como claro importador neto de la subpartida 2936.26, *Vitamina B12 y sus derivados*. En 2009, las compras a proveedores extranjeros registró un total de 8 millones de dólares, lo que no representa una cantidad física tan grande si se considera que este producto tiene un precio de importación promedio de US\$ 1.001.000/ton. Si este producto es de origen argentino, pagan un arancel de 6,5 % (US\$ 65.065/ton), mientras que si esta vitamina es considerada chilena, cumpliendo con el CP y VCR que exige la Norma de Origen aplicable, la desgravación arancelaria alcanza un 100 %, evitando el desembolso en la aduana de Corea.

La sexta subpartida del ranking es la 2923.20, la cual comprende *Lecitinas y demás fosfoaminolípidos* que, en Corea registran un valor importado de 8 millones de dólares en 2009, siendo además importador neto del mismo. El precio promedio que se pagó por estas mercaderías fue de US\$ 5.179/ton, por lo cual, tomando como referencia este precio, los productos de originarios de Argentina pagan unos US\$ 336,64/ton, ya que estos son alcanzados por un derecho de importación de 6,5 %. Por otro lado, los bienes de origen chileno que cumplan con el CP y VCR tienen ingreso libre en este mercado.

La subpartida 3902.20 comprende al *Poliisobutileno*, producto que se ubica en el séptimo lugar de este ranking. En 2009, las importaciones coreanas de estos plásticos estuvieron en el orden de los 7 millones de dólares, pagando un precio promedio de US\$ 3.723/ton. Al igual que en el caso de la anterior mercadería, las manufacturas argentinas son gravadas por una alícuota de 6,5 %, que en este caso representa unos US\$ 242 por cada tonelada de poliisobutileno que ingrese al mercado surcoreano. Un trato arancelario muy distinto es el que reciben los bienes chilenos, que no deben pagar arancel alguno para ingresar al mismo, siempre que se cumpla con el CP o VCR.

En el octavo lugar se encuentra la subpartida 3824.90: *Las demás mezclas que contengan derivados perhalogenados de hidrocarburos acíclicos con dos halógenos diferentes, por lo menos*. En este caso, las importaciones de Corea fueron de 1.998 millones de dólares, durante el año 2009, lo que representa un valor promedio de US\$ 4.367/ton. Para ingresar a este mercado, las mezclas argentinas tributan un derecho que va del 5 % al 8 %, es decir, entre US\$ 218,35 y US\$ 349,36 por tonelada. Por otro lado, para las mercaderías chilenas dicho arancel es de 0 %, siempre que cumplan con el CSP, determinado por la Norma de Origen.

Continuadamente, la subpartida 3823.19 comprende a *Los demás ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado*, que, en Corea, registraron un valor de importación de 53 millones de dólares durante 2009. El precio promedio que pagaron los compradores coreanos por esta mercadería fue de US\$ 623/ton, sin registrar proveedores argentinos o chilenos. En el ámbito arancelario, los ácidos producidos en Chile, cumpliendo con el CSP, tienen un ingreso al mercado libre de derechos de importación; mientras que estos productos químicos, en el caso de ser de origen argentino, son alcanzados por un arancel de 8 % (US\$ 49,84/ton).

En el décimo lugar del ranking se ubica la subpartida 4002.59: *Los demás, Caucho acrilonitrilo-butadien*, manufacturas de las que Chile apenas exportó US\$ 23.000 en 2009. Ese mismo año, Corea del Sur compró 14 millones de dólares de estas mercaderías en el mercado internacional, a un precio promedio de US\$ 5.949/ton. Para ingresar a este mercado, las manufacturas de caucho de origen argentino deben pagar un arancel de importación del 8 % (US\$ 475,92), mientras que las mercaderías chilenas, si demuestran el CP dentro de su territorio, no deben pagar ninguna alícuota.

En 2009, Argentina exportó a Corea US\$ 1.000 de *Las demás manufacturas de plástico (empaquetaduras, boyas para redes de pesca, correas transportadoras y los demás)* de la subpartida 3926.90. Ese año, este mercado peninsular, importó 403 millones de dólares de estas manufacturas plásticas, pagando un precio promedio de US\$ 12.124/ton. Considerando este valor unitario, el arancel de 8 % que grava a los productos argentinos en este mercado representa unos US\$ 969,92 por tonelada. Por otro lado, las manufacturas de origen chileno tienen una desgravación del 100 %, siempre que cumplan con el CP o VCR.

Argentina, durante 2009, también exportó a la República de Corea US\$ 5.000 de la subpartida 3903.19: *Los demás poliestirenos*. En dicho año los importadores coreanos compraron al exterior casi 34 millones de dólares de estos plásticos, por los que pagaron un precio promedio de US\$ 1.632/ton. Para que estos productos ingresen al mercado surcoreano, en caso de ser oriundos de Argentina, pagan una tasa de 6,5 % (US\$ 106,08/ton), en tanto que si son de origen chileno no pagan arancel. Para que estas manufacturas tengan ese trato preferencial, la Norma de Origen exige que estos productos cumplan con el CP o VCR.

En el puesto N°13 del ranking, *Los demás polímeros acrílicos en formas primarias* de la subpartida 3906.90, registraron en Corea un volumen total de importación de 183 millones de dólares en 2009. Por estos polímeros se pago un precio promedio de US\$ 4.164/ton, sin registrarse envíos desde Argentina o Chile hacia este mercado. Al igual que lo observado otros casos, las mercaderías chilenas tienen un trato preferencial en este país, gozando de una exención arancelaria a través del cumplimiento del CP o VCR; mientras que los productos argentinos pagan una tasa de 8 %, es decir, unos US\$ 333,12/ton.

La siguiente subpartida de este ranking comprende a *Las demás placas, laminas, hojas y tiras, de plástico de polímeros de etileno* (3920.10). En 2009, Corea importó 96 millones de dólares de estas mercaderías, pagando en promedio un valor de US\$ 3.935/ton. En este año, ni Argentina ni Chile figuran en la lista de proveedores internacionales del mercado coreano, con relación a esta subpartida. Este tipo de manufacturas argentinas son gravadas por un arancel de 6,5 % (US\$ 255,78) para ser importadas por compradores coreanos, tributo que no pagan las mercaderías chilenas que cumplan con el CP o VCR que exige la Regla de Origen.

Los demás artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre de la subpartida 3923.90 registraron un valor

total de importación – en Corea del Sur – de 80 millones de dólares en 2009, con un precio promedio de US\$ 3.643/ton. A pesar del importante volumen de importación, en el que no aparecen productos argentinos o chilenos, la República de Corea es un gran exportador de estas manufacturas plásticas. En materia arancelaria, las exportaciones de Chile (siempre que cumplan con el CP o VCR) tienen un ingreso libre de aranceles en este mercado, mientras que los envíos originarios de Argentina son gravados por una alícuota de 8 % (US\$ 291,44/ton).

Corea del Sur también es un gran exportador de *Neumáticos nuevos de caucho de los tipos utilizados en automóviles de turismo, incluidos los del tipo familiar y los de carreras* (4011.10), empero, en 2009, importó 156 millones de dólares de estos productos, pagando un precio promedio de US\$ 4.295/ton. Por otro lado, a pesar de que Argentina y Chile son exportadores de neumáticos, en dicho año, ninguno de estos dos efectuó exportaciones hacia el mercado surcoreano, donde los productos chilenos tienen una desgravación arancelaria total, sujeta al cumplimiento del CP. En el caso de las manufacturas argentinas, estas son alcanzadas por un arancel de 8 %, significando un desembolso de unos US\$ 343,60/ton.

La subpartida que figura en la decimoséptima posición en este ranking contiene al *Polietileno de densidad inferior a 0,94* (3901.10). Los casi 62 millones de dólares de estos plásticos importados por Corea en 2009, se ven en gran medida opacados por los 1.887 de dólares que exportó en ese mismo período. Entre esas importaciones, por las cuales se pagó un precio promedio de US\$ 2.130/ton, no se encontraron manufacturas argentinas o chilenas. Para ingresar a este mercado los productos originarios de Argentina pagan un arancel de 6,5 % (US\$ 138,45/ton) pero, si ocurre el CP o VCR en territorio chileno, estos plásticos tienen un ingreso libre de aranceles.

Ocupando las últimas posiciones del ranking encontramos a la subpartida 3920.20: *Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico de propileno*. En 2009, Corea importó 65 millones de dólares de esta mercadería, por las que pago un precio promedio de US\$ 3.709/ton. En caso de ingresar a este mercado, las manufacturas plásticas de origen argentino son gravadas por un arancel de 6,5 % (US\$ 241,09/ton), mientras que si se trata de mercaderías chilenas, la desgravación es de un 100 %, siempre que se cumpla con el CP o VCR que exige la Regla de Origen para este tipo de productos.

Siguiendo el orden del ranking, se encuentran los *Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre* de la subpartida 3923.50. Las importaciones coreanas de

estos artículos alcanzaron el monto de 23 millones de dólares en 2009, a un precio promedio de US\$ 7.399. En el caso de que estas manufacturas plásticas sean de origen argentino, para ingresar a este mercado tributan una alícuota del 8 %, lo que significa un monto de US\$ 591,92 por tonelada. Por otro lado, si las mercaderías son originarias de Chile, cumpliendo con el CP o VCR, no pagan arancel alguno para ingresar a Corea.

Finalmente, la última subpartida con perfil potencial, dentro de este sector productivo, es la 3923.10: *Cajas, cajones, jaulas y artículos similares*. En 2009, Argentina exportó hacia la península asiática sólo US\$ 1.000 de estas manufacturas, mercado que importó un total de 321 millones de dólares durante ese año, pagando un precio promedio de US\$ 6.994/ton. En Corea, este tipo de productos son gravados en un 8 % (US\$ 559,52/ton) si son argentinos, más si son de origen chileno esa tasa se reduce al 0 %, siempre que la mercadería cumpla con el CP o VCR.

4.5.3. Químicos y manufacturas de plástico y caucho con destino a Estados Unidos

Este sector presenta 16 subpartidas preseleccionadas, dentro de las cuales 5 son las que revisten un perfil potencial para los EP. En 2009 EE.UU. aparece como exportador neto de 4 de estos 5 productos, los cuales promedian un precio unitario de US\$ 1.672/ton. Además no se registran exportaciones argentinas o chilenas de estos productos hacia este mercado, siendo la excepción la subpartida 3902.10, de la cual Argentina exportó US\$ 1.000. En todos estos casos, la Norma de Origen exige el cumplimiento del CP y VCR, para que las manufacturas chilenas ingresen con arancel 0%, evitando pagar los derechos de importación normales de 6,5 %. En estos casos, la rebaja arancelaria que beneficiaría al EP se ubica en el orden de los US\$ 109/ton.

En el primer lugar del ranking se encuentran *Los demás de polímeros de cloruro de vinilo plastificados* de la subpartida 3904.22. En 2009, EE.UU. importó casi 30 millones de dólares de estas manufacturas, con un precio promedio de US\$1.719/ton. Los productos comprendidos en esta posición arancelaria, al igual que los abarcados en las siguientes cuatro subpartidas, cuentan con una desgravación arancelaria del 100 % si son Hechos en Chile, pero, en caso de ser de origen argentino, las manufacturas son gravadas por un alícuota de 6,5 %. En esta ocasión el

pago del arancel para los polímeros argentinos significa el pago de unos US\$ 111,74/ton.

El siguiente producto de la lista es el *Polietileno de densidad inferior a 0,94* (3901.10), del cual EE.UU. importó 350 millones de dólares en 2009, mientras que exportó estos por un total de 1.887 millones de dólares. En este mercado, Argentina y Chile no figuran entre los proveedores internacionales de estas manufacturas, por las cuales se pagó un precio promedio de US\$ 1.125/ton. Considerando este valor unitario, las mercaderías argentinas tributan unos US\$ 73,13/ton (6,5 %). Este desembolso en aduana es de US\$ 99,58/ton para el *Poliestireno expandible* (3903.11), producto que ocupa la tercera posición del ranking. En 2009, EE.UU. importó 253 millones de dólares de estos plásticos, pagando un precio promedio de US\$ 1.532/ton y siendo un importador neto del mismo, por una diferencia de más de 100 millones de dólares.

En la cuarta posición del ranking se encuentra la subpartida 3902.10, Polipropileno. En 2009, el país norteamericano importó 87 millones de dólares de este plástico, pero este monto queda relativamente pequeño si se lo compara con el valor de las exportaciones de polipropileno estadounidense en ese mismo año, 1.791 millones de dólares. Durante ese año, este mercado pagó un precio promedio de US\$ 1.693/ton por este plástico, siendo la Argentina proveedor de US\$ 1.000. El ingreso de esta mercadería a los EE.UU. está gravado por un arancel de 6,5 %, lo que implica un tributo de unos US\$ 110,05/ton.

En último orden, los *Copolímeros de propileno* (3902.30) registraron un valor de 85 millones de dólares en las importaciones de EE.UU., en 2009, a un precio promedio de US\$ 2.289/ton. Por otro lado, durante ese mismo año, esta economía exportó un total de 879 millones de dólares de estos plásticos. También en este caso las manufacturas argentinas que quieran ingresar a este mercado son gravadas por un arancel de 6,5 %, representando un desembolso de unos US\$ 148,79/ton.

4.5.4. Químicos y manufacturas de plástico y caucho con destino a México

Los EP de este sector presentan 19 subpartidas preseleccionadas para arribar al mercado mexicano, presentándose este país como exportador neto en sólo 2 de estas posiciones arancelarias. A su vez, el ranking del sector contiene 8 subpartidas con perfil potencial, que promedian un precio unitario de US\$ 2.262/ton, siendo el

mercado de destino, en todos estos casos, un claro importador neto de los mismos. Además, estas mercaderías con perfil potencial cuentan con un arancel efectivo de 0 % para ingresar a México, en caso de ser chilenas; mientras que los productos argentinos pueden llegar a pagar hasta un 10 %. A raíz de esto, los EP podrían beneficiarse con una desgravación arancelaria promedio de US\$ 221/ton.

Las *Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos* de la subpartida 3817.00 son quienes lideran este ranking. En 2009, el mercado mexicano importó 291 millones de dólares de estas mezclas, pagando un precio promedio de US\$ 1.399/ton. Pero que más destaca en este caso es que ni México ni Chile son exportadores de estos productos químicos que Argentina si exporta, aunque no lo hace hacia el mercado azteca. Al ingresar a este país, si las mezclas son de origen argentino, son alcanzadas por una alícuota que va del 0 % al 10 %, pudiendo significar hasta unos US\$ 90,94/ton. Sin embargo, si se cumple en territorio chileno con el CP que exige la Norma de Origen, la preferencia arancelaria para estos químicos es de 100 %.

La segunda subpartida de la lista comprende a *Los demás poliestirenos* (3903.19), productos que registraron un total de 160 millones de dólares en las importaciones de México de 2010, promediando un valor unitario de US\$ 1.496/ton. De este flujo de comercio no formaron parte ni Argentina ni Chile, exportando este último al resto del mundo apenas US\$ 47.000. Por otro lado, en caso de ser argentinos, el ingreso de estos plásticos al mercado mexicano se encuentra gravado por un arancel de entre 7 % y 10 % (entre US\$ 104,72/ton y US\$ 149,60/ton), en tanto que las mercaderías chilenas que cumplan con el CP o VCR tienen una desgravación arancelaria total.

En 2009, la Argentina exportó a México US\$ 8.000 de *Los demás ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos refinados* (3823.19) , tributando en aduana una tasa de entre 7 % y 10 %, lo que a un precio de importación promedio de US\$ 1.274/ton significa entre US\$ 89,18/ton y US\$ 127,40/ton. Ese año, este mercado importó un total de 13 millones de dólares de estos productos químicos, exportando tan solo 500 mil dólares. En esta ocasión, la Regla de Origen exige a la mercadería chilena, que quiera tener acceso preferencial al mercado, el cumplimiento del CSP.

El *Poliisobutileno* (3902.20) ocupa el cuarto lugar del ranking, con 4 millones de dólares en concepto de importaciones mexicanas de 2009 y un precio promedio de US\$ 3.596/ton. En dicho año, las exportaciones de poliisobutileno mexicano fueron de

US\$ 98.000, mientras que los envíos argentinos a dicho mercado rozaron el valor de US\$ 200.000, pagando derechos de importación de entre 0 % y 7 % (hasta US\$ 251,72/ton). Chile no efectuó envíos hacia este mercado de América del Norte, donde sus productos tienen ingreso libre de aranceles – siempre que cumplan con el CP – exportando al mundo sólo US\$ 6.000.

En la quinta posición del ranking figura la subpartida 2923.20, *Lecitinas y demás fosfoaminolípidos*, registrando envíos desde Argentina a México por US\$ 101.000 en 2009. En dicho año, este mercado importó un total de 6 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 1.336, y exportó algo más de 100 mil dólares. El ingreso de estos productos argentinos se encuentra gravado por un arancel de 7 % (US\$ 93,52/ton), por lo que para beneficiarse con la desgravación que gozan las mercaderías chilenas, es necesario darle un CP dentro del territorio de este país trasandino.

Entre los productos no exportados por Chile durante el año 2009 se encuentra la *Lactoalbúmina, incluidos los concentrados de dos o más proteínas de lactosuero*, de la subpartida 3502.20. En ese año, México compró en el exterior casi 10 millones de dólares de estas mercaderías, pagando un precio promedio US\$ 5.539 e importando desde Argentina 2,7 millones de dólares. Estos envíos fueron alcanzados por un arancel de 10 %, lo que implica un desembolso de unos US\$ 553,90/ton, un tributo que no les corresponde pagar a las mercaderías chilenas, siempre que cumplan con el CSP que exige la Norma de Origen.

El penúltimo producto con perfil potencial de esta sección es el *Polipropileno* (3902.10), importando México 550 millones de dólares de estos plásticos en 2009, arrojando un precio promedio de US\$ 1.194/ton. Chile, a pesar de presentar una exportación total de polipropileno inferior a la Argentina, vendió US\$ 7.000 de este producto al mercado mexicano, donde sus productos recién tratan preferencial (sujetos al cumplimiento del CP en territorio chileno). Por otro lado, no se registraron envíos en dirección Argentina – México, destino en el que las mercaderías argentinas son alcanzadas por una alícuota de 7 % (US\$ 83,58/ton).

Dando cierre a esta lista se ubica la subpartida 2843.90 (*Los demás compuestos, amalgamas de metal precioso*), otra de las posiciones arancelarias que no se encuentran entre las listas de productos exportados por Chile en 2009. Ese año, México importó 77 millones de dólares de estos compuestos, recibiendo desde la Argentina envíos por US\$ 630.000. Estas mercaderías, por las que se pagó el alto

precio promedio de 4,28 millones de dólares por tonelada, en caso de ser de origen argentino pagaron para ingresar al mercado mexicano un arancel que va del 0 % al 7 %, significando un desembolso de hasta US\$ 299.600/ton; mientras que en el caso de ser provenientes de Chile, cumpliendo con el CSP y VCR, la desgravación arancelaria es total.

4.6. Industria de Textiles, manufacturas de cuero y calzados

El sector productivo que comprende textiles, manufacturas de cuero y calzados cuenta con 47 subpartidas preseleccionadas para los EP que se orientan hacia los mercados de China, Corea del Sur, Estados Unidos y México. Por ello, si se contemplan los cuatro destinos, el número de casos en estudio se extiende a 62, perteneciendo 39 a EE.UU., 9 a Corea, 8 a China y 6 a México.

Tabla 55. Subpartidas de Textiles, manufacturas de cuero y calzado

Posición	Descripción del Sistema Armonizado
4302.30	Pieles enteras, trozos y recortes de pieles ensamblados.
5105.29	Las demás lanas peinadas.
5112.11	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado de peso inferior o igual a 200 g/m ² .
5112.19	Los demás hilados sencillos sin torsión o con una torsión inferior o igual a 50 vueltas por metro de poliésteres parcialmente orientados.
5208.12	Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, de peso inferior o igual a 200 g/m ² crudo de ligamento tafetán, de peso superior a 100 g/m ² .
5209.42	Tejidos de mezclilla («denim»).
5503.30	Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar, peinar ni transformar de otro modo para la hilatura acrílicas o modacrílicas.
5509.32	Hilados de fibras sintéticas discontinuas (excepto hilo de coser) sin acondicionar para la venta al por menor retorcidos o cableados.
5513.41	Estampados, tejidos de fibras sintéticas discontinuas de poliéster, de ligamento tafetán.
5603.93	Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida o estratificada de peso superior a 70 g/m ² pero inferior o igual a 150 g/m ² .
6001.10	Tejidos de «pelo largo»
6006.21	Los demás tejidos de punto crudos o blanqueados.
6006.31	Los demás tejidos de punto de fibras sintéticas crudos o blanqueados.
6109.10	T-shirts y camisetas interiores de punto de algodón.
6109.90	T-shirts y camisetas interiores de punto de las demás materias textiles.
6110.19	Suéteres (jerseys), pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares de punto de las demás materias textiles.
6110.30	Suéteres (jerseys), pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares de punto de fibras sintéticas o artificiales.
6111.20	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto, para bebés de algodón.
6112.41	Bañadores para mujeres o niñas de fibras sintéticas.
6114.30	Las demás prendas de vestir, de punto de fibras sintéticas o artificiales.
6115.11	Calzas, panty-medias y leotardos de fibras sintéticas de título inferior a 67 decitex por hilo sencillo.
6115.20	Medias de mujer, de título interior inferior a 67 decitex por hilo sencillo.
6115.93	Las demás calzas, panty-medias y leotardos de las demás fibras sintéticas.
6203.11	Trajes (ambos o ternos) de lana o pelo fino.
6203.12	Trajes (ambos o ternos) de fibras sintéticas.
6203.31	Chaquetas (sacos) de lana o pelo fino.
6203.33	Chaquetas (sacos) de fibras sintéticas.
6203.39	Chaquetas (sacos) de las demás materias textiles.
6203.41	Pantalones largos, pantalones con pelo, pantalones cortos (calzones) y «shorts» de lana o pelo fino.

6203.42	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y "shorts" de algodón.
6203.43	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y "shorts" de fibras sintéticas.
6203.49	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y "shorts" de las demás materias sintéticas.
6204.33	Chaquetas (sacos) de fibras sintéticas.
6204.61	Pantalones largos, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas de lana o pelo.
6204.62	Pantalones largos, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas de algodón.
6204.63	Pantalones largos, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas de fibras sintéticas.
6205.20	Camisas para hombres o niños de algodón.
6212.20	Fajas y fajas bragas (fajas bombachas).
6302.32	Las demás ropas de cama de fibras sintéticas o artificiales.
6305.33	Los demás sacos (bolsas) y talegas, para envasar de tiras o formas similares, de polietileno o polipropileno.
6307.90	Los demás artículos confeccionados, incluidos los patrones para prendas de vestir.
6401.92	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla.
6402.99	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.
6403.19	Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.
6403.99	Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.
6404.11	Calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares.
6404.19	Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.

Fuente: DIRECON; Elaboración: Propia, 2009.

Analizando las 47 PA de la Tabla 55, y los resultados de la MPP, Estados Unidos se presenta como el destino más destacado en este sector, contando con 39 PA preseleccionadas y 16 perfiles potenciales, cifras que se encuentran muy por encima del resto de los destinos: Corea, 6 perfiles potenciales; China, 5 perfiles; y México, con 2 perfiles potenciales.

El grupo de los 29 perfiles potenciales se comercian a un precio de importación de US\$ 12.686/ton, según lo observado en cada respectivo mercado de destino. En materia arancelaria, la mercadería argentina es gravada con derechos de importación próximos al 11,3 %, mientras que las confecciones chilenas perciben una tasa promedio de apenas 2,1 %. Estas diferencias permiten que los EP correspondientes a este sector productivo puedan contar una reducción promedio de US\$ 1.545/ton al momento de ser nacionalizadas en destino. Empero, para que estos productos sean considerados de origen chileno, la Norma de Origen presenta una diversa gama de

requisitos a cumplir, dependiendo de cada caso en particular: Cambio de Partida, con y sin excepciones, y Valor de Contenido Regional (CC y VCR); Cambio de Partida, con excepciones (CP); Valor de Contenido Regional (VCR); Cambio de Capítulo, con y sin excepciones.

4.6.1. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a China

Este sector productivo cuenta con 8 posiciones arancelarias preseleccionadas para la implementación de EP con destino al mercado de China, a partir de las cuales, y luego del análisis multicriterio, se obtiene un grupo de 5 subpartidas con perfil potencial, las cuales tienen un precio unitario promedio de US\$ 15.395/ton. En este grupo no se registran envíos desde Argentina o Chile dirigidos al mercado chino, salvo en un par de excepciones, el cual se presenta como importador neto en dos ocasiones. En este país de destino no todos los productos chilenos con perfil potencial ingresan libre de arancel, en un caso debe pagar el 8 %, por lo que la tasa promedio es de 1,6 %. En contraste, las alícuotas son más altas para las mercaderías argentinas, promediando una tasa de 13,2 %. Dicha diferencia en los orígenes de los productos da lugar a una reducción de US\$ 1.986/ton, en promedio, en los desembolsos a realizar en la aduana china. Este trato preferencial va de la mano con el cumplimiento del VCR chileno del producto.

Las *Pieles enteras, trozos y recortes de pieles ensamblados* (4302.30) lideran el ranking de este sector productivo, con relación a China, mercado que importó 6 millones de dólares de estas mercaderías en 2009. El precio promedio que se pagó por estas pieles fue de US\$ 30.323/ton sin registrarse envíos provenientes de Argentina o Chile, no registrando éste último exportaciones hacia ningún destino. Al ingresar al mercado del gigante asiático, las pieles chilenas son gravadas por un arancel de 8 % (US\$ 2.425,84/ton), mientras que estos productos argentinos tributan un 20 % (US\$ 6.064,60/ton), dando lugar a una diferencia en el desembolso de US\$ 3.638,76/ton entre ambos orígenes.

A continuación se encuentra la subpartida 6006.31, *Los demás tejidos de punto de fibras sintéticas crudos o blanqueados*, productos en los que, tanto Argentina como Chile, presentan un muy bajo volumen exportado. En 2009, las importaciones chinas de estos tejidos fueron de 42 millones de dólares, superando por 11 millones de dólares a las exportaciones de esta economía. Estas mercaderías, por las que China

pagó un precio promedio de US\$ 8.012/ton, fueron alcanzadas por un arancel general de 10 % (US\$ 801,20/ton). En este caso, al igual que en los siguientes, Chile goza de una desgravación del 100 % para sus productos.

En el tercer lugar se encuentran productos familiarizados con los de la anterior posición de esta lista; *Los demás tejidos de puntos crudos o blanqueados* de la subpartida 6006.21. En 2009, China compró en el extranjero 34 millones de dólares de estos textiles, promediando un valor unitario de US\$ 6.725/ton. De modo similar a lo observado con los tejidos anteriormente mencionados, Argentina y Chile presentan un muy bajo valor exportado de estas mercaderías durante 2009. Por otro lado, en materia arancelaria, a los productos provenientes de Argentina les corresponden derechos de importación por un 10 % (US\$ 672,50/ton), gozando la mercadería chilena de un ingreso libre de aranceles.

Durante 2009 Argentina vendió a China US\$ 168.000 de *Tela sin tejer* de la subpartida 5603.93, mercado que importó un total de casi 73 millones de dólares, pagando un precio promedio de US\$ 4.783/ton y siendo importador neto de estos productos. Estas telas, de elaboración argentina, pagaron un arancel de 10 % para ingresar a este mercado asiático, lo que representa un pago de unos US\$ 478,30/ton. Una situación muy distinta es la de Chile que, a pesar de gozar con una desgravación arancelaria de 100 % para sus productos, no concretó ventas con compradores chinos, exportando al mundo un total de apenas US\$ 2.000 en 2009.

Dando cierre a este grupo de mercaderías con perfil potencial aparecen los *Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos y shorts de algodón* (6203.42). En 2009, China importó casi 83 millones de dólares de estas prendas, comprándolas a un valor unitario promedio de US\$ 27.131/ton, sin registrarse la compra de mercaderías a Argentina o Chile. En el caso de ingresar prendas argentinas, están son gravadas por una alícuota de 16 %, representando un pago de US\$ 4.340,96/ton, desembolso que se evita si el producto contiene VCR chileno.

4.6.2. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a Corea del Sur

Los EP de este sector, orientado al mercado surcoreano, presentan 9 posiciones arancelarias preseleccionadas, detectándose, posteriormente, 6 subpartidas con perfil potencial. Corea se presenta como importador neto de estas mercaderías, salvo en el caso de la subpartida 5503.30, pagando por ellas un precio promedio de US\$ 8.871/ton. En país, los productos chilenos ingresan sin pagar derechos de importación, en tanto que, los argentinos, son gravados con tasas de entre 8 % y 13 % (8,8 %, en promedio). Esta desgravación representa una reducción de US\$ 1.033/ton, en un rango que va de US\$ 100,56/ton a US\$ 5.040,62/ton.

Liderando este ranking se encuentran *Los demás hilados sencillos* de la subpartida 5402.42. En 2009, Corea del Sur importó 46 millones de dólares de estos textiles, promediando un valor de compra de US\$ 1.257/ton. Por otro lado, en dicho año Chile no efectuó exportación alguna de estos hilados; mientras que Argentina vendió al exterior por un total de 5 millones de dólares, sin dirigir este flujo comercial hacia Corea, mercado en el que este tipo de productos son gravados por una tasa de 8 % (US\$ 100,56/ton). En este caso, los textiles chilenos que quieran recibir un trato arancelario preferencial deben cumplir con el CC que determina la correspondiente Norma de Origen.

Los *Hilados de fibra sintéticas discontinuas* de la subpartida 5509.32 ocupan la segunda posición, contando con un total 98 millones de dólares en concepto de importaciones realizadas por Corea en 2009. El precio promedio que se pagó por estos textiles fue de US\$ 2.869/ton, sin embargo, el dato más distintivo probablemente sea que las exportaciones coreanas fueron de apenas US\$ 483.000 durante dicho año. Ni Chile ni Argentina colocaron fibras sintéticas en este mercado, que en el último caso hubieran sido alcanzadas por un arancel de 8 % (US\$ 229,52/ton), en tanto que, siendo originarias del primer país, esa alícuota se reduce al 0 %, quedando esto sujeto al cumplimiento del CC, con excepciones.

En el tercer lugar de la lista, *Las demás bolsas y talegas de polietileno o polipropileno*, comprendidas en la subpartida 6305.33, registraron 31 millones de dólares importados por Corea en 2009, representando un precio promedio de US\$ 1.300/ton. Analizando las exportaciones argentinas y chilenas de estos productos, se repite lo observado en las anteriores dos mercaderías con perfil potencial: una ausencia total de compradores coreanos para manufacturas originarias de ambos países sudamericanos. También en este caso los productos argentinos son gravados

por un arancel del 8 % (US\$ 104/ton), mientras que el libre ingreso de bienes chilenos está ligado al cumplimiento del CC, con excepciones.

En 2009, Argentina exportó a la República de Corea US\$ 189.000 de *Tela sin tejer* de la subpartida 5603.93. Durante dicho año, la península asiática importó un total de 19 millones de dólares de estas manufacturas textiles, por las que se pagó un precio promedio de US\$ 6.104/ton. Por el lado de Chile no se presentan ventas de este tipo de telas a Corea, exportando tan sólo un monto de US\$ 2.000 a hacia otros destinos. Para esta subpartida, la Regla de Origen también determina el CP como elemento determinante del origen. Cuando se trate de mercadería argentina, el arancel correspondiente será de 8 %, es decir, unos US\$ 488,32/ton, en tanto que si las telas son chilenas no pagan derechos de importación.

El quinto lugar de esta lista corresponde a las *Chaquetas de lana o pelo fino* (6203.31), subpartida que no presenta grandes volúmenes de comercio para el sector exportador argentino y chileno, sin registrar envíos hacia el mercado coreano. Por otro lado, en 2009 la república de la península asiática importó chaquetas por un total de 17 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 38.774. Estos productos, para ingresar a dicho mercado, no deben pagar arancel alguno si son de originarios de Chile, determinándose éste por el CC (con excepciones), mientras que si provienen de Argentina son gravados por una tasa de 13 % (US\$ 5.040,62/ton).

Este ranking de perfiles potenciales finaliza con la subpartida 5503.30: *Fibras sintéticas, sin cardar, peinar ni transformar de otro modo para las hilaturas acrílicas o modacrílicas*. Corea se presenta como exportador neto de esta mercadería, vendiendo al exterior 30 millones de dólares en 2009, frente a 6 millones de dólares importados en el mismo período (por un precio promedio de US\$ 2.921/ton). En materia arancelaria, el mercado coreano grava con un arancel general de 8 % (US\$ 233,68/ton) a este tipo de producto, en tanto que las mercaderías chilenas, beneficiadas por medio del TLC, no pagan derecho de importación, determinado el origen por el CC, con excepciones. No obstante, la característica más distintiva de esta subpartida es que ni Argentina ni Chile han efectuado exportaciones de este tipo en 2009.

4.6.3. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a Estados Unidos

Este sector presenta una importante cantidad de subpartidas preseleccionadas orientadas hacia los EE.UU., mostrándose este país, en 2009, como exportador neto de sólo 4 de estas 39 subpartidas. En este caso se han detectado 16 perfiles potenciales, en los que se observa, en líneas generales, una escasa relevancia significativa en los envíos desde Argentina y Chile. En este mercado, la mayor parte de los productos chilenos tienen libre ingreso, teniendo un arancel promedio de 6,8 %. Distinta es la situación de las mercaderías argentinas que promedian una alícuota de 13,2 %. También hay que considerar que en 3 de los perfiles potenciales hay un arancel de tipo Especial para productos argentinos, siendo uno de ellos de Especial Rebajado para el caso chileno. Por último, el precio promedio de estas 16 mercaderías es de US\$ 21.754/ton y la reducción de aranceles que se puede conseguir con los EP se ubica alrededor de los US\$ 2.787/ton.

El ranking de este sector comienza con los *Tejidos de algodón* de la posición 5208.12, de los cuales, en 2009, no se registraron envíos desde Argentina o Chile hacia los EE.UU. No obstante, este mercado importó 21 millones de dólares de estas mercaderías durante dicho año, pagando un precio promedio de US\$ 3.064/ton. La política comercial de este país fija para las importaciones un arancel normal (NMF) que se encuentra entre 7 % y 10,5 %, por lo que los productos argentinos pagan entre US\$ 214,48/ton y US\$ 321,72/ton. Por otro lado, el arancel preferencial para Chile es de 0 %, para lo que la mercadería deberá demostrar el CP, con excepciones.

Los *suéteres, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares* (6110.19) se presentan en el segundo lugar de este ranking con un total importado por el mercado estadounidense de 29 millones de dólares en 2009, representando un precio promedio de US\$ 51.880/ton. En dicho año, Chile no efectuó exportación alguna de estas mercaderías, mientras que Argentina vendió al exterior US\$ 34.000, comerciando US\$ 3.000 con compradores norteamericanos. Estos textiles argentinos son gravados con un arancel de 16 % (US\$ 8.300,30/ton), pero sin ser de origen chileno, la desgravación es total cuando se demuestre el CC, con excepciones.

En 2009, EE.UU. compró en el extranjero 234 millones de dólares de *Chaquetas de fibra sintética* (6204.33), por las que pagó, en promedio, un precio de US\$ 20.839/ton, exportando sólo por 5 millones de dólares. Dentro de este gran flujo comercial dirigido hacia el mercado estadounidense sólo US\$ 1.000 corresponden a productos chilenos, sin contar con la participación argentina. En este caso, el arancel

general para las importaciones está fijado en un 2,8 % y específico, lo que implica un desembolso de unos US\$ 583,49 junto con el cumplimiento de otros requisitos. En tanto que el arancel preferencial para productos originarios de Chile es de 0 %, sujeto al CC, con excepciones.

En la subpartida 6404.19, *Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil*, la Argentina registra exportaciones hacia EE.UU. por US\$ 7.000 en 2009. Ese año, este mercado norteamericano importó 443 millones de dólares de estos calzados, por los que pagó un precio promedio de US\$ 17.529/ton. Por otro lado, Chile no efectuó envíos a este mercado y apenas exportó al resto del mundo US\$ 232.000 de calzados. Al ingresar a EE.UU. la mercadería argentina esta sujeta a un arancel de 7,5 %, y específico en algunos casos, que significa un desembolso de US\$ 1.314,68/ton; mientras que la mercadería Chilena tributa una tasa de entre 0 % y 28,1 % (hasta US\$ 4.925,65/ton), para lo que debe cumplir con el CP con excepciones y el VCR que exige la Regla de Origen.

En la quinta posición se encuentran los *Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos y shorts para mujeres o niñas, de lana o pelo fino*, de la subpartida 6204.61. En 2009, Chile exportó US\$ 3.000 de estos textiles, dirigiendo US\$ 2.000 a EE.UU., mientras que la Argentina no abasteció a este mercado, pero vendió al extranjero un total de US\$ 9.000. En dicho año, los importadores estadounidenses compraron pantalones por 79 millones de dólares, pagando un precio promedio de US\$ 77.437/ton. El arancel general para estas mercaderías va del 7,6 % al 13,6 % (entre US\$ 5.885,21/ton y US\$ 10.531,43/ton), siendo Chile beneficiario de una desgravación total, para lo que la Norma de Origen requiere el CC con excepciones.

El siguiente producto de la lista es muy similar al anterior, tratándose de pantalones en general, comprendidos en la subpartida 6203.49. En 2009, la economía estadounidense importó 109 millones de dólares, promediando un valor de US\$ 16.258/ton. Argentina no realizó ventas hacia este destino, presentan un total exportado de apenas US\$ 52.000; mientras que Chile exportó a EE.UU. US\$ 1.000 sobre un total de US\$ 98.000 de pantalones comerciados al exterior. Estas mercaderías chilenas, cumpliendo con el CC con excepciones, cuentan con un acceso preferencial en el mercado norteamericano, no debiendo pagar derechos de

importación. Por otro lado, el arancel aplicable a los pantalones de origen argentino oscila entre 0 % y 27,9 % (hasta US\$ 4.535,98/ton).

La séptima subpartida del ranking (6404.19) contiene a *Calzados de deporte y similares* que, comprados a un precio promedio de US\$ 24.770/ton, representaron un total de 403 millones de dólares para el sector importados de los EE.UU. durante 2009. La Aduana estadounidense grava a los calzados deportivos argentinos con un arancel que puede ser de 10,5 % (US\$ 2.600,85) o específico; en tanto que los productos chilenos pagan una alícuota de entre 0 % y 15 % (hasta US\$ 3.715,50/ton). La siguiente posición del ranking, *Calzados impermeables con suela y parte superior de caucho o plástico* (6401.92), presenta importaciones estadounidenses de 67 millones de dólares durante 2009, pagando un precio promedio de US\$ 7.669/ton. Estos calzados pagan un arancel de hasta 37,5 % (US\$ 2.875,88/ton) si son argentinos y hasta 28,1 % (US\$ 2.154,99/ton) si son chilenos. La Norma de Origen determina, para ambos tipos de calzados, la exigencia del CP con excepciones y VCR los productos beneficiarios.

Continuando la lista de perfiles potenciales, los *Estampados, tejidos de fibras sintéticas discontinuas de poliéster, de ligamento tafetán* (5513.41), presentan, en la economía estadounidense, un volumen de importación de 5 millones de dólares, a un precio promedio de US\$ 9.388/ton, en 2009. Durante ese año, este país exportó 1 millón de dólares de estos textiles, mientras que Argentina y Chile no efectuaron exportaciones de ningún tipo. Respecto al régimen arancelario de EE.UU., con relación a esta mercadería, el derecho de importación general (NMF) es de 14,9 % (US\$ 1.398,81/ton), contando los productos chilenos con una desgravación arancelaria total, para lo cual deberán cumplir el CP con excepciones.

La décima posición del ranking es nuevamente ocupada por calzados, comprendiendo en este caso a *Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico* (6402.99). EE.UU. es un exportador neto de esta mercadería, vendiendo al exterior 119 millones de dólares e importando unos 22 millones de dólares durante 2009. Entre los proveedores de calzados de este mercado, Argentina y Chile participaron con US\$ 1.000 vendidos por cada uno, en el mencionado año. Estas mercaderías, importadas a un precio promedio de US\$ 13.957/ton, fueron alcanzadas por un arancel de 3 % (US\$ 418,71/ton) y específico en caso de ser argentinas, mientras que a las originarias de Chile, cumpliendo con el CP con excepciones y VCR, se les aplica una tasa del 0 % y un arancel específico rebajado.

En 2009, Argentina vendió a los EE.UU. US\$ 46.000 de Pantalones *de algodón para mujeres o niñas* de la subpartida 6204.62, importando este mercado un total de 5.225 millones de dólares de estos textiles, por los que pagó un precio promedio de US\$ 14.487/ton. En este mercado, los pantalones fabricados en Chile cuentan con un trato preferencial que consiste en una desgravación arancelaria total, para lo que la Norma de Origen determina el requisito del CC con excepciones. Por otro lado, las mercaderías argentinas se reglan por el arancel de NMF que varía del 0 % al 16,6 %, pudiendo representar hasta unos US\$ 2.404,84 por cada tonelada importada.

El doceavo producto de esta lista corresponde a la subpartida 6115.20: Medias de mujer. En 2009, EE.UU. importó 28 millones de dólares de esta mercadería, pagando un precio promedio US\$ 17.939/ton. De este volumen de comercio, sólo US\$ 1.000 se refiere a medias proveniente de Chile, mientras que Argentina no participó como proveedor internacional de este mercado. El ingreso de estas mercaderías se encuentra gravado por un arancel de entre 2,7 % y 14,6 % (entre US\$ 484,35/ton y US\$ 2.619,10/ton), siendo los productos chilenos receptores de una desgravación total gracias al TLC vigente entre ambas economías. Para acceder a este beneficio, las mercaderías deben cumplir con el CC con excepciones que determina la Regla de Origen.

Otros de los productos que Argentina exportó hacia el mercado estadounidense, durante 2009, son las Camisas de algodón para hombres o niños (6205.20), alcanzando un valor de US\$ 99.000. Sin embargo, este monto resulta pequeño si se tiene en cuenta que ese año EE.UU. importó 2.192 millones de dólares de estas camisas, por las que pagó un precio promedio de US\$ 21.911/ton. Por otro lado, mientras que las mercaderías chilenas (determinadas por el CC, con excepciones) tienen un ingreso libre de aranceles en este mercado, las camisas originarias de Argentina tributan entre 8,7 % y 19,7 %, lo que representa un desembolso dentro de un rango de US\$ 1.906,26/ton y US\$ 4.317,47/ton.

La siguiente subpartida de la lista se refiere a *Pantalones de fibras sintéticas para mujeres o niñas* (6204.63). En 2009, los compradores estadounidenses importaron 818 millones de dólares de estos textiles, pagando un precio promedio de US\$ 15.649/ton. Dentro de este volumen de comercio, US\$ 9.000 corresponden a camisas argentinas y US\$ 3.000 a productos chilenos, gozando estos últimos, al igual que con la subpartida anterior (6205.20), de un arancel de 0 %, sujeto al cumplimiento del CC con excepciones. Por otra parte, las camisas confeccionadas en Argentina

pueden llegar ser gravadas por un arancel de hasta 28,6%, es decir, unos US\$ 4.475,61/ton.

En la quinceava, y penúltima, posición del ranking se encuentran nuevamente *Chaquetas de fibra sintética*, pero en esta ocasión corresponden a la subpartida 6203.33. En 2009, Chile exportó US\$ 6.000 de estas mercaderías a EE.UU., mercado que importó un total de 82 millones de dólares, pagando un precio promedio de US\$ 23.663/ton. Estos textiles confeccionados en territorio chileno, siempre que cumplan el CC con excepciones, gozan de una desgravación total en los correspondientes derechos de importación. Por otro lado, si estas chaquetas son consideradas manufacturas originarias de Argentina son gravadas en el orden del 22 % al 27,3 % (entre US\$ 5.205,86/ton y US\$ 6.460/ton).

Finalizando con este sector, encontramos que en 2009 EE.UU. importó 494 millones de dólares de *Las demás calzas, panty-medias y leotardos de las demás fibras sintéticas* (6115.93), comprando US\$ 24.000 de este total a empresas chilenas que reciben un trato preferencial al ingresar a este país, no siendo alcanzadas por aranceles de importación, cuando cumplan con el CC con las excepciones que determina la Norma de Origen. Sin embargo, en líneas generales, los importadores estadounidenses pagaron un precio promedio de US\$ 11.625/ton por estos textiles a los que les corresponde un arancel que puede llegar a alcanzar una valor del 18,8 %, lo que representa un desembolso de hasta US\$ 2.185,50 por tonelada.

4.6.4. Textiles, manufacturas de cuero y calzados destinados a México

Finalizando el análisis del sector de la Industria Textil y Manufacturera de Cuero y Calzados es turno de estudiar los EP dirigidos hacia el mercado mexicano. En esta oportunidad, el análisis parte de 6 subpartidas preseleccionadas en las que se observa una importante participación de las importaciones mexicanas, siendo mayores a las exportaciones en 4 oportunidades. Las 2 subpartidas que presentan perfil potencial para los EP se encuentran en este grupo de mercaderías de las cuales México es importador neto. Para que los productos chilenos comprendidos en estas dos posiciones arancelarias sean beneficiados con un arancel de importación de 0 % en este mercado, es necesario el cumplimiento del CP, con excepciones, y VCR que determina la Regla de Origen. Por último, observando los perfiles potenciales hacia el mercado mexicano, se nota cómo las mercaderías chilenas no pagan alícuota alguna,

mientras que las argentinas son gravadas en un 10 %. Por tanto, si el producto del EP cumple con el CP con excepción y VCR chileno, la reducción del desembolso en la aduana mexicana es de US\$ 419,90/ton y US\$ 325/ton, lo que promedia los US\$ 372,45/ton.

En primer lugar se encuentra la subpartida 6006.21: *Los demás tejidos de punto crudos o blanqueados*. Las importaciones mexicanas de esta mercadería registraron un monto total de 45 millones de dólares, promediando un valor de US\$ 4.199/ton, en 2009. Entre estas mercaderías que ingresaron a México, no se realizaron envíos desde Argentina o Chile, siendo estas dos economías pequeños exportadores de estas manufacturas, US\$ 31.000 y US\$ 4.000 respectivamente. Como se dijo en el anterior párrafo, los textiles de origen chileno no pagan aranceles en este mercado, mientras que los productos argentinos de ambas subpartidas son gravados por una alícuota de 10 % que, en el caso de los presentes tejidos, significa un pago en el orden de US\$ 419,90/ton.

En segundo orden, la subpartida 6006.31 comprende a *Los demás tejidos de punto de fibras sintéticas crudos o blanqueados*. En 2009, compró al extranjero casi 12 millones de dólares de estos tejidos sintéticos, pagando un precio promedio de US\$ 3.250/ton. En esta oportunidad tampoco se registran envíos desde Argentina o Chile para abastecer a importadores mexicanos, presentando ambos países sudamericanos bajos niveles exportadores; US\$ 10.000, el primero, y US\$ 1.000, el segundo. Para estos tejidos sintéticos el régimen arancelario general que aplica la Aduana de México, vigente en 10 %, implica un pago de unos US\$ 325/ton.

Conclusiones

1. Conclusiones sobre Globalización

La globalización es un proceso que tiene cómo fin crear un único y gran mercado mundial. Este fenómeno acrecienta la interdependencia económica entre los diversos países y, por ello, conduce a las diferentes economías nacionales hacia la integración en una única economía de mercado mundial. Para poder alcanzar dicho fin es necesaria la reducción de las fronteras económicas, por lo cual, se hace necesario el avance de la integración física, política y económica. Sin embargo, la creciente integración de los mercados internacionales va de la mano de la fragmentación geográfica del proceso productivo. Por tanto, como consecuencia del proceso globalizador se genera un efecto, una fuerza, de integración-desintegración.

A raíz de la fragmentación geográfica del proceso productivo surgen las cadenas internacionales de valor, o encadenamientos productivos (EP), en donde cada uno de los eslabones tiene como objetivo sumar competitividad. Esta nueva modalidad de producción modifica el patrón del comercio internacional, ya que incide directamente en sus factores determinantes. En este nuevo contexto surgen oportunidades antes inexistentes, y los EP son una de ellas. Desde la perspectiva de este trabajo, se entiende a los EP como un acuerdo estratégico de dos o más empresas, a partir del cual, alguna de ellas busca internacionalizarse relacionando su proceso productivo con el de otra empresa, ubicada en otro país, sobrepasando las fronteras nacionales. Como resultado de esta integración productiva se obtiene un producto distintivo para poder ingresar a nuevos mercados, o a mercados conocidos pero haciéndolo de manera diferente.

Las características distintivas del producto final del EP están relacionadas con los factores que determinan el comercio internacional. En un proceso productivo transnacional cada eslabón hace su aporte, aprovechando las diferentes dotaciones de factores productivos y las diferencias de productividad de cada economía y cada empresa. Además, estos EP se dirigen hacia grandes mercados de consumo, como lo son China, Corea del Sur, Estados Unidos y México, por lo que permiten el aprovechamiento de las economías de escala. Otro factor insoslayable es la geografía, ya que contar con una adecuada infraestructura física y una eficiente logística es fundamental para lograr que esta cadena funcione: si los costos de transporte son lo suficientemente altos se pierden los incentivos que conducen a la fragmentación geográfica de la producción.

Las políticas públicas son otro factor determinante del patrón del comercio internacional, favoreciendo u obstaculizando el mencionado proceso de integración-desintegración. Generalmente, los EP son resultantes de una estrategia coordinada por una firma multinacional o de la asociación estratégica de empresas de diferentes países; sin embargo, también pueden surgir de una convergencia entre las políticas de diferentes gobiernos, sean nacionales, regionales o provinciales, que quieran desarrollar economías regionales o ampliar su oferta exportadora. Como ejemplo de esto puede mencionarse el consenso logrado en autoridades chilenas y cordobesas para establecer a ProChile y ProCórdoba como las instituciones encargadas de llevar adelante contactos y estudios orientados al acercamiento y asociativismo entre ambos grupos de empresarios.

La aplicación de los EP como estrategia comercial comenzó a ser utilizada por empresas multinacionales; sin embargo, en los últimos años el gobierno de Chile abordó fuertemente esta temática, principalmente, en el sector alimenticio, en pos de aprovechar el posicionamiento que tiene su país como proveedor de alimentos en el mercado mundial. Los casos del maíz y el cerdo, desarrollados en el Capítulo I, exponen como implementa Chile esta estrategia que involucra tres etapas: Importación, desde un país socio; Transformación, en su país; y Exportación, hacia otro país socio. De este modo, queda en Chile la diferencia entre el valor de importación y el valor de exportación, como así también el trabajo que implica la transformación del producto.

Concluyendo, los EP que se abordan en este trabajo implican tres eslabones bien diferenciados. El primero tiene lugar en Argentina, aquí se extrae la materia prima y se producen los insumos o bienes intermedios para luego exportarlos a Chile, aprovechando el ACE N° 35. El segundo eslabón se ubica en territorio chileno; en donde se efectúa la transformación del producto importado, para que cumpla con la Norma de Origen, y se lo exporta al mercado de destino, aprovechando los TLC con China, Corea del Sur, Estados Unidos y México. Por último, solo resta que el producto sea importado, aplicando a la mercadería un tratamiento preferencial, finalizando así con esta cadena de tres eslabones.

2. Conclusiones sobre Política Comercial

Dentro de la política comercial argentina de los últimos años es necesario mencionar dos estrategias establecidas. La primera de ellas es la Integración Productiva, con la cual Argentina persigue la complementación comercial con otras naciones para alcanzar una apertura inteligente de los mercados. A través de la especialización de los sectores productivos nacionales se busca profundizar las interacciones con sectores extranjeros que resulten complementarios. La otra acción política se trata de una Estrategia Multipolar de Negociaciones, con el objetivo de aumentar y mejorar el acceso a los mercados internacionales, utilizando todos los escenarios posibles para esto; desde la OMC, a nivel mundial y multilateral, y desde ALADI y MERCOSUR, a nivel regional y bilateral.

Con las mencionadas estrategias, Argentina busca ampliar el número de socios comerciales y de las mercaderías exportadas. Los diez principales destinos de las ventas argentinas redujeron su participación de 63,7 %, en 2004, a 59,7 %, en 2009. La importancia que reviste esta diversificación se aprecia en el hecho de que los mercados de exportación no tradicionales fueron los que mejor desempeño tuvieron durante los meses posteriores a la crisis financiera de 2008. Respecto a las mercaderías exportadas, entre 2008 y 2009, las manufacturas de origen agropecuario e industrial (MOA y MOI) fueron los rubros que menos redujeron su valor de exportación. Además, en los principales diez productos de exportación se observa una leve desconcentración, pasando de representar el 44 % de las ventas, en 2004, al 41 %, en 2009. En la canasta exportadora argentina sobresale el rol de la soja, ya sea comercializada como harina, pellets, aceite o habas. También son muy importantes las ventas de aceite crudo de petróleo, trigo, maíz y automóviles.

Por otro lado, la estrategia comercial chilena se caracteriza por su Política Comercial Liberalizadora, iniciada hace más de tres décadas y profundizada a partir de la década del noventa. Complementariamente, Chile ejecuta una Política Comercial Lateral, por medio de la cual el país andino ha firmado acuerdos con países de América Latina y El Caribe, América del Norte, Europa Occidental y Asia-Pacífico. Esta última política, marcadamente unilateral, también conocida como Regionalismo Aditivo, tiene por objetivo crear relaciones preferenciales con cada uno de los interlocutores comerciales más importantes, ampliando el tamaño de mercado para los exportadores chilenos. Además, el país también desarrolla numerosas relaciones

comerciales bilaterales y multilaterales, destacándose su participación en OMC, APEC, OCDE y ALADI.

Producto las mencionadas políticas comerciales, Chile cuenta hoy con un arancel promedio de 6 % para las importaciones y con 21 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), por medio de los cuales, el 92 % de sus exportaciones reciben un trato arancelario preferencial. Entre 2004 y 2009, los diez principales destinos de las ventas chilenas conservan su participación entorno al 70 %, como así también los diez productos más exportados, que mantienen su cuota en un 60 %. Sin embargo, si se observa la evolución por sector productivo durante esos 6 años, todos ellos pierden terreno a manos de la minería de cobre, con un notable aumento en las ventas de cobre refinado. Dentro de la canasta exportadora chilena son fundamentales los minerales de cobre y molibdeno, las pastas de maderas y los pescados congelados. Por último, entre 2008 y 2009, se aprecia un aumento en la participación de la industria alimenticia, la minería de cobre y el sector silvioagropecuario y pesquero.

Las relaciones comerciales entre Chile y Argentina se enmarcan en el ACE N° 16 que ambos países firmaron en 1991, vinculación que fue profundizada en 1996 con la concreción del ACE N° 35 entre Chile y el MERCOSUR. A través de la entrada en vigor de este acuerdo, el país trasandino pasa a ser miembro asociado al Mercado Común del Sur, avanzando así hacia la apertura del comercio bilateral, con el objetivo de alcanzar una zona de libre comercio (ZLC), y hacia la integración política. En este contexto, el intercambio comercial entre Argentina y Chile ha crecido de una manera sin precedentes en los tres últimos lustros, especialmente a partir del año 2002, con un marcado superávit comercial argentino. Sin embargo, mientras que el país trasandino es el segundo destino de las exportaciones argentinas, captando en 2009 un 8 % del total, Argentina apenas figura entre los veinte principales destinos, recibiendo el 1,37 % de las exportaciones chilenas.

En el año 2008, las exportaciones argentinas a Chile alcanzaron el valor record de 4.715 millones de dólares, destacándose el rol del gas de petróleo y otros hidrocarburos, cereales, grasas y aceites y productos químicos. A pesar de que estos envíos muestran una composición por rubros bastante diversificada, existen veinte subpartidas que explican el 57 % de estas ventas. Superando el monto de 1.000 millones de dólares, se destacan las exportaciones argentinas de gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos (gas natural, propano, butano y destilados de petróleo ligero). También revisten una gran importancia las ventas de material de transporte,

MOA y cereales y preparaciones para la alimentación animal, principalmente maíz, trigo, sorgo y pellets de soja.

En materia de inversiones, Chile presenta un gran crecimiento en la captación de Inversión Extranjera Directa (IED) durante los últimos años, materializando un monto por encima de 11.000 millones de dólares en 2009. La legislación chilena contempla dos mecanismos de transferencia de capitales extranjeros: el Capítulo XIV del Compendio de Norma de Cambios Internacionales del Banco Central de Chile y el Estatuto de la Inversión Extranjera (Decreto Ley N° 600). El claro marco legal que ofrece este país, junto al buen funcionamiento del sistema financiero y la alta competitividad económica, hacen que Chile sea uno de los destinos más atractivos para los capitales internacionales. No obstante, y a pesar de contar con acuerdos formales sobre esta materia, la IED de empresarios argentinos en el vecino país es muy escasa.

Por otro lado, las relaciones comerciales de Argentina y Chile con los mercados de destino también presentan sus particularidades. El comercio bilateral argentino-chino experimentó un fuerte aumento desde 2002. En 2009, y a pesar de que China recibió el 9 % de las exportaciones argentinas, la economía asiática tuvo un superávit bilateral de US\$ 1.177 millones. En los envíos rioplatenses hacia el gigante asiático se destaca la importancia de los productos primarios y manufacturas de escasa transformación. De los US\$ 6.390 millones exportados por Argentina en 2008, las habas y el aceite de soja representaron el 80 %, mientras que el aceite crudo de petróleo explicó un 11 %. Esto muestra una alta concentración en la participación por productos. Otras mercaderías de importancia son los cueros y pieles, los productos de las industrias alimentarias, los minerales de cobre y el tabaco.

Con la entrada en vigor del TLC Chile-China, el país andino duplicó, en 2007, las exportaciones con su socio asiático, el cual ganó importancia hasta convertirse en el primer destino. En 2009, el 24 % de las mercaderías chilenas vendidas al exterior se dirigieron a China, superando el valor de US\$ 11.500 millones y generando un superávit comercial de US\$ 6.406 millones a favor de Chile. La minería de cobre y hierro explica el 85 % de estos envíos, siendo también fundamentales otros rubros, como el de celulosa y derivados, industria alimenticia y el resto de la minería metálica. Los productos chilenos de mayor recepción en China son el cobre y sus manufacturas, los minerales metalíferos, las pastas químicas de madera, las harinas de pescados y moluscos, los vinos y mostos de uva, los salmones y las algas.

A partir de 2001, el comercio entre Argentina y Corea se muestra muy dinámico, con una balanza comercial cambiante, aunque en 2008 y 2009 registra un ligero déficit argentino. En ese último año, la península asiática recibió el 1 % de las ventas rioplatenses (US\$ 541 millones), con marcada presencia de mercaderías provenientes de residuos y desperdicios de la industria alimenticia, minerales de cobre, grasas y aceites y gas de petróleo. En 2008, diez productos explicaron el 94 % del flujo comercial de Argentina hacia Corea, siendo los más destacados el aceite de soja y sus residuos (51 %), los minerales de cobre (30 %) y el gas butano (5 %). También fueron significativas las ventas de cueros y pieles, pescados congelados, quesos frescos, tabaco y moluscos.

Con la concreción del TLC Chile-Corea del Sur, firmado en 2003, el país andino aumentó fuertemente su peso en la balanza comercial bilateral. En 2009, el mercado peninsular compró el 6 % de las exportaciones chilenas (US\$ 2.915 millones), siendo el cuarto destino para las mismas. La minería de cobre y hierro es el rubro exportador más importante para Chile (88 % del total), seguido, en menor medida, por la industria alimenticia, la celulosa y derivados y los productos químicos. Diez mercaderías explican el 90 % del flujo comercial chileno hacia Corea; entre estos se encuentran las pastas químicas de madera, la carne de cerdo, el metanol, las harinas de pescados y las uvas frescas.

Entre los cuatro mercados más relevantes para las exportaciones argentinas aparece Estados Unidos, ingresando gran parte de las mercaderías bajo la cláusula NMF. En 2006, el país norteamericano recuperó el superávit comercial que había tenido con Argentina durante la década de 1990, registrando saldos favorables por encima de US\$ 1.000 millones. En 2009, EE.UU. recibió el 6,2 % de las exportaciones argentinas, principalmente las provenientes de los rubros de productos químicos, carburantes, metales y sus manufacturas, petróleo crudo, entre otros. En esta canasta exportadora los diez productos más importantes explican el 60 % de las ventas. Los destilados y el aceite crudo de petróleo significan el 25 % del total comercializado, seguido por los productos químicos (13 %) y el alcohol de aviación (7 %). Otros productos con muy buen desempeño son las aleaciones de aluminio y el aluminio en bruto, los tubos de hierro o acero, el jugo de uva y las semillas de maíz.

En 2004, con la entrada en vigor del TLC Chile-EE.UU., el comercio bilateral de estas dos economías cobró mayor dinamismo. El superávit comercial chileno, de US\$ 3.300 millones en 2006, se convirtió en un déficit de igual magnitud en sólo dos

años. Asimismo, EE.UU. fue desplazado como principal comprador de las exportaciones chilenas, ubicándose detrás de China. La canasta que le vendió Chile al mercado norteamericano en 2009, por un monto de US\$ 5.646 millones, está basada en tres sectores productivos: minería de cobre y hierro (26 %), industria alimenticia (22 %) y agricultura, fruticultura y ganadería (20 %). Un grupo de diez productos explica el 57 % de estos envíos, entre ellos, cobre refinado, uvas frescas, filetes de pescados, vinos, maderas de coníferas, arándano y yodo.

Por último, queda analizar el mercado mexicano. En 2009, México fue captó el 1,7 % (US\$ 909 millones) de las exportaciones argentinas, siendo el decimoprimer destino para las mismas. El grueso de estas ventas argentinas se encuadra dentro del rubro de materiales de transporte terrestre (más del 40 % del total), aunque también son muy importantes los metales y sus manufacturas y los productos químicos y conexos. Entre los numerosos productos que Argentina exporta a México tienen una participación significativa los vehículos para el transporte de mercaderías, automóviles, cajas de cambio, propano, tubos de hierro o de acero, minerales de plata, aceite de girasol, preparaciones alimenticias y desodorantes corporales.

Chile y México cuentan con un TLC en funcionamiento desde 1999, el cuál impulso los intercambios comerciales entre ambos. Sin embargo, en 2009, las exportaciones chilenas hacia México cayeron por segundo año consecutivo, quedando esté como el séptimo mercado de destino de las mismas. En este caso, los rubros más importantes para el comercio exterior chileno son la industria alimenticia, los minerales de cobre y hierro, las industrias forestal y química. El cobre y sus manufacturas representaron el 27 % de los US\$ 1.466 millones que exportó Chile a México en 2009, seguido por las maderas y sus manufacturas, con el 12 %. Otros productos destacados son las preparaciones alimenticias, los trozos y despojos de gallina y los duraznos preparados o conservados.

3. Conclusiones sobre Integración Física

Argentina y Chile comparten la segunda frontera más larga del mundo, enmarca sobre la Cordillera de los Andes. Este accidente geográfico dificulta en gran medida la conectividad y el flujo de comercio entre estas dos naciones. A falta de un adecuado sistema ferroviario, el comercio exterior entre los dos países se sustenta sobre una red vial internacional, por lo cual, es necesario contar con vastos y adecuados pasos fronterizos que soporten el creciente volumen de comercio; conectando no sólo los centros de producción con los de consumo, sino también a estos con los puertos del Atlántico y el Pacífico.

La red vial argentina que se encuentra pavimentada es de 69.537 km, significando 18,5 km de rutas pavimentadas cada mil km². En tanto, Chile cuenta con 15.078 km pavimentados, es decir, 19,9 km de caminos con pavimento cada mil km². El principal punto de conexión entre ambas redes es el Paso Sistema Cristo Redentor, sobre el corredor que une Buenos Aires con Santiago de Chile, teniendo en el tramo más cargado un tránsito medio diario anual (TMDA) de 5.511 camiones. El segundo corredor en importancia es el de Antofagasta-Jujuy-Porto Alegre, atravesando la cordillera en el Paso de Jama y registrando un TMDA de 3.860 camiones en los puntos más cargados. También es muy importante el Paso de Pino Hachado, que conforma el corredor Bahía Blanca-Concepción, con un TMDA 2.482 como máximo.

Al momento de firmar el ACE N° 35 entre el MERCOSUR y Chile, se anexó un Protocolo de Integración Física conteniendo un programa de inversiones para 13 pasos fronterizos, priorizados por ser los más ventajosos. Sin embargo, muchos de ellos no se encuentran abiertos todo el año, siendo además, caminos de ripio. La optimización de los pasos fronterizos de Aguas Negras, Pircas Negras, y San Francisco (ubicados en San Juan, La Rioja y Catamarca, respectivamente) es fundamental para potencial la integración con Chile y la región Asia-Pacífico. No obstante, las principales dificultades de infraestructura se deben a razones climáticas, como es el caso del Sistema Cristo Redentor con frecuentes problemas durante las nevadas invernales. Por este motivo, ambos gobiernos han coordinado actividades de mejoras desde 2006.

Durante la década de los 1990, esta temática fue abordada predominantemente desde el ámbito bilateral. Posteriormente, con la constitución de un Grupo de Trabajo Multilateral de Corredores Bioceánicos, se sumó la participación

de Bolivia, Brasil, Paraguay, Perú y Uruguay, surgiendo como resultado dos corredores bioceánicos que vinculan a Argentina y Chile: el Corredor de Capricornio y el Corredor Bioceánico Central. No obstante, durante la Reunión de Presidentes de América del Sur surge la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA), ampliando el concepto de corredores bioceánicos al de Ejes para la Integración y Desarrollo (EID). De esta manera, los dos corredores bioceánicos que conectan a Argentina y Chile son profundizados, y ampliados, a través del Eje de Capricornio y el Eje MERCOSUR-Chile. Además, surge una nueva vía de integración entre las vecinas naciones, el Eje del Sur.

Los tres EID que conectan a Argentina y Chile cuentan con zonas portuarias tanto en el Océano Atlántico como en el Pacífico. El área de influencia del Eje de Capricornio abarca una población de más de 24 millones de habitantes y abundantes recursos energéticos, agropecuarios e industriales. La interconexión eléctrica NEA-NOA, le daría a la región la posibilidad de mejorar la competitividad productiva, abaratando el costo de la energía eléctrica. En este eje se observan importantes flujos de tráfico interno entre regiones, no así costa a costa. Por último, en territorio chileno se encuentran involucradas 6 áreas portuarias que ofrecen diversas prestaciones: cargas de sólidos y líquidos a granel, cargas generales y contenerizadas. Los calados máximos permitidos son de entre 22 m y 9,14 m, mientras que el rendimiento promedio por transferencia va desde 650 ton/hora hasta 52 ton/hora.

El Eje MERCOSUR-Chile cuenta con una población de 126 millones de habitantes, comprendiendo a las capitales de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. En esta área se genera el 70 % de la actividad económica de Sudamérica, contando con zonas agrícolas que se encuentran entre las más productivas del mundo y con diversas industrias de alto valor agregado. La gran mayoría del comercio exterior de la región se realiza por puertos ubicados sobre el Atlántico, ya que son numerosos y de fácil acceso. Sin embargo, la mayoría de los intercambios entre el MERCOSUR y Chile se realizan a través del Sistema Cristo Redentor, sufriendo este paso las problemáticas antes mencionadas. Por tanto, contar con un adecuado sistema ferroviario internacional sería la mejor solución para la creciente demanda de transporte del eje.

Por último, el Eje del Sur, relaciona los puertos argentinos de Bahía Blanca y San Antonio Oeste con los puertos chilenos de Concepción y Puerto Montt. El área de influencia comprende a 6,1 millones de habitantes y en los últimos cinco años los

volúmenes intercambiados entre ambos países, principalmente a través del Paso de Pino Hachado, han experimentado un gran crecimiento, ya que el puerto Talcahuano-San Antonio es una importante plataforma para las exportaciones provenientes de Neuquén y Río Negro. El eje presenta una alta concentración de servicios de turismo, transportes, logística y comercio exterior; sin embargo, las redes ferroviarias de ambos países no están interconectadas y se concentran en cargas de granos y minerales. Por este motivo, desde IIRSA se ha formulado el proyecto ferroviario Trasandino del Sur, para conectar las redes y potenciar el comercio de petroquímicos y minerales.

4. Conclusiones sobre Encadenamientos Productivos

La Industria de Alimentos, bebidas y tabaco presenta un total de 37 subpartidas y 49 casos preseleccionados para los EP, de los cuales se obtienen 14 perfiles potenciales que revisten una preferencia arancelaria promedio de US\$ 526/ton, en caso de ingresar como productos chilenos. Este sector presenta la mayor protección arancelaria, con un arancel de importación promedio para los perfiles potenciales de 41,2 %, si provienen de Argentina, y de 4,6 %, si son de Chile. Por otro lado, Estados Unidos no es destinatario de ninguno de estos perfiles potenciales, mientras que, China y Corea comparten dos de ellos: Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor (1901.10) y Sopas, potajes o caldos, preparados o preparaciones para estas (2104.10).

En la Industria Farmacéutica y cosmética no se presentan mercaderías dirigidas hacia Estados Unidos, siendo sólo 8 el total de subpartidas preseleccionadas. No obstante, son 19 los casos estudiados y 9 los perfiles potenciales detectados. En este grupo hay mercaderías de gran valor unitario, como los medicamentos con hormonas de la subpartida 3003.39, por lo que, la diferencia arancelaria promedio entre los tributos a pagar por los productos argentinos y chilenos es de US\$ 2.259/ton. En esta ocasión, China y Corea comparten un perfil potencial, tratándose de las preparaciones capilares incluidas dentro de la subpartida 3305.90.

El sector de Maderas, muebles y construcciones prefabricadas es el que menos casos de estudio presenta (10 casos), mientras que la cantidad de posiciones arancelarias preseleccionadas también es muy baja (8 subpartidas). Dentro de esta industria se identificaron 3 perfiles potenciales para los EP, siendo dos de ellos con destino a Estados Unidos y uno a China. En los tres casos se trata de productos diferentes en las que la preferencia arancelaria que recibe la mercadería chilena, frente a la argentina, es de US\$ 790/ton. Considerando lo expuesto, este sector se muestra claramente como el menos atractivo para realizar EP entre Argentina y Chile.

La Industria Metalúrgica, de maquinaria y autopartes comprende a 36 posiciones arancelarias, que presentan 58 casos preseleccionados para el estudio de los EP. De este sector surgen 27 perfiles potenciales en los que el arancel de importación a pagar se puede reducir, en promedio, en US\$ 792/ton al cambiar el

origen de argentino por el de Chile. Los depósitos, barriles y recipientes similares, de aluminio, de la subpartida 7612.90, presentan un potencial que se orienta a tres destinos: Corea, China y México. Además, estos dos últimos mercados comparten otros dos productos con potencial; las maquinas para lavar ropa (8450.11) y los disyuntores (8536.20). Por último, otros dos perfiles potenciales resultan comunes a más de un mercado: las construcciones de torres y castilletes de hierro o acero (7608.20), presentes en Corea y México; y los electrodos recubiertos para soldadura, destinados a China y Corea.

La mayor parte de los casos de estudio y de los perfiles potenciales pertenecen a la Industria Química y de manufacturas de plástico y caucho. Los 78 casos que se tratan aquí provienen de 42 subpartidas, de las cuales surgen 44 perfiles potenciales. Para este grupo de mercaderías, la desgravación promedio que se puede lograr por medio de los EP está en el orden de los US\$ 979/ton, siendo el arancel promedio que se le aplica a Chile de apenas 0,8 %. En este sector, China, Corea y México son destinatarios de tres perfiles potenciales: mezclas de alquilbencenos y de alquilnaftalenos (3817.00), lecitinas y demás fosfoaminolípidos (2923.20) y los demás poliestirenos expandibles de la subpartida 3903.19. Los dos mercados asiáticos comparten entre ellos otros cinco perfiles: colofonias y ácidos resínicos (3806.90), cajas, cajones y artículos similares (3923.10), tapones, tapas y demás dispositivos de cierre (3923.50), manufacturas de plástico de la subpartida 3926.90 y neumáticos de caucho (4011.10).

Existen otros casos de perfiles potenciales de la industria química con más de un mercado de destino. La lactoalbumina (3502.20) presenta potencial para dirigirse hacia China y México, el polietileno de densidad inferior a 0,94 (3901.10) tiene un buen perfil en Corea y Estados Unidos, mientras que, los dos mercados de América del Norte comparten al polipropileno (3902.10) como uno de los productos con perfil potencial. Por tanto, este sector productivo presenta un gran atractivo, contando con 8 perfiles potenciales dirigidos a dos mercados de destino, y otros 3 perfiles que muestran potencial en tres países con los que Chile tiene TLC (China, Corea y México).

Resta por analizar la Industria de Textiles, manufacturas de cuero y calzados, sector que presenta la cantidad más importante de subpartidas preseleccionadas, con 47 posiciones arancelarias. Además, esta industria se encuentra en segundo lugar respecto a número de casos de estudio y perfiles potenciales, siendo 62 y 29,

respectivamente. Cabe destacarse, que en gran medida estas cifras son determinadas por Estados Unidos, mercado de gran peso en el sector. Para el grupo de mercaderías con potencial la preferencia arancelaria que se podría conseguir implementando EP entre Argentina y Chile está en un promedio de US\$ 1.545/ton. Dentro de los perfiles potenciales del sector, los tejidos de puntos crudos o blanqueados (6006.21) y los tejidos de punto de fibras sintéticas crudos o blanqueados (6006.31) presentan buenos indicadores respecto al mercado chino y mexicano; mientras que, por otro lado, la tela sin tejer de la subpartida 5609.93 tiene un buen perfil para ser exportada a China y Corea.

Habiendo destacado los aspectos más característicos de cada sector productivo, es turno de mencionar las diferencias observadas entre los diversos mercados de destino. China es el segundo mercado con mayor número de perfiles potenciales, obteniendo un total 36 subpartidas con potencial. Este país también es segundo respecto al nivel de precios y de diferencia arancelaria promedio, siendo de US\$ 10.796/ton y de US\$ 837/ton respectivamente. Su potencial como mercado de destino de los EP se sustenta principalmente por las mercaderías provenientes del sector químico y metalúrgico, con 11 y 10 perfiles potenciales en cada caso. Por otro lado, se observa una participación bastante débil en el caso de las industrias farmacéutica y maderera.

Corea del Sur es destino con mayor cantidad de perfiles potenciales, con 47 subpartidas en total, y, además, presenta el mejor nivel de precios y de diferencia arancelaria promedio; US\$ 18.896/ton y US\$ 2.284/ton respectivamente. Cabe mencionarse que la diferencia entre el arancel que se le aplica a los productos argentinos y a los chilenos es de casi un 10 % (en promedio). El mercado coreano no presenta ningún perfil potencial para los productos del sector maderero; sin embargo, su mayor relevancia se observa en el rubro de los químicos, con un total de 20 perfiles potenciales. También es bueno su desempeño, aunque no en igual medida, como destinatario de los EP de los sectores metalúrgico y alimenticio.

La mayor parte de las posiciones arancelarias preseleccionadas se destinan a Estados Unidos. No obstante, si se observa el total de perfiles potenciales, este mercado pasa a ocupar el tercer lugar en importancia, ya que cuenta con 26 perfiles potenciales. Para este grupo de productos la preferencia arancelaria otorgada a Chile significa unos US\$ 724/ton. El mercado estadounidense es sustancial para los EP de la industria textil, con un total de 39 subpartidas preseleccionadas y 16 perfiles

potenciales, dentro de los cuales hay 3 mercaderías argentinas que están sujetas a aranceles especiales de importación. Sin embargo, esta participación no es tan significativa en otros sectores productivos; no figura como destino de fármacos y cosméticos y no presenta ningún producto alimenticio con potencial. Además, el desempeño de este mercado también es bastante pobre en los sectores productivos maderero y metalúrgico.

Por último, en el mercado mexicano, cuenta con la menor cantidad de perfiles potenciales, siendo sólo 17. No obstante, el rasgo más distintivo de este mercado se observa en el tratamiento arancelario. Las mercaderías argentinas pagan una alícuota promedio de 30 %, mientras que las chilenas tienen ingreso libre de aranceles (0 %). Por tanto, existe una diferencia de US\$ 585/ton entre los derechos a pagar en cada caso. Por otro lado, México no es destino de ningún perfil potencial del sector de maderas y tiene una participación muy pobre en los rubros de alimentos, fármacos y textiles. La participación más significativa de este mercado se encuentra dentro de la industria química y metalúrgica, con 8 y 5 perfiles potenciales respectivamente.

5. Conclusión General

Si se analizan las anteriores conclusiones se puede apreciar que la temática de los encadenamientos productivos (EP) guarda concordancia desde diversas perspectivas que pueden ser complementarias. En la actualidad, los EP son una de las nuevas estrategias para el comercio internacional. En un primer momento, las empresas multinacionales fueron las que notaron esta oportunidad y comenzaron a aplicar este modo de producción. Gradualmente, los EP fueron ganando difusión y comenzaron a ser realizados por empresarios particulares, realizando alianzas estratégicas o no con sus proveedores internacionales. Atendiendo a este fenómeno, el gobierno de Chile encaró el tema con gran decisión haciendo de este uno sus estandartes de su política comercial.

A pesar de que los EP son armónicos a los objetivos definidos por la política comercial argentina, en cuanto a integración productiva y estrategia de negociación multilateral, este no es un tema de gran difusión en Argentina. Justamente, la falta información sobre los EP desde fuentes nacionales, públicas o privadas, fue lo que definió fundamento a este trabajo. El desarrollo de estas cadenas productivas entre Argentina y Chile, no sólo se complementa con la política comercial argentina, sino también con los objetivos definidos a nivel regional y subcontinental. El Programa de Integración Productiva del MERCOSUR (PIPM) busca fortalecer la complementariedad productiva, principalmente entre las pequeñas y medianas empresas de la región. Por otro lado, la integración productiva también es perseguida por Unión Sudamericana de Naciones, dado un gran impulso a la Iniciativa de Integración Regional Sudamericana (IIRSA).

Los tres Ejes de Integración y Desarrollo (EID) desarrollados por IIRSA para la zona argentino-chilena presentan un gran atractivo y un claro potencial de integración internacional. El Eje MERCOSUR-Chile concentra los más importantes centros productivos, y de consumo, de cada una de las naciones involucradas. Si se considera que la red vial argentino-chilena abarcada por este eje es la más transitada, y que el Paso Sistema Cristo Redentor es más utilizado y el que más demanda tiene, se puede inferir que la integración está más avanzada en esta zona. Por ello mismo, el desarrollo de EP entre Argentina y Chile puede ser fundamental para potenciar las economías regionales comprendidas por los otros dos EID.

El Eje de Capricornio cuenta con el Paso de Jama y otros pasos que permiten una conexión fluida durante todo el año, ya que esta región no es afectada seriamente por nevadas. Además, sobre las costas chilenas se encuentran varias zonas portuarias con buena infraestructura para salir al exterior. Estas características, junto a la posibilidad de una interconexión eléctrica NEA-NOA, presentan un interesante potencial para aprovechar los recursos agropecuarios e industriales con los que cuenta la región. Por otro lado, el Eje del Sur presenta un mercado perfil exportador y un gran incremento de comercio en sus pasos de frontera. Estos territorios son muy ricos en recursos naturales de hidrocarburos, mineros y forestales, pero además cuentan con una creciente actividad agrícola e industrial. Por tanto, la implementación de EP podría ser una buena opción para sumar valor agregado a las exportaciones de la región.

Finalmente, atendiendo al objetivo primordial de este trabajo, se exponen los sectores productivos argentinos con mayor potencial para realizar encadenamientos productivos con Chile. Como ya se mencionó en las conclusiones sobre encadenamientos productivos, la Industria de Químicos y de manufacturas de plástico y caucho presenta 44 perfiles potenciales y 78 casos de estudio, siendo la primera en comparación con el resto de los sectores. Además, su grupo de mercaderías con potencial presenta el menor nivel de aranceles para Chile, siendo de 0,8 %. En este sector, se encontraron 3 productos con potencial para ingresar a tres mercados y otros 8 productos con potencial de ingreso en dos destinos. Por tanto, con un adecuado EP de esos productos se puede ingresar a más de un mercado y conseguir una mayor escala de producción.

En segundo orden de importancia se ubican otros dos sectores productivos; la Industria Metalúrgica, de maquinarias y autopartes y la Industria de Textiles, manufacturas de cuero y calzados. Este último sector presenta 29 perfiles potenciales y comprende la mayor variedad de mercaderías (47 subpartidas). Su nivel de precios y de diferencia arancelaria también es muy bueno; no obstante, todos estos indicadores son influenciados en gran medida por Estados Unidos, mercado que no presenta un gran potencial relativo. Además, sólo hay 3 productos del sector textil con potencial para ingresar a dos mercados. Por otro lado, el sector metalúrgico cuenta con similar cantidad de perfiles potenciales (27), pero presenta una mejor distribución respecto a los destinos. Se detectaron 4 productos con potencial de ingresar a dos mercados y 1 producto más con potencial para dirigirse a tres destinos. Principalmente, por estas

razones se decidió que el sector metalúrgico se considere con mejor desempeño que el textil.

Por último, sólo queda mencionar cuál es considerado el mejor mercado de destino para los EP entre Argentina y Chile. En concordancia con todo lo expuesto son muchas las razones para determinar que Corea del Sur es el mercado con mayor potencial. Se identificaron 47 perfiles potenciales que se dirigen hacia este de destino, además de contar con el mejor nivel de precios y de diferencias arancelarias. Si se observan los sectores productivos con mayor potencial, Corea es que recibe más perfiles potenciales (35), explicando casi la mitad de la participación del sector químico. Por otro lado, este país comparte el potencial de 16 productos con, al menos, otro mercado; aunque en este aspecto es superado por China, el cual tiene 19 perfiles potenciales comunes a otros destinos.

Para concluir sólo resta aclarar que lo antes expuesto no significa que no puedan resultar beneficiosos los EP de sectores con menor potencial hacia cualquiera de los mercados de destino. Puede haber incluso productos puntuales que son comprendidos en sectores de menor relevancia y que, sin embargo, presentan un gran potencial. Habiendo hecho esta aclaración, desde la perspectiva del autor del trabajo, los EP entre Argentina y Chile deberían comenzar su desarrollo por el sector de químicos, manufacturas de plástico y caucho, dirigiéndose al mercado de Corea del Sur. A partir de allí, los EP podrían ir ampliándose hacia otros mercados y otros sectores productivos.

Bibliografía

AGUSTINO, Sebastián y LAVANDERA, Francisco, *China y Chile, El Inicio de sus Relaciones Internacionales*, Observatorio Iberoamericano Asia – Pacífico, Noviembre 2006.

ARGOTE, Felipe, “Globalización: Se transnacionaliza el proceso productivo”, s.d., 2009.

BALASSA, Beta, *The Theory of Economic Integration, Versión castellana, Teoría de la Integración Económica*, UTEHA, México, 1964.

BEHRENS, Kristian y ROBERT-NICOUD, Frédéric, *Krugman's Papers in Regional Science: The 100 dollar bill on the sidewalk is gone and the 2008 Nobel Prize well-deserved*, “*Papers in Regional Science*”, N° 88, 2009.

BEKERMANN, Marta, *Argentina: la Política Comercial como Parte de una Estrategia Global de Desarrollo*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

BERKMEN, Pelin, *Impacto diferenciado*, “*Finanzas y Desarrollo*”, Marzo 2010.

BID, “*Revista Integración & Desarrollo*”, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, N° 30, enero-junio 2010.

Bolsa de Comercio de Córdoba, *El Balance de la Economía Argentina 2004*, Córdoba, 2005.

BOUZAS, Roberto, *Perspectivas de la Política Comercial Argentina: ¿Es posible sobrevivir a las buenas noticias?*, “*Revista Brasileira de Comercio Exterior*”, septiembre-octubre 2008.

CASTRO, Lucio, *Cazadores de Mercados: comercio y promoción de exportaciones en las provincias argentinas*, Fundación CIPPEC, Buenos Aires, 2009.

COLACRAI, Miryam, *Las Relaciones Bilaterales Argentina-Chile*, Universidad Nacional de Córdoba, Centro de Estudios Avanzados, Estudios N° 18, otoño 2006.

COLOMBO SIERRA, Agustín, *Relaciones Bilaterales entre Argentina y Estados Unidos. Pasado y Presente*, “*Woodrow Wilson International Center Reports on the Americas*”, N° 10, Washington D.C, 2004.

COMÍN, Toni, *Aldea Global, Justicia Parcial*, Ed. Cristianisme i Justícia, Barcelona, 2003.

Comité de Inversiones Extranjeras, *Chile, Facilita tu Futuro*, s.d., Chile, Octubre 2008.

Comité de Inversiones Extranjeras, *Chile Facilita tu Futuro*, Tercera Edición, Chile, Mayo 2010.

COMUNIDAD ANDINA, *Análisis del Tratado de Libre Comercio Chile – Estados Unidos*, Secretaría General, Perú, Noviembre 2003.

DIRECON, *Comercio Exterior de Chile, Primer Trimestre 2010*, Departamento de Estudios e Informaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Mayo 2010.

DIRECON, *Estudio Encadenamientos Productivos 2009*, Departamento de Acceso a Mercados, Chile, Abril 2009.

DIRECON, *Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Chile y Corea a seis años del Tratado de Libre Comercio*, Departamento de Estudios e Informaciones, Abril 2010.

DIRECON, *Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Chile y México a Diez Años de la Entrada en Vigencia del TLC*, Dpto. de Estudios e Informaciones, Agosto 2009.

DIRECON, *Relaciones Económicas entre Chile y China: Evaluación a Tres Años del TLC*, Departamento de Estudios e Informaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Octubre 2009.

DIRECON, *Relaciones Económicas entre Chile y EE.UU., Evaluación a Seis Años del TLC*, Departamento de Estudios e Informaciones, Diciembre 2009.

DEL ARENAL, Celestino, *La Nueva Sociedad Intencional y las Nuevas Realidades Internacionales: un reto para la teoría y para la política*, “*Cursos de*

- Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Victoria Gasteiz*, Universidad del País Vasco, Bilbao, 2001.
- FERNÁNDEZ, Néstor, *Integración Económica*, Notas de Cátedra, Working Paper 05/02, 2002.
- FERNÁNDEZ, Néstor, *Procesos de Integración y Bloques Económicos Comerciales*, Córdoba, 2002.
- FERNÁNDEZ, Zulima, *Desintegración e Integración Internacional de la Cadena de Valor*, "Nuevos productos, nuevos mercados y nuevas formas de internacionalización", Nº 838, ICE, Septiembre-Octubre 2007.
- FERRER, Aldo, *Hechos y ficciones de la globalización*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1997.
- FESCOL, *La Integración Física de Colombia con sus Vecinos*, Policy Paper 13, Bogotá, Colombia, Mayo - 2005.
- Fundación Export.Ar, *Informe de Coyuntura: Intercambio Comercial Argentino 2009*, Área de Análisis e Inteligencia Comercial, 2010.
- Fundación Export.Ar, *Puertos Receptores de las Exportaciones Argentinas Contenerizadas*, Septiembre 2009.
- GARZÓN, Juan Manuel, *Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentos: ¿Una nueva institución para una nueva política?*, IERAL de Fundación Mediterránea, Córdoba, Octubre 2009.
- HINES, P. y JONES, O., *Achieving Mutual Trust*, "Purchasing & Supply Management", enero 1996.
- HUMMELS, David, *The Natural Growth of Vertical Specialization in World Trade*, "Journal of International Economics", Nº 54, 2001.
- IIRSA, *Apuntes sobre Infraestructura e Integración en América del Sur*, Secretaría del IIRSA, 2008-2009.
- KEEGAN, Warren J., *Marketing Global*, 5ta edición, Prentice Hall, s.d., 1997.
- KOZICOWSKI ZARSKA, Zbigniew, "Finanzas Internacionales", Ed. Mc Graw-Hill, México, 2000.
- LACUZA, Hernán, *Nueva Política Comercial Argentina*, "Los Nuevos Desafíos para la Integración Regional", Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales y Asuntos Consulares, Argentina, 2002.
- LAÍDI, Zaki, *Un mundo sin sentido*, s.d., México, 2000.
- LEVITT, Theodore, *La Globalización de los Mercados*, "Harvard Business Review", mayo-junio 1983.
- LIMAO N. y VENABLES A., *Infrastructure, geographical disadvantage, transport cost and trade*, "World Bank economic Review", 2001.
- LÓPEZ LIBREROS, José M., *Las Normas de Origen para las Mercancías en el Sistema GATT-OMC*, "60 Años del Sistema GATT-OMC", Nº 843, Julio-Agosto 2008.
- LUCÁNGELI, Jorge, *MERCOSUR: progresa la integración productiva*, "Revista del CEI", Número 12, Agosto 2008.
- MARCÓ R., Luis, *Integración Física y Corredores Bioceánicos*, "FASOC", Año 11, Nº 1, enero-marzo 1996.
- MARTÍ GUTIÉRREZ, Adolfo, *¿Qué significa para un país un tratado de libre comercio?*, Banco Central de la República Dominicana. Disponible en Internet: <<http://www.bancentral.gov.do/opiniones.asp?a=opiniones2005-02-07-2>>.
- Ministerio de Economía y Producción, *Lineamientos de la Política Comercial Externa de la Argentina*, Argentina, Enero 2004.
- OMC, *Examen de las Políticas Comerciales, Informe de la Secretaría, Chile*, Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, Septiembre - 2009.
- OMC, *Perfiles Comerciales 2009*, Publicaciones de la OMC, Ginebra, 2009.
- OVIATT, B. y MCDUGALL, P., *Toward a Theory of International New Ventures*, "Journal of International Business Studies", Nº 25, 1994.

OVIEDO, Eduardo D., *Factores que inciden en la determinación de la política exterior del presidente Kirchner hacia la península de Corea. Un análisis tras la visita de Roh Moo-Hyun a la Argentina*, "Estudios. Revista del Centro de Estudios Avanzados", Universidad Nacional de Córdoba, N° 20, Otoño-Primavera 2007.

OVIEDO, Eduardo D., *La Política Exterior Argentina hacia la Península de Corea en el Ámbito Multilateral. Pasado Contemporáneo y Perspectivas*, "Estudios Coreanos en América Latina", Ediciones Al Margen, Buenos Aires, s.d.

PELKMANS, Jacques, *European Integración: Methods and Economic Analysis*, "Financial Times", August 2006.

PELKMANS, Jacques, *Comparando las integraciones económicas: prerrequisitos, opciones e implementaciones*, «Integración Latinoamericana», N° 191, 1993.

PORTER, Michael, *Competition in Global Industries: A Conceptual Framework*, "Competition in Global Industries", Harvard Business School Press, Boston, 1986.

ProChile, *Análisis de las Exportaciones Chilenas 2009*, Dpto. Desarrollo Estratégico y Planificación, s.d., Abril - 2010.

RAE, *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, 22ª Edición, 2001.

RIVERA-GARCÍA, Patricia; Marco Teórico, *Elemento Fundamental en el Proceso de Investigación Científica*. FES Zaragoza, UNAM, 2007.

RUSSEL, Roberto, *Relaciones Bilaterales entre Argentina y Estados Unidos. Pasado y Presente*, "Woodrow Wilson International Center Reports on the Americas", N° 10, Washington D.C, 2004.

SABINO, Carlos, *El Proceso de Investigación*, Lumen-Humanitas, Buenos Aires, 1996.

SÁNCHEZ, Héctor, *Tratados de Libre Comercio*, s.d., 2003.

SCHUSCHNY, A.; DURÁN LIMA, J. y DE MIGUEL, C., *Política Comercial de Chile y los TLC con Asia: evaluación de los efectos de los TLC con Japón y China*, "Serie Estudios estadísticos y prospectivos", N° 66, UN, CEPAL, Santiago de Chile, Septiembre 2008.

SHY, Y. y GREGORY, M., *International Manufacturing Networks-to Develop Global Competitive Compatibilities*, "Journal of Operations Management", N° 16, 1998.

TEECE, David J., *Reflections on the Hymer Thesis and the Multinational Enterprise*, "International Business Review", N° 15, 2006.

TULCHIN, Joseph S., *Argentina and the United States: A Conflicted Relationship*, 1990.

VÁZQUEZ GER, Ezequiel, *El Orden Espontáneo de la Globalización*, Revista digital "La Escuela Austriaca en el Siglo XXI", Fundación Hayek, Junio 2008.

YANKELEVICH, Pablo, *México-Mercosur. Un enfoque desde la relación México-Argentina*, Cámara de Comercio Argentina-Mexicana, Buenos Aires, 1997.

Sitios Web de interés:

Aduana Argentina, Nomenclador Común del Mercosur,
<http://aduanaargentina.com/nc.php>
Agencia ProCórdoba, <http://procordoba.org/>.
ALADI, <http://www.aladi.org/>.
Banco Central de Chile, <http://www.bcentral.cl/>.
BBC, Diario, <http://www.bbc.co.uk/mundo/>.
Cámara Chileno Argentina de Comercio, <http://www.camarco.cl/>.
CEI (Centro de Estudios Internacionales), <http://www.cei.gov.ar/>.
Comité de Inversiones Extranjeras, <http://www.cinver.cl/>.
Córdoba Internacional, <http://www.cordobaintl.com.ar/>.
Deutsche Welle, <http://www.dw-world.de/>.
Diccionario de Economía y Finanzas, Universidad de Málaga,
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/>.
Dirección Nacional de Fronteras y Límites del Estado (DIFROL),
<http://www.difrol.cl/>.
DIRECON, <http://rc.direcon.cl/>.
Fondo Monetario Internacional, <http://www.imf.org/>.
Fundación Export.Ar, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio
Internacional y Culto, <http://www.exportar.org.ar/>.
IIRSA, <http://www.iirsa.org/>.
ImpulsoNegocio.Com, <http://www.impulsonegocios.com/>.
IProfesional, Diario, <http://www.iprofesional.com/>.
ITC (International Trade Center), <http://www.intracen.org/>.
La Nación, Diario, <http://www.lanacion.com.ar/>.
La Voz, Diario, <http://www.lavoz.com.ar/>.
Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, <http://www.minrel.gov.cl/>.
Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China,
<http://www.fmprc.gov.cn/esp/>.
Organización Mundial de Comercio, <http://www.wto.org/>.
Portal Oficial del Gobierno de la Rep. Argentina, <http://www.argentina.gov.ar/>.
Red Caja de Herramientas de Gestión Empresarial de Guatemala,
<http://www.Infomipyme.com/>.
Reuters, <http://lta.reuters.com/>.
Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, Ministerio de Industria y
Turismo, <http://www.comercio.gov.ar/>.
The National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/>.
World Economic Forum, <http://www.weforum.org/>.
Zona Económica, <http://www.zonaeconomica.com/>.
ZonAustral, <http://www.zonaaustral.cl/>.

Anexos

Anexo I

Listado de Productos Potenciales para Encadenamientos Productivos de Argentina¹⁸⁷

Definición de Siglas:

SA_6D	:	Sistema arancelario a seis dígitos
Glosa_SA	:	Descripción glosa del Sistema Armonizado
X	:	Exportaciones
M	:	Importaciones
Xtot	:	Exportaciones totales
Mtot	:	Importaciones totales
CL	:	Chile
AR	:	Argentina
BR	:	Brasil
BO	:	Bolivia
URU	:	Uruguay
CHN	:	China
KOR	:	Corea
EE.UU.	:	Estados Unidos
MEX	:	México
NMF	:	Nación Más Favorecida
Pref-CL:		Preferencia arancelaria de Chile
CL_Paga	:	Arancel que paga Chile
N.O.	:	Norma de Origen
CC	:	Cambio de Capítulo
CP	:	Cambio de Partida
CSP	:	Cambio de Subpartida
VCR	:	Valor de Contenido Regional
Arg-CL-Chn	:	Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-China
Arg-CL-Kor	:	Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-Corea
Arg-CL-EE.UU.:		Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-Estados Unidos
Arg-CL-Mx	:	Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-México
Br-CL-Chn	:	Encadenamiento Productivo Brasil-Chile-China
Br-CL-Kor	:	Encadenamiento Productivo Brasil-Chile-Corea
Br-CL-EE.UU.	:	Encadenamiento Productivo Brasil-Chile-Estados Unidos
Br-CL-Mx	:	Encadenamiento Productivo Brasil-Chile-México
Bol-CL-Chn	:	Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-China
Bol-CL-Kor	:	Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-China
Bol-CL-EE.UU.:		Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-China
Bol-CL-Mx	:	Encadenamiento Productivo Argentina-Chile-China
Ur-CL-Chn	:	Encadenamiento Productivo Uruguay-Chile-China
Ur-CL-Kor	:	Encadenamiento Productivo Uruguay-Chile-Corea
Ur-CL-EE.UU.	:	Encadenamiento Productivo Uruguay-Chile-Estados Unidos
Ur-CL-Mx	:	Encadenamiento Productivo Uruguay-Chile-México

¹⁸⁷ El presente (Anexo I) fue completamente elaborado por el Departamento de Acceso a Mercados de DIRECON, siendo editada la presentación con el único fin de conservar el diseño del resto del trabajo.

TABLA N°1: ARGENTINA-CHILE-CHINA¹⁸⁸(total 63 subpartidas)

	SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotCHN	China_NMF	Pref-CL	CL_Paga	Norma de Origen
1	1604.19	Preparaciones y conservas de los demás pescados enteros o en trozos	109,0	2,0	11,9	12%	Año 10	8,4%	CC
2	1704.90	Los demás artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)	7,4	88,6	30,3	10%	Año 10	7%	CP
3	1806.90	Los demás chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	19,5	109,7	32,9	8%	Año 1	0%	CP
4	1901.10	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor	18,7	94,7	247,1	15%	Año 10	10,5%	CP
5	1901.90	Las demás preparaciones en base a productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 10% en peso	12,7	87,4	104,6	10%	Año 10	7%	CP
6	1904.10	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	15,8	11,8	9,5	25%	Año 10	17,5%	CP
7	2008.19	Los demás frutos de cáscaras y semillas, incluidas las mezclas	10,3	0,4	6,9	10% - 20%	Año 10	7% - 14%	VCR
8	2008.30	Agrios (cítricos)	0,0	2,7	37,2	20%	Año 5	8%	VCR
9	2009.80	Jugos de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza	64,9	25,9	7,9	10% - 20%	Año 10	7% - 14%	VCR
10	2104.10	Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados	5,2	5,9	6,5	15%	Año 10	10,5%	VCR
11	2106.90	Las demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte	174,2	56,1	227,7	3% - 35%	Año 1 - Año 10	0% - 24,5%	VCR
12	2202.90	Las demás bebidas de jugo de fruta, hortaliza o legumbre enriquecidos con minerales o vitaminas	4,3	15,3	20,2	35%	Año 10	24,5%	CC
13	2309.90	Las demás preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales	16,9	40,8	140,1	5% - 6,7%	Año 10	3,5% - 4,69%	VCR
14	2402.20	Cigarrillos que contengan tabaco	33,4	14,2	60,0	25%	Año 10	17,5%	VCR
15	2710.19	Los demás gasolinás, incluye kerosene y las utilizadas para aviación	198,3	1.341,7	15.415,0	6% - 9%	Año 10	4,2% - 6,3%	VCR
16	2815.12	Hidroxido de sodio en disolución acuosa (lejía de sosa cáustica)	0,0	7,1	9,9	8%	Año 1	0%	VCR
17	2917.32	Ortoftalatos de dioctilo	12,8	0,0	477,1	6,5%	Año 10	4,55%	VCR
18	2923.20	Lecitinas y demás fosfoaminolípidos	0,0	9,6	31,8	6,5%	Año 1	0%	VCR
19	3004.90	Los demás medicamentos mezclados	50,6	284,0	1.667,2	3% - 6%	Año 5 - Año 10	1,2% - 4,2%	VCR
20	3302.10	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas	4,5	29,6	110,0	15%	Año 10	10,5%	VCR
21	3304.99	Las demás preparaciones de belleza (cremas, bases, bronceadores, los demás)	28,9	22,1	292,1	16%	Año 10	11,2%	VCR
22	3305.10	Champúes	4,7	19,8	14,5	12,7%	Año 10	8,89%	VCR
23	3305.90	Las demás preparaciones capilares	4,2	28,9	14,1	10%	Año 10	7%	VCR
24	3502.20	Lactoalbumina, incluidos los concentrados de dos o más proteínas del lactosuero		8,9	31,2	10%	Año 2	0%	VCR
25	3806.90	Los demás colorantes y ácidos resínicos, y sus derivados; esencia y aceites de colofonia; gomas fundidas		11,0	15,3	6,5%	Año 1	0%	VCR
26	3808.10	Insecticidas	6,6	46,9	53,4	6% - 10%	Año 10	4,2% - 7%	VCR
27	3808.20	Fungicidas	27,9	11,8	80,3	6% - 9%	Año 10	4,2% - 6,3%	VCR
28	3817.00	Mezclas de alquibencenos y mezclas de alquilnaftalenos (excepto las de las partidas 2707 ó 2902)		25,5	27,2	6,5%	Año 1	0%	VCR
29	3824.90	Los demás mezclas que contengan derivados perhalogenados de hidrocarburos acíclicos con dos halógenos diferentes, por lo menos	10,9	291,9	3.029,7	6,5% - 9%	Año 10	4,55% - 6,3%	VCR
30	3901.10	Polietileno de densidad inferior a 0,94	21,2	76,1	1.063,0	10,3%	Año 10	7,21%	VCR

¹⁸⁸ **Definiciones del encabezado de la TABLA N°1:**

XtotCL: Exportaciones totales de Chile en US\$ millones

XtotAR: Exportaciones totales de Argentina en US\$ millones

MtotCHN: Importaciones totales de China en US\$ millones

China_NMF: Arancel Nación Más Favorecida de China

CL_Paga: arancel que paga el producto chileno en China gracias al TLC

Norma de Origen: Norma de Origen requerida por China

	SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotCHN	China_NMF	Pref-CL	CL_Paga	Norma de Origen
31	3902.10	Polipropileno	23,6	64,1	3.863,0	9,7%	Año 10	6,79%	VCR
32	3903.19	Los demás poliestireno	0,0	8,3	1.594,5	9,7%	Año 2	0%	VCR
33	3923.10	Cajas, cajones, jaulas y artículos similares	31,4	36,7	416,1	10%	Año 10	7%	VCR
34	3923.21	Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos de polímeros de etileno	14,9	10,7	82,8	10%	Año 10	7%	VCR
35	3923.50	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	7,1	22,7	111,8	10%	Año 10	7%	VCR
36	3926.90	Las demás manufacturas de plástico (empaquetaduras, boyas para redes de pesca, correas transportadoras y las demás)	10,6	23,9	1.860,1	10%	Año 10	7%	VCR
37	4011.10	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho de los tipos utilizados en automóviles de turismo, incluidos los del tipo familiar (break o station wagon) y los de carreras	106,8	171,5	113,7	10%	Año 10	7%	VCR
38	4302.30	Pielles enteras, trozos y recortes de pieles ensamblados		4,2	3,8	20%	Año 5	8%	VCR
39	5112.11	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado de peso inferior o igual a 200 g/m2	13,1	0,0	161,1	10%	Año 2	0%	VCR
40	5603.93	Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida o estratificada de peso superior a 70 g/m2 pero inferior o igual a 150 g/m2		2,3	70,2	10%	Año 2	0%	VCR
41	6006.21	Los demás tejidos de punto crudos o blanqueados		14,0	104,3	10%	Año 2	0%	VCR
42	6006.31	Los demás tejidos de punto de fibras sintéticas crudos o blanqueados		20,7	64,2	10%	Año 2	0%	VCR
43	6203.11	Trajes (ambos o ternos) de lana o pelo fino	4,7	0,0	29,3	17,5%	Año 2	0%	VCR
44	6203.31	Chaquetas (sacos) de lana o pelo fino	5,3	0,0	23,1	16%	Año 2	0%	VCR
45	6203.42	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y "shorts" de algodón	35,1	4,6	112,2	16%	Año 2	0%	VCR
46	7321.11	Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluidas las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barcacoas (parrillas), braseros, hornillos de gas, de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	7,2	1,0	7,0	15%	Año 10	10,5%	VCR
47	7326.90	Las demás manufacturas de hierro o acero	15,0	123,0	975,0	8% - 10,5%	Año 10	5,6% - 7,35%	VCR
48	7419.99	Las demás manufacturas de cobre	7,5	0,9	320,9	10% - 20%	Año 10	7% - 14%	VCR
49	7607.20	Hojas y tiras, delgadas, de aluminio, incluso impresas o fijadas sobre papel, cartón, plástico o soportes similares, de espesor inferior o igual a 0,2 mm con soporte	13,6	9,0	107,2	6%	Año 10	4,2%	VCR
50	7612.90	Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio, incluidos los envases tubulares rígidos o flexibles, para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual a 300 l	12,7	18,8	20,5	12% - 30%	Año 10	8,4% - 21%	VCR
51	8311.10	Electrodos recubiertos para soldadura de arco, de metal común	10,6	8,3	40,6	8%	Año 10	5,6%	VCR
52	8418.10	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas	27,0	6,4	80,6	10% - 15%	Año 10	7% - 10,5%	VCR
53	8418.50	Los demás armarios, arcones (cones), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío	25,4	15,8	9,6	10%	Año 10	7%	VCR
54	8421.21	Aparatos para filtrar o depurar agua	3,2	3,2	183,8	5% - 25%	Año 10	3,5% - 17,5%	VCR
55	8450.11	Máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado totalmente automáticas	11,3	11,1	14,5	10%	Año 10	7%	VCR
56	8479.60	Aparatos de evaporación para refrigerar el aire		5,2	7,8	10%	Año 2	0%	VCR
57	8481.80	Los demás artículos de grifería y órganos similares	17,9	59,3	2.073,5	5% - 7%	Año 10	3,5% - 4,9%	VCR
58	8536.20	Disyuntores	0,0	12,0	169,3	9%	Año 2	0%	VCR
59	8544.59	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 80 V pero inferior o igual a 1.000 V que no estén provistos de piezas de conexión	0,3	1,7	1.663,5	6% - 12%	Año 10	4,2% - 8,4%	VCR
60	8544.60	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1 000 V	21,7	15,0	130,6	8,4% - 21%	Año 10	5,88% - 14,7%	VCR
61	8708.40	Cajas de cambio	70,9	501,4	3.274,3	6% - 18,6%	Año 1 - Año 2	0%	VCR
62	8708.99	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705	23,6	224,6	2.582,4	6% - 25%	Año 1 - Año 2	0%	VCR
63	9406.00	Construcciones prefabricadas	10,1	8,8	31,3	10%	Año 10	7%	VCR

TABLA N°2: ARGENTINA-CHILE-COREA¹⁸⁹ (total 71 subpartidas)

SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotCor	Cor_NMF	Pref_CL	CL_Paga	Norma de Origen
1 1601.00	Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; preparaciones alimenticias a base de estos productos	6,1	0,3	19,9	18% - 30%	Año 10	10,46% - 16,35%	CC
2 1604.20	Las demás preparaciones y conservas de pescado	11,6	4,1	11,7	20%	Año 0 - Año 5	0% - 3,34%	CC
3 1605.20	Preparaciones y conservas de Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia	12,5	0,0	60,1	20%	Año 0 - Año 5	0% - 3,34%	CC
4 1605.90	Preparaciones y conservas de los demás crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos	166,8	1,3	154,6	20%	Año 0 - Año 10	0% - 10,9%	CC
5 1704.90	Los demás artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)	7,4	88,6	53,9	8%	Año 5	1,34%	CP y VCR
6 1806.31	Chocolate rellenos	8,8	0,8	57,5	8%	Año 5	1,34%	CP y VCR
7 1806.32	Chocolate sin rellenar	8,7	8,3	11,9	8%	Año 5	1,34%	CP y VCR
8 1901.10	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor	18,7	94,7	19,9	8% - 40%	Año 5 - Año 16	1,34% - 36,4%	CP y VCR
9 2005.90	Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas	19,6	0,9	120,7	20%	Año 5	3,34%	CP y VCR
10 2007.99	Las demás confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	112,0	33,9	7,2	30%	Año 5 - Año 7	5,01% - 11,25%	CP y VCR
11 2008.70	Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas conservados al natural o en almibar	63,0	31,2	9,0	45% - 50%	Año 7	17,06% - 18,75%	CP y VCR
12 2009.69	Los demás jugos de uva, incluido el mosto de uva	45,8	172,7	21,3	45%	Año 7	17,06%	CP y VCR
13 2009.79	Los demás jugos de manzana	41,8	64,8	8,5	45%	Año 10	24,8%	CP y VCR
14 2009.80	Jugos de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza	64,9	25,9	30,0	30% - 50%	Año 5 - Año 10	5,01% - 27,25%	CP y VCR
15 2101.20	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate	15,0	0,6	11,3	40%	Año 10	21,8%	CP
16 2104.10	Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados	5,2	5,9	26,1	18% - 30%	Año 0 - Año 7	0% - 7,2%	CP
17 2203.00	Cerveza de malta	6,8	15,9	30,6	30%	Año 5	5,01%	CP y VCR
18 2710.19	Los demás gasolinás, incluye kerosene y las utilizadas para aviación	198,3	1.341,7	943,8	5% - 8%	Año 0	0%	CP
19 2923.20	Lecitinas y demás fosfoaminolípidos	0,0	9,6	7,6	6,5%	Año 0	0%	CP y VCR
20 2932.13	Alcohol furfúrico y alcohol tetrahidrofurfúrico	0,0	2,6	17,3	6,5%	Año 0	0%	CP y VCR
21 2936.26	Vitamina B12 y sus derivados	0,0	0,9	6,1	6,5%	Año 0	0%	CP y VCR
22 3003.39	Los demás medicamentos que contengan hormonas u otros productos de la partida 29.37, sin antibióticos y que no contenga insulina		1,4	1,8	8%	Año 0	0%	CP
23 3004.90	Los demás medicamentos mezclados	50,6	284,0	1.417,1	8%	Año 0	0%	CP
24 3302.10	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas	4,5	29,6	73,0	8% - 30%	Año 0	0%	CP
25 3303.00	Perfumes y aguas de tocador	8,5	11,5	66,6	8%	Año 0	0%	CP
26 3304.99	Las demás preparaciones de belleza (cremas, bases, bronceadores, los demás)	28,9	22,1	444,5	8%	Año 0	0%	CP
27 3305.10	Champúes	4,7	19,8	48,6	8%	Año 0	0%	CP
28 3305.90	Las demás preparaciones capilares	4,2	28,9	64,0	8%	Año 0	0%	CP
29 3806.90	Los demás colofonias y ácidos resínicos, y sus derivados; esencia y aceites de colofonia; gomas fundidas		11,0	11,7	6,5%	Año 0	0%	CP
30 3808.20	Fungicidas	27,9	11,8	53,7	6,5%	Año 0	0%	CP

¹⁸⁹ **Definiciones del encabezado de la TABLA N°2:**

XtotCL: Exportaciones totales de Chile en US\$ millones

XtotAR: Exportaciones totales de Argentina en US\$ millones

MtotCor: Importaciones totales de Corea en US\$ millones

Corea_NMF: Arancel Nación Más Favorecida de Corea

CL_Paga: arancel que paga el producto chileno en Corea gracias al TLC

Norma de Origen: Norma de Origen requerida por Corea

	SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotCor	Cor_NMF	Pref_CL	CL_Paga	Norma de Origen
31	3817.00	Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos (excepto las de las partidas 2707 ó 2902)		25,5	34,1	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
32	3823.19	Los demás ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado	0,0	16,5	30,7	8%	Año 0	0%	CSP
33	3824.90	Los demás mezclas que contengan derivados perhalogenados de hidrocarburos acíclicos con dos halógenos diferentes, por lo menos	10,9	291,9	1.857,1	5% - 8%	Año 0	0%	CSP
34	3901.10	Polietileno de densidad inferior a 0,94	21,2	76,1	61,0	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
35	3902.10	Polipropileno	23,6	64,1	25,7	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
36	3902.20	Poliisobutileno	0,0	15,3	5,4	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
37	3903.19	Los demás poliestireno	0,0	8,3	47,2	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
38	3906.90	Los demás polímeros acrílicos en formas primarias	7,5	14,1	185,8	8%	Año 0	0%	CP o VCR
39	3913.10	Ácido algínico, sus sales y sus ésteres	12,3	0,1	12,6	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
40	3920.10	Las demás placas, laminas, hojas y tiras, de plástico de polímeros de etileno	52,5	117,2	91,1	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
41	3920.20	Las demás placas, laminas, hojas y tiras, de plástico de polímeros de propileno	44,5	19,7	73,2	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
42	3920.51	Las demás placas, laminas, hojas y tiras, de plástico de poli(metacrilato de metilo)		1,2	68,4	6,5%	Año 0	0%	CP o VCR
43	3923.10	Cajas, cajones, jaulas y artículos similares	31,4	36,7	262,7	8%	Año 0	0%	CP o VCR
44	3923.21	Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos de polímeros de etileno	14,9	10,7	23,4	8%	Año 0	0%	CP o VCR
45	3923.50	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	7,1	22,7	23,5	8%	Año 0	0%	CP o VCR
46	3923.90	Los demás artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico	7,7	34,8	93,9	8%	Año 0	0%	CP o VCR
47	3926.90	Las demás manufacturas de plástico (empaquetaduras, boyas para redes de pesca, correas transportadoras y las demás)	10,6	23,9	464,9	8%	Año 0	0%	CP o VCR
48	4002.59	Los demás caucho acrílico/nitró-butadieno	0,0	2,8	19,3	8%	Año 0	0%	CP
49	4011.10	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho de los tipos utilizados en automóviles de turismo, incluidos los del tipo familiar (break o station wagon) y los de carreras	106,8	171,5	204,2	8%	Año 0	0%	CP
50	4418.20	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	92,1	1,0	23,1	8%	Año 5	1,34%	CP

	SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotCor	Cor_NMF	Pref_CL	CL_Paga	Norma de Origen
51	5112.11	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado de peso inferior o igual a 200 g/m2	13,1	0,0	29,5	13%	Año 0	0%	CP con excepciones
52	5112.19	Los demás tejidos de lana peinada o pelo fino peinado	5,8	0,0	48,3	13%	Año 0	0%	CP con excepciones
53	5402.42	Los demás hilados sencillos sin torsión o con una torsión inferior o igual a 50 vueltas por metro de poliésteres parcialmente orientados		10,0	0,3	8%	Año 0	0%	CC
54	5503.30	Fibras sintéticas discontinuas, sin cardar, peinar ni transformar de otro modo para la hilatura acrílicas o modacrílicas		2,3	9,7	8%	Año 0	0%	CC con excepciones
55	5509.32	Hilados de fibras sintéticas discontinuas (excepto el hilo de coser) sin acondicionar para la venta al por menor retorcidos o cableados	7,6	2,0	139,1	8%	Año 0	0%	CC con excepciones
56	5603.93	Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida o estratificada de peso superior a 70 g/m2 pero inferior o igual a 150 g/m2		2,3	28,4	8%	Año 0	0%	CC
57	6203.11	Trajes (ambos o ternos) de lana o pelo fino	4,7	0,0	67,0	13%	Año 0	0%	CC con excepciones
58	6203.31	Chaquetas (sacos) de lana o pelo fino	5,3	0,0	28,4	13%	Año 0	0%	CC con excepciones
59	6305.33	Los demás sacos (bolsas) y talegas, para envasar de tiras o formas similares, de polietileno o polipropileno	7,6	2,1	37,3	8%	Año 0	0%	CC con excepciones
60	7308.20	Construcciones de torres y castilletes, y sus partes de fundición, hierro o acero	16,9	11,9	12,6	8%	Año 0	0%	CP o VCR
61	7321.11	Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluidas las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barcacoas (parrillas), braseros, hornillos de gas, de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	7,2	1,0	11,7	8%	Año 0	0%	CSP con excepciones
62	7326.90	Las demás manufacturas de hierro o acero	15,0	123,0	980,9	8%	Año 0	0%	CP con excepciones
63	7607.20	Hojas y tiras, delgadas, de aluminio, incluso impresas o fijadas sobre papel, cartón, plástico o soportes similares, de espesor inferior o igual a 0,2 mm con soporte	13,6	9,0	40,6	8%	Año 0	0%	CP
64	7608.20	Tubos de aleaciones de aluminio	0,0	9,1	35,5	8%	Año 0	0%	CP con excepciones
65	7612.90	Los demás depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio, incluidos los envases tubulares rígidos o flexibles, para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual a 300 l	12,7	18,8	44,4	8%	Año 0	0%	CP
66	8311.10	Electrodos recubiertos para soldadura de arco, de metal común	10,6	8,3	16,9	8%	Año 0	0%	CC o VCR
67	8409.99	Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 8407 u 8408	8,2	74,9	861,0	5% - 8%	Año 0	0%	CP
68	8413.91	Partes de Bombas	12,8	45,5	218,6	8%	Año 0	0%	CP
69	8418.50	Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío	25,4	15,8	22,9	8%	Año 0	0%	CSP con excepciones
70	8418.99	Las demás máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor (excepto las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 8415)	11,7	26,4	32,6	8%	Año 0	0%	CP
71	8481.80	Los demás artículos de grifería y órganos similares	17,9	59,3	1.166,8	8%	Año 0	0%	Cp o CSP y VCR

TABLA N°3: ARGENTINA-CHILE-ESTADOS UNIDOS¹⁹⁰ (total 76 subpartidas)

SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotEEUU	EEUU_NMF	Pref_CL	CL_Paga	Norma de Origen	
1	1602.32	Las demás preparaciones y conservas de gallo o gallina	0,8	15,2	63,9	6,4%	A	0%	CC
2	1604.20	Las demás preparaciones y conservas de pescado	11,6	4,1	98,7	0% - 10%	A - F	0%	CC
3	1605.10	Preparaciones y conservas de Cangrejos (excepto macruros)	12,0	0,6	542,0	0% - 10%	A - F	0%	CC
4	1901.90	Las demás preparaciones en base a productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 10% en peso	12,7	87,4	190,9	0% - Esp.	A - B - D - F - Cuotas	0% - Esp.	CC con excepciones
5	1902.19	Las demás pastas alimenticias que no contengan huevo	6,6	21,7	342,9	0% - 6,4%	A - F	0%	CC
6	1902.20	Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma	0,5	4,0	51,7	6,4%	A	0%	CC
7	1904.90	Los demás productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado	46,1	0,3	112,3	14%	A	0%	CC
8	2101.12	Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café	0,9	0,4	10,8	8,5% - Esp.	A - Cuotas	0% - Esp.	CC
9	2101.20	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate	15,0	0,6	109,5	0% - Esp.	A - F - Cuotas	0% - Esp.	CC
10	2710.11	Aceites livianos (Gasolinas) y preparaciones	579,4	2.533,6	36.002,6	7% - Esp.	A - B	0%	CP con excepciones
11	3506.10	Productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg	4,9	10,3	129,9	2,1% - 6,5%	A	0%	CP o CSP y VCR
12	3808.10	Insecticidas	6,6	46,9	123,4	0% - 6,5%	A - F	0%	CP y VCR
13	3808.20	Fungicidas	27,9	11,8	184,0	0% - 6,5%	A - F	0%	CP y VCR
14	3808.30	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	4,4	145,5	279,5	0% - 6,5%	A - F	0%	CSP con excepciones
15	3808.40	Desinfectantes	1,1	10,4	13,4	5% - 6,5%	A	0%	CSP
16	3824.90	Los demás mezclas que contengan derivados perhalogenados de hidrocarburos acíclicos con dos halógenos diferentes, por lo menos	10,9	291,9	1.484,8	0% - Esp.	A - F	0%	CSP y VCR
17	3901.10	Poliétileno de densidad inferior a 0,94	21,2	76,1	472,8	6,5%	A	0%	CP y VCR
18	3902.10	Polipropileno	23,6	64,1	281,9	6,5%	A	0%	CP y VCR
19	3902.30	Copolímeros de propileno	9,4	25,2	184,8	6,5%	A	0%	CP y VCR
20	3903.11	Poliestireno expandible	11,9	4,1	374,4	6,5%	A	0%	CP y VCR
21	3904.22	Los demás polímeros de cloruro de vinilo plastificados	0,8	27,6	47,4	6,5%	A	0%	CP y VCR
22	3906.90	Los demás polímeros acrílicos en formas primarias	7,5	14,1	479,9	0% - 6,3%	A - F	0%	CP y VCR
23	3919.10	Placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas, autoadhesivas, de plástico, en rollos de anchura inferior o igual a 20 cm	4,4	29,4	355,4	5,8% - 6,5%	A	0%	CSP con excepciones
24	3924.10	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina	3,4	8,6	1.377,9	3,4% - 6,5%	A	0%	CP
25	3926.90	Las demás manufacturas de plástico (empaquetaduras, boyas para redes de pesca, correas transportadoras y las demás)	10,6	23,9	4.110,6	0% - 6,5%	A - F	0%	CP
26	4412.22	Madera contrachapada que tengan, por lo menos, una hoja distinta de coníferas y una de maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo		0,0	583,4	0% - 8%	A - F	0%	CP
27	4421.90	Las demás manufacturas de madera	3,3	13,4	1.149,3	0% - Esp.	A - F	0%	CP
28	5112.11	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado de peso inferior o igual a 200 g/m2	13,1	0,0	59,7	7% - 25%	A	0%	CP con excepciones
29	5208.12	Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso inferior o igual a 200 g/m2 crudo de ligamento tafetán, de peso superior a 100 g/m2		1,8	41,0	7% - 10,5%	A	0%	CP con excepciones
30	5209.42	Tejidos de mezclilla («denim»)	32,4	4,3	169,3	8,4%	A	0%	CP con excepciones

¹⁹⁰ **Definiciones del encabezado de la TABLA N°3:**

XtotCL: Exportaciones totales de Chile en US\$ millones

XtotAR: Exportaciones totales de Argentina en US\$ millones

MtotEEUU: Importaciones totales de Estados Unidos en US\$ millones

EEUU_NMF: Arancel Nación Más Favorecida de Estados Unidos

CL_Paga: arancel que paga el producto chileno en Estados Unidos gracias al TLC

Norma de Origen: Norma de Origen requerida por Estados Unidos

SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotEEUU	EEUU_NMF	Pref_CL	CL_Paga	Norma de Origen
31	5513.41		0,4	7,9	14,9%	A	0%	CP con excepciones
32	6001.10	1,9	0,0	6,5	9% - 17,2%	A	0%	CC con excepciones
33	6109.10	0,8	10,4	3.514,4	16,5%	A	0%	CC con excepciones
34	6109.90	2,3	5,6	604,5	2,6% - 32%	A	0%	CC con excepciones
35	6110.19	0,0	0,1	43,7	16%	A	0%	CC con excepciones
36	6110.30	1,2	3,1	3.481,2	6% - 32%	A	0%	CC con excepciones
37	6111.20	0,2	2,8	1.589,5	8,1% - 19,7%	A	0%	CC con excepciones
38	6112.41	0,2	2,4	652,1	24,9%	A	0%	CC con excepciones
39	6114.30	0,1	3,5	351,5	14,9% - 32%	A	0%	CC con excepciones
40	6115.11	1,4	0,1	125,2	16%	A	0%	CC con excepciones
41	6115.20	0,6	0,1	28,5	2,7% - 14,6%	A	0%	CC con excepciones
42	6115.93	0,4	0,4	423,9	0% - 18,8%	A - F	0%	CC con excepciones
43	6203.11	4,7	0,0	546,0	7,5% - Esp.	A	0%	CC con excepciones
44	6203.12	0,5	0,1	74,9	17,5% - Esp.	A	0%	CC con excepciones
45	6203.31	5,3	0,0	370,2	17,5%	A	0%	CC con excepciones
46	6203.33	0,2	0,1	97,7	22% - 27,3%	A	0%	CC con excepciones
47	6203.39	0,6	0,0	89,7	1% - 27,3%	A	0%	CC con excepciones
48	6203.41	1,7	0,0	312,6	7,6% - Esp.	A	0%	CC con excepciones
49	6203.42	35,1	4,6	5.276,0	0% - 16,6%	A - F	0%	CC con excepciones
50	6203.43	0,3	0,5	1.224,4	0% - Esp.	A - F	0%	CC con excepciones
51	6203.49	0,3	0,1	203,4	0% - 27,9%	A - F	0%	CC con excepciones
52	6204.33	0,3	0,2	302,0	2,8% - Esp.	A	0%	CC con excepciones
53	6204.61	0,0	0,0	208,2	7,6% - 13,6%	A	0%	CC con excepciones
54	6204.62	18,3	5,9	5.831,2	0% - 16,6%	A - F	0%	CC con excepciones
55	6204.63	0,3	0,5	1.146,9	0% - 28,6%	A - F	0%	CC con excepciones
56	6205.20	0,4	3,3	2.533,8	8,7% - 19,7%	A	0%	CC con excepciones
57	6212.20	0,4	0,2	130,6	20%	A	0%	CC con excepciones
58	6302.32	0,6	3,4	108,1	11,4% - 14,9%	A	0%	CC con excepciones
59	6305.33	7,6	2,1	169,9	8,4%	A	0%	CC con excepciones
60	6307.90	1,2	3,1	2.316,8	0% - 7,9%	A - F	0%	CC con excepciones

SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotEEUU	EEUU_NMF	Pref_CL	CL_Paga	Norma de Origen
61	6401.92	1,6	0,9	61,3	0% - 37,5%	A - F - L	0% - 28,1%	CP con excepciones y VCR
62	6402.99	0,1	0,0	16,3	3% - Esp.	A - L	0% - Esp. Rebajado	CP con excepciones y VCR
63	6403.19	0,8	0,3	195,6	0% - 10%	A - F	0%	CP con excepciones y VCR
64	6403.99	3,4	8,2	7.899,9	5% - 10%	A	0%	CP con excepciones y VCR
65	6404.11	0,3	0,5	384,3	10,5% - Esp.	A - L	0% - 15%	CP con excepciones y VCR
66	6404.19	0,1	5,1	568,7	7,5% - Esp.	A - L	0% - 28,1%	CP con excepciones y VCR
67	7113.11	0,5	0,3	1.309,0	5% - 13,5%	A	0%	CP con excepciones
68	7117.19	0,5	2,1	851,5	0% - 11%	A - F	0%	CP con excepciones
69	7307.92	2,2	4,0	174,5	0% - 6,2%	A - F	0%	CC
70	7318.11	0,3	0,2	18,3	12,5%	C	4,7%	CP con excepciones
71	7318.15	2,7	6,3	1.698,7	0% - 8,5%	A - F	0%	CP con excepciones
72	7326.90	15,0	123,0	2.617,8	0% - 8,6%	A - B - F	0%	CP con excepciones
73	7606.92	0,0	0,2	74,4	3% - 6,5%	A	0%	CP con excepciones
74	8503.00	0,9	4,6	1.996,8	0% - 6,5%	A - F	0%	CP
75	9404.29	4,3	2,3	82,8	3% - 6%	A	0%	CC
76	9404.90	1,6	3,4	1.894,5	4,4% - 12,8%	A	0%	CC con excepciones

TABLA N°4: ARGENTINA-CHILE-MEXICO¹⁹¹ (total 66 subpartidas)

SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotMX	MX NMF 2008	Pref_CL	CL_Paga	Normas de Origen	
1	1604.20	Las demás preparaciones y conservas de pescado	11,6	4,1	29,1	20%	Inmediata	0%	CC
2	1605.20	Preparaciones y conservas de Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia	12,5	0,0	37,2	20%	Inmediata	0%	CC
3	1702.60	Las demás fructosas y jarabe de fructosa, con un contenido de fructosa sobre producto seco, superior al 50 % en peso, excepto el azúcar invertido	0,0	3,9	145,9	210%	Inmediata	0%	CC
4	2005.90	Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas	19,6	0,9	6,5	20%	Inmediata	0%	CC
5	2008.19	Los demás frutos de cáscaras y semillas, incluidas las mezclas	10,3	0,4	80,6	20%	Inmediata	0%	CC
6	2008.60	Cerezas conservados al natural o en almibar	10,7	1,1	9,7	20%	Inmediata	0%	CC
7	2008.92	Mezclas de frutas u otros frutos conservados al natural o en almibar	15,0	1,4	18,5	20%	Inmediata	0%	CC
8	2101.20	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate	15,0	0,6	12,7	20%	Inmediata	0%	CC
9	2106.90	Las demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte	174,2	56,1	553,2	10% - 20%	Inmediata	0%	CC con excepciones
10	2825.70	Oxidos e hidróxidos de molibdeno	238,6	0,0	2,3	7%	Inmediata	0%	CP
11	2843.90	Los demás compuestos; amalgamas de metal precioso		25,1	298,8	0% - 7%	Inmediata	0%	CSP y VCR
12	2923.20	Lectinas y demás fosfoaminolípidos	0,0	9,6	4,8	7%	Inmediata	0%	CP
13	3004.90	Los demás medicamentos mezclados	50,6	284,0	1.785,8	0% - 20%	Inmediata	0%	CP con excepciones y VCR
14	3302.10	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas	4,5	29,6	454,7	7% - 20%	Inmediata	0%	CP con excepciones
15	3303.00	Perfumes y aguas de tocador	8,5	11,5	180,2	15% - 20%	Inmediata	0%	CP y VCR
16	3304.99	Las demás preparaciones de belleza (cremas, bases, bronceadores, los demás)	28,9	22,1	230,4	15% - 20%	Inmediata	0%	CP o CSP y VCR
17	3305.10	Champúes	4,7	19,8	23,2	15%	Inmediata	0%	CP o CSP y VCR
18	3305.90	Las demás preparaciones capilares	4,2	28,9	65,9	10%	Inmediata	0%	CP o CSP y VCR
19	3502.20	Lactoalbúmina, incluidos los concentrados de dos o más proteínas del lactosuero		8,9	15,6	10%	Inmediata	0%	CSP
20	3808.20	Fungicidas	27,9	11,8	36,1	0% - 10%	Inmediata	0%	CP y VCR
21	3817.00	Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos (excepto las de las partidas 2707 ó 2902)		25,5	317,8	0% - 10%	Inmediata	0%	CP
22	3823.19	Los demás ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado	0,0	16,5	13,7	7% - 10%	Inmediata	0%	CSP
23	3824.90	Los demás mezclas que contengan derivados perhalogenados de hidrocarburos acíclicos con dos halógenos diferentes, por lo menos	10,9	291,9	679,7	7% - 10%	Inmediata	0%	CSP y VCR
24	3902.10	Poliisobutileno	23,6	64,1	879,4	7%	Inmediata	0%	CP
25	3902.20	Poliisobutileno	0,0	15,3	11,5	0% - 7%	Inmediata	0%	CP
26	3902.30	Copolímeros de propileno	9,4	25,2	268,2	7%	Inmediata	0%	CP
27	3903.19	Los demás poliestireno	0,0	8,3	250,3	7% - 10%	Inmediata	0%	CP o VCR
28	3920.10	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico de polímeros de etileno	52,5	117,2	366,3	0% - 10%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
29	3920.20	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico de polímeros de propileno	44,5	19,7	237,0	7% - 10%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
30	3923.10	Cajas, cajones, jaulas y artículos similares	31,4	36,7	1.252,7	20%	Inmediata	0%	CP o VCR

¹⁹¹ **Definiciones del encabezado de la TABLA N°4:**

XtotCL: Exportaciones totales de Chile en US\$ millones

XtotAR: Exportaciones totales de Argentina en US\$ millones

MtotMX: Importaciones totales de México en US\$ millones

MX_NMF: Arancel Nación Más Favorecida de México

CL_Paga: arancel que paga el producto chileno en México gracias al TLC

Normas de Origen: Norma de Origen requerida por México

	SA_6D	Glosa_SA	XtotCL	XtotAR	MtotMX	MX NMF 2008	Pref_CL	CL_Paga	Normas de Origen
31	3923.21	Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos de polímeros de etileno	14,9	10,7	187,8	10%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
32	3926.90	Las demás manufacturas de plástico (empaquetaduras, boyas para redes de pesca, correas transportadoras y las demás)	10,6	23,9	3.013,6	3% - 30%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
33	4011.20	Pneumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho de los tipos utilizados en autobuses y camiones	39,4	40,3	763,2	20%	Inmediata	0%	CP con excepciones
34	4418.20	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	92,1	1,0	26,3	20%	Inmediata	0%	CP
35	4818.40	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares	25,6	116,5	45,1	10%	Inmediata	0%	CC o CP y VCR
36	4819.30	Sacos (bolsas) con una anchura en la base superior o igual a 40 cm	24,9	5,2	26,8	7%	Inmediata	0%	CC o CP y VCR
37	5105.29	Las demás lanas peinadas	7,4	143,2	51,9	0% - 7%	Inmediata	0%	CP o VCR
38	5112.11	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado de peso inferior o igual a 200 g/m2	13,1	0,0	45,2	10%	Inmediata	0%	CP o VCR
39	6006.21	Los demás tejidos de punto crudos o blanqueados		14,0	63,4	10%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
40	6006.31	Los demás tejidos de punto de fibras sintéticas crudos o blanqueados		20,7	10,4	10%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
41	6203.11	Trajera (ambos o ternos) de lana o pelo fino	4,7	0,0	20,2	35%	Inmediata	0%	CP o VCR
42	6305.33	Los demás sacos (bolsas) y talegas, para envasar de tiras o formas similares, de polietileno o polipropileno	7,6	2,1	11,4	20%	Inmediata	0%	CP o VCR
43	7202.70	Ferromolbdeno	694,0	0,1	9,9	7%	Inmediata	0%	CC
44	7306.30	Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alea	17,1	10,8	130,3	0% - 10%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
45	7308.90	Las demás construcciones y sus partes de fundición, hierro o acero	19,5	26,4	121,1	15% - 20%	Inmediata	0%	CP con excepciones o VCR
46	7321.11	Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluidas las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barcacos (parrillas), braseros, hornillos de gas, de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles	7,2	1,0	19,0	20%	Inmediata	0%	CP o VCR
47	7326.90	Las demás manufacturas de hierro o acero	15,0	123,0	2.200,4	0% - 10%	Inmediata	0%	CP con excepciones
48	7607.20	Hojas y tiras, delgadas, de aluminio, incluso impresas o fijadas sobre papel, cartón, plástico o soportes similares, de espesor inferior o igual a 0,2 mm con soporte	13,6	9,0	86,8	7% - 10%	Inmediata	0%	CP
49	7608.20	Tubos de aleaciones de aluminio	0,0	9,1	101,7	7% - 10%	Inmediata	0%	CP con excepciones
50	7612.90	Los demás depósitos, botes, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio, incluidos los envases tubulares rígidos o flexibles, para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual a 300 l	12,7	18,8	91,7	0% - 20%	Inmediata	0%	CP
51	8302.42	Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares para muebles	8,1	0,4	110,8	20%	Inmediata	0%	CP
52	8418.10	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas	27,0	6,4	29,4	20%	Inmediata	0%	CSP con excepciones o VCR
53	8418.50	Los demás armarios, arcones (cofrés), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío	25,4	15,8	127,7	15% - 20%	Inmediata	0%	CP o VCR
54	8431.43	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de sondeo o perforación de las subpartidas 8430 41 u 8430 49	14,8	12,9	242,1	7% - 11%	Inmediata	0%	CP o CSP con VCR
55	8450.11	Máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado totalmente automáticas	11,3	11,1	37,3	0% - 20%	Inmediata	0%	CSP con excepciones
56	8474.10	Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar o lavar	11,8	1,1	47,0	0% - 20%	Inmediata	0%	CP o CSP y VCR
57	8474.90	Partes de máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, pulverizar, mezclar, amasar o sobar, tierra, piedra u otra materia mineral sólida	29,1	0,7	79,4	7%	Inmediata	0%	CP
58	8481.80	Los demás artículos de granjería y órganos similares	17,9	59,3	870,4	0% - 15%	Inmediata	0%	CP o CSP con VCR
59	8536.20	Disyuntores	0,0	12,0	162,2	7% - 10%	Inmediata	0%	CP con excepciones y VCR
60	8544.59	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 80 V pero inferior o igual a 1.000 V que no estén provistos de piezas de conexión	0,3	1,7	669,9	7% - 10%	Inmediata	0%	CSP con excepciones o VCR
61	8544.60	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1 000 V	21,7	15,0	65,3	10%	Inmediata	0%	CSP con excepciones o VCR
62	8708.40	Cajas de cambio	70,9	501,4	1.187,6	7% - 10%	Inmediata	0%	CP o VCR
63	8708.99	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705	23,6	224,6	3.646,4	0% - 10%	Inmediata	0%	CP o VCR
64	9403.50	Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	4,3	3,6	44,8	15%	Inmediata	0%	CC o CSP y VCR
65	9403.90	Partes de los demás muebles	7,3	6,4	96,6	7%	Inmediata	0%	CP
66	9406.00	Construcciones prefabricadas	10,1	8,8	315,1	15%	Inmediata	0%	CC

Anexo II

Análisis Multicriterio

MPP 1.1. Alimentos, bebidas y tabaco a China

Criterio	Posición	1604.19		1704.90		1806.90		1901.10		1901.90	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	692	-56,8021	876	-58,8501	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	1.406	40,9238	86.513	64,1821	125.206	66,2691	64.363	62,5123	44.342	60,4086
Expo. Total Chile (-)	-13	83.929	-64,0109	5.938	-49,0573	20.845	-56,1470	22.878	-56,6724	11.494	-52,7861
Impo. Total China (+)	11	1.353	34,4443	43.032	50,9717	55.259	52,1664	604.522	63,5955	237.924	59,1408
Expo. Total China (-)	-8	1.065.678	-48,2210	368.544	-44,5319	45.825	-37,2888	876	-23,5400	22.958	-34,8875
Total	100	-36,8638		-35,2376		-33,8504		45,8953		31,8758	
Ranking		13		12		11		2		3	

Criterio	Posición	1904.10		2008.19		2008.30		2009.80		2104.10	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	1	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	8	-18,0618	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	16.770	54,9189	529	35,4049	3.380	45,8759	21.790	56,3973	5.255	48,3674
Expo. Total Chile (-)	-13	18.199	-55,3806	8.161	-50,8527	0	0,0000	71.226	-63,0843	3.154	-45,4852
Impo. Total China (+)	11	15.499	46,0933	11.322	44,5932	75.852	53,6796	9.882	43,9433	14.947	45,9201
Expo. Total China (-)	-8	104.348	-40,1479	252.418	-43,2170	260.532	-43,3269	73.614	-38,9357	28.729	-35,6666
Total	100	5,4838		-14,0715		56,2287		-19,7411		13,1358	
Ranking		5		8		1		9		4	

Criterio	Posición	2106.90		2202.90		2309.90		2402.20	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	3	-9,5424	0	0,0000	1.615	-64,1635	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	8	-18,0618	20	-26,0206	1.163	-61,3116	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	55.337	61,6592	22.846	56,6645	146.798	67,1674	13.654	53,7584
Expo. Total Chile (-)	-13	254.309	-70,2697	2.849	-44,9110	23.537	-56,8328	31.605	-58,4968
Impo. Total China (+)	11	325.201	60,6337	40.599	50,6937	191.372	58,1007	76.027	53,6906
Expo. Total China (-)	-8	468.373	-45,3647	65.737	-38,5425	390.708	-44,7348	279.600	-43,5723
Total	100	-20,9458		-2,1159		-101,7746		5,3799	
Ranking		10		7		14		6	

MPP 1.2. Alimentos, bebidas y tabaco a Corea del Sur

Criterio	Posición	1601.00		1604.20		1605.20		1605.90		1704.90	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	193	-45,7111
Impo. desde Chile (-)	-20	37	-31,3640	0	0,0000	0	0,0000	1.720	-64,7106	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	406	33,9108	5.813	48,9372	11	13,5381	1.512	41,3342	86.513	64,1821
Expo. Total Chile (-)	-13	7.054	-50,0297	3.328	-45,7884	13.521	-53,7031	161.035	-67,6900	5.938	-49,0573
Impo. Total Corea (+)	11	19.871	47,2804	11.702	44,7509	54.883	52,1338	129.964	56,2521	60.946	52,6344
Expo. Total Corea (-)	-8	245	-19,1133	33.144	-36,1632	856	-23,4598	36.562	-36,5042	61.877	-38,3322
Total	100	-19,3158	11,7364			-11,4910		-71,3185		-16,2842	
Ranking		11		6		8		16		9	

Criterio	Posición	1806.31		1806.32		1901.10		2005.90		2007.99	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	233	-47,3471
Expo. Total Argentina (+)	13	896	38,3800	8.289	50,9405	64.363	62,5123	1.618	41,7167	26.831	57,5723
Expo. Total Chile (-)	-13	3.224	-45,6091	4.456	-47,4363	22.878	-56,6724	17.528	-55,1685	95.212	-64,7230
Impo. Total Corea (+)	11	40.219	50,6487	5.922	41,4972	21.428	47,6408	79.277	53,8906	8.643	43,3033
Expo. Total Corea (-)	-8	839	-23,3901	501	-21,5987	31.617	-35,9994	91.680	-39,6982	2.666	-27,4069
Total	100	20,0295	23,4027			17,4813		0,7406		-38,6014	
Ranking		3		2		4		7		14	

Criterio	Posición	2008.70		2009.69		2009.79		2009.80		2101.20	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	1.128	-61,0462	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	147	-43,3463	9.050	-79,1330	790	-57,9525	33	-30,3703	193	-45,7111
Expo. Total Argentina (+)	13	19.511	55,7736	125.813	66,2964	41.412	60,0226	41.412	60,0226	718	37,1296
Expo. Total Chile (-)	-13	68.080	-62,8293	66.415	-62,6895	40.296	-59,8684	71.226	-63,0843	13.638	-53,7518
Impo. Total Corea (+)	11	3.778	39,3499	30.419	49,3146	7.579	42,6757	23.100	47,9997	10.417	44,1952
Expo. Total Corea (-)	-8	56	-13,9855	170	-17,8436	100	-16,0000	16.219	-33,6802	2.289	-26,8772
Total	100	-25,0376	-105,1012			-31,1226		-19,1124		-45,0153	
Ranking		12		17		13		10		15	

Criterio	Posición	2104.10		2203.00	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	1	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	5.255	48,3674	18.350	55,4273
Expo. Total Chile (-)	-13	3.154	-45,4852	3.030	-45,2588
Impo. Total Corea (+)	11	10.694	44,3205	37.156	50,2703
Expo. Total Corea (-)	-8	11.618	-32,5211	41.831	-36,9720
Total	100	14,6817	23,4668		
Ranking		5		1	

MPP 1.3. Alimentos, bebidas y tabaco a Estados Unidos

Criterio	Posición	1602.32		1604.20		1605.10		1901.90		1902.19	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	884	-58,9290	392	-51,8657
Impo. desde Chile (-)	-20	221	-46,8878	1.985	-65,9552	4.352	-72,7738	999	-59,9913	1.649	-64,3444
Expo. Total Argentina (+)	13	14.904	54,2529	5.813	48,9372	154	28,4378	44.342	60,4086	13.367	53,6384
Expo. Total Chile (-)	-13	11.668	-52,8710	3.328	-45,7884	11.547	-52,8121	11.494	-52,7861	9.567	-51,7501
Impo. Total EE.UU. (+)	11	69.621	53,2701	128.191	56,1864	462.838	62,3197	198.574	58,2771	406.134	61,6954
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	210.825	-42,5914	52.865	-37,7853	30.827	-35,9115	293.136	-43,7366	118.689	-40,5953
Total	100	-34,8271		-44,4053		-70,7398		-96,7573		-93,2217	
Ranking		3		5		6		8		7	

Criterio	Posición	1902.20		1904.90		2101.12		2101.20	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	204	-46,1926	0	0,0000	0	0,0000	50	-33,9794
Impo. desde Chile (-)	-20	10	-20,0000	0	0,0000	0	0,0000	7.480	-77,4780
Expo. Total Argentina (+)	13	1.368	40,7691	101	26,0562	413	34,0074	718	37,1296
Expo. Total Chile (-)	-13	385	-33,6110	48.752	-60,9439	16.043	-54,6687	13.638	-53,7518
Impo. Total EE.UU. (+)	11	61.719	52,6946	132.121	56,3307	15.772	46,1768	133.033	56,3636
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	43.989	-37,1468	93.164	-39,7540	44.761	-37,2072	140.555	-41,1828
Total	100	-43,4866		-18,3110		-11,6918		-112,8988	
Ranking		4		2		1		9	

MPP 1.4. Alimentos bebidas y tabaco a México

Criterio	Posición	1604.20		1605.20		1702.60		2005.90		2008.19	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	2	-6,0206	11	-20,8279
Impo. desde Chile (-)	-20	178	-45,0084	0	0,0000	0	0,0000	588	-55,3875	1.430	-63,1067
Expo. Total Argentina (+)	13	5.813	48,9372	11	13,5381	4.482	47,4691	1.618	41,7167	529	35,4049
Expo. Total Chile (-)	-13	3.328	-45,7884	13.521	-53,7031	3	-6,2026	17.528	-55,1685	8.161	-50,8527
Impo. Total México (+)	11	22.719	47,9203	29.256	49,1284	162.113	57,3080	9.984	43,9924	46.963	51,3893
Expo. Total México (-)	-8	625	-22,3670	57	-14,0470	37.189	-36,5633	29.549	-35,7643	6.327	-30,4096
Total	100	-16,3063		-5,0836		62,0112		-66,6319		-78,4026	
Ranking		3		2		1		6		7	

Criterio	Posición	2008.60		2008.92		2101.20		2106.90	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	5	-13,9794	10	-20,0000	0	0,0000	200	-46,0206
Impo. desde Chile (-)	-20	346	-50,7815	5.344	-74,5573	1.154	-61,2441	70.843	-97,0059
Expo. Total Argentina (+)	13	807	37,7894	890	38,3421	718	37,1296	55.337	61,6592
Expo. Total Chile (-)	-13	11.054	-52,5658	9.814	-51,8940	13.638	-53,7518	254.309	-70,2697
Impo. Total México (+)	11	4.458	40,1405	8.374	43,1523	35.698	50,0791	472.538	62,4188
Expo. Total México (-)	-8	114	-16,4552	27.072	-35,4602	6.603	-30,5579	300.327	-43,8208
Total	100	-55,8520		-100,4172		-58,3451		-133,0390	
Ranking		5		8		4		9	

MPP 2.1. Fármacos y cosméticos a China

Criterio	Posición	3004.90		3302.10		3304.99		3305.10		3305.90	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	14.888	-83,4567	15	-23,5218	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	2	-6,0206	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	358.042	72,2011	34.174	58,9380	7.399	50,2992	18.379	55,4362	29.884	58,1807
Expo. Total Chile (-)	-13	65.883	-62,6441	25.337	-57,2488	33.516	-58,8283	3.971	-46,7857	1.664	-41,8750
Impo. Total China (+)	11	2.912.096	71,1063	147.760	56,8651	503.609	62,7230	17.960	46,7974	24.388	48,2589
Expo. Total China (-)	-8	576.642	-46,0873	25.781	-35,2904	421.394	-44,9975	74.504	-38,9774	54.025	-37,8608
Total	100	-48,8806		-6,2785		9,1965		16,4704		26,7039	
Ranking		5		4		3		2		1	

MPP 2.2. Fármacos y cosméticos a Corea del Sur

Criterio	Posición	3003.39		3004.90		3302.10		3303.00		3304.99	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	1.489	-63,4579	0	0,0000	0	0,0000	6	-15,5630
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	60	-35,5630	0	0,0000	0	0,0000	3.825	-71,6526
Expo. Total Argentina (+)	13	4.114	46,9854	65.883	62,6441	34.174	58,9380	14.917	54,2579	25.337	57,2488
Expo. Total Chile (-)	-13	0	0,0000	358.042	-72,2011	7.399	-50,2992	3.976	-46,7928	33.516	-58,8283
Impo. Total Corea (+)	11	2.263	36,9015	1.679.771	68,4778	69.618	53,2699	81.278	54,0097	511.456	62,7969
Expo. Total Corea (-)	-8	113	-16,4246	239.412	-43,0332	2.172	-26,6949	11.284	-32,4197	328.994	-44,1375
Total	100	67,4623		-83,1334		35,2139		29,0551		-70,1357	
Ranking		1		7		2		4		6	

Criterio	Posición	3305.10		3305.90	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	18.379	55,4362	29.884	58,1807
Expo. Total Chile (-)	-13	3.971	-46,7857	1.664	-41,8750
Impo. Total Corea (+)	11	42.639	50,9279	66.728	53,0674
Expo. Total Corea (-)	-8	10.591	-32,1995	21.534	-34,6650
Total	100	27,3789		34,7081	
Ranking		5		3	

MPP 2.3. Fármacos y cosméticos a México

Criterio	Posición	3004.90		3302.10		3303.00		3304.99		3305.10	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	19.692	-85,8858	908	-59,1617	1.107	-60,8830	5.809	-75,2820	236	-47,4582
Impo. desde Chile (-)	-20	883	-58,9192	29	-29,2480	3	-9,5424	528	-54,4527	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	358.042	72,2011	34.174	58,9380	14.917	54,2579	25.337	57,2488	18.379	55,4362
Expo. Total Chile (-)	-13	65.883	-62,6441	7.399	-50,2992	3.976	-46,7928	33.516	-58,8283	3.971	-46,7857
Impo. Total México (+)	11	1.966.130	69,2297	451.241	62,1985	151.252	56,9767	189.518	58,0542	21.940	47,7536
Expo. Total México (-)	-8	776.764	-47,1223	38.963	-36,7252	102.561	-40,0879	96.714	-39,8839	367.003	-44,5174
Total	100	-113,1405		-54,2976		-46,0715		-113,1439		-35,5715	
Ranking		7		5		3		6		2	

Criterio	Posición	3305.90		4818.40	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	829	-58,3711	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	7	-16,9020	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	29.884	58,1807	97.998	64,8858
Expo. Total Chile (-)	-13	1.664	-41,8750	36.637	-59,3310
Impo. Total México (+)	11	57.079	52,3212	34.904	49,9716
Expo. Total México (-)	-8	320.869	-44,0506	360.663	-44,4568
Total	100	-50,6967		11,0697	
Ranking		4		1	

MPP 3.1. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas a China

Criterio	Posición	9406.00	
		Pond.*	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	19.957	55,9012
Expo. Total Chile (-)	-13	3.708	-46,3988
Impo. Total China (+)	11	35.631	50,0701
Expo. Total China (-)	-8	1.068.920	-48,2316
Total	100	11,3410	
Ranking		1	

MPP 3.2. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas a Corea del Sur

Criterio	Posición	4418.20	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	621	36,3102
Expo. Total Chile (-)	-13	52.492	-61,3612
Impo. Total Corea (+)	11	22.036	47,7745
Expo. Total Corea (-)	-8	2.469	-27,1402
Total	100	-4,4167	
Ranking			1

MPP 3.3. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas a Estados Unidos

Criterio	Posición	4412.22		4421.90		9404.29		9404.90	
		V. Obs."	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	2.149	-66,6447	0	0,0000	56	-34,9638
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	732	-57,2902	0	0,0000	11	-20,8279
Expo. Total Argentina (+)	13	133	27,6101	8.244	50,9098	2.271	43,6308	1.548	41,4670
Expo. Total Chile (-)	-13	0	0,0000	4.710	-47,7493	6.225	-49,3238	2.475	-44,1165
Impo. Total EE.UU. (+)	11	62.832	52,7800	863.732	65,3002	64.592	52,9120	1.736.258	68,6358
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	5.003	-29,5938	216.805	-42,6886	45.314	-37,2499	169.792	-41,8393
Total	100	50,7962		-98,1628		9,9691		-31,6447	
Ranking		1		4		2		3	

" Datos observados en 2006.

MPP 3.4. Maderas, muebles y construcciones prefabricadas a México

Criterio	Posición	9403.50		9403.90		9406.00		4418.20	
		V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	6	-15,5630	11	-20,8279	192	-45,6660	7	-16,9020
Impo. desde Chile (-)	-20	33	-30,3703	5	-13,9794	233	-47,3471	1.953	-65,8140
Expo. Total Argentina (+)	13	1.308	40,5159	4.465	47,4477	19.957	55,9012	621	36,3102
Expo. Total Chile (-)	-13	5.039	-48,1305	6.472	-49,5435	3.708	-46,3988	52.492	-61,3612
Impo. Total México (+)	11	24.164	48,2149	64.305	52,8907	144.835	56,7696	11.721	44,7586
Expo. Total México (-)	-8	63.418	-38,4177	170.101	-41,8457	29.447	-35,7523	50.211	-37,6064
Total	100	-43,7507		-25,8580		-62,4934		-100,6148	
Ranking		2		1		3		4	

MPP 4.1. Metalurgia, maquinaria y autopartes a China

Criterio	Posición	7321.11		7326.90		7419.99		7607.20		7612.90	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	16	-24,0824	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	5	-13,9794	255	-48,1308	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	976	38,8628	58.899	62,0114	732	37,2386	6.015	49,1301	26.581	57,5194
Expo. Total Chile (-)	-13	4.904	-47,9772	9.091	-51,4620	2.085	-43,1484	20.174	-55,9623	11.585	-52,8306
Impo. Total China (+)	11	4.327	39,9981	1.051.238	66,2387	347.156	60,9458	114.147	55,6321	29.682	49,1974
Expo. Total China (-)	-8	920.646	-47,7127	2.896.559	-51,6951	141.094	-41,1961	234.431	-42,9601	111.485	-40,3777
Total	100	-16,8290		-12,9687		-34,2908		5,8398		13,5085	
Ranking		12		11		15		8		5	

Criterio	Posición	8311.10		8418.10		8418.50		8421.21		8450.11	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	34	-30,6296	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	6	-15,5630	0	0,0000	0	0,0000	1	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	9.825	51,9003	377	33,4924	13.427	53,6637	3.286	45,7167	9.530	51,7282
Expo. Total Chile (-)	-13	7.625	-50,4691	14.002	-53,9005	34.457	-58,9846	4.563	-47,5703	4.372	-47,3288
Impo. Total China (+)	11	35.343	50,0313	73.710	53,5428	14.310	45,7120	180.054	57,8094	22.184	47,8064
Expo. Total China (-)	-8	190.952	-42,2474	1.294.303	-48,8963	270.414	-43,4562	238.717	-43,0231	1.399.393	-49,1675
Total	100	9,2151		-31,3246		-33,6947		12,9328		3,0383	
Ranking		7		13		14		6		9	

Criterio	Posición	8479.60		8481.80		8536.20		8544.59		8544.60	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	1.105	-60,8672	1	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	24	-27,6042	0	0,0000	1	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	1.905	42,6386	65.559	62,6162	10.529	52,2910	20.276	55,9908	11.310	52,6950
Expo. Total Chile (-)	-13	0	0,0000	13.078	-53,5150	14	-14,8997	32.718	-58,6922	9.324	-51,6048
Impo. Total China (+)	11	8.145	43,0198	2.788.231	70,8986	154.669	57,0834	1.129.954	66,5837	299.412	60,2390
Expo. Total China (-)	-8	18.500	-34,1374	5.291.115	-53,7884	387.415	-44,7054	1.554.569	-49,5329	188.737	-42,2069
Total	100	51,5211		-62,2600		49,7694		14,3493		19,1223	
Ranking		1		17		2		4		3	

Criterio	Posición	8708.40		8708.99	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	2	-6,0206	16	-24,0824
Impo. desde Chile (-)	-20	33.120	-90,4018	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	454.848	73,5523	96.486	64,7980
Expo. Total Chile (-)	-13	110.693	-65,5736	20.581	-56,0751
Impo. Total China (+)	11	4.986.434	73,6757	1.752.670	68,6807
Expo. Total China (-)	-8	393.027	-44,7554	2.298.898	-50,8922
Total	100	-59,5234		2,4291	
Ranking		16		10	

MPP 4.2. Metalurgia, maquinaria y autopartes a Corea del Sur

Criterio	Posición	7308.20		7321.11		7326.90		7607.20		7608.20	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	763	-57,6505	27	-28,6273	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	1	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	9.339	51,6139	976	38,8628	58.899	62,0114	6.015	49,1301	6.791	49,8151
Expo. Total Chile (-)	-13	4.679	-47,7120	4.904	-47,9772	9.091	-51,4620	20.174	-55,9623	0	0,0000
Impo. Total Corea (+)	11	4.117	39,7604	7.433	42,5828	1.179.276	66,7878	12.787	45,1745	40.661	50,7010
Expo. Total Corea (-)	-8	10.060	-32,0208	21.193	-34,6095	870.341	-47,5175	49.037	-37,5242	49.006	-37,5220
Total	100	11,6415		-1,1410		-27,8308		-27,8092		62,9941	
Ranking		6		10		12		11		1	

Criterio	Posición	7612.90		8311.10		8409.99		8413.91		8418.50	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	8	-18,0618	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	3	-9,5424	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	26.581	57,5194	9.825	51,9003	55.616	61,6876	516	35,2644	13.427	53,6637
Expo. Total Chile (-)	-13	11.585	-52,8306	7.625	-50,4691	8.273	-50,9296	36	-20,2319	34.457	-58,9846
Impo. Total Corea (+)	11	41.437	50,7913	16.117	46,2801	960.726	65,8086	211.841	58,5861	20.950	47,5330
Expo. Total Corea (-)	-8	17.646	-33,9732	30.101	-35,8286	617.645	-46,3259	259.317	-43,3106	23.143	-34,9154
Total	100	21,5069		11,8827		2,6364		30,3080		7,2968	
Ranking		4		5		9		3		7	

Criterio	Posición	8418.99		8481.80	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	16	-24,0824
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	14.106	53,9423	65.559	62,6162
Expo. Total Chile (-)	-13	7.658	0,0000	13.078	-53,5150
Impo. Total Corea (+)	11	32.628	49,6495	980.233	65,9046
Expo. Total Corea (-)	-8	297.946	-43,7931	812.769	-47,2797
Total	100	59,7986		3,6437	
Ranking		2		8	

MPP 4.3. Metalurgia, maquinaria y autopartes a Estados Unidos

Criterio	Posición	7113.11		7117.19		7307.92		7318.11		7318.15	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	20	-26,0206	81	-38,1697	1829	-65,2443	0	0,0000	89	-38,9878
Impo. desde Chile (-)	-20	139	-42,8603	75	-37,5012	0	0,0000	0	0,0000	4	-12,0412
Expo. Total Argentina (+)	13	397	33,7843	1.932	42,7181	5.705	48,8313	342	32,9423	6.545	49,6068
Expo. Total Chile (-)	-13	199	-29,8851	703	-37,0104	440	-34,3649	353	-33,1211	2.795	-44,8030
Impo. Total EE.UU. (+)	11	1.500.825	67,9396	969.932	65,8542	134.855	56,4285	15.756	46,1719	1.227.379	66,9788
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	213.855	-42,6410	124.035	-40,7484	136.448	-41,0797	12.832	-32,8664	930.233	-47,7487
Total	100	-39,6830		-44,8575		-35,4290		13,1268		-26,9951	
Ranking		6		7		5		1		4	

Criterio	Posición	7326.90		7606.92		8503.00	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	1.256	-61,9798	0	0,0000	30	-29,5424
Impo. desde Chile (-)	-20	131	-42,3454	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	58.899	62,0114	6	10,1160	37.011	59,3883
Expo. Total Chile (-)	-13	9.091	-51,4620	46	-21,6159	1.234	-40,1871
Impo. Total EE.UU. (+)	11	2.051.234	69,4322	75.772	53,6746	1.415.241	67,6591
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	1.926.716	-50,2785	26.908	-35,4391	1.585.861	-49,6021
Total	100	-74,6221		6,7357		7,7158	
Ranking		8		3		2	

MPP 4.4. Metalurgia, maquinaria y autopartes a México

Criterio	Posición	7202.70		7306.30		7308.90		7321.11		7326.90	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	603	-55,6063
Impo. desde Chile (-)	-20	3.787	-71,5659	0	0,0000	1.291	-62,2185	1	0,0000	320	-50,1030
Expo. Total Argentina (+)	13	15	15,2892	9.165	51,5077	27.337	57,6778	976	38,8628	58.899	62,0114
Expo. Total Chile (-)	-13	195.591	-68,7875	6.007	-49,1225	23.110	-56,7294	4.904	-47,9772	9.091	-51,4620
Impo. Total México (+)	11	13.408	45,4010	100.496	55,0236	144.296	56,7518	15.594	46,1225	1.690.785	68,5090
Expo. Total México (-)	-8	618	-22,3279	82.861	-39,3468	441.963	-45,1631	109.445	-40,3136	420.819	-44,9928
Total	100	-101,9912		18,0620		-49,6815		-3,3053		-71,6437	
Ranking		19		3		10		6		14	

Criterio	Posición	7607.20		7608.20		7612.90		8302.42		8418.10	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	4	-12,0412	1	0,0000	5	-13,9794	1	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	2.516	-68,0142	0	0,0000	0	0,0000	2.174	-66,7452	1	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	6.015	49,1301	6.791	49,8151	26.581	57,5194	357	33,1847	377	33,4924
Expo. Total Chile (-)	-13	20.174	-55,9623	0	0,0000	11.585	-52,8306	8.028	-50,7599	14.002	-53,9005
Impo. Total México (+)	11	77.511	53,7830	66.441	53,0468	56.232	52,2498	73.394	53,5223	20.408	47,4078
Expo. Total México (-)	-8	1.698	-25,8395	23.750	-35,0053	86.439	-39,4937	75.060	-39,0033	1.548.422	-49,5191
Total	100	-58,9442		67,8566		3,4655		-69,8014		-22,5193	
Ranking		12		1		4		13		7	

Criterio	Posición	8418.50		8431.43		8450.11		8474.10		8474.90	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	124	-41,8684	2.453	-67,7940	1	0,0000	0	0,0000	23	-27,2346
Impo. desde Chile (-)	-20	102	-40	1.517	-63,6197	0	0,0000	1.045	-60,3823	381	-51,6185
Expo. Total Argentina (+)	13	13.427	54	22.600	56,6034	9.530	51,7282	594	36,0592	1.346	40,6776
Expo. Total Chile (-)	-13	34.457	-58,9846	19.960	-55,9021	4.372	-47,3288	6.719	-49,7550	27.583	-57,7283
Impo. Total México (+)	11	64.837	52,9301	391.997	61,5261	7.588	42,6814	47.265	51,4199	113.068	55,5867
Expo. Total México (-)	-8	223.279	-42,7908	148.132	-41,3652	286.961	-43,6626	4.469	-29,2017	21.802	-34,7080
Total	100	-77,2220		-110,5514		3,4182		-51,8598		-75,0250	
Ranking		16		20		5		11		15	

Criterio	Posición	8481.80		8536.20		8544.59		8544.60		8708.40	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	2.489	-67,9205	0	0,0000	41	-32,2557	0	0,0000	1.427	-63,0885
Impo. desde Chile (-)	-20	87	-38,7904	0	0,0000	12	-21,5836	184	-45,2964	478	-53,5886
Expo. Total Argentina (+)	13	65.559	62,6162	10.529	52,2910	20.276	55,9908	11.310	52,6950	454.848	73,5523
Expo. Total Chile (-)	-13	13.078	-53,5150	14	-14,8997	32.718	-58,6922	9.324	-51,6048	110.693	-65,5736
Impo. Total México (+)	11	763.593	64,7115	139.574	56,5928	957.885	65,7944	76.511	53,7210	1.582.803	68,1937
Expo. Total México (-)	-8	936.741	-47,7730	239.114	-43,0288	94.328	-39,7971	45.555	-37,2683	596.270	-46,2035
Total	100	-80,6712		50,9554		-30,5434		-27,7535		-86,7082	
Ranking		17		2		9		8		18	

Criterio	Posición	8708.99	
		Pond.*	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	9.845	-79,8643
Impo. desde Chile (-)	-20	2.457	-67,8081
Expo. Total Argentina (+)	13	96.486	64,7980
Expo. Total Chile (-)	-13	20.581	-56,0751
Impo. Total México (+)	11	1.750.964	68,6760
Expo. Total México (-)	-8	1.540.261	-49,5008
Total	100	-119,7742	
Ranking		21	

MPP 5.1. Químicos y manufacturas de plástico y caucho a China

Criterio	Posición	2710.19		2815.12		2917.32		2923.20		3502.20	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	10	-20,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	454	-53,1411
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	448.396	73,4716	14.129	53,9514	23	17,7025	25.357	57,2533	8.483	51,0711
Expo. Total Chile (-)	-13	146.641	-67,1613	0	0,0000	13.592	-53,7327	71	-24,0664	0	0,0000
Impo. Total China (+)	11	15.401.571	79,0632	8.665	43,3155	270.996	59,7626	41.474	50,7955	57.471	52,3539
Expo. Total China (-)	-8	9.217.339	-55,7168	241.396	-43,0618	4.750	-29,4135	7.789	-31,1319	174	-17,9244
Total	100	9,6567		54,2051		-5,6812		52,8506		32,3596	
Ranking		10		2		12		3		6	

Criterio	Posición	3806.90		3808.10		3808.20		3817.00		3824.90	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	2.296	-67,2194	217	-46,7292	0	0,0000	80	-38,0618
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	1.229	-61,7910	171	-44,6599	0	0,0000	298	-49,4843
Expo. Total Argentina (+)	13	7.004	49,9895	84.440	64,0451	56.002	61,7266	23.887	56,9161	938.968	77,6445
Expo. Total Chile (-)	-13	8	-11,7402	8.972	-51,3876	30.058	-58,2135	0	0,0000	14.029	-53,9113
Impo. Total China (+)	11	12.543	45,0824	84.432	54,1916	104.915	55,2292	28.418	48,9895	3.143.962	71,4723
Expo. Total China (-)	-8	214.207	-42,6467	437.730	-45,1297	202.729	-42,4553	50.283	-37,6114	1.093.048	-48,3091
Total	100	40,6851		-107,2910		-75,1021		68,2943		-40,6499	
Ranking		5		18		16		1		14	

Criterio	Posición	3901.10		3902.10		3903.19		3923.10		3923.21	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	854	-58,6292	1.702	-64,6192	9	-19,0849	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	42	-32,4650	2.730	-68,7233	0	0,0000	0	0,0000	27	-28,6273
Expo. Total Argentina (+)	13	76.204	63,4657	46.839	60,7179	8.487	51,0738	5.341	48,4591	8.146	50,8423
Expo. Total Chile (-)	-13	16.101	-54,6891	31.925	-58,5537	47	-21,7373	34.825	-59,0446	12.993	-53,4782
Impo. Total China (+)	11	1.579.026	68,1823	4.558.446	73,2470	1.348.250	67,4275	476.303	62,4567	78.833	53,8638
Expo. Total China (-)	-8	37.220	-36,5662	67.294	-38,6238	27.313	-35,4910	690.509	-46,7134	1.866.876	-50,1689
Total	100	-50,7014		-96,5551		42,1882		5,1579		-27,5684	
Ranking		15		17		4		11		13	

Criterio	Posición	3923.50		3926.90		4011.10	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	2	-6,0206	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	19.914	55,8891	24.858	57,1411	150.189	67,2963
Expo. Total Chile (-)	-13	9.230	-51,5476	7.689	-50,5163	62.945	-62,3865
Impo. Total China (+)	11	114.023	55,6269	197.369	58,2481	210.286	58,5509
Expo. Total China (-)	-8	372.580	-44,5698	282.184	-43,6043	3.199.019	-52,0401
Total	100	9,3780		21,2686		11,4206	
Ranking		9		7		8	

MPP 5.2. Químicos y manufacturas de plástico y caucho a Corea del Sur

Criterio	Posición	2710.19		2923.20		2932.13		2936.26		3806.90	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	304	-49,6575	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	448.396	73,4716	25.357	57,2533	813	37,8312	916	38,5046	7.004	49,9895
Expo. Total Chile (-)	-13	146.641	-67,1613	71	-24,0664	0	0,0000	41	-20,9662	8	-11,7402
Impo. Total Corea (+)	11	1.715.204	68,5775	8.572	43,2639	18.417	46,9174	8.008	42,9388	10.039	44,0186
Expo. Total Corea (-)	-8	17.702.222	-57,9842	5.549	-29,9537	51	-13,6606	38	-12,6383	1.603	-25,6395
Total	100	-32,7539		46,4971		71,0880		47,8389		56,6285	
Ranking		23		6		1		5		3	

Criterio	Posición	3808.20		3817.00		3823.19		3824.90		3901.10	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	55	-34,8073	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	56.003	61,7267	23.887	56,9161	25.341	57,2497	938.968	77,6445	76.204	63,4657
Expo. Total Chile (-)	-13	30.058	-58,2135	0	0,0000	521	-35,3189	14.029	-53,9113	16.101	-54,6891
Impo. Total Corea (+)	11	63.530	52,8328	45.813	51,2709	53.282	51,9924	1.998.408	69,3075	61.991	52,7156
Expo. Total Corea (-)	-8	38.884	-36,7182	240.682	-43,0515	29.467	-35,7547	2.814.255	-51,5949	1.887.387	-50,2069
Total	100	-15,1794		65,1354		38,1685		41,4457		11,2854	
Ranking		22		2		9		8		17	

Criterio	Posición	3902.10		3902.20		3903.19		3906.90		3913.10	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	116	-41,2892	0	0,0000	5	-13,9794	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	340	-50,6296
Expo. Total Argentina (+)	13	46.839	60,7179	8.255	50,9173	8.487	51,0738	12.010	53,0341	53	22,4156
Expo. Total Chile (-)	-13	31.925	-58,5537	6	-10,1160	47	-21,7373	2.883	-44,9780	19.051	-55,6389
Impo. Total Corea (+)	11	25.929	48,5516	7.680	42,7390	33.932	49,8367	183.895	57,9103	13.710	45,5074
Expo. Total Corea (-)	-8	1.791.983	-50,0267	82.231	-39,3203	338.891	-44,2405	1.176.297	-48,5641	11.361	-32,4433
Total	100	-40,6000		44,2200		20,9534		17,4022		-70,7888	
Ranking		24		7		12		13		25	

Criterio	Posición	3920.10		3920.20		3920.51		3923.10		3923.21	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	1	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	57.573	61,8828	42.913	60,2237	900	38,4052	5.341	48,4591	8.146	50,8423
Expo. Total Chile (-)	-13	58.009	-61,9254	28.885	-57,9887	0	0,0000	34.825	-59,0446	12.993	-53,4782
Impo. Total Corea (+)	11	96.231	54,8165	65.752	52,9970	67.751	53,1401	321.210	60,5747	17.483	46,6688
Expo. Total Corea (-)	-8	102.541	-40,0872	456.219	-45,2734	185.743	-42,1513	993.025	-47,9757	446.559	-45,1990
Total	100	14,6867		9,9585		49,3939		2,0135		-1,1662	
Ranking		14		18		4		20		21	

Criterio	Posición	3923.50		3923.90		3926.90		4002.59		4011.10	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	1	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	19.914	55,8891	24.858	57,1411	28.158	57,8448	2.640	44,4809	150.189	67,2963
Expo. Total Chile (-)	-13	9.230	-51,5476	7.689	-50,5163	9.933	-51,9620	23	-17,7025	62.945	-62,3865
Impo. Total Corea (+)	11	23.706	48,1234	80.617	53,9707	403.936	61,6694	14.860	45,8922	156.624	57,1434
Expo. Total Corea (-)	-8	574.882	-46,0766	678.343	-46,6516	471.016	-45,3843	186.573	-42,1668	1.607.996	-49,6503
Total	100	6,3882		13,9439		22,1679		30,5038		12,4030	
Ranking		19		15		11		10		16	

MPP 5.3. Químicos y manufacturas de plástico y caucho a Estados Unidos

Criterio	Posición	2710.11		3506.10		3808.10		3808.20		3808.30	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	187.554	-105,4625	16	-24,0824	2.615	-68,3494	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	64.141	-96,1427	0	0,0000	61	-35,7066	7.334	-77,3068	42	-32,4650
Expo. Total Argentina (+)	13	1.182.531	78,9466	9.233	51,5495	84.440	64,0451	56.003	61,7267	216.002	69,3480
Expo. Total Chile (-)	-13	235.720	-69,8412	7.242	-50,1782	8.973	-51,3882	30.058	-58,2135	6.651	-49,6975
Impo. Total EE.UU. (+)	11	22.711.452	80,9187	79.677	53,9147	149.374	56,9170	183.902	57,9105	285.712	60,0152
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	7.299.309	-54,9063	117.255	-40,5531	608.608	-46,2747	330.507	-44,1534	1.165.043	-48,5307
Total	100	-166,4874		-9,3495		-80,7568		-60,0365		-1,3301	
Ranking		16		7		15		11		6	

Criterio	Posición	3808.40		3824.90		3901.10		3902.10		3902.30	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	102	-40,1720	60.225	-95,5955	0	0,0000	1	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	11	-20,8279	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	19.466	55,7606	938.968	77,6445	76.204	63,4657	46.839	60,7179	11.079	52,5785
Expo. Total Chile (-)	-13	1.710	-42,0289	14.029	-53,9113	16.101	-54,6891	31.925	-58,5537	14.094	-53,9374
Impo. Total EE.UU. (+)	11	24.768,00	48,3328	1.409.106	67,6384	350.566	60,9925	87.548	54,3647	85.112	54,2299
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	122.643	-40,7091	2.814.255	-51,5949	1.887.387	-50,2069	1.791.983	-50,0267	879.702	-47,5547
Total	100	-18,8167		-76,6468		19,5622		6,5022		5,3163	
Ranking		8		13		2		4		5	

Criterio	Posición	3903.11		3904.22		3906.90		3919.10		3924.10	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	48	-33,6248	141	-42,9844	111	-40,9065
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	6	-15,5630	75	-37,5012	10	-20,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	1.575	41,5646	19.984	55,9089	12.010	53,0341	12.970	53,4682	8.260	50,9207
Expo. Total Chile (-)	-13	9.258	-51,5647	914	-38,4923	2.883	-44,9780	4.773	-47,8243	2.646	-44,4937
Impo. Total EE.UU. (+)	11	253.459	59,4430	29.929	49,2370	441.745	62,0969	280.333	59,9244	1.567.234	68,1465
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	146.886	-41,3358	268.398	-43,4302	1.176.297	-48,5641	521.459	-45,7378	337.501	-44,2262
Total	100	8,1071		23,2234		-27,5990		-60,6550		-30,5591	
Ranking		3		1		9		12		10	

Criterio	Posición	3926.90	
		Pond.*	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	2.508	-67,9866
Impo. desde Chile (-)	-20	83	-38,3816
Expo. Total Argentina (+)	13	28.158,0	57,8448
Expo. Total Chile (-)	-13	9.933	-51,9620
Impo. Total EE.UU. (+)	11	3.867.795	72,4621
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	3.471.600	-52,3242
Total	100	-80,3475	
Ranking		14	

MPP 5.4. Químicos y manufacturas de plástico y caucho a México

Criterio	Posición	2825.70		2843.90		2923.20		3502.20		3808.20	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	630	-55,9868	101	-40,0864	2.766	-68,8370	569	-55,1022
Impo. desde Chile (-)	-20	64	-36,1236	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	219	-46,8089
Expo. Total Argentina (+)	13	0	0,0000	1.414	40,9558	25.357	57,2533	8.483	51,0711	56.003	61,7267
Expo. Total Chile (-)	-13	66.583	-62,7037	0	0,0000	71	-24,0664	0	0,0000	30.058	-58,2135
Impo. Total México (+)	11	1.778	35,7492	77.051	53,7546	6.440	41,8977	9.986	43,9933	95.081	54,7590
Expo. Total México (-)	-8	5.518	-29,9343	23.493	-34,9675	102	-16,0688	114	-16,4552	32.704	-36,1168
Total	100	-93,0123		3,7561		18,9294		9,7722		-79,7556	
Ranking		17		8		5		6		13	

Criterio	Posición	3817.00		3823.19		3824.90		3902.10		3902.20	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	8	-18,0618	3.790	-71,5728	0	0,0000	199	-45,9771
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	784	-57,8863	7	-16,9020	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	23.887	56,9161	25.341	57,2497	938.968	77,6445	46.839	60,7179	8.255	50,9173
Expo. Total Chile (-)	-13	0	0,0000	521	-35,3189	14.029	-53,9113	31.925	-58,5537	6	-10,1160
Impo. Total México (+)	11	291.729	60,1148	13.020	45,2607	639.761	63,8662	550.519	63,1485	4.715	40,4083
Expo. Total México (-)	-8	0	0,0000	501	-21,5987	123.051	-40,7207	77.268	-39,1040	98	-15,9298
Total	100	117,0309		27,5310		-82,5805		9,3067		19,3028	
Ranking		1		3		14		7		4	

Criterio	Posición	3902.30		3903.19		3920.10		3920.20		3923.10	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	338	-50,5783	0	0,0000	758	-57,5934	15	-23,5218	253	-48,0624
Impo. desde Chile (-)	-20	71	-37,0252	0	0,0000	8.105	-78,1751	2.515	-68,0108	11.605	-81,2929
Expo. Total Argentina (+)	13	11.079	52,5785	8.487	51,0738	57.573	61,8828	42.913	60,2237	5.341	48,4591
Expo. Total Chile (-)	-13	14.094	-53,9374	47	-21,7373	58.009	-61,9254	28.885	-57,9887	34.825	-59,0446
Impo. Total México (+)	11	269.512	59,7364	160.063	57,2472	345.873	60,9281	172.068	57,5927	659.511	64,0114
Expo. Total México (-)	-8	11.606	-32,5175	80.560	-39,2490	50.940	-37,6565	175.519	-41,9546	240.449	-43,0482
Total	100	-61,7435		47,3348		-112,5394		-73,6596		-118,9775	
Ranking		9		2		18		12		19	

Criterio	Posición	3923.21		3926.90		4011.20		4819.30	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	88	-38,8897	930	-59,3697	571	-55,1327	1	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	133	-42,4770	504	-54,0486	4.522	-73,1066	8394	-78,4794
Expo. Total Argentina (+)	13	8.146	50,8423	28.158	57,8448	46.705	60,7017	7.598	50,4491
Expo. Total Chile (-)	-13	12.993	-53,4782	9.933	-51,9620	17.604	-55,1929	20.614	-56,0841
Impo. Total México (+)	11	180.413	57,8189	2.173.877	69,7096	590.456	63,4831	18.177	46,8547
Expo. Total México (-)	-8	146.111	-41,3175	699.551	-46,7586	34.947	-36,3473	17.289	-33,9022
Total	100	-67,5011		-84,5845		-95,5948		-71,1618	
Ranking		10		15		16		11	

MPP 6.1. Textiles, manufacturas de cuero y calzados a China

Criterio	Posición	4302.30		5112.11		5603.93		6006.21		6006.31	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	168	-44,5062	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	15	-23,5218	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	907	38,4489	14	14,8997	2.256	43,5934	31	19,3877	10	13,0000
Expo. Total Chile (-)	-13	0	0,0000	6.811	-49,8317	2	-3,9134	4	-7,8268	1	0,0000
Impo. Total China (+)	11	6.762	42,1308	153.387	57,0437	72.934	53,4922	34.773	49,9537	42.145	50,8722
Expo. Total China (-)	-8	8.081	-31,2597	147.137	-41,3418	71.660	-38,8422	78.680	-39,1669	31.521	-35,9888
Total	100	49,3200		-42,7520		9,8238		22,3477		27,8834	
Ranking		1		8		4		3		2	

Criterio	Posición	6203.11		6203.31		6203.42	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	31	19,3877	120	27,0294	3.956	46,7643
Expo. Total Chile (-)	-13	1.576	-41,5682	758	-37,4357	2.022	-42,9752
Impo. Total China (+)	11	29.602	49,1845	30.384	49,3091	82.913	54,1048
Expo. Total China (-)	-8	613.930	-46,3050	250.461	-43,1899	3.531.881	-52,3840
Total	100	-19,3009		-4,2872		5,5100	
Ranking		7		6		5	

MPP 6.2. Textiles, manufacturas de cuero y calzados a Corea del Sur

Criterio	Posición	5112.11		5112.19		5402.42		5503.30		5509.32	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	25	-27,9588	4	-12,0412	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	14	14,8997	6	10,1160	5.395	48,5159	0	0,0000	2.926	45,0616
Expo. Total Chile (-)	-13	6.811	-49,8317	1.887	-42,5850	0	0,0000	0	0,0000	1.930	-42,7122
Impo. Total Corea (+)	11	10.075	44,0357	16.053	46,2611	46.562	51,3483	6.319	41,8071	98.385	54,9222
Expo. Total Corea (-)	-8	10.111	-32,0384	11.425	-32,4628	8.151	-31,2897	30.648	-35,8912	483	-21,4716
Total	100	-50,8935		-30,7120		68,5745		5,9159		35,8000	
Ranking		9		8		1		6		2	

Criterio	Posición	5603.93		6203.11		6203.31		6305.33	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	189	-45,5292	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	2.256	43,5934	31	19,3877	120	27,0294	1.778	42,2491
Expo. Total Chile (-)	-13	2	-3,9134	1.576	-41,5682	758	-37,4357	1.574	-41,5611
Impo. Total Corea (+)	11	19.814	47,2667	28.170	48,9477	17.022	46,5411	31.204	49,4363
Expo. Total Corea (-)	-8	4.275	-29,0475	6.683	-30,5998	4.875	-29,5038	5.701	-30,0476
Total	100	12,3700		-3,8326		6,6310		20,0768	
Ranking		4		7		5		3	

MPP 6.3. Textiles, manufacturas de cuero y calzados a Estados Unidos

Criterio	Posición	5112.11		5208.12		5209.42		5513.41		6001.10	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	2.157	-66,6770	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	14	14,8997	104	26,2214	3.377	43,8884	0	0,0000	90	25,4052
Expo. Total Chile (-)	-13	6.811	-49,8317	1	0,0000	31.147	-58,4144	0	0,0000	1.893	-42,6030
Impo. Total EE.UU. (+)	11	30.443	49,3184	21.050	47,5558	101.872	55,0886	5.886	41,4680	8.025	42,9489
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	11.621	-32,5219	1.528	-25,4730	213.837	-42,6407	1.322	-24,9699	9.485	-31,8163
Total	100	-84,8127		48,3042		-2,0781		16,4982		-6,0652	
Ranking		39		1		18		9		21	

Criterio	Posición	6109.10		6109.90		6110.19		6110.30		6111.20	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	41	-32,2557	59	-35,4170	3	-9,5424	27	-28,6273	178	-45,0084
Impo. desde Chile (-)	-20	6	-15,5630	1	0,0000	0	0,0000	139	-42,8603	22	-26,8485
Expo. Total Argentina (+)	13	7.903	50,6713	4.377	47,3353	34	19,9092	2.500	44,1732	1.965	42,8137
Expo. Total Chile (-)	-13	911	-38,4737	1.617	-41,7132	0	0,0000	701	-36,9943	187	-29,5339
Impo. Total EE.UU. (+)	11	3.492.881	71,9750	635.130	63,8315	29.001	49,0865	3.074.857	71,3661	1.508.746	67,9648
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	416.900	-44,9603	80.420	-39,2429	1.529	-25,4753	95.482	-39,8394	25.412	-35,2403
Total	100	-8,6064		-5,2064		33,9781		-32,7820		-25,8526	
Ranking		24		19		2		34		32	

Criterio	Posición	6112.41		6114.30		6115.11		6115.20		6115.93	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	43	-32,6694	74	-37,3846	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	34	-30,6296	17	-24,6090	6	-15,5630	1	0,0000	24	-27,6042
Expo. Total Argentina (+)	13	1.577	41,5718	1.842	42,4488	168	28,9290	89	25,3421	354	33,1370
Expo. Total Chile (-)	-13	62	-23,3011	366	-33,3253	784	-37,6261	477	-34,8207	203	-29,9974
Impo. Total EE.UU. (+)	11	618.273	63,7030	403.904	61,6691	122.951	55,9871	28.074	48,9313	493.980	62,6308
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	30.933	-35,9234	42.655	-37,0398	44.420	-37,1806	5.750	-30,0773	28.251	-35,6083
Total	100	-17,2486		-28,2408		-5,4537		9,3753		2,5579	
Ranking		30		33		20		12		16	

Criterio	Posición	6203.11		6203.12		6203.31		6203.33		6203.39	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	3	-9,5424
Impo. desde Chile (-)	-20	1265	-62,0418	5	-13,9794	704	-56,9515	6	-15,5630	7	-16,9020
Expo. Total Argentina (+)	13	31	19,3877	6	10,1160	120	27,0294	33	19,7407	7	10,9863
Expo. Total Chile (-)	-13	1.576	-41,5682	246	-31,0822	757	-37,4282	66	-23,6541	118	-26,9345
Impo. Total EE.UU. (+)	11	403.338	61,6624	53.200	51,9850	281.157	59,9384	82.843	54,1008	55.060	52,1492
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	3.084	-27,9129	1.164	-24,5276	3.538	-28,3901	2.340	-26,9537	1.542	-25,5047
Total	100	-50,4729		-7,4882		-35,8020		7,6707		-15,7481	
Ranking		37		23		35		15		29	

Criterio	Posición	6203.41		6203.42		6203.43		6203.49		6204.33	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	1	0,0000	25	-27,9588	7	-16,9020	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	914	-59,2189	25	-27,9588	42	-32,4650	1	0,0000	1	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	57	22,8264	3.956	46,7643	776	37,5682	52	22,3080	156	28,5106
Expo. Total Chile (-)	-13	967	-38,8105	2.021	-42,9724	103	-26,1669	98	-25,8859	128	-27,3937
Impo. Total EE.UU. (+)	11	219.806	58,7624	4.853.119	73,5462	939.904	65,7039	108.995	55,4115	233.941	59,0602
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	2.265	-26,8405	200.045	-42,4090	85.124	-39,4404	4.392	-29,1413	5.209	-29,7340
Total	100	-43,2812		-20,9884		-11,7021		22,6923		30,4430	
Ranking		36		31		27		6		3	

Criterio	Posición	6204.61		6204.62		6204.63		6205.20		6212.20	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	47	-33,4420	9	-19,0849	99	-39,9127	5	-13,9794
Impo. desde Chile (-)	-20	2	-6,0206	0	0,0000	3	-9,5424	0	0,0000	4	-12,0412
Expo. Total Argentina (+)	13	9	12,4052	4.296	47,2298	361	33,2476	3.602	46,2351	102	26,1118
Expo. Total Chile (-)	-13	3	-6,2026	530	-35,4156	133	-27,6101	177	-29,2237	240	-30,9427
Impo. Total EE.UU. (+)	11	79.295	53,8917	5.225.264	73,8992	818.232	65,0416	2.192.566	69,7505	100.970	55,0461
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	2.955	-27,7645	194.195	-42,3059	13.344	-33,0023	49.163	-37,5331	13.944	-33,1551
Total	100	26,3092		9,9656		9,0496		9,3161		-8,9605	
Ranking		5		11		14		13		25	

Criterio	Posición	6302.32		6305.33		6307.90		6401.92		6402.99	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	0	0,0000	0	0,0000	689	-56,7644	0	0,0000	1	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	18	-25,1055	6	-15,5630	625	-55,9176	0	0,0000	1	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	80	24,7402	1.778	42,2491	3.329	45,7901	846	38,0558	2.075	43,1212
Expo. Total Chile (-)	-13	275	-31,7113	1.574	-41,5611	1.314	-40,5417	1.609	-41,6852	448	-34,4666
Impo. Total EE.UU. (+)	11	114.234	55,6357	6.629	42,0359	2.287.016	69,5920	67.775	53,1418	22.514	47,8770
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	11.876	-32,5974	20.849	-34,5527	498.520	-45,5815	8.117	-31,2752	118.924	-40,6022
Total	100	-9,0382		-7,3917		-83,0631		18,2372		15,9294	
Ranking		26		22		38		8		10	

Criterio	Posición	6403.19		6403.99		6404.11		6404.19	
		Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.
Impo. desde Arg. (-)	-20	10	-20,0000	69	-36,7770	0	0,0000	7	-16,9020
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	4	-12,0412	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	296	32,1268	4.924	48,0001	645	36,5243	8.242	50,9084
Expo. Total Chile (-)	-13	404	-33,8830	2.689	-44,5847	911	-38,4737	232	-30,7513
Impo. Total EE.UU. (+)	11	122.837	55,9826	6.008.759	74,5666	403.334	61,6623	443.397	62,1147
Expo. Total EE.UU. (-)	-8	28.442	-35,6317	161.223	-41,6594	59.021	-38,1681	32.967	-36,1446
Total	100	-1,4052		-12,4955		21,5448		29,2252	
Ranking		17		28		7		4	

MPP 6.4. Textiles, manufacturas de cuero y calzados a México

Criterio	Posición	5105.29		5112.11		6006.21		6006.31		6203.11	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	14.354	-83,1395	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Impo. desde Chile (-)	-20	0	0,0000	29	-29,2480	0	0,0000	0	0,0000	0	0,0000
Expo. Total Argentina (+)	13	93.281	64,6073	14	14,8997	31	19,3877	10	13,0000	31	19,3877
Expo. Total Chile (-)	-13	7.265	-50,1961	6.811	-49,8317	4	-7,8268	1	0,0000	1.576	-41,5682
Impo. Total México (+)	11	39.667	50,5827	21.029	47,5510	45.534	51,2417	11.895	44,8290	16.363	46,3525
Expo. Total México (-)	-8	2	-2,4082	10.778	-32,2603	423	-21,0107	316	-19,9975	85.674	-39,4628
Total	100	-20,5537		-48,8893		41,7919		37,8315		-15,2908	
<i>Ranking</i>		<i>4</i>		<i>5</i>		<i>1</i>		<i>2</i>		<i>3</i>	

Criterio	Posición	6305.33	
	Pond.*	V. Obs.	V. Pond.
Impo. desde Arg. (-)	-20	11	-20,8279
Impo. desde Chile (-)	-20	256	-48,1648
Expo. Total Argentina (+)	13	1.778	42,2491
Expo. Total Chile (-)	-13	1.574	-41,5611
Impo. Total México (+)	11	10.967	44,4410
Expo. Total México (-)	-8	20.278	-34,4562
Total	100	-58,3198	
<i>Ranking</i>		<i>6</i>	