

Brumario

Revista de
**Ciencias
Sociales**

RELACIONES INTERNACIONALES

COMERCIO INTERNACIONAL

18

Cuadernos de **PENSAMIENTO**

DIRECTOR: RÓMULO MONTES

CONSEJO EDITORIAL:

**SOL HERRERA PRIETO
ANABEL VILLARREAL
CECILIA BUSTOS MORESCHI
RÓMULO MONTES**

COMITÉ ACADÉMICO:

**DRA. MARTA PHILP (CEA – UNC)
DRA. MARIA CECILIA CARO (UES21)
DRA. ANA FASS (UCC – UES21)
DRA. ALEJANDRA MARTINEZ (UES21 – CONICET)
DR. EDUARDO BOLOGNA (CEA- UNC- UCC)
DR. JAVIER MOYANO (CEA – UNC)
MGTR. BELEN MENDE – (UES21 – UCC)
MGTR. LUISA TILLERO SALAZAR (UES21)
MGTR. PABLO CABAS (UES21 – UCC)**

DISEÑO GRÁFICO: FRANCISCO MONTES

**ISSN 1853-0362. NOVIEMBRE. 2017. REPÚBLICA ARGENTINA
DIRECCIÓN POSTAL: PEDRO DE LEDESMA 2393 - CÓRDOBA - ARGENTINA
MAIL: BRUMARIODIGITAL@HOTMAIL.COM - ROMULOMONTES@HOTMAIL.COM**

Editorial

¿Cuando hablamos de Comercio Internacional hablamos de Comercio Global?

Así parece.

El viejo comercio no se inició con el tráfico de especies, oro, plata y piedras preciosas. Ya la fragmentada Europa medieval era cruzada por buhoneros y mercaderes, aun cuando no existían los caminos y los transportes y la seguridad no abundaba.

Fue con la Revolución industrial con su motor a vapor, con sus medios de transporte y el mejoramiento de caminos y rutas navegables que se fue logrando una escala continental e intercontinental. Con ello, se transformaron las estructuras, los sistemas y las formas de producción en cada país y en cada área económica existente en el mundo. Cambió no sólo el ámbito económico sino también el ámbito político, social y cultural de los pueblos.

Con América, con Asia, con África nacen los mercados internacionales y porque no, la interdependencia entre los países. Nacen las nuevas formas de producción, la nueva asignación de recursos y las buscadas ventajas comparativas.

Nace una revolución pocas veces estimada: la revolución del Comercio Mundial.

Hoy en plena globalización no se puede sostener el aislamiento y la segregación, hoy el comercio traspasa todas las barreras físicas y todas las barreras culturales y cada país, cada empresa y cada actividad económica debe competir con sus similares ubicadas en cualquier lugar del mundo.

Para Brumario es un viejo anhelo y un verdadero orgullo presentar trabajos de Comercio Internacional a cargo de docentes, egresados y alumnos de nuestra Universidad Siglo 21.

Modernización de la estructura nacional de defensa brasilera.

Período 2008-2014.

Por Anabel Villarreal ⁽¹⁾

Durante el periodo 2008-2014, América Latina estuvo marcada por un aumento generalizado en los presupuestos de defensa. Entre los años 2006 y 2014, el gasto destinado a este sector fue de 3,7% de los presupuestos nacionales; mientras que Brasil experimentó un incremento del gasto militar en un 37% de su PIB, convirtiéndolo en el país que más aumentó el presupuesto destinado a la defensa de la región (Atlas Comparativo de la Defensa en América Latina y Caribe, 2014).

Esto nos lleva a preguntarnos la causa de este fenómeno pese a estar desarticulados los conflictos bélicos regionales (o si se quiere están canalizados por vías institucionales). Muchos autores asociaban esta situación con una carrera armamentista o rearme. Sin embargo, a medida que uno se adentra en la temática, se percata que dichos conceptos no son los adecuados para describir el contexto sudamericano.

Una carrera armamentista hace alusión a una relación de interdependencia. La compra de armas por parte de un país se percibe como una amenaza por parte de otro, el cuál responde aumentando su equipamiento militar para equilibrar la balanza de poder. Por otro lado, rearme hace alusión a la compra de armas por parte de un Estado para el ingreso inminente en un conflicto armado (Battaglino, 2010). Estos fenómenos no se perciben en nuestra región. No hay guerras inminentes por las cuales armarse y la compra de armas de un país no es percibido como una amenaza por parte de otro. Por ello, el aumento en la compra de armamentos en el Cono Sur no puede ser analizado desde la lupa de los conceptos de carrera armamentista y rearme. Además, estas nociones están asociadas al contexto europeo de la década de los años treinta e inicios de la Guerra Fría que difieren sustancialmente de la realidad

sudamericana. Por el contrario, las políticas de defensa de la región se declaran como netamente defensivas y disuasivas (Battaglino, 2010).

Por tal motivo, se considera como pertinente el uso del concepto Modernización Disuasiva desarrollado por el politólogo argentino, Jorge Battaglino. Este concepto apunta a describir la adquisición de armamento con la finalidad de reemplazar material obsoleto por equipamiento moderno, sin conferir una ventaja relativa en relación a los países vecinos y, al mismo tiempo, sostener un nivel general de disuasión (Battaglino, 2010). Esta definición es escasamente aplicada para describir el contexto sudamericano.

Se percibe una renovación/modernización del aparato militar pero no hacia una escalada de poder o balance de poder, sino un poder disuasivo en defensa de las zonas consideradas estratégicas y su gasto es destinado a armamento defensivo, y no de ataque, como aviones de transporte, equipos de comunicación, vehículos blindados, entre otros (Gallo, 2008).

Además, se han creado mecanismos institucionales para cooperación como son la Unión Suramericana de Naciones (UNASUR) y el Consejo de Defensa Suramericano (CDS) para asuntos de defensa; como así también, la Organización de Estados Americanos (OEA) que desactivan y encausan las confrontaciones, reforzando los canales de diálogo. A esto le sumamos que el gasto en defensa de la región es el más bajo a nivel mundial (Battaglino, 2010). En el año 2005 Brasil lanza la Política Nacional de Defensa (PND) donde se delinearon los objetivos de defensa; se definió qué entiende el país por seguridad y defensa como así también el contexto internacional, interno y el sujeto y materia de la defensa, ubicando al país en el sistema internacional en términos

(1) Licenciada en Relaciones Internacionales.
Universidad Siglo 21- Córdoba.



defensivos. Avanzando aún más, en el 2008 se edita el documento Estrategia Nacional de Defensa (END) conteniendo las acciones estratégicas necesarias para alcanzar los objetivos de defensa planteados en la PND; además de los principios organizacionales y disposición de las fuerzas armadas a lo largo del territorio brasilero.

A partir de la publicación de estos documentos, el país experimentó una reestructuración de sus fuerzas armadas, cambio en la política armamentista y un incremento del presupuesto nacional destinado a la modernización del aparato militar. Los documentos en sí, junto con el Libro Blanco de Defensa Nacional de 2012, fueron novedosos ya que por primera vez se expresaron los objetivos regionales e internacionales de un país con la envergadura de Brasil con capacidad de actuación tanto a nivel regional como internacional.

De entre los objetivos de la defensa planteados en la PND, en correlación con la modernización de las fuerzas, se procura reactivar la Base Industrial de Defensa (BID) en persecución de la autonomía tecnológica. Brasil proyecta llevar a cabo acuerdos de cooperación científico-tecnológica para la importación de know how y producción local con fuerte participación del Estado; además de la instauración de regímenes especiales e incentivos a la producción nacional.

Los cambios en la política de defensa y armamentista brasilera respondieron a los objetivos de política exterior de aumentar su presencia y participación en el sistema internacional y reafirmación como potencia regional. Un país que aspira desempeñar un rol relevante en el sistema internacional y participar en los procesos de toma de decisión, debe tener unas fuerzas armadas y poderío militar que acompañen tales objetivos (Bull, 2002).

ANTECEDENTES

Los cambios en la política de defensa brasilera se dieron en diferentes etapas históricas. En el periodo 1995-2002, bajo la presidencia de Fernando H. Cardoso, se publica el Documento Declaratorio de Política de Defensa Nacional (DDPDN); de 2003 a 2010, bajo el mandato de Luiz Inácio Lula Da Silva, se editan los documentos PND-END; y, por último, de 2011 a 2016 bajo la presidencia de Dilma Rousseff se lanza el LBDN.

LA POLÍTICA DE DEFENSA BRASILEÑA 1995-2002

Con el fin de los gobiernos militares (que se extendieron desde 1964 a 1985) el área de defensa y las fuerzas armadas quedaron relegadas en un intento de reforzar los mecanismos democráticos y constitucionales recobrados (Santos, Peixoto y Silva, 2010).

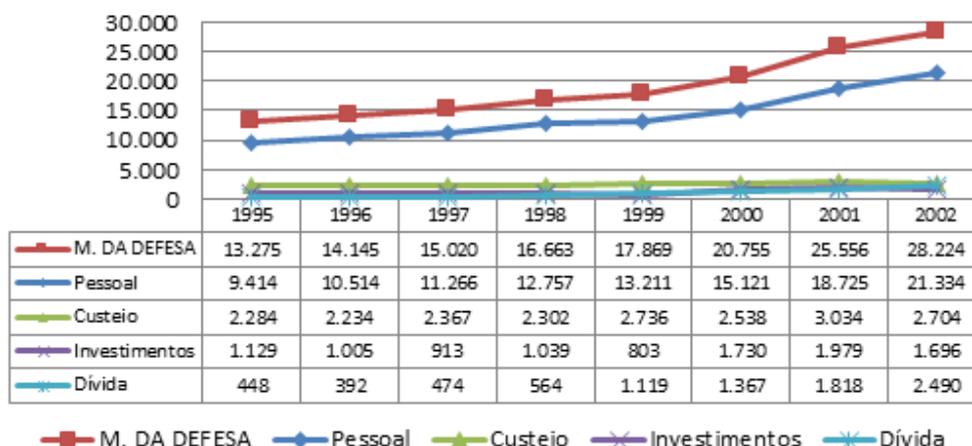
Frente al contexto internacional de pos Guerra Fría, descrito como un orden “multipolar indefinido e inestable” (DDPDN, 1996, cap. 2.1. Traducción propia), y con el surgimiento de nuevas amenazas a la soberanía nacional, Brasil retoma el interés por los temas de defensa. Es así que durante la presidencia de Cardoso (1995-2002) se publicó el DDPDN en octubre de 1996. El mismo, permitió dar luz a los asuntos de defensa en un intento por acercarlo a la órbita civil y democrática. Si bien es considerado un documento laxo e incom-

pleto, fue el disparador para la creación del Ministerio de Defensa en 1999. De esta forma, pasó de tener tres ministerios separados y con alto grado de independencia (a saber; ejército, marina y aeronáutica), a contar con una institución que aglutinó y coordinó las políticas y acciones de las tres fuerzas. El DDPDN no daba directrices, objetivos de defensa ni se conceptualizaron los términos defensivos, demostrando su ineffectividad para llevar a cabo una estrategia de defensa. Además, dejaba lagunas sobre la posible utilización de las fuerzas armadas al interior del país (Saint-Pierre, 2009).

Durante este periodo se tuvo una visión idealista multilateral del sistema internacional. Abrazando la diplomacia, la utopía y la persuasión para dirimir diferendos (Andres, 2013). Caracterizado por una política de inserción en los mercados internacionales desde la lógica neoliberal que derivó en una disminución del gasto público y, por ende, en la inversión en equipamiento militar (Pereira Da Silva, 2008; Battaglino, 2010). Es así que, pese a los avances en las políticas defensivas, el presupuesto destinado al sector no acompañó a las mismas.

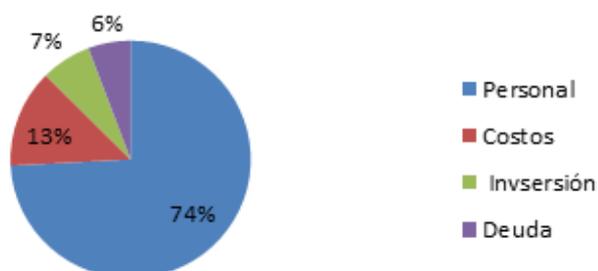
Sin embargo, el gasto total en defensa aumentó como se puede apreciar en el Gráfico 1. Esto se debió, en parte, al crecimiento del PIB brasilero luego de la implementación del Plan Real en 1994 que permitió alcanzar la tan ansiada estabilidad económica (Andrés, 2013).

**Evolución Presupuestaria en Defensa – Gasto Total
(Valores Corrientes 2015 en R\$ mill)**



Fuente: Ministério de Defesa. Execução Orçamentária. Séries Estatísticas 2000 - 2015

Gastos Ministerio de Defensa según vínculo (serie 1995-2002)



Elaboración propia. Fuente: Ministério de Defesa. Execução Orçamentária. Séries Estatísticas 2000 - 2015

Si desglosamos la ejecución del presupuesto por tipo de gasto, podemos observar que la mayor parte fue destinada al pago de personal (tanto activo como inactivo y pensionados) (74% del total del presupuesto del periodo). Mientras que sólo el 7% se destinó a la inversión en armamento.

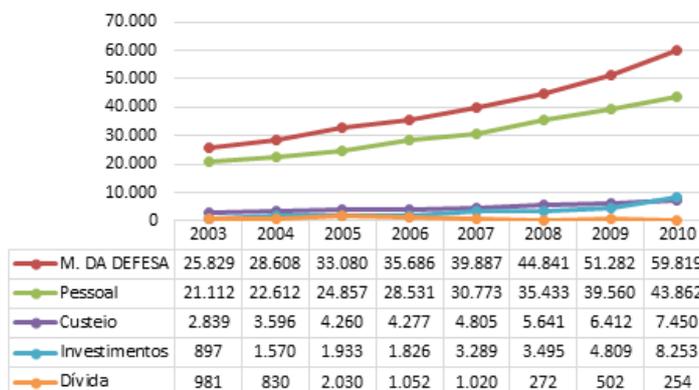
Se puede concluir, frente a los datos presentados, que el aumento en el gasto en defensa durante el mandato de Cardoso se debió a un incremento en el pago a personal y a la creación y puesta en marcha del Ministerio de Defensa, y no a un aumento en inversión en equipamiento militar.

Es en este contexto nacional e internacional que se publica el documento de defensa brasileiro. Fue “más bien declaratorio que una realidad fáctica”, importante para institucionalizar el Ministerio de Defensa y que se comenzara a acercara el área de la defensa a la sociedad civil, dejando de ser un tema reservado a las filas castrenses (Pereira da Silva, 2008, p. 72-73).

La política de defensa brasileira 2003-2010

Como ya se mencionó, durante la presidencia de Lula Da Silva, se publican la PND en el 2005 y la END en el 2008. Ambos documentos representaron un salto cualitativo en la defensa brasileira donde se establecieron, por primera vez, objetivos de mediano y largo plazo. Para su elaboración se contó con la participación de académicos, junto con medios militares, abriendo el sector a la sociedad civil (Costa Vaz y Calvet, 2006).

Evolución Presupuestaria en Defensa – Gasto Total (Valores Corrientes 2015 en R\$ mill)



Fuente: Ministério de Defesa. Execução Orçamentária. Séries Estatísticas 2000 - 2015

Durante este periodo, se tuvo una visión nacionalista realista de izquierda del sistema internacional. Pretendió garantizar la presencia internacional de Brasil y su liderazgo regional (Andres, 2013). En este sentido, el aparato militar fue estratégico para acompañar la creciente actuación y pretensiones internacionales del país. Por ello, en los documentos de defensa se da cuenta del retraso de las fuerzas armadas y la necesidad de llevar a cabo una modernización del equipamiento, de la BID y de los principios tácticos y organizacionales.

Para la concreción de los objetivos planteados, salir de la situación de abandono de su aparato militar para pasar de unas fuerzas armadas tercermundistas a las de un país a altura de su aspiración como potencia emergente, fue necesario un aumento en el presupuesto destinado a la defensa como se puede apreciar a continuación.

El presupuesto del Ministerio de Defensa fue uno de los más altos de entre los ministerios el país. Siendo el tercero después de los Ministerio da Providência Social y Ministerio da Saúde. (Brustolin, 2009).

Si desglosamos la ejecución del presupuesto por tipo de gasto y obtenemos la media porcentual de la serie 2003-2010, podemos obtener que la mayor parte fue destinada al pago de personal: 78% del total del presupuesto del periodo (frente al 74% de la administración anterior). Mientras que el 8% se destinó a la inversión en armamento; 12% a costos fijos y 2% del gasto fue financiado con deuda.

A diferencia del periodo anterior, aumentó la inversión en un 1% (es decir, R\$ 15.778 millones, a precio constante del año 2015) y se observa una disminución de la deuda del Ministerio de Defensa en R\$ 1.731 millones (4%), a precio constante del año 2015. En cuanto al personal, Brustolin (2009) resalta que bajo la presidencia de Lula se incrementó el personal civil en el ministerio (hecho que no se dio en la administración anterior), lo que puede explicar el aumento del gasto en personal.

LA POLÍTICA DE DEFENSA BRASILEÑA 2011-2016

Por último, durante la administración de Dilma Rousseff (2011-2016) se publica el LBDN en el 2012 (el cuál empezó a gestarse bajo la gestión presidencial anterior), junto a la redición de la PND y END. Entre otras cosas, el documento expone los intereses geopolíticos, programas y proyectos de reequipamiento y modernización militar, inventario de equipamiento disponible y proyectado para cada fuerza y objetivos de los mismos.

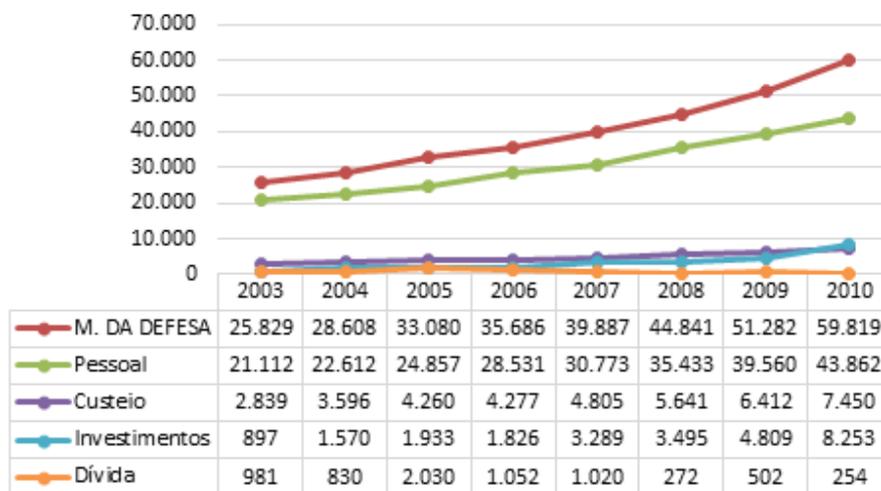
Con respecto a las metas de política exterior y defensa, fueron heredados de su predecesor y compatriota del PT; a saber: revisionismo de las instituciones multilaterales; respaldo de la tesis desarrollista; liderazgo y representatividad de países en desarrollo; prioridad estratégica en América Sur; entre otros.

Sin embargo, la proyección internacional y regional fue menos activa ya que la ex mandataria debió concentrar sus esfuerzos en los problemas internos en un intento por disminuir los efectos de la crisis financiera internacional del 2008 y la crisis fiscal brasileira del 2014. Fue una política externa más bien reactiva, frente a la administración de Lula Da Silva que estuvo caracterizada por una pujante diplomacia presidencial. Pese a ello, en el siguiente grafico se puede analizar el gasto en defensa en este periodo. Del cual se extrae que del 2011 al 2012 (año que se lanza el LBDN), la inversión aumentó un 53%.

Si desglosamos la ejecución del presupuesto por tipo de gasto y obtenemos la media porcentual, podemos observar que la mayor parte fue destinada al pago de personal (73% del total del presupuesto). Mientras que el 12% se destinó a la inversión.

Se puede apreciar un aumento considerable en el gasto en inversión en relación a la gestión anterior, las cuales sumaron un total de R\$ 41.446 millones en el periodo 2011-2015, frente a los R\$ 26.072 millones durante las dos presidencias de Lula Da Silva (valores corrientes del año 2015), representando un incremento del 59%. En contrapartida, disminuyó el gasto destinado al pago de personal en un 5%.

**Evolución Presupuestaria en Defensa – Gasto Total
(Valores Corrientes 2015 en R\$ mill)**



Fuente: Ministério de Defesa. Execução Orçamentária. Séries Estatísticas 2000 - 2015

Los documentos de defensa representaron un salto cualitativo en consonancia con la posición de Brasil en el orden internacional como potencia emergente, acompañando a las políticas que fueron evolucionando hacia una especificidad e institucionalización de la defensa. A ello se sumó el salto cuantitativo en los presupuestos como se pudo apreciar.

BASE INDUSTRIAL DE DEFENSA (BID)

También se pudieron verificar cambios en la BID. La misma forma parte de la política armamentista de Brasil y es considerada un pilar estratégico para la defensa del país junto con la composición

y organización de los efectivos en la región y el servicio militar obligatorio.

Es definida como el conjunto de empresas, bajo la legislación brasilera, que participan en la cadena de desarrollo, producción, investigación y mantenimiento de productos de defensa (LBDN, 2012). Y está compuesta principalmente por productos de baja-media intensidad tecnológica.

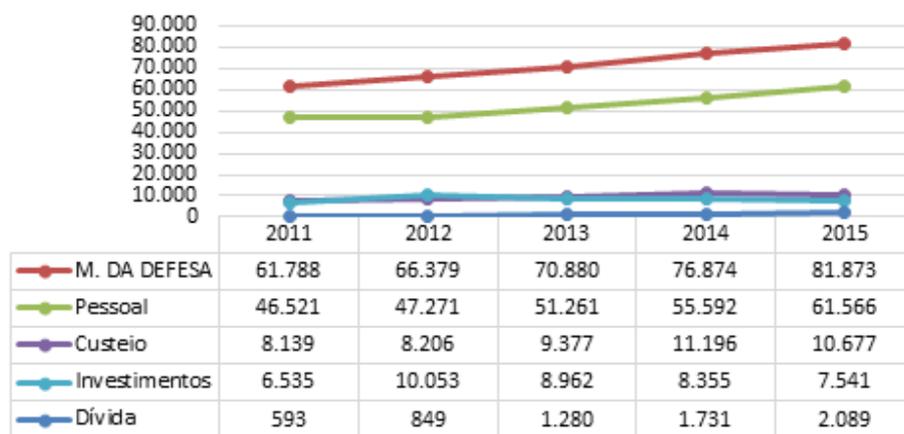
A principios del siglo XX se describía al sector como incompleto y básico; no poseía institutos de investigación y desarrollo, sumado a la falta de coordinación entre los organismos y dirigentes sobre las políticas industriales (Amarante, 2012).

Se dieron diferentes hitos que marcaron al sector en el periodo previo aquí analizado. El primero de ellos se da en 1945, bajo el gobierno de Getúlio Vargas (1930-1945), con la creación de la Companhia Siderúrgica Nacional. La misma permitió modernizar la BID y la fabricación de equipamientos pesados.

El segundo de los hitos transcurre en el periodo 1940-1964, momento en el que se incorpora el binomio Investigación y Desarrollo (I&D) en la producción de equipamientos militares, ciclo conocido como “inversión en conocimiento” (Amarante, 2012).

Estos hechos representaron un salto

Evolución Presupuestaria en Defensa – Gasto Total
(Valores Corrientes 2015 en R\$ mill)



Elaboración propia. Fuente: Ministério de Defesa. Execução Orçamentária. Séries Estatísticas 2011 - 2015

tanto cualitativo como cuantitativo para la industria de defensa brasilera. Pasando de ser incompleta y básica, a principios del siglo XX, a una compleja con la incorporación de nuevos conocimientos a la producción de equipamiento militar.

Gracias a estos avances, entre otros factores, Brasil comienza a exportar su producción. Es así que en el periodo 1970-1990, denominado como los años dorados de la industria de defensa brasilera, se reporta el mayor ingreso de divisas al país por venta de material bélico, US\$ 2.581 millones a precio constante a valores del 2017 (SIPRI, 2017; Amarante, 2012).

Los principales importadores de equipamiento militar brasilero fueron los países árabes. El lector se preguntará cómo es que un país sudamericano, de habla portuguesa y en vías de desarrollo se vincula, en el contexto internacional de Guerra Fría, con países árabes. Esto se debió a que Brasil intercambiaba armamento por petróleo (principalmente a Irak) ya que en ese entonces el país era dependiente del hidrocarburo extranjero (Pereira Da Silva y Andrade, 2008).

Entre los años 1979 a 1988, las ventas de armamento a Irak sumaron US\$ 607 millones, a precio constante a valores del 2017. Mientras que el total del valor exportado



a Libia, Arabia Saudita, Irán y Qatar en el periodo 1975-1992 sumó US\$ 575 millones, a precio constante a valores del 2017 (SIPRI, 2017). Demostrando la importancia de Irak para la industria de defensa brasilera.

En este periodo, con la asimilación de la tesis desarrollista en la presidencia de Vargas y, principalmente, durante los gobiernos militares, se crean medidas de protección a la industria en general que impactó en la industria de defensa en particular. Sin embargo, no hubo medidas específicas para este sector.

Entrada la década del '90, las exportaciones caen abruptamente debido a diferentes razones:

- Pérdida del principal comprador árabe. En 1989, Irak invade Kuwait y, debido a esto, Naciones Unidas emite una sanción y embargo comercial en 1990, por lo que Brasil deja de exportar material defensivo a este país.
- Retorno de la democracia (1985) y menosprecio por

los asuntos militares.

- Políticas neoliberales que implicaron disminución de los gastos del Estado y recortes al sector defensivo; fin del proteccionismo industrial y apertura de las importaciones.
- Alta dependencia del mercado externo.
- Incapacidad de las fuerzas armadas brasileras de absorber los equipamientos producidos por la BID.
- Inacción del gobierno; entre otros factores.

BID 1995-2002

Bajo la presidencia de Cardoso, las exportaciones fueron las más bajas experimentadas en relación a años anteriores, representando un total de US\$ 121 millones a precio constante a valores del 2017 (SIPRI, 2017). Es decir, una disminución del 95% en relación al periodo 1970-1994.

Tanto en la época dorada de la industria militar como bajo las dos presidencias de Cardoso, no hubo un

marco institucional y legal específico para las empresas de la BID. Sí existieron para la industria en general, que impacto indirectamente en la industria de defensa.

BID 2003-2016

Ya en las presidencias de Lula Da Silva y Rousseff, las exportaciones experimentan una recuperación en relación a la gestión anterior.

Del 2003 al 2010, las exportaciones reportaron un ingreso de US\$ 430 millones (a precios constantes de 2017), frente a los US\$ 183 millones (a precios constantes de 2017) alcanzados durante el mandato de Dilma Rousseff (SIPRI, 2017).

En estos años, se crea un marco legislativo específico para las industrias de defensa y se lanzan diversas políticas públicas y programas para la revitalización de la BID, como son la Política Nacional da Indústria de Defesa (PNID) de 2005 y Política de Desarrollo Productivo de 2008. También se llevaron a cabo estudios, encargados por el gobierno, para el diagnóstico de las empresas del sector, como fue el Diagnóstico: Base Industrial de Defesa Brasileira de la Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), de Ferreira y Sarti (2011), que sirvieron de marco para las diferentes políticas destinadas al área. Se promulga la ley 12.598 del 22 de marzo de 2012 que crea un marco impositivo especial para las industrias del sector, estableciendo normas especiales para compras y desarrollo de productos de defensa e incentivos para la producción nacional. Esta ley permitió corregir las distorsiones tributarias de décadas anteriores que favorecían la importación de material de defensa por sobre los productos nacionales (Melo, 2015).

Además, junto con el LBDN, se publicó el Plano de Articulação e Equipamento de Defesa (PAED) con proyectos y programas para las tres fuerzas en un plazo de 20 años (2012-2031) para lograr la modernización del aparato militar. Para alcanzar tales objetivos, Brasil procuró llevar adelante acuerdos de cooperación en defensa con países desarrollados, emergentes y en desarrollo.

Con países detentores de tecnología de punta, como Estados Unidos, Suecia o Francia, priorizó acuerdos

que reportaran ganancia para el país, ya sea a través de transferencia de tecnología, instalación de empresas en el país, producción conjunta y/o inversión en capital (Melo, 2015)

Con los países emergentes, como India y Sudáfrica, que poseen tecnología similar a la brasilera, buscó crear un polo de cooperación sur-sur para contrarrestar la influencia de los países desarrollados.

Por último, con los países en desarrollo y menor capacidad tecnológica, principalmente de América Latina y la costa occidental de África, privilegió sociedades de trabajo conjunto, convenios para abastecer de insumos a la industria de defensa brasilera y acuerdos comerciales para la venta de sus equipamientos militares.

De entre los principales programas/proyectos de la BID, contenidos en el PAED, se encuentran los siguientes: Prosub. Desarrollados por DCNS (estatal francesa), la Marina brasilera y Odebrecht defesa y tecnología (ODT). Está constituido por tres principales proyectos: construcción de un astillero en el estado de Rio de Janeiro (en el 2017 se encontraba avanzado en un 65%); desarrollo de tres submarinos convencionales diésel-eléctrico tipo Scorpène (se prevé la entrega del primero, S-40 Riachuelo, en el primer semestre de 2018) y la construcción de un submarino de propulsión nuclear que comenzaría a gestarse en el 2019 (Drummond, 2017).

Programa H-XBR. Implica la construcción de helicópteros EC-725/H-225 entre la francesa EADS/AirBus Helicopters y la subsidiaria brasilera Helibras. Las fuerzas armadas brasileras adquirieron 50 helicópteros (PAC, 2017).

Programa FX-2 para la construcción de cazas Gripen NG junto con la empresa sueca SAAB. Desde el 2005 se encuentra personal brasilero capacitándose en Suecia para luego comenzar la fabricación del caza en Brasil. Proyecto KC-390. Desarrollo y fabricación de un carguero con capacidad de abastecimiento en vuelo. Desarrollado por la brasilera Embraer con participación de la República Checa, Portugal y Argentina. Esta última, desde la Fábrica Argentina de Aviones (FAdeA), fabrica piezas que luego son enviadas a Brasil para el montaje final.

CONCLUSIÓN

A lo largo de la investigación se pudieron establecer cambios en la Política de Defensa; en la política armamentista de asignación de recursos, tanto materiales como humanos; en el marco legal e institucional, junto con proyectos y programas específicos para la BID; incluso las Sociedades y Acuerdos estratégicos mutaron luego del lanzamiento de la END y, posteriormente, con el LBDN.

Como resultado, el presupuesto general de defensa en el periodo 2008-2014 incrementó en un 71,43%, mientras que la inversión aumentó un 139% en relación a años anteriores. Estas mudanzas no respondieron a la existencia de una amenaza regional, rearme o carrera armamentista, si no con la necesidad de renovar su aparato militar en consonancia con su estatus de potencia ascendente, estatura y capacidad nacional. Es así que los cambios en la Estrategia de Defensa, Política Armamentista y BID se transforman en herramientas de política exterior para acompañar la posición pretendida en el orden internacional.

Bibliografía

- Atlas Comparativo de la Defensa en América Latina y Caribe (2014). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: RESDAL, 2014. Fecha de catalogación: 04/09/2014. <http://www.resdal.org/atlas-2014.html>
- BATTAGLINO, J. (2010). Rearme y baja percepción de amenaza interestatal en Sudamérica. ¿Es posible tal coexistencia? México. *Perf. latinoam.* vol.18 no.35 ene./jun. 2010. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-76532010000100003
- GALLO, D. (2008). La hora del rearme: el nuevo escenario de la defensa regional. Buenos Aires, Argentina. *Diario La Nación*, 17/02/2008. <http://www.lanacion.com.ar/987921-la-hora-del-rearme-el-nuevo-escenario-de-la-defensa-regional>
- BULL, H. (2002). *A Sociedade Anárquica—Um estudo da ordem na Política Internacional*. São Paulo, Brasil: Imprensa Oficial do Estado. Editora Universidade de Brasilia. Instituto de Pesquisas de Relações Internacionais. http://funag.gov.br/loja/download/158-Sociedade_Anarquica_A.pdf
- SANTOS, I. P. D.; PEIXOTO, B. D. R. y SILVA, M. A. (2010). *O Novo Plano de Estratégia Nacional de Defesa Brasileira: O fim de um Estado Pacifista?* Brasília, Brasil: Mundorama. Centro de Estudos sobre as Relações Internacionais do Brasil Contemporâneo, um laboratório do Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília. 09/07/2010. <http://www.mundorama.net/?article=o-novo-plano-de-estrategia-nacional-de-defesa-brasileira-o-fim-de-um-estado-pacifista-por-ibere-pinheiro-dos-santos-filho-bernardo-dos-reis-peixoto-monica-alexandra-silva>
- Documento Declaratorio de Política de Defensa Nacional (DDPDN) (1996). http://www.consultaesic.cgu.gov.br/busca/dados/Lists/Pedido/Attachments/484985/RESPOSTA_PEDIDO_5-%20POLITICA_DE_DEFESA_NACIONAL__1996.pdf
- SAINT-PIERRE, H. (2009). *La Defensa en la Política Exterior del Brasil: el Consejo Suramericano y la Estrategia Nacional de Defensa*. Madrid, España: Real Instituto Elcano. Documento de Trabajo 50/2009. 07/10/2009. http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/1b12ab804fda364bb164ff8bf7fc5c91/DT50-2009_Saint-Pierre_Defensa_Politica_exterior_Brasil.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=1b12ab804fda364bb164ff8bf7fc5c91
- ANDRÉS, M. V. (2013). *La política de defensa actual de Brasil como consecuencia de cambios en su posicionamiento estratégico (1996-2012). Maestría en relaciones y negociaciones internacionales ciclo 2009/2010 trabajo de disertación final.* Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO/Argentina) - Universidad de San Andrés en cooperación con la Universidad de Barcelona. Buenos Aires, Argentina. <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/6481/2/TFLACSO-2014MVA.pdf>
- PEREIRA DA SILVA, H. (2008). *A Política de Defesa Nacional e as diretrizes para o planejamento militar.* Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, Universidade Federal Fluminense. Niterói, Brasil. <http://docplayer.com.br/10075241-Universidade-federal-fluminense-uff-programa-de-pos-graduacao-em-relacoes-internacionais-dissertacao-de-mestrado-helder-pereira-da-silva.html>
- COSTA VAZ, A.; CALVET, I. (2006). *La política de defensa brasileña: diagnósticos, propuestas y perspectivas para la cooperación regional.* Friedrich-Ebert-Stiftung. Buenos Aires, Argentina. *Electronic ed.: Santiago de Chile; Bonn: 2007.* <http://library.fes.de/pdf-files/bueeros/chile/04461.pdf>
- BRUSTOLIN, V. M. (2009). *Abrindo a caixa-preta: o desafio da transparência dos gastos militares no Brasil.* Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento. Rio de Janeiro, Brasil. http://scholar.harvard.edu/files/brustolin/files/brustolin-opening_the_black_box-the_challenge_of_the_transparency_of_the_military_expenses_in_brazil.pdf
- AMARANTE, J. C. A. D. (2012). *A base industrial de defesa brasileira.* Rio de Janeiro, Brasil: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, IPEA. Texto para Discussão (No. 1758). http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/1091/1/TD_1758.pdf
- PEREIRA DA SILVA, H. y ANDRADE, A. L. M. (2008). *A política externa e a indústria de defesa no Brasil.* Rio de Janeiro, Brasil: REVISTA DA EGN, [S.l.], n. 13, p. 32-59, mar. 2017. ISSN 2359-3075. <https://revista.egn.mar.mil.br/index.php/revistadaegn/article/view/394>
- MELO, R. D. (2015). *Indústria de defesa e desenvolvimento estratégico. Estudo comparado França-Brasil.* Brasília, Brasil: Fundação Alexandre de Gusmão. http://funag.gov.br/loja/download/1112_Industria_de%20defesa_e_desenvolvimento_estrategico.pdf
- DRUMMOND, C. (2017). *A Marinha mostra o rumo.* Carta Capital. 29 de octubre de 2017. <https://www.cartacapital.com.br/revista/974/a-marinha-mostra-o-rumo>
- Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) (2017). Ministério do Planejamento. <http://www.pac.gov.br/infraestrutura-logistica/defesa/br/>
- Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). <https://www.sipri.org/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, *Balço de política externa 2003-2010* https://i3gov.planejamento.gov.br/textos/livro/6.1_Politica_Externa.pdf



Estados del Triángulo Norte de Centroamérica: Estrategias de Cooperación en la Política Exterior de Barack Obama

Por Julieta Buchini ⁽¹⁾

La región del Triángulo Norte de Centroamérica conformada por los países de Guatemala, El Salvador y Honduras representa una zona de gran riesgo donde se concentran altas tasas de violencia criminal y problemas socioeconómicos que ponen en peligro la seguridad ciudadana. El gran protagonista en este contexto ha sido Estados Unidos, quien en las últimas décadas había relegado de su agenda a la región debido a los atentados del 11 de septiembre que

transgredieron su seguridad. Con la llegada de Obama, esta situación se modifica. Las relaciones se estrechan y se plantea una nueva determinación de objetivos respecto a la región del Triángulo Norte. Estados Unidos intenta revertir la situación interna de los tres Estados centroamericanos a fin de lograr indirectamente la reducción de los flujos migratorios. Implantando su bandera de líder regional, establece objetivos que se lograrán a través de la cooperación con sus vecinos también afectados.

*(1) Licenciada en Relaciones Internacionales
Universidad Siglo 21 – Córdoba*



La región del Triángulo Norte ha significado a lo largo de los últimos años una zona estratégica para Estados Unidos. Gran parte de ello se ha construido en base a la historia de estos tres países. Geopolíticamente hablando, la región del TN es la más próxima al continente norteamericano. Esto genera oportunidades de distribución logística comercial, cercanía a otros mercados y una división de la riqueza más factible. Los tres Estados contienen puertos importantes para el resto de Centroamérica, lo que los convierte en territorios de unión de vínculos (Barahona Hernández, Durán Rosales y Sánchez Pérez, 2017). Durante muchos años esta región se comprometió en conflictos de carácter social y político que dedujeron, en consecuencia, declaraciones de violencia. Tanto El Salvador como Guatemala sufrieron los resabios de conflictos bélicos de los años 70' que debilitaron a los pueblos por completo. De lo contrario, Honduras no sufrió la guerra, pero sí vivió las revueltas políticas latinoamericanas que acontecieron en la época (Aguilar, 2007). Esta situación produjo consecuencias que incluso la

actualidad no puede sanar.

En la época de la democratización masiva de Latinoamérica, los tres Estados del Triángulo Norte no quedaron exentos. Los procesos que significaron la llegada de la paz establecieron un período de impulsos en reformas en seguridad y justicia (Aguilar, 2007). A pesar de ello, la inseguridad y la violencia se exacerbaban a lo largo de los últimos años.

Además de la violencia, otras expresiones azotan a la región y se representan en el narcotráfico, explotación sexual infantil, tráfico de vehículos, trata de personas y delitos financieros (Aguilar, 2007). En este contexto, se produce un movimiento constante de residentes que buscan escapar del conflicto a diario. La posición geográfica hace de la zona una excelente ruta de migración y fuga de personas debido a la cercanía de fronteras y la proximidad a Estados Unidos, actor clave en la región. En este camino participan no sólo las familias que buscan escapar de la criminalidad sino también aquellas que buscan ejercer actividades ilícitas del otro lado de la frontera. Por lo que la migración se ha tornado un problema serio para la región.

LA PRESENCIA DEL ESTADOS UNIDOS EN EL TRIÁNGULO NORTE

Durante la Guerra Fría, Estados Unidos procuraba mantener la región del Triángulo Norte lejos de la amenaza comunista por medio de diversos mecanismos tanto de soft power como hard power. En esta instancia, los instrumentos de su política exterior fueron más bien militares. Finalizada la era bipolar, Estados Unidos continuó presente en la región, pero con herramientas de control económicas. Una vez superada esta etapa de inestabilidad política, nuevas amenazas comenzaron a azotar la región, tales como el tráfico de drogas, el crimen generalizado, tráfico de armas, entre otros (Tulchin, 2011).

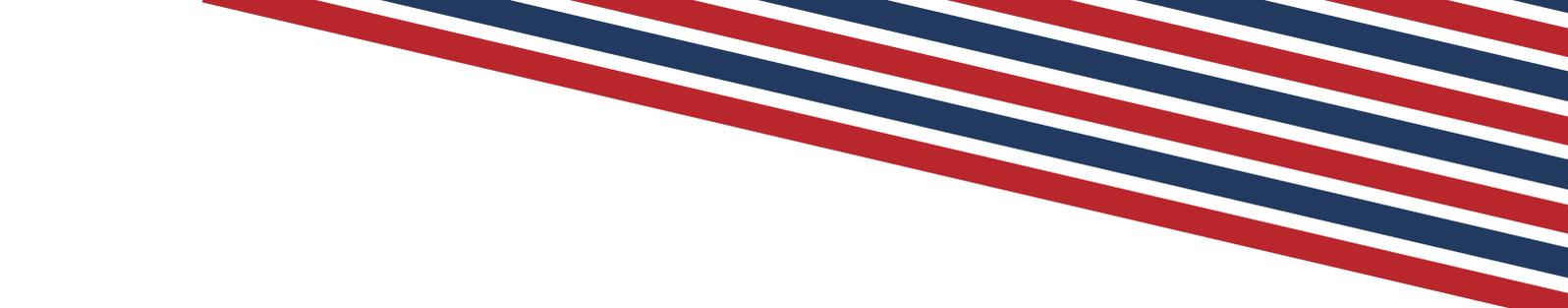
Sin embargo, el manejo de la política exterior de Estados Unidos dio un giro a partir del 9-11, aplicando todos sus mecanismos de seguridad y control en la lucha contra el terrorismo y crimen organizado. En este período la región centroamericana permaneció relegada de su agenda ya que sus prioridades se centraron en Medio Oriente. No obstante, en esta línea de seguridad y protección contra el enemigo, la incipiente violencia del Triángulo Norte de Centroamérica generó que, el fenómeno de la migración se considere una amenaza al territorio norteamericano.

En la actualidad, la situación de la región del Triángulo Norte no ha presentado grandes mejoras. Los tres Estados continúan representando la mayor cantidad de migraciones centroamericanas hacia el vecino del Norte (Rodríguez Prada, 2014). El rol de Estados Unidos en la región ha sido el de preservar el statu quo manteniendo la seguridad centroamericana. La progresiva ola de amenazas a la seguridad interna en el Triángulo Norte ha implicado el envío de agencias del gobierno de Estados Unidos tal como la Agencia Antidrogas y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo internacional que han buscado prevenir el crimen en la comunidad y mantener la paz social (Barahona Hernández, et al, 2017). La presencia de Estados Unidos en la zona central de América siempre se ha definido bajo términos de poder y liderazgo, en busca del control de los países más vulnerables.



Historia de la Política Exterior de Estados Unidos hacia la región

La definición de Política Exterior de los años 80' tuvo como eje principal el mantenimiento de la paz en la zona del Triángulo Norte, que ya para la época se trataba de un área conflictiva. Así también se buscaba la seguridad y prosperidad basadas en el fortalecimiento de la democracia y desarrollo económico (Theberge, 1983). Los principales elementos de las estrategias planificadas para este período se plasmaron en el contexto de Guerra Fría que delimitaba el accionar estadounidense. La asistencia económica y militar a los tres Estados del Triángulo Norte fueron los pilares estratégicos para conservar la



región a salvo del comunismo. Tanto en Honduras como en El Salvador la presencia de Norteamérica hizo énfasis en su apoyo a la transición de la democracia, respaldando la formación de instituciones para tal fin. Asimismo, en Guatemala se logró un gran estímulo al gobierno para realizar elecciones libres. Las claves de las estrategias de esta década se basaron en el diálogo y la negociación (Theberge, 1983). Así es como la política exterior estadounidense de Ronald Reagan atrapada por la Guerra Fría, no podía perder de vista a sus vecinos centroamericanos. Este período que culmina con el fin del enfrentamiento Este-Oeste da paso a una nueva etapa que se abrirá recién con la llegada de George Bush. Desde entonces se marcó un especial quiebre en cuanto a la relación Estados Unidos-Triángulo Norte durante el cual la definición de política exterior de la potencia se desvió a asuntos de otra índole que respondía al nuevo proceso de globalización, seguridad y terrorismo.

Durante primera década de los años 2000, Estados Unidos se vio muy afectado por la irrupción de atentados en su territorio. Esto exigió al presidente de turno tomar medidas extraordinarias para la defensa del país contra el terrorismo. Durante estos años, existió una política de control migratorio y fronterizo estricto

que se manifestaron de manera reactiva ante presiones políticas y no mediante acciones de cooperación. Los objetivos del Estado del Norte se concentraron en atender la seguridad disolviendo las relaciones con el resto del continente (Hernández, 2008). Las estrategias planificadas para estos años fueron defensivas y en carácter de seguridad. En consecuencia, con el cambio de administración se produce un gran quiebre en relación al período anterior.

Con la llegada de Obama, en el año 2009, la agenda del Estado norteamericano en la región se concentró en incluir temas como las amenazas transnacionales y la lucha contra éstas. Ello se realizó a través de la implementación de estrategias de poder blando, por medio del manejo decisivo de instrumentos económicos tales como la firma de tratados comerciales (Rodríguez Prada, 2014). Las migraciones representan un punto importante en la política interna de un Estado, es por ello por lo que en esta primera instancia se deja entrever uno de los intereses primordiales de Estados Unidos como potencia: garantizar la seguridad del Estado.

La elección de Barack Obama como presidente de los Estados Unidos significó un nuevo enfoque de la política exterior norteamericana cuyo objetivo fue recuperar el liderazgo de

Norteamérica en la región y en el mundo por medio de la reparación de alianzas con instituciones y organizaciones para enfrentar amenazas en común. Esto permitió a Estados Unidos vincularse aún más a la zona centroamericana, en especial con los Estados del Triángulo Norte. Sin embargo, los lineamientos planteados durante la campaña electoral del presidente no fueron aplicados durante su primer mandato, reflejando incluso contradicciones en su accionar respecto a situaciones problemáticas de violencia en los Estados de Honduras, El Salvador y Guatemala (Rodríguez Prada, 2014).

Una de las estrategias implementadas durante este primer período presidencial, se enmarcó en la Iniciativa Mérida. Si bien no tuvo como objetivo principal influir en ninguno de los tres Estados del Triángulo Norte, tuvo una repercusión indirecta en la situación ya que se configuraron dentro de una estrategia regional de seguridad en la cual se participó de manera cooperativa. Esta iniciativa tuvo como eje central la lucha contra el crimen organizado en México, quien forma parte del ejido tradicional de la violencia en Centroamérica. Las redes de narcotráfico y crimen organizado actúan en cooperación con el resto de los países vecinos, dentro de los cuales el TN forma parte (Carlos Rico, 2008).

Para el año 2013, las estrategias de cooperación en materia de seguridad se centraron específicamente en los tres Estados afectados. A fin de mantener la paz y el control en el área se aplica la “Iniciativa Regional de Seguridad para América Central: Seguridad ciudadana, derechos humanos y estado de derecho”. Los objetivos de esta iniciativa se basaron en el apoyo a las instituciones gubernamentales, la cooperación entre los Estados de la región, la erradicación de la violencia y el combate de las amenazas a la seguridad de la región (Triángulo Norte, 2014).

Durante el segundo mandato de Obama se refuerza el valor que tiene la región para la potencia, volviendo a estrechar relaciones y generando un nuevo vínculo de cooperación como iniciativa del presidente Obama. En el último tramo de su segundo mandato, un golpe a su seguridad nacional lo obliga a tomar medidas necesarias para disminuir los flujos migratorios provenientes de esta región. Dicha situación fue la intensificación desmedida de los flujos de inmigración provenientes de los Estados centroamericanos, cuestión que puso en riesgo la integridad y control de seguridad de la potencia ya que no se contaba con un registro legal del ingreso de los extranjeros. Esto provoca una sensación de inseguridad tanto para el gobierno como para la población estadounidense (Solano y Valdivieso, 2015). Este cambio de gobierno estadounidense y a su vez la modificación de los factores internos en los tres Estados del Triángulo Norte que generaron el desplazamiento de migrantes hacia Norteamérica, son los elementos disparadores de la planificación de estrategias de cooperación de política exterior.

Objetivos de Estados Unidos en el Triángulo Norte

La política exterior definida por el nuevo presidente es el instrumento principal en el inicio de las estrategias de apoyo al Triángulo Norte. Desde el principio de la administración Obama, y tal como ya se hizo referencia con anterioridad, su propuesta presidencial significó un acercamiento hacia las méricas en general y América central en particular. Como objetivos de su primer período se plantearon: promover la democracia en países como Cuba y Venezuela, incursionar en una nueva relación comercial equitativa con el resto del continente americano, restablecer la seguridad interna en México y Colombia y por último lograr la gran reforma migratoria en el interior de Estados Unidos anhelada durante largo tiempo (Romano, 2017).

Estos objetivos se mantuvieron en su segundo mandato. Sin embargo, tras su reelección y la acentuación del fenómeno migratorio proveniente del Triángulo Norte, se buscó hacer un mayor énfasis en las políticas de cooperación y su influencia en el interior de los Estados de Honduras, El Salvador y Guatemala. En consecuencia, se trabajó de manera conjunta con sus vecinos centroamericanos a fin de poder plasmar sus objetivos como potencia. En el 2014, Barack Obama refirió al fenómeno migratorio como una crisis humanitaria e hizo observación a su posición en desventaja ante dicha situación. Ello obligó tanto a Estados Unidos como a los gobiernos de los Estados involucrados a tomar medidas en busca de una solución rápida al acontecimiento (Solano y Valdivieso, 2015).

A partir de este suceso, y tomando como referencia a los autores Acosta Barrera, Hung y Toledo Candell, se determina que los objetivos en esta etapa se plasmaron en alcanzar la disminución de las problemáticas en general que afectan el interior de las fronteras

de Guatemala, Honduras y El Salvador (2017). Ello se especifica en lograr la reducción del narcotráfico en la región centroamericana para una mayor protección de las fronteras sur estadounidenses; apoyar, en base a su bandera de la democracia, el fortalecimiento de las instituciones; en consecuencia, erradicar la corrupción que invade los gobiernos centroamericanos; conseguir la disminución de la violencia en general; y, por último, obtener beneficios de un mayor vínculo económico y comerciales con la región generando nuevos acuerdos (Acosta Barrera, et al, 2017) . Es importante subrayar que este conjunto de objetivos especificados por el gobierno estadounidense ya sea de manera explícita como tácita, se reducían a lograr una disminución del flujo migratorio que ingresaba al territorio norteamericano. Debido a este fin, el gobierno de Obama recibió amplias críticas ya que sus acciones en cooperación para apoyar el desarrollo de los países del TN se bifurcaban entre su lucha a favor de los derechos humanos o bien, un conjunto de estrategias para evadir sus responsabilidades como líder regional y cumplir con su propio interés nacional (Solano y Valdivieso, 2015).



ESTRATEGIAS ECONÓMICAS, SOCIALES Y DE SEGURIDAD EN EL TRIÁNGULO NORTE

El plan de acción estadounidense se conformó en parte con un diseño unilateral, no obstante, se concretó en un contexto de cooperación con el resto de los Estados afectados por la situación migratoria. Su rol de potencia se hizo visible en la región y su importancia fue la más destacada en el ámbito financiero.

Presentado el contexto que antecede el período de Barack Obama entre el año 2013 y 2016, a continuación, se conocerán cuáles han sido las acciones estratégicas de cooperación en política exterior tomadas por su gobierno hacia la región caribeña del Triángulo Norte en este segundo mandato.

Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte Centroamericano

Tras el incremento del flujo migratorio proveniente del Triángulo Norte de Centroamérica hacia los inicios del año 2014, los Estados parte formularon un plan para mejorar esta crisis humanitaria y presentarlo ante Estados Unidos. En este documento, los presidentes de Guatemala, Honduras y El Salvador reconocieron el problema migratorio y se propusieron implementar políticas para mejorar la calidad de vida de los habitantes y fortalecer las instituciones de cada gobierno para una política más fuerte y democrática. En este contexto, Estados Unidos acepta brindar su apoyo y se convierte en la pieza fundamental para dar inicio a esta iniciativa (Acosta Barrera, et. at., 2017).

El Plan Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte se justifica en cuatro líneas estratégicas de acción: “Dinamizar al sector productivo para crear oportunidades económicas; Desarrollar oportunidades para el capital humano; Mejorar la seguridad ciudadana y el acceso a la justicia; y Fortalecer instituciones para aumentar la confianza de la población en el Estado.” (Solano Granados, et. al., 2014, p. 64).

La ejecución de esta iniciativa implementaría los proyectos y acciones que ya se encontraban en marcha desde distintos ámbitos. Con este fin, se abogó por un manejo transparente y genuino de los capitales estatales del sector público. Además, y de la mano de esta afirmación, era esencial optimizar la administración financiera por medio de una mayor eficiencia en los procesos presupuestarios y su práctica (Solano Granados, et. al., 2014).

Esta iniciativa planteó acciones a mediano plazo para crear mejores condiciones en el desarrollo socioeconómico y una reforma fundamental respecto al incremento de oportunidades y calidad de vida. Ello, conllevaría a la disminución de la población migrante, especialmente aquella dirigida hacia Estados Unidos (Acosta Barrera, et. al., 2017).

Programa de Procesamiento de Refugiados/Permisos para Niños Menores en Centroamérica (CAM)

El Programa de Procesamiento de Refugiados/Permisos para Niños Menores en Centroamérica fue una de las principales iniciativas tomadas por la Casa Blanca y que se ganó gran repercusión mediática internacional (Solano Granados y Valdivieso Inglés, 2016). Este programa se implementó dentro de la soberanía estadounidense con un alcance que trascendía sus fronteras, llegando a generar cambios a nivel regional. El CAM fue instituido en el año 2014 para facilitar a los menores residentes en El Salvador, Guatemala y Honduras la posibilidad de solicitar su reasentamiento como refugiados en Estados Unidos. Así, se permitía a aquellos padres que estuviesen correctamente asentados en el país norteamericano pedir el status de refugiados para que sus hijos pudiesen cruzar la frontera y habitar el territorio estadounidense de manera legal (Departamento de Seguridad Nacional, 2017).

Esta iniciativa fue creada por el Departamento de Estado de los Estados Unidos con el fin de brindar un apoyo social y generar una mejor calidad de vida a las familias que habían quedado divididas por la migración. Como estrategia humanitaria y como parte de la lucha contra la inmigración ilegal, el gigante norteamericano tuvo que manifestarse a través de estas acciones para poder salvaguardar su seguridad nacional y proteger sus intereses dentro del contexto de la inmigración masiva.

A pesar de todos estos esfuerzos, dicha iniciativa no

estaba brindando los resultados esperados. Hubo una fuerte crítica desde diversos ámbitos de los Estados parte y se tuvieron que reforzar los medios de difusión de dicho programa (Solano Granados y Valdivieso Inglés, 2016).

Asistencia Integral a Familias y Niñez migrante retornada al Triángulo Norte de Centroamérica

El proyecto Asistencia Integral a Familias y Niñez migrante retornada al Triángulo Norte de Centroamérica es financiado por la potencia norteamericana por medio de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y llevado a cabo por la OIM.

Siguiendo la línea de análisis de las autoras Solano Granados y Valdivieso Inglés el objetivo principal de esta iniciativa se propone brindar apoyo a los actores internacionales para la protección y cuidado de los niños migrantes, así como a sus familias que retornan a sus países de origen en el Triángulo Norte (2016).

Por consiguiente, es importante resaltar este apoyo social y psicológico que se pretende brindar desde los organismos estadounidenses y sus pares para lograr una mejor calidad de vida no solo en cuestión económica y oportunidades laborales sino también un bienestar de salud íntegro. La asistencia financiera de Estados Unidos en este marco fue fundamental para la movilización de los recursos necesarios a fin de cumplimentar con los objetivos propuestos.

Central America Regional Security Initiative (CARSI)

La Iniciativa Regional de Seguridad para América Central es una línea estratégica de acción estadounidense que se ha mantenido vigente desde el año 2008. A partir de la administración Obama 2013-2016 dicha iniciativa vio reforzada. Esta iniciativa, respalda programas que comprenden asistencia técnica, fortalecimiento institucional, e inversión en el ámbito socioeconómico de los países centroamericanos en general (Donadio, 2013). A partir del año 2010 sus objetivos se extienden, y se los complementa con otros programas de la misma naturaleza, como lo fue la Iniciativa Mérida (Donadio, 2013). El CARSI fue muy importante para el

Triángulo Norte ya que abarcaba no sólo el ámbito de seguridad, sino también su desarrollo económico. La acción de Estados Unidos dentro de este marco resultó fundamental para proveer a la región de las inversiones necesarias para regularizar su inestable situación interna de violencia y pobreza.

Por consiguiente, se analiza que dicha iniciativa es una herramienta en cooperación y una estrategia necesaria para mantener el control de la zona, especialmente por Estados Unidos. Los pilares fundamentales del acuerdo abogan por la seguridad de la región, pero a partir del año 2013 se lo enfocó en el Triángulo Norte. Para ese año, durante el comienzo del segundo

período de la administración Obama, los diversos programas de financiamiento e inversión de la iniciativa se profundizaron efectivamente en la disminución de las tasas de delitos y violencia en El Salvador, Honduras y Guatemala (Donadío, 2013).

En efecto, el Estado norteamericano brindó fondos para el refuerzo económico por parte de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. Por medio de esta división se gestionaron fondos de Desarrollo Económico y Social a los fines de cumplir con los cinco pilares propuestos y lograr el fortalecimiento de las instituciones y la erradicación del narcotráfico y violencia (Acosta Barrera, et. al., 2017).

Conclusiones

La historia de Guatemala, El Salvador y Honduras han llevado a configurar una relación especial con Estados Unidos. La definición de la Política Exterior de la potencia hacia el Triángulo Norte se debe en gran parte a su vínculo histórico.

La persecución del interés nacional de Estados Unidos se extendió a las fronteras centroamericanas y se plantearon objetivos que buscaran reducir la situación vulnerable que ha impactado a la región caribeña en análisis. Aquí las prioridades se centraron en la reducción del narcotráfico del Triángulo Norte, el fortalecimiento de sus instituciones, la lucha contra la corrupción y la creación de una red económica y comercial con la región.

El análisis del desempeño estadounidense en estos términos ha sido de gran relevancia para comprender los motivos de su accionar. Su necesidad de búsqueda y recuperación del poder lo llevaron a la participación del desarrollo de estrategias de cooperación para brindar apoyo a la zona afectada.

Para realizar este análisis se ha tomado como referencia a un conjunto de investigadores del área.

En consecuencia, se seleccionaron los programas más relevantes y se los dividió en dos grandes categorías; aquellos que respondían al ámbito socioeconómico y aquellos en carácter de seguridad. Se observó que la mayoría de las iniciativas respondían a reforzar el desempeño institucional democrática, que a opinión estadounidense refleja el principal problema para la región. Las inversiones realizadas en la región brindaron un amplio sustento a los gobiernos locales del Triángulo Norte a los fines de mejorar su vulnerable situación. A pesar de ello, las acciones llevadas a cabo no fueron suficientes para enfrentar las necesidades. Estados Unidos, realizó inversiones y donaciones para cubrir las áreas de mayor carencia, sin embargo, la falta de adaptación de los gobiernos nacionales centroamericanos a los procedimientos, concluyeron en resultados poco efectivos.

La asistencia técnica brindada por Estados Unidos a la región tampoco fue suficiente. Este proceso consistió en la capacitación y fortalecimiento de instituciones policiales y de investigación para actuar sobre el fondo de las problemáticas. Los obstáculos para un buen desarrollo de las estrategias de Estados Unidos en la región se debieron en principio, a las debilidades en los cargos gubernamentales que eran

representados por actores políticos que no reflejaban la institución de la democracia. En consecuencia, se dilucidó una corriente de corrupción que frenaron los avances en el proceso de la búsqueda por la prosperidad del Triángulo Norte. Por otro lado, la estandarización de las líneas estratégicas de acción implementadas en los tres Estados por igual, impidieron que los resultados fueran los esperados.

En conclusión, la labor de Estados Unidos por lograr un mejor desarrollo de la región centroamericana del Triángulo Norte sólo se ha reflejado en sus acciones, pero no así en sus resultados. Los gobiernos de Guatemala, El Salvador y Honduras no han demostrado compatibilidad con las políticas implementadas y existe un desacuerdo con los lineamientos planteados por la potencia. Por otro lado, es interesante destacar que el desempeño estadounidense no se ha desenvuelto tal como el gobierno de Obama lo planificó. Aquí da lugar para analizar los verdaderos motivos del accionar del gobierno norteamericano. La cooperación regional para proteger los Derechos Humanos ha sido su lema de acción, pero como bien se ha planteado, quizás el motor de su labor sólo se centró en salvaguardar su propia seguridad y proteger sus intereses de potencia.

Bibliografía

- Acosta Barrera, M. I., Hung, R., Toledo Candell, A. M. (2017) *Incidencia de Estados Unidos de América sobre las Acciones Estratégicas de Fortalecimiento Institucional en el Triángulo Norte centroamericano, frente al narcotráfico, en el marco de la seguridad democrática. Análisis comparativo. Período 2011-2014. Tesis de grado. Departamento de Relaciones Internacionales, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, Universidad de El Salvador. Recuperado el 23 de noviembre de 2017 de <http://ri.ues.edu.sv/14884/1/Trabajo%20de%20GradoTesis.pdf>*
- Aguilar, J. (2007). *Las maras o pandillas juveniles en el triángulo norte de Centroamérica. Mitos y realidades sobre las pandillas y sus vínculos con el crimen. Inter-American Dialogue, s/n (s/n). Recuperado el 19 de septiembre de 2017 de <http://www.uca.edu.sv/publica/iudop/archivos/maras2007.pdf>*
- Barahona Hernández, M. I.; Duran Rosales, G. M.; Sánchez Pérez, W.L. (2017). *Importancia geopolítica del Triángulo Norte de Centroamérica en la agenda de seguridad nacional de los Estados Unidos de América vinculada al combate del crimen organizado en la región. Período 2011-2015. Tesis de Grado. Departamento de Relaciones Internacionales, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, Universidad de El Salvador. Recuperado el 03 de julio de 2017 de <http://ri.ues.edu.sv/12895/1/TESIS%20FINAL%20RRII%20IS.pdf>*
- Departamento de Estado de Estados Unidos (2017). *Central America Regional Security Initiative. Recuperado el 25 de noviembre de 2017 de <https://www.state.gov/j/inl/rls/fs/2017/260869.htm>*
- Departamento de Seguridad Nacional (2017). *Servicio de Ciudadanía e Inmigración de Estados Unidos. Recuperado el 23 de noviembre de 2017 de <https://www.uscis.gov/es/acciondiferida>*
- Donadío, M. (2013) *Índice de seguridad pública: Centroamérica: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: RESDAL. Recuperado el 25 de noviembre de 2017 de http://www.resdal.org/libro-seg-2013/resdal-indice_seg.pdf*
- Hernandez, D. (2008) *Política migratoria y control fronterizo de estados unidos hacia México y Centroamérica. Revista Enfoques: Ciencia Política y Administración Pública, 8 (7). Recuperado el 03 de julio de 2017 de <http://www.redalyc.org/pdf/960/96060811.pdf>*
- Rico, C. (2008). *La iniciativa Mérida y el combate nacional al crimen organizado. Foreign Affairs, 8 (1), 3-13. Recuperado el 19 de septiembre de 2017 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3340629>*
- Rodríguez Prada, B. S. (2014). *La política exterior de Estados Unidos bajo la dirección de Barack Obama 2008-2012 a la luz de la historia y la defensa de un complejo de seguridad regional. Tesis de Maestría no publicada. Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Pontificia Universidad Javeriana. Recuperado el 05 de junio de 2017 de [file:///C:/Users/July/Downloads/RodriguezPradaBeatrizStella2014%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/July/Downloads/RodriguezPradaBeatrizStella2014%20(3).pdf)*
- Romano, M. S. (2017) *La “Nueva Alianza” de Obama para América Latina: poder blando y poder duro en acción. Universidad de La Habana s/n (283). 59-78. Recuperado el 23 de noviembre de 2017 de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0253-92762017000100005*
- Solano Granados, M. J.; Valdivieso Inglés, G. S. (2016). *Iniciativas de los países que conforman el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras) y Estados Unidos para la disminución de los flujos migratorios de niños, niñas y adolescentes (nna) que no viajan acompañados de manera irregular hacia Estados Unidos. Período 2014-2015. Tesis de grado no publicada. Departamento de Relaciones Internacionales, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, Universidad de El Salvador. Recuperado el 07 de mayo de 2017 de <https://2009-2017.state.gov/documents/organization/210231.pdf>*
- Tratado Lineamientos del Plan de la Alianza para la Prosperidad del Triángulo Norte (Triángulo Norte). *Plan Regional de El Salvador, Guatemala y Honduras. (Septiembre, 2014). Recuperado el 05 de junio de 2017 de <https://coaliccioncad.org/media/uploads/documents/planprosperidad.pdf>*
- Tulchin, J. (2011). *A New U.S. Policy Toward Latin America? Center of Hemispheric Policy s/n (s/n). Recuperado el 05 de junio de 2017 de http://www.casede.org/BibliotecaCasede/Tulchin-US_Elections.pdf*

DEFENSA DE LOS INTERESES NACIONALES:

POLÍTICA EXTERIOR RUSA EN EL CONFLICTO EN GEORGIA 2008

Por Yanina Galeazzi ⁽¹⁾

En los últimos años, las acciones de Rusia dirigidas a retomar el rol de líder regional y actor de peso del sistema internacional provocaron el surgimiento de choques de intereses con su histórico rival, la Organización del Tratado del Atlántico Norte. En este marco, y tomando como enfoque teórico a los lineamientos de la Teoría Realista, este artículo profundiza en la forma en que los intereses nacionales delimitaron las acciones de Política Exterior de Rusia, y cómo la defensa de éstos derivó en la participación de Moscú en la Guerra en Georgia en el año 2008.

*(1) Licenciada en Relaciones Internacionales.
Universidad Siglo 21 Córdoba*

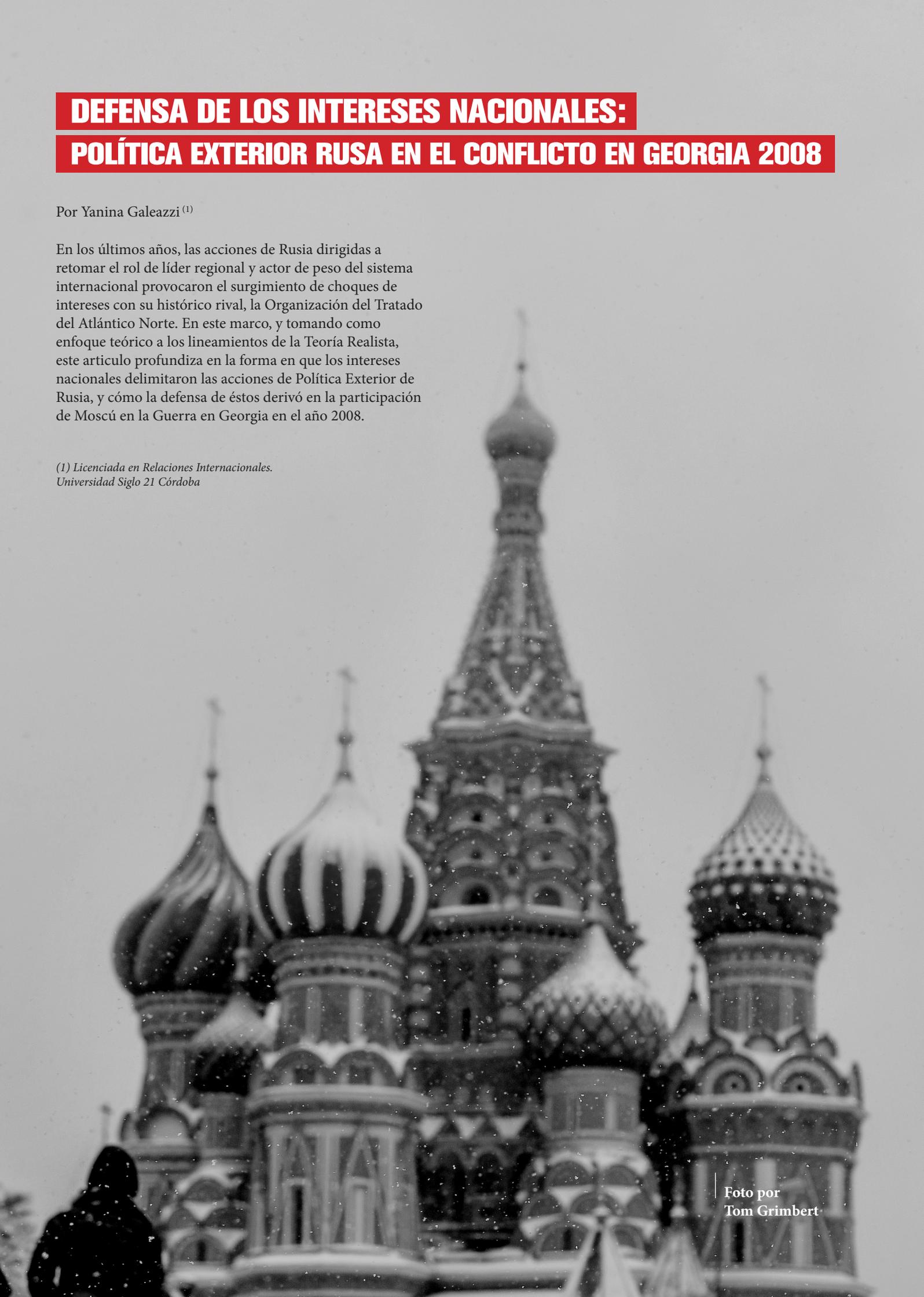


Foto por
Tom Grimbert

INTERESES NACIONALES DE LA FEDERACIÓN RUSA EN GEORGIA

El apoyo de Occidente a los países post-soviéticos para liberarse de la dominación rusa, junto con la insistencia del Kremlin para mantenerlos bajo su influencia, generaron en la región una serie de crisis internacionales. El enfrentamiento y posterior Guerra en Georgia se inscribe en esta serie de conflictos que van a poner en evidencia la lucha por el poder en el Cáucaso.

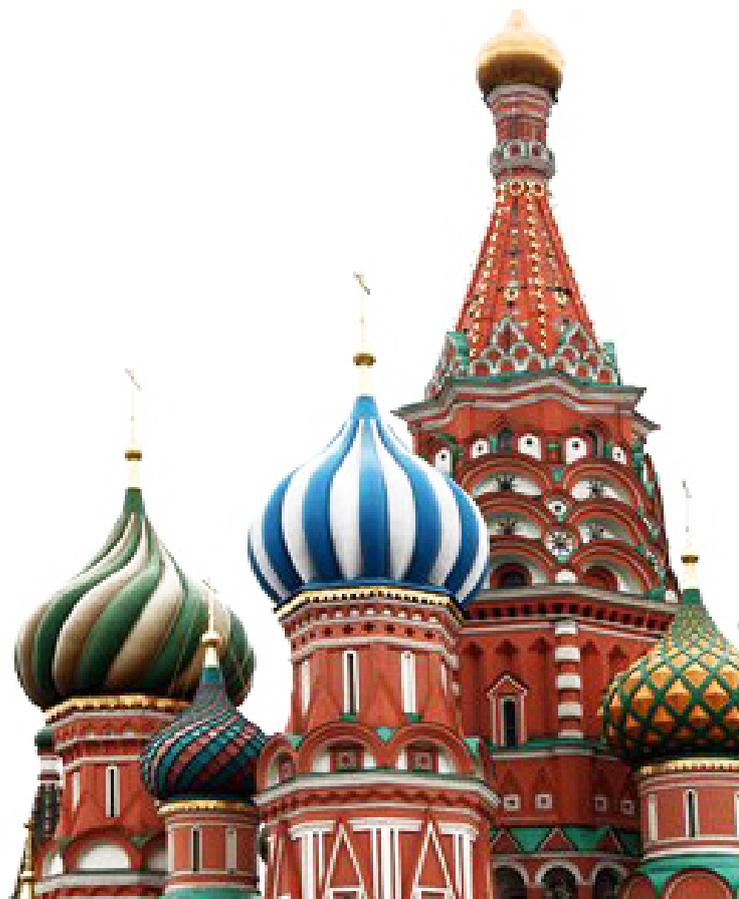
En primer lugar, la importancia que le otorga Rusia a Georgia radica principalmente en su importante posición geoestratégica y la tensión que esto genera. Los georgianos comparten frontera con seis de las siete repúblicas del Cáucaso Norte de la Federación Rusa e históricamente, la colonización rusa en dicha zona se llevó a cabo para preservar su presencia en territorio georgiano, aunque luego de 1991 cuando Armenia, Azerbaiyán y Georgia obtuvieron su independencia, Moscú disminuyó (sin eliminar del todo) su intención de dominar dichas regiones (Sharashendize y Sukhov, 2011).

De todas las repúblicas ex soviéticas, Georgia es la que mantiene una relación más tensa con Rusia. Principalmente, porque cuando comenzaron las guerras secesionistas luego de la caída de la Unión Soviética, el Kremlin apoyó a la separación de Osetia del Sur y brindó ayuda militar a los secesionistas en Abjasia. Ambos territorios cuentan con una mayoría étnica rusa pero, con la caída de la URSS, Georgia se convirtió en un Estado independiente, y por ende comenzaron a formar parte del mismo aunque como repúblicas autónomas. En 1991, el gobierno georgiano encabezó una “limpieza étnica”

de la región, produciendo una guerra con Osetia del Sur, quien triunfó con el apoyo ruso, consiguiendo así una independencia de facto. Desde entonces, se acordó una Comisión de Control Conjunto para el mantenimiento de la paz, conformada por representantes de Georgia, Rusia y Osetia del Sur, la cual junto con la Organización para la Seguridad y Cooperación de Europa (OSCE), monitoreaban la situación. A través de estas organizaciones, Moscú apoyó a los rusos locales con el fin de influir contra Georgia. Abjasia corrió similar suerte, y en 1992 declaró unilateralmente su independencia. Seguidamente, no obstante los acuerdos que se firmaron, Tiflis ⁽²⁾ entró en conflicto con ambas regiones separatistas y continuó reclamando por la soberanía de dichos territorios (Treisman, 2011; Cohen y Hamilton, 2011).

Por su parte, los autores Cohen y Hamilton (2011) sostienen que a pesar de que Georgia intentó durante años llegar a un acuerdo con Abjasia y Osetia del Sur, la plena autonomía dentro de Georgia no se logró, por lo que el Kremlin decidió conceder la ciudadanía y pasaporte ruso a las dos repúblicas separatistas,

(2) Capital de Georgia. Tbilisi en inglés.



con el fin de establecer una población protegida residente en otro Estado. Mediante la creación de estos lazos, sumado a los económicos y burocráticos, se propiciaba así un mayor vínculo al territorio ruso.

En lo que respecta a los intereses de la Federación Rusa en Osetia del Sur, éstos también se basan en su relevancia geográfica ya que dicho territorio permite acercarse al corredor euroasiático y al trayecto que une Georgia oriental y occidental. Abjasia, en cambio, reviste mayor importancia por sus recursos naturales, su significativa infraestructura y transporte. Desde el punto militar estratégico, la costa de Abjasia en el Mar Negro es muy atractiva, no sólo por su cuenca

hidrográfica adyacente, sino también porque allí poseen una flota conjunta (Sharashendize y Sukhov, 2011).

También resulta importante destacar que luego de su independencia, Georgia comenzó a ver a Occidente como una nueva realidad geopolítica y fuente de modernización, inversiones y tecnología. Por eso, Europa y Estados Unidos han influenciado y apoyado a los procesos pro-occidentales y anti rusos en la región invirtiendo grandes sumas de dinero. Además, luego de declarar como prioridad de su política exterior la integración europea, en la Cumbre de Bucarest de 2008, Georgia planteó su intención de unirse a la OTAN (Huseynov, 2017).

y gasoductos se convierten en medios de influencia y control geoestratégico (Natanson, 2013).

Las importantes fuentes de hidrocarburos que posee la Federación Rusa, la convierten en el país con mayores reservas de gas, segundo de carbón y octavo de petróleo. Siendo la Unión Europea su principal socio comprador y Rusia su principal proveedor de energía, con el 70% del total de las exportaciones de gas y petróleo, constituyéndose entre ambos una relación de dependencia que en reiteradas ocasiones provocó inconvenientes. Las vías que utiliza el Kremlin para el transporte y exportación de tales recursos hacia Europa, atraviesan principalmente el territorio de Ucrania y Georgia, de quienes depende el gobierno ruso como países de tránsito (Piedras Martínez, 2017).

En este sentido, el Cáucaso resulta de vital importancia para el transporte del petróleo hacia el mar Caspio y la exportación

ser una amenaza a su seguridad nacional. Por estos motivos, el Kremlin comenzaría a utilizar sus recursos económicos, energéticos y su poder militar como instrumentos de política exterior para hacer frente a la influencia occidental en su zona de interés nacional (Caucino, 2016). Mientras que en la Guerra Fría el poder nuclear fue el instrumento de la geopolítica, la energía lo es en el siglo XXI. A raíz de sus importantes recursos energéticos, el Kremlin pudo asentar su recuperación económica y el fortalecimiento de su accionar como actor de peso del sistema internacional. Siendo que “los hidrocarburos no representan solo un potencial energético, sino el sustento de otras formas de poder: militar, político, económico, tecnológico, cultural y soft power” (Milosevich, 2013, p. 117), esto deriva en que los conflictos actuales entre las potencias giren en torno a la lucha por el control de yacimientos de petróleo y gas. De este modo, los oleoductos

de gas desde Asia Central, por ende, el control de dicha zona posee gran valor geoestratégico para Rusia. Sin embargo, el aumento de la demanda de hidrocarburos produjo que tanto Estados Unidos como Europa consideren a Georgia un factor central para tratar de disminuir la hegemonía rusa en el transporte de hidrocarburos. Tanto así que Washington apoyó el proyecto de construcción de un oleoducto que evite territorio ruso, como así también del gasoducto Nabucco impulsado por la UE para obtener alternativas al suministro ruso (Pataccini, 2015; Huseynov, 2017). Por estas razones, resulta relevante y necesario el acercamiento de Rusia a Georgia como parte de la defensa de sus intereses nacionales y de seguridad, ante el avance de actores externos a su zona de influencia. Como prueba del interés de Moscú en el Cáucaso y de mantener su influencia como potencia regional en dicha zona, intervino en el conflicto de Georgia con Osetia del Sur surgido en agosto de 2008.

ACCIONES EN MATERIA DE SEGURIDAD Y DEFENSA DE RUSIA EN EL CONFLICTO EN GEORGIA

Como plantea la Teoría Realista, los Estados se encuentran inmersos en un contexto de anarquía dada la ausencia de una autoridad central que les proporcione protección, lo que implica que perciban como una amenaza constante la probabilidad del uso de la fuerza por parte de otros actores del sistema. Dado lo conflictivo del contexto, la principal motivación del Estado va a ser adquirir la mayor cantidad de poder posible para alcanzar su seguridad y supervivencia (Grieco, 1997; Del Arenal, 1987). En este sentido, Telman Sánchez Ramírez (2009) considera que Europa del Este y los países ex soviéticos configuran una zona de inestabilidad en la cual el peligro fue exacerbado, debido a que los conflictos entre las potencias locales menores desencadenaron diferencias que llevaron a la participación de las grandes potencias. Un claro ejemplo de ello fue la guerra iniciada en Osetia del Sur en agosto del 2008. Dicha contienda militar entre Georgia y Rusia se dio “luego de varios años de abiertos enfrentamientos políticos, diplomáticos y económicos, en los que tanto Estados Unidos como las potencias europeas han servido de mediadores y en algunos casos de agentes facilitadores del conflicto” (Telman Sánchez Ramírez, 2009, p. 274).

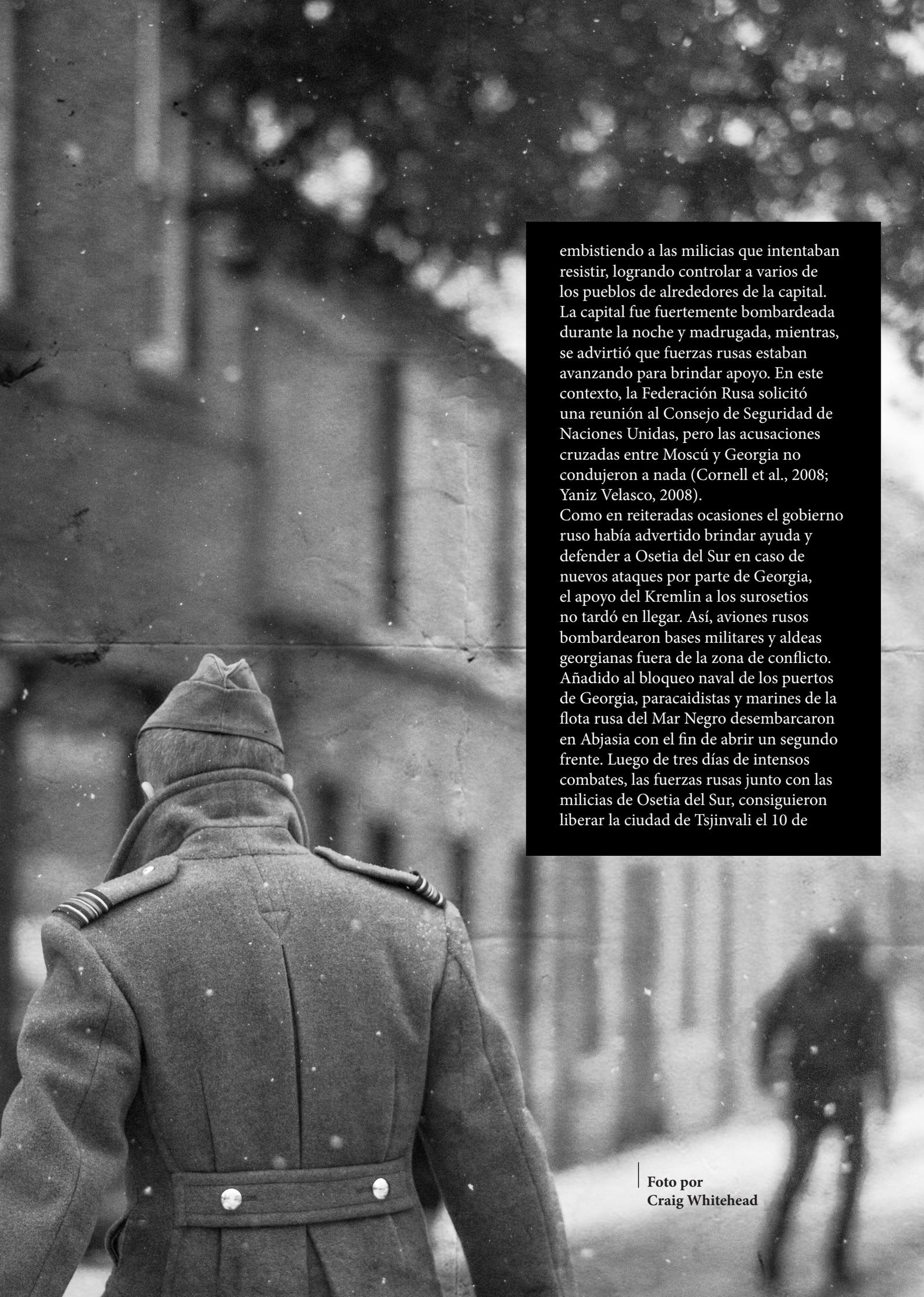
Con la Revolución Rosa en 2003, los georgianos tuvieron un cambio de gobierno: el magnate pro-occidental Mijail Saakshvili asumió el poder en noviembre y desde entonces el país constató un profundo acercamiento euro atlántico y se distanció cada vez más de Moscú. Siendo los objetivos principales de su gobierno el ingreso a la OTAN y el control sobre las regiones separatistas del país, en los años siguientes aumentó el presupuesto militar para reentrenar y fortalecer al ejército georgiano. Por consiguiente, las claras intenciones de Saakshvili de incorporar Georgia a las instituciones occidentales, generaron el fuerte rechazo de Rusia (Pataccini, 2015; Treisman, 2011). Entre los Estados candidatos a una nueva ampliación de la OTAN se encontraban Albania, Macedonia,

Croacia, Ucrania y Georgia. A pesar de estar en agenda, en la Cumbre de Bucarest en abril de 2008, Alemania, Francia, Países Bajos, Luxemburgo y Bélgica se resistieron al ingreso de dichas naciones a la Alianza Atlántica. A raíz del profundo desacuerdo ruso, sostuvieron que no resultaría positivo para el equilibrio de poder en Europa y para la relación Europa-Rusia. No obstante no aprobarse los Planes de Acción para el Ingreso⁽³⁾, se acordó que Georgia y Ucrania se harían miembros de la OTAN en los meses siguientes (Pouliot, 2010).

En este contexto, un avión no tripulado de Georgia fue derribado, quien acusó a la Fuerza Aérea rusa de tal hecho y afirmó que el Kremlin participaba de acciones militares en Abjasia. A continuación, el Ministerio de Asuntos Exteriores de Rusia sostuvo que Georgia se estaba preparando para una invasión ya que había reforzado su presencia militar en Kodori, y por consiguiente el contingente de mantenimiento de la paz ruso en Abjasia aumentaría de 1997 a 2542 soldados (Cornell, Popjanevski y Nilsson, 2008). En 2008 el gobierno de Sujumi⁽⁴⁾ decidió cerrar la frontera de facto con Georgia, ya que en junio de ese año, en una pelea entre georgianos y fuerzas de Osetia del Sur una persona fue asesinada y varias resultaron heridas. Desde entonces, varios sucesos pusieron en alerta a la zona. Explosiones, ataques armados, atentados con bombas y francotiradores, disparos entre fuerzas, violación de los espacios aéreos, entre otros, agitaron aún más la ya convulsionada situación en las fronteras de Georgia con las naciones separatistas de Osetia del Sur y Abjasia. Las tensiones fueron en aumento, por lo cual las autoridades de Tsjinvali amenazaron con movilizar sus tropas y a voluntarios rusos si la situación se agravaba aún más. Cabe destacar, que a pesar de que el ejercicio militar ruso “Kavkaz-2008” en la frontera había finalizado, fuerzas de dicha nación permanecieron allí (Cornell et al., 2008). Luego de varias semanas de ataques mutuos, el día 7 de agosto por la tarde alrededor de 12.000 soldados georgianos se concentraron en la frontera, donde hubo disparos entre las aldeas georgianas dentro de Osetia y las milicias de Osetia del Sur. El ataque continuó con el avance de tanques hacia la ciudad de Tsjinvali

(3) *Membership Action Plan*, se considera el paso previo a la adhesión a la OTAN. No obstante, no asegura el ingreso ni la fecha del mismo, pero constituyen una clara señal formal de acercamiento (Yaniz Velasco, 2008).

(4) *Capital de Abjasia*.



embistiendo a las milicias que intentaban resistir, logrando controlar a varios de los pueblos de alrededores de la capital. La capital fue fuertemente bombardeada durante la noche y madrugada, mientras, se advirtió que fuerzas rusas estaban avanzando para brindar apoyo. En este contexto, la Federación Rusa solicitó una reunión al Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, pero las acusaciones cruzadas entre Moscú y Georgia no condujeron a nada (Cornell et al., 2008; Yaniz Velasco, 2008).

Como en reiteradas ocasiones el gobierno ruso había advertido brindar ayuda y defender a Osetia del Sur en caso de nuevos ataques por parte de Georgia, el apoyo del Kremlin a los surosetios no tardó en llegar. Así, aviones rusos bombardearon bases militares y aldeas georgianas fuera de la zona de conflicto. Añadido al bloqueo naval de los puertos de Georgia, paracaidistas y marines de la flota rusa del Mar Negro desembarcaron en Abjasia con el fin de abrir un segundo frente. Luego de tres días de intensos combates, las fuerzas rusas junto con las milicias de Osetia del Sur, consiguieron liberar la ciudad de Tsjinvali el 10 de

Foto por
Craig Whitehead

agosto y hacer retroceder al ejército georgiano. Sin embargo, las tropas de la Federación Rusa continuaron avanzando hacia el sur de Georgia (Treisman, 2011).

A pesar de que el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas se reunió el día 9 de agosto y en dos oportunidades más al día siguiente, no se logró pactar el cese del fuego. Sumado a esto, Europa y Estados Unidos preocupados por la integridad territorial de Georgia, condenaron rotundamente la intervención rusa en el conflicto y solicitaron el retorno a la situación del día 6 de agosto y que se aceptase el alto el fuego (Yaniz Velasco, 2008).

El día 12 de agosto, como presidente en ejercicio de la Unión Europea (y de Francia), Nicolás Sarkozy viajó a Rusia para reunirse con su homónimo Dmitri Medvedev. Así pues, se acordó un plan de paz que incluía el cese del fuego, la retirada de tropas de ambas partes y el libre acceso de ayuda humanitaria. Si bien el presidente ruso aprobó el fin de las operaciones militares, se reservó aquellas en defensa propia. De igual manera, la lucha continuó y a medida que las tropas se fueron retirando de territorio georgiano, atacaron ciudades y destruyeron su infraestructura militar (Cornell et al, 2008). Mientras que la Unión Europea reaccionó rápidamente y brindó su ayuda a Tiflis, la OTAN lo hizo días después apoyando al gobierno de Saakshvili y la integridad territorial de Georgia. Con respecto a esto, se llevó a cabo en agosto una reunión entre el Bloque Militar y Georgia, de la cual surgió la propuesta de conformar una comisión bilateral. Días posteriores, el Consejo del Atlántico Norte (CAN) convocó a los ministros de Asuntos Exteriores a una reunión extraordinaria para tratar las implicancias en la seguridad euro-atlántica de la Guerra en Georgia. En efecto, se establecieron una serie de ayudas destinadas a la población afectada y al gobierno georgiano. Además, con el fin de supervisar tales decisiones, se aprobó una Comisión OTAN-Georgia (Yaniz Velasco, 2008)

INDEPENDENCIA DE ABJASIA Y OSETIA DEL SUR

En este contexto, tras los acontecimientos en Georgia, la relación Rusia-OTAN se encontraba en un punto de quiebre. Mientras que en Moscú el presidente Medvedev afirmaba “no conseguirán empujarnos al aislamiento, al levantamiento de un nuevo Telón de Acero” (Yaniz Velasco, 2008, p.2), Condolezza Rice, en ese entonces secretaria de Estado de Estados Unidos, le reprochaba a Rusia tener un comportamiento “cada vez peor, cada vez más autoritario” (Yaniz Velasco, 2008, p.2). Consecuentemente, el Kremlin decidió que la cooperación militar en marco del Consejo Rusia-OTAN fuera suspendida como así también la participación en los programas de Asociación para la Paz. Sin embargo, la cooperación con la Alianza Militar en Afganistán continuó (Haas, 2009). El punto más álgido de la situación se dio el 26 de agosto cuando, previa aprobación de la cámara alta del Parlamento ruso, Dmitri Medvedev reconoció a Osetia del Sur y Abjasia como Estados independientes. Dicha acción fue duramente criticada y sólo contó con el apoyo, dos años después, de Nicaragua, Venezuela y la isla Nauru de Micronesia, quienes también reconocieron como Estados a ambos territorios secesionistas (Treisman, 2011). A pesar de las enormes presiones que ejerció Moscú sobre los países ex soviéticos, principalmente Bielorrusia y Kazajistán, no obtuvo el apoyo militar ni político esperado (De la Cámara, 2010). Por consiguiente, la comunidad internacional rechazó el reconocimiento ruso de independencia a Osetia del Sur y Abjasia, considerándolo una violación a diversas resoluciones del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. Mientras, la OTAN desplegó buques en el Mar Negro en función de una visita programada anterior al conflicto, lo cual Moscú calificó como un aumento de fuerzas aliadas en dicho mar (Yaniz Velasco, 2008). Así pues, ante este claro choque de intereses entre Rusia y la OTAN, Moscú impidió con su veto la renovación de los mandatos de misiones de observación de Naciones Unidas, OSCE y de la UE en Abjasia y Osetia

del Sur, como consecuencia al no reconocimiento de la independencia de éstos. Además, el Kremlin incrementó un 50% su presupuesto en defensa e inició una reorganización y modernización de sus Fuerzas Armadas (De La Cámara, 2010). En este contexto, la relación Rusia-OTAN entró en un nuevo período de crisis, por lo cual se necesitarán luego esfuerzos de ambas partes para conseguir un nuevo acercamiento.

CONSIDERACIONES FINALES

Es posible destacar, como Kaplan (2012) sostiene en *La Venganza de la Geografía*, que el sentimiento por excelencia ruso es la inseguridad, la cual se relaciona con el mayor activo de poder nacional del Estado: el territorio. Al ser la Federación Rusa una nación netamente terrestre, sin mares que le brinden protección, esto implica una debilidad frente a otros actores del sistema internacional, como ser Estados Unidos, a quien los océanos le brindan y sirven de protección. Por ende, dicho sentimiento de inseguridad derivado de su condición geográfica, ha llevado a Moscú a mantener políticas dirigidas a su preservación territorial.

En este sentido, la protección de la zona de influencia rusa generó que se movilizara instrumento militar al Cáucaso, en defensa de sus intereses nacionales para evitar que se produjera un impacto geopolítico en dicha zona. Es decir, en Georgia, el Kremlin “recurrió a la técnica de poder más riesgosa pero también más concluyente en relación con el logro de resultados favorables: la guerra” (Hutschenreuter, 2015, p. 6).

Por consiguiente, es posible identificar una serie de objetivos en la intervención rusa al conflicto de Georgia con Osetia del Sur. Principalmente, significó la oportunidad justa para Moscú de “complicar” la situación interna de Georgia y conseguir posponer la adhesión de dicha nación a la OTAN. Como es de suponer, los problemas separatistas dentro de un Estado y la supervisión extranjera en dichas zonas, constituyen un obstáculo para la adhesión a la Alianza Militar. Además, resulta altamente improbable que la OTAN se arriesgue a aceptar como

miembro a Georgia, siendo que quedó demostrado hasta dónde es capaz Rusia de interferir para que eso no suceda, además de la oposición de algunas naciones europeas (Huseynov, 2017).

Sumado a esto, la defensa de las naciones separatistas de Osetia del Sur y Abjasia junto con el posterior reconocimiento de independencia, son acciones directamente dirigidas a socavar la soberanía de Georgia. Como así también, a debilitar la imagen y el gobierno del presidente georgiano Saakshvili, quien sobreestimó que la ayuda extranjera de la Unión Europea y la OTAN produciría la abstención de la participación rusa en el conflicto. Este error de Tiflis le costó una intensa guerra de pocos días, en la cual Moscú derrotó y destruyó al ejército georgiano, dejando en ruinas su capacidad militar (Pataccini, 2015).

Concretamente, la intención principal de la Federación Rusa de enviar a Occidente una señal de que ha vuelto a la escena internacional y estar dispuesta a utilizar sus medios militares en defensa de sus intereses nacionales, se cumplió con la intervención en Georgia. El accionar ruso en dicho conflicto significó una advertencia real para los demás ex países soviéticos (especialmente Ucrania) que se encontraban en similar situación que Tiflis: aspirando unirse a instituciones occidentales (Cohen y Hamilton, 2011).

Finalmente, las acciones de Rusia incluyeron un mecanismo de venganza por lo sucedido en Kosovo. El reconocimiento de Occidente a la independencia de Kosovo, a la cual el Kremlin se había opuesto, marcó el antecedente clave para que se actuara rápidamente en defensa de las minorías surosetas. La “guerra de los cinco días”, demostró cuan determinada está la Federación Rusa en llevar a cabo las acciones necesarias cuando sus intereses en el Cáucaso se ven vulnerados.

En este contexto, el 74% de los rusos encuestados durante el mes de agosto de 2008, consideró que el pueblo georgiano era rehén de las aspiraciones geopolíticas de Estados Unidos. Mientras, el 70% creyó que sus líderes hicieron lo posible para evitar una escalada mayor del conflicto. Al mes siguiente de la Guerra en Georgia, la aprobación de Medvedev y Putin (Primer Ministro en ese momento), se elevó (Treisman, 2011).

Bibliografía

- Caucino, M. (2016). La Rusia de Putin: mito y realidad del liderazgo post-soviético. Buenos Aires: Ediciones B.
- Cohen A., Hamilton R. (2011) The Russian Military and the Georgia War: lessons and implications. Strategic Studies Institute. Recuperado de: <https://goo.gl/nPN7b9>
- Cornell S., J. Popjanevski, N. Nilsson (2008) Russia's War in Georgia: causes and implications for Georgia and the world. Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program. Recuperado de: <https://goo.gl/Y3e2YU>
- De la Cámara, M. (2010). La Política Exterior de Rusia. Real Instituto Elcano. Área Europa, (33). Recuperado de: <https://goo.gl/SUuAwn>
- Del Arenal, C. (1987) Introducción a las Relaciones Internacionales. Madrid: Tecnos.
- Grieco, J. (1997). Realist International Theory and the Study of World Politics. En: G. J. Ikenberry y M. Doyle. New Thinking in International Relations Theory. 163-201. Boulder, Co: Westview Press.
- Haas, M. (2009) NATO-Russia Relations after the Georgian Conflict. Clingendael: Netherlands Institute of International Relations. 4-9. Recuperado de: <https://goo.gl/fYFNmX>
- Huseynov, V. (2017). Russia's Shrinking Sphere of Influence: Steady Decline of a Great Power and its Implications for International Security. Ponencia no publicada. St. Antony's College, Universidad de Oxford. Recuperado de: <https://goo.gl/zJdMZj>
- Hutschenreuter, A. (2015). Crisis en Ucrania: reflexiones desde los procesos, poder y la geopolítica [Versión electrónica], Nueva Sociedad: Fundación Friedrich Ebert. (s/d). Recuperado de: <https://goo.gl/kQqQoP>
- Kaplan, R. (2012) The Revenge of Geography. New York: Random House.
- Milosevich, M. (2013). ¿Hacia dónde va Rusia? [Versión electrónica], Cuadernos de pensamiento político, (37), 99-122. Recuperado de: <https://goo.gl/DBkffc>
- Natanson, J. (Ed.) (2013) Los Caminos de la Energía. Explorador Rusia: la grandeza recuperada. Le Monde Diplomatique. (4), 64-65.
- Pataccini, L. (2015). Crónica de un conflicto anunciado: la evolución de las relaciones EE.UU.-Rusia desde la desaparición de la URSS a la crisis de Ucrania [Versión electrónica], Huellas de Estados Unidos. Estudios, Perspectivas y Debates desde América Latina, (7), 68-92. Recuperado de: <https://goo.gl/uKFW6j>
- Piedras Martínez, B. (2017) Geoestrategia Energética de Rusia en Europa. Instituto Español de Estudios Estratégicos. 101. Recuperado de: <https://goo.gl/zK7C9L>
- Pouliot, V. (2010) International Security in Practice. The Politics of NATO-Russia Diplomacy. Cambridge Studies in International Relations.
- Sharashendize, T., Sukhov I. (2011) North Caucasus from the Standpoint of the Russian-Georgian Relations. Russia and Georgia: searching the way out. Georgian Foundation for Strategic and International Studies. 23-50.
- Telman Sánchez Ramírez, P. (2009) La actual política exterior de la Federación Rusa. Una mirada desde el realismo político. [Versión electrónica], Revista Enfoques, 7 (10), 269-292. Recuperado de: <https://goo.gl/tsX185>
- Treisman, D. (2011) The Return: Russia's Journey from Gorbachev to Medvedev. New York: Free Press.
- Yaniz Velasco, F. (2008) El ingreso de Georgia en la OTAN: una decisión bajo la sombra de la guerra fría en el Cáucaso. Real Instituto Elcano. Área Seguridad y Defensa. (153). Recuperado de: <https://goo.gl/SvTAQS>

VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE ARGENTINA: 2012-2016

Por Darío Luis Candellero ⁽¹⁾

El concepto de ventaja comparativa está definido en términos de precios relativos autárquicos. Como los datos anteriores al comercio internacional no son observables en la realidad, se emplea en la práctica un “índice de ventaja comparativa revelada de exportación” (VCRX) para determinar indirectamente la ventaja comparativa relativa de las exportaciones de un país.

Según Balassa (1965), este índice se define como el cociente de la participación de las exportaciones de un artículo particular o una industria de un país en una región con respecto a la participación del país en las exportaciones totales en dicha región:

(1)

Donde:

X = exportaciones,

i = industria o artículo,

k = país, y

r = área de referencia (región).

El índice VCRX puede asumir valores entre cero e infinito.

Un valor mayor a uno sugiere que el país tiene una ventaja comparativa revelada en el comercio de la región en ese artículo particular o industria, mientras un valor menor a uno para un producto particular o una industria implica que el país tiene una desventaja comparativa revelada en el comercio regional. Un valor del índice igual a la unidad sugeriría que el país tiene una actuación “normal” en la exportación, es decir, la participación del país en las exportaciones regionales para el producto en particular o industria es proporcional a su participación total en las exportaciones regionales.

El principal rol del índice VCRX es cuantificar el grado de ventaja comparativa en un producto particular, ordenando los países por grado de ventajas comparativas y proveyendo una demarcación entre aquellos países que comparten alguna ventaja comparativa en algún producto y

aquellos que no lo hacen. Aun más importante, dicho índice puede ser empleado para analizar cambios en las ventajas comparativas, patrones comerciales y ajustes estructurales en industrias individuales, países o regiones. Por último, el índice de ventaja comparativa revelada de la exportación puede utilizarse para explorar la asociación entre desarrollo industrial, comercio y desarrollo económico, e identificar las estructuras productivas y patrones del comercio en las diferentes etapas del desarrollo económico (Dowling y Cheang, 2000). Existen varias medidas alternativas de las ventajas comparativas. Como su nombre lo indica, una objeción importante a estos índices es que miden las ventajas comparativas “reveladas” en el sentido que se basan en el patrón comercial de las mercancías el cual refleja los costos relativos, así como las diferencias en factores distintos a los precios (Balassa, 1965). La medida “ideal” de la ventaja comparativa debería basarse en precios relativos autárquicos. No obstante, a pesar de sus limitaciones, se han empleado ampliamente las medidas de ventajas comparativas reveladas para proporcionar alguna visión sobre los patrones comerciales entre países.

Teóricamente, los índices de comercio-producción pueden ser medidas más poderosas y apropiadas que los índices de comercio (como el índice VCRX) al momento de comprobar la teoría pero en la práctica no lo son. Los primeros índices involucran datos sobre comercio y producción siendo probable que la mayoría sean colectados en diferentes puntos del tiempo, utilizando distintas definiciones y clasificaciones. Este problema hace que las comparaciones entre industrias y entre países no sean confiables, especialmente cuando existe poca o ninguna información disponible sobre cómo colecta sus datos cada país. Entonces, los índices de comercio proveen una indicación de las ventajas comparativas más adecuada en las pruebas empíricas que los índices de comercio-producción (Dowling y Cheang, 2000; Iapadre, 2001). Los índices de comercio, como el VCRX o los índices de participación de exportaciones netas, están sujetos a varias limitaciones. En primer lugar, bajo el supuesto de uniformidad en los gustos y una incidencia uniforme de los impuestos en cada industria dentro de cada país, ambos índices generan resultados similares. Sin embargo, no es probable que este supuesto se mantenga si las importaciones están afectadas por diferentes

(1) Lic. En Economía - Analista en Comercio Internacional. Universidad Siglo 21.

gustos entre países, así como distintos grados de protección entre industrias. Además, con bienes intermedios el índice de participación de exportación neta está influenciado por la demanda de productos que luego serán transformados en bienes transables exportables. Para tener en cuenta estas influencias deben considerarse por separado las circunstancias especiales relacionadas a productos individuales, lo que reduce la generalidad de las comparaciones. Por otro lado, el supuesto para las exportaciones es que están sujetas al mismo grado de discriminación por parte de los países importadores. Por esto, el índice de participación de exportación es una medida más adecuada dentro de los índices de comercio (Balassa, 1965).

Segundo, estos índices son esencialmente de naturaleza estática y por consiguiente sujetos a las fluctuaciones anuales en la performance de la exportación. Para minimizar el efecto de tales fluctuaciones se suele emplear un promedio de tres años al calcular los valores del índice VCRX.

Tercero, a causa de su naturaleza estática, el índice también es incapaz de tener en cuenta los cambios en los patrones de la inversión que pueden surgir de cambios en las condiciones de costos relativos y en las políticas públicas, y por consiguiente no pueden capturar totalmente el impacto a largo plazo de tales políticas.

Cuarto, el VCRX es muy dependiente del nivel de desagregación aplicada en las estadísticas de comercio disponibles. Finalmente, se encuentra la asimetría del índice debido a que éste asume valores desde uno a infinito para productos en los que el país revela ventajas comparativas y solo toma valores entre cero a uno para productos con desventajas comparativas reveladas (Iapadre, 2001). Una solución propuesta para esta asimetría es emplear el llamado “índice de ventaja comparativa revelada simétrica de exportación”

(VCRSX):

$$(2) \quad \text{VCRSX}_j = \frac{\text{VCRX}_j - 1}{\text{VCRX}_j + 1}$$

el rango de dicho índice es de -1 a $+1$, siendo positivo si el VCRX es mayor a uno (ventaja comparativa revelada) y es negativo si el índice de ventaja comparativa revelada de exportación es menor a uno (desventaja comparativa revelada).

ANÁLISIS EMPÍRICO

Debido a que el índice de ventaja comparativa es la medida más relevante al intentar identificar los sectores que sufren problemas potenciales de competencia externa (Cornell y Gorecki, 1991), tomando como región al mundo en su conjunto, se observará la situación de Argentina apelando a las ecuaciones (1) y (2).

En las siguientes tablas se muestran las exportaciones anuales totales de Argentina y el mundo por Sección del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías para el período 2012 – 2016 y los resultados obtenidos al tomar promedios debido al problema, citado anteriormente, de las fluctuaciones anuales del índice tomando como fuente a Trademap mediante la utilización de cálculos del ITC (Centro de Comercio Internacional) basados en estadísticas de UN COMTRADE y del ITC. El primer subperíodo (2012 – 2014) comprende el tiempo transcurrido en el segundo período presidencial de Cristina Fernández de Kirchner y el segundo subperíodo corresponde a los años 2015 – 2016 (cierre del segundo mandato presidencial de Fernández de Kirchner y primer año del Presidente Mauricio Macri). Con color azul se indican los valores que muestran ventajas comparativas y con color rojo se señalan los períodos en los que el índice muestra desventajas comparativas:

Sección	Descripción del producto	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	4.742.670	5.146.397	5.020.584	3.933.798	4.038.094
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	16.159.067	15.275.281	11.795.613	11.726.757	13.219.635
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	5.929.357	5.181.936	4.316.261	4.702.936	4.967.889
IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS	15.001.894	15.840.138	16.175.911	13.782.491	14.184.842
V	PRODUCTOS MINERALES	7.210.243	5.047.327	4.563.078	2.252.930	2.496.675
VI	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	6.023.241	5.326.289	5.369.649	4.514.239	4.791.579
VII	PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	1.782.809	1.660.277	1.632.018	1.178.612	1.226.239
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARERIA; O DE GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	924.759	990.569	1.072.542	883.483	769.409
IX	MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS DE CORCHO; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA	189.106	198.590	188.057	133.656	109.419
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS) PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	524.136	485.516	449.492	386.955	333.051
XI	MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	641801	536737	576057	406940	453181
XII	CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES;MANUFACTURAS DE CABELLO	37.142	34.513	25.075	16.853	11.186
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO) , MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO	186.681	152.130	132.696	116.822	103.838
XIV	PERLAS NATURALES (FINAS) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES RECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS	2.567.046	2.053.830	2.067.721	2.514.323	2.244.327
XV	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	2.839.627	2.541.551	2.262.833	1.343.793	1.257.284
XVI	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE IMAGENES Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS	2.371.241	2.276.502	1.882.284	1.375.229	1.244.203
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	10.219.388	10.674.094	8.657.923	6.282.622	5.350.432
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS	200.401	179.143	154.359	133.450	126.317
XIX	ARMAS, MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	18.658	19.189	12.146	9.567	13.559
XX	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	305.874	219.675	175.413	151.002	109.956
XXI	OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	2.107.238	2.123.293	1.877.672	941.521	682.243
	TOTAL	79.982.379	75.962.977	68.407.384	56.787.979	57.733.358

Fuente: Elaboración propia en base a cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

Tabla 2: Lista de los productos exportados por el Mundo en su conjunto (2012-2016) - Unidad: miles de Dólares Americanos

Sección	Descripción del producto	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	326.882.834	356.587.020	377.321.154	321.196.765	325.592.460
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	464.647.794	486.239.297	493.009.544	454.416.666	456.505.279
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	106.597.289	99.223.741	96.987.715	86.251.794	87.405.815
IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS	541.243.696	575.880.592	585.235.879	533.479.631	542.827.773
V	PRODUCTOS MINERALES	3.677.385.581	3.585.727.980	3.329.217.288	2.028.725.562	1.733.423.315
VI	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	1.388.841.217	1.623.044.447	1.645.539.988	1.499.509.292	1.468.171.946
VII	PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	791.893.407	811.712.603	816.068.105	721.299.884	708.776.068
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERIA; O DE GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	113.377.151	125.621.687	125.564.783	116.115.201	107.265.155
IX	MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS DE CORCHO; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA	122.781.794	136.213.336	144.241.298	128.880.988	131.788.010
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA REICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS) PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	256.699.792	265.302.532	267.121.634	239.593.161	233.366.076
XI	MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	743800761	799338755	836472219	774684538	754406843
XII	CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES;MANUFACTURAS DE CABELLO	136.182.939	149.301.173	163.908.629	153.733.260	153.383.594
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO) , MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO	164.349.782	176.087.053	182.976.760	173.299.661	166.628.326
XIV	PERLAS NATURALES (FINAS) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES RECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS	777.659.556	863.988.662	719.841.247	633.366.253	638.369.604
XV	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	1.268.224.498	1.246.428.905	1.282.024.023	1.099.955.862	1.022.697.543

XVI	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE IMAGENES Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS	4.277.197.712	4.437.239.482	4.564.333.819	4.273.519.788	4.222.938.794
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	1.798.615.147	1.855.532.704	1.900.364.341	1.831.948.211	1.831.300.987
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS	614.053.864	626.057.349	639.298.017	604.757.105	592.262.786
XIX	ARMAS, MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	13.910.710	13.324.488	13.438.940	16.210.333	14.837.963
XX	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	346.346.338	366.816.234	389.322.562	382.474.310	378.713.083
XXI	OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	326.541.722	350.207.817	397.491.577	429.044.331	291.712.354
	TOTAL	18.459.233.804	18.957.097.857	18.969.799.522	16.308.462.796	15.862.393.776

Fuente: Elaboración propia basada en cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE y del ITC. Los datos agregados son una mezcla de datos directos y datos espejo y son presentados en violeta.

Tabla 3: Índices de Ventaja Comparativa Revelada de Exportación

Sección	Descripción del producto	Promedios	
		2012-2014	2015-2016
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	3,332	3,454
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	7,323	7,741
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	12,805	13,741
IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS	6,941	7,345
V	PRODUCTOS MINERALES	0,399	0,337
VI	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	0,863	0,886
VII	PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0,527	0,473
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERIA; O DE GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	2,060	2,092
IX	MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS DE CORCHO; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA	0,359	0,264
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS) PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	0,463	0,430
XI	MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	0,183	0,159
XII	CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATHIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES/MANUFACTURAS DE CABELLO	0,054	0,026
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO) , MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO	0,226	0,182
XIV	PERLAS NATURALES (FINAS) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES RECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS	0,712	1,058
XV	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	0,506	0,346
XVI	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE IMAGENES Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS	0,124	0,087
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	1,337	0,898
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS	0,071	0,061
XIX	ARMAS, MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0,262	0,210
XX	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	0,160	0,097
XXI	OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	1,429	0,637

Fuente: Elaboración propia en base a cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE y del ITC.

Tabla 4: Índices de Ventaja Comparativa Revelada Simétrica de Exportación

Sección	Descripción del producto	Promedios	
		2012-2014	2015-2016
I	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	0,359	0,354
II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	0,763	0,771
III	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	0,853	0,881
IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS	0,748	0,760
V	PRODUCTOS MINERALES	-0,429	-0,474
VI	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	-0,073	-0,060
VII	PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-0,310	-0,356
VIII	PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERIA; O DE GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	0,346	0,353
IX	MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS DE CORCHO; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA	-0,472	-0,583
X	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS) PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES	-0,363	-0,398
XI	MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	-0,687	-0,726
XII	CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATHOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES-MANUFACTURAS DE CABELLO	-0,897	-0,950
XIII	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO) , MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO	-0,631	-0,691
XIV	PERLAS NATURALES (FINAS) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES RECOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS	-0,168	0,028
XV	METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES	-0,328	-0,485
XVI	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O DE REPRODUCCION DE IMAGENES Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS	-0,780	-0,840
XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE	0,144	-0,054
XVIII	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS	-0,867	-0,884
XIX	ARMAS, MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	-0,584	-0,632
XX	MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	-0,724	-0,823
XXI	OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	0,177	-0,222

Fuente: Elaboración propia en base a cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE y del ITC.

CONCLUSIONES

Podemos agrupar a los Capítulos del Sistema Armonizado según la evolución en sus respectivas Secciones del S.A. para realizar un análisis global en función de lo mostrado por sus índices de ventajas comparativas reveladas:

En primer lugar se observa que solo hay cinco secciones del Sistema Armonizado que presentan ventajas comparativas reveladas en todo el período considerado para el comercio de Argentina en el mundo:

I-Animales vivos y productos del reino animal;
II-Productos del reino vegetal;
III-Grasas y aceites;
IV-Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
VIII-Pieles, cueros y sus manufacturas (excepto calzado).
Sin embargo, un análisis más detallado muestra que solo la sección I ha visto disminuir sus ventajas comparativas reveladas mientras que las demás secciones han incrementado sus ventajas comparativas reveladas en los distintos subperíodos.

Por otro lado, un gran número de sectores ha sufrido desventajas comparativas reveladas en el comercio de Argentina en el mundo para el período acontecido.

b) Una exploración más específica revela que en el período algunas secciones han disminuido sus desventajas comparativas reveladas:

VI-Productos de las industria químicas o de las industrias conexaslático, caucho y sus manufacturas;
XIV-Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

Esta última sección paso de tener desventajas a tener ventajas comparativas reveladas.

c) Mientras que los sectores que han aumentando sus desventajas comparativas reveladas en los subperíodos considerados son:

V-Productos minerales;
VII-Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas;
IX-Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas de corcho; manufacturas de espartería o cestería;

X-Pasta de madera, papel, cartón;
XI-Materias textiles y sus manufacturas;
XII-Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello;
XIII-Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio;
XV-Metales comunes y sus manufacturas;
XVI-Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos;
XVII-Material de transporte
XVIII-Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos;
XIX-Armas, municiones y sus partes;
XX-Mercancías y productos diversos;
XXI-Objetos de arte o colección y antigüedades.

Las secciones XVII y XXI pasaron incluso de tener ventajas comparativas a tener desventajas comparativas reveladas.

Con respecto a la competitividad, que fue definida desde varios aspectos, la conclusión resumida sería: la participación de los productos de un país en otro mercado. Entonces, se podría decir que a mayor participación – aumenta la competitividad, y es el objetivo de cada uno de los países, sin embargo, no se puede dejar de mencionar que lo que se puede ganar aumentando la competitividad se va hacer a costa de lo que pierden otros, esto sin mencionar las intervenciones que pueden cambiar las decisiones de los mercados a favor de un país determinado. Además, se pueden llegar a generar políticas como las subvenciones o salarios locales bajos y devaluación de la divisa del país con el único objetivo de aumentar las exportaciones, o sea, la competitividad. Las mencionadas políticas, lamentablemente, toman cada vez más protagonismo en la actualidad ya que los salarios más bajos o la devaluación hacen más competitivo un país. Esto se debe a que, actualmente, esta

visión es muy tentadora para los empresarios y gobiernos porque pueden resolver sus preocupaciones competitivas inmediatas y generar beneficio económico a corto plazo, sin embargo, este tipo de visión perjudica el progreso económico de un país. Las subvenciones pueden disminuir la renta nacional e impiden hacer un uso más efectivo y eficiente de los recursos del país. La devaluación disminuye el precio de los productos vendidos en los mercados mundiales, pero, al mismo tiempo, sube el de los bienes adquiridos en el exterior. Por lo tanto, la búsqueda de la competitividad y el aumento en las exportaciones no deben estar fundados en estrategias como las mencionadas anteriormente. Se tienen que crear las condiciones para un aumento de competitividad con políticas de crecimiento sostenido en conjunto con el desarrollo económico, que se logra a largo plazo, en cambio en la actualidad, la búsqueda de resultados de un crecimiento rápido puede generar un mayor perjuicio en el futuro. Además, se hace especial enfoque sobre el aumento de competitividad a través del aumento de la producción ya que si no, provoca la pérdida del actual cliente, como a su vez el desvío de las exportaciones e importaciones actuales, y con esto, se tiene que mencionar que todo lo que se comercializa en la actualidad por parte de los países tiene destino hacia el resto del mundo, por lo que, el punto más importante es que para aumentar el volumen de comercialización, a su vez, principalmente hay que aumentar la producción para tener el excedente de oferta exportable necesario para incrementar las ventas en los mercados internacionales.

Bibliografía

- Aaby, N.; Slater, E. (1989), "Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-1988", *International Marketing Review*, Vol. 6.
- Anderson, K.; Nordheim, H. (1993), "From Imperial to Regional Trade Preferences: It's Effect on Europe's Intra and Extra-Regional Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 129.
- Balassa, B., 1965. "Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage". Yale University, Economic Growth Center Paper, N° 63.
- Cavusgil, S.; Zou, S. (1994), "Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures," *Journal of Marketing*.
- Cornell, P. y Gorecki, P., 1991. "Canada". Patrick, H. with Meissner, L.; *Pacific Basin Industries in Distress*, Columbia U. P., New York.
- Dowling, M. y Cheang, C., 2000. "Shifting Comparative Advantage in Asia: New Tests of the flying geese model". *Journal of Asian Economics II*, 443-463.
- Hoekman, B.; English, P.; Aaditya, M. (2002), "Development, Trade, and the WTO", *A Handbook*.
- Iapadre, P., 2001. "Measuring International Specialization". *International Advances in Economic Research*, vol. 7, N° 2, Mayo.
- Fuente de Estadísticas: www.trademap.org

NO TE PIERDAS NUESTROS NÚMEROS



Revista Brumario Digital

EL SISTEMA ADUANERO DE OPERADORES CONFIABLES

UNA HERRAMIENTA PARA LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Por Francisco Miranda ⁽¹⁾

El SAOC, vigente en nuestro país desde 2007, es una herramienta que permite a exportadores que cumplan con la requisitoria estipulada gozar de beneficios y exenciones en vistas de acelerar y aumentar la seguridad de las cadenas logísticas de comercio internacional. ¿Está esta herramienta siendo aprovechada al máximo en nuestro país?



(1) Estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional. Universidad Siglo 21

La facilitación del comercio es un tema que ha adquirido notoria importancia en el ámbito del comercio internacional. Prueba fehaciente de esta ascendente relevancia es la creación en 2013, en Bali, Indonesia, del “Acuerdo sobre Facilitación de Comercio” (AFC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), histórico por el hecho de ser el primero de tinte multilateral que se negocia en el marco de dicha entidad. A grandes rasgos, lo que busca este cuerpo normativo es generar un marco óptimo para una agilización de las tramitaciones aduaneras entre los países suscriptores, que aumente la celeridad de la circulación de la mercadería entre países, abogando al mismo tiempo, mediante la utilización de medios tecnológicos, por aumentar la seguridad de estos intercambios. Las herramientas que el AFC prevé para el cumplimiento de esos objetivos vienen vinculadas a optimizar la comercialización internacional al tiempo que se la simplifica, trabajando únicamente con los trámites necesarios, la documentación obligatoria e innovaciones tecnológicas para el intercambio de información entre aduanas. El primer acuerdo multilateral negociado en el marco de la Organización Mundial del Comercio

surge como respuesta a una necesidad existente en un comercio mundial en el que las trabas burocráticas y los tiempos de demora operativa en el momento de comercializar mercancías con otro país se erigen como barreras que generan dificultades, incluso a un mayor nivel que las barreras de tipo arancelario. Según la propia OMC, la puesta en práctica del acuerdo generaría un decremento de los costos de transacción de un 14% para los países de ingresos bajos y de, aproximadamente, un 13% en aquellos de ingresos medianos-altos. (OMC, 2015)

Una de las organizaciones con las que la OMC trabajó mancomunadamente para el logro del AFC es la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Este organismo fue quien, por ejemplo, creó las Normas de Origen y Reglas para la Valoración en Aduana. En el año 2005, también con el objetivo de la facilitación del comercio, la OMA creó el Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio (Marco Regulatorio SAFE).

El SAFE, con el objetivo de incrementar la seguridad y la facilitación del comercio global, es definido, en palabras de la propia OMA, de la siguiente manera: “Una estrategia aprobada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), a fin de garantizar el movimiento



del comercio mundial de modo que no impida, sino que facilite la circulación de mercaderías”. (Organización Mundial de Aduanas, 2015). Este cuerpo normativo introduce ciertas figuras legales al comercio internacional, en forma de “acuerdos” entre las administraciones aduaneras y las empresas, para que las mismas sean adoptadas por los países miembros. Una de las más innovadoras es la figura del “Operador Económico Autorizado”, el cual, luego de ser “aprobado” internamente en un país por una determinada aduana, goza en la misma de ciertos beneficios documentales y operativos, tales como un status de confidencialidad y seguridad en las operaciones aduaneras que realice, menor número de controles físicos y documentales, declaraciones sumarias de entrada/salida con datos reducidos, entre otros. Este “título” o “certificación” consiste en una calificación especial otorgada a los sujetos que operan en el comercio exterior en función de diversos criterios, tales como sus antecedentes de cumplimiento de las normativas aduaneras, el compromiso demostrado con la seguridad de la cadena logística y un sistema satisfactorio para la gestión de sus registros comerciales y sus cumplimientos fiscales. La implementación de este régimen genera un mutuo beneficio para las dos partes intervinientes en cualquier procedimiento de aduana: el servicio aduanero y el operador de comercio exterior. Este último gozará de una mayor celeridad en su tramitación debido a contar con alguno de los beneficios descriptos y exenciones de contralor por su carácter de “operador autorizado”, mientras que el primer actor además de ello tendrá, en un menor tiempo, la seguridad de que está operando con alguien con reconocido y autorizado rigor y responsabilidad.

En nuestro país, el sistema del “Operador Autorizado” se encuentra vigente por implementación de la Administración Fiscal de Ingresos Públicos (AFIP) en el año 2007, a tan solo dos años de su invención por parte de la OMA. La introducción al medio local se dio a través de la “Resolución General AFIP N° 2350/2007”. Se eligió

por parte de este organismo otorgarle el título de “Sistema Aduanero de Operadores Confiables” (SAOC) a este régimen, y, en consecuencia, el mote de “Operadores Confiables”, a quienes logren adecuarse y acceder al mismo. Para comprender profundamente el surgimiento y las intenciones perseguidas por el SAOC, es importante conocer los pormenores de la figura del Operador Económico Autorizado, promulgado por la OMA en el marco de su Marco Regulatorio SAFE, como así también comprender los objetivos buscados por la OMA al momento de su creación.

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANA

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) es un organismo intergubernamental dedicado principalmente a asuntos que tengan que ver con el funcionamiento de aduanas y la regulación del comercio nivel internacional. Se estableció en el año de 1952 para proporcionarles a los países que realizaban intercambios un foro en donde pudieran discutirse asuntos y desacuerdos asociados con la administración de aduanas. La OMA es la máxima autoridad mundial en lo que respecta a la coordinación mundial de las intervenciones aduaneras en el comercio internacional. Es una organización de alcance mundial. Cuenta en la actualidad con 182 miembros según la propia organización describe en su portal





web. Esa cantidad de miembros implica que los países que actualmente acuden a la OMA representan el 98% del comercio mundial. Es la única organización intergubernamental con competencia exclusiva en materias Aduaneras. Históricamente la OMA trabaja mancomunadamente con la Organización Mundial del Comercio (OMC), máximo ente en lo que respecta al comercio global. Básicamente los ámbitos en los que en mayor medida se da este trabajo en conjunto son los siguientes:

- Cooperación en materia de asistencia técnica.
- Listas de concesiones sobre mercancías.
- Armonización de las normas de origen.
- Valoración en aduana.
- El ATI y la OMA.
- Facilitación del comercio.

En este último ítem queda expuesto que la facilitación del comercio, tema que ocupa un lugar en las agendas actuales del comercio internacional, es abordado de manera conjunta por las dos instituciones, la OMC y la OMA.

En este sentido, es menester analizar uno de los mayores aportes de la OMA a la facilitación del comercio, el cual es sintetizado en la presentación, en el año 2005, del Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Mundial, más conocido como Marco Normativo SAFE. Básicamente, el marco normativo en cuestión, es una estrategia de la OMA para trabajar asociada a las aduanas de los países que están afiliados, como así

también a las empresas que a lo largo y ancho del mundo forman parte de los movimientos internacionales de mercadería. Como uno de los objetivos principales de la OMA está vinculado a mantener la seguridad en los intercambios internacionales ideó este cuerpo normativo en el que busca capacitar y motivar a los verdaderos participantes del circuito comercial mundial para que sean sus principales aliados en ese fin. Por supuesto que todo eso tiene que erigirse de modo tal que no se constituya como impedimento al normal desenvolvimiento de las transacciones, o bien, a una ralentización de las mismas. Es por ello que lo que busca finalmente la OMA tiene que ver con métodos para aumentar la fiabilidad y seguridad de las transacciones, al tiempo que se agilizan o “facilitan” las operaciones de comercio internacional.

Lo especificado queda a la luz al establecer los dos pilares sobre los que se basa el SAFE: Pilar Aduana-Aduana: busca generar normas y directrices que incentiven el entendimiento mutuo y el trabajo mancomunado entre aduanas, procurando de este modo la generación de mecanismos que incrementen la seguridad de la logística internacional al tiempo en que se facilita el comercio entre los países cuyas aduanas logran ese entendimiento recíproco. Pilar Aduanas-Empresas: procura lograr mecanismos internacionales para detectar empresas y actores de negocio internacional que cumplan con requisitos mínimos de seguridad, por el organismo estipulado, para de esta manera trabajar en conjunto siempre con el objetivo de lograr una cristalización de las transacciones internacionales en lo que a seguridad aduanera respecta. Para ello se generan herramientas útiles, cuya utilización se delega a las administraciones nacionales, quienes, capacitadas a tales efectos, terminarán coadyuvando al objetivo de la OMA de lograr un comercio internacional más fluido y seguro.

Sin duda una de las herramientas principales, sino la más importante, de las que prevé el Marco SAFE es la introducción de la noción del Operador Económico Autorizado. El OEA, perteneciente al segundo pilar sobre los que se asienta el cuerpo normativo (Pilar Aduanas-Empresas) es una figura cuya aplicación la OMA delega en las aduanas nacionales con el objetivo de identificar operadores del comercio internacional que cumplan con ciertos requisitos por ellos establecidos para “premiarlos” con ciertos beneficios a la hora de participar en la cadena logística. La implementación de esta herramienta busca que, incrementando su aplicación, se aumente por ende el número de operadores que sean “autorizados” a fines operativos y, por ende, elevar la seguridad de toda la cadena logística en general. Estos operadores autorizados colaboran entonces con las aduanas en el cumplimiento de sus objetivos relativos a su función de seguridad minimizando los riesgos y agilizando y facilitando el comercio legítimo.

El Marco Normativo SAFE define al OEA de la siguiente manera: una parte involucrada en el movimiento internacional de mercancías cualquiera sea la función que haya asumido o en nombre de una Administración de Aduanas nacional y que cumpla las normas de la OMA o normas equivalentes de seguridad de la cadena logística. Los Operadores Económicos Autorizados incluyen, entre otros, a fabricantes, importadores, exportadores, corredores de comercio, transportistas, agrupadores, intermediarios, puertos, aeropuertos, operadores de terminales, operadores integrados, almacenistas y distribuidores.

A su vez, el citado documento en su reedición del año 2011 establece normas, prácticas y procedimientos que los miembros de la comunidad empresarial que desean obtener la calidad de OEA deben cumplir dentro de sus actividades normales, sobre la base de una evaluación de riesgos y teniendo en cuenta los modelos de negocios de los OEA.

El documento dedica un apartado a especificar beneficios que los operadores confiables entrarían en posesión en caso de lograr tal condición. La OMA y las aduanas nacionales establecen estos beneficios para lograr generar incentivos en los operadores de comercio para que se esfuercen y logren la condición de OEA para de esta manera hacer efectiva la unión Aduana-Empresa que busca el Marco Normativo SAFE y lo que se busca del mismo. La OMA entiende que la mejor manera de lograr una implementación eficaz del Marco SAFE será logrando un equilibrio entre la seguridad y la facilitación del comercio. Este equilibrio puede medirse a la luz de las ventajas concretas que se ofrecen a los Operadores Económicos Autorizados.

El SAFE determina que, debido a posibles “colisiones” que puedan tener lugar entre las normas por el impuestas y las legislaciones nacionales, todo beneficio que esté sujeto al control de la Aduana debe necesariamente estar definido y ser ofrecido por cada miembro individualmente. Lo que la organización sí estipula es una serie lineamientos generales que dichos beneficios deben respetar, a saber: deben ser concretos y estar documentados, deben representar mejoras a los procedimientos normales y no tener como resultado una pérdida de acceso a los procedimientos normales ya en vigor y que las ventajas deben ser significativas, factibles de medir y fáciles de definir.

El conjunto de normas internacionales que el Marco SAFE busca generar, puede complementarse con obligaciones que deben cumplirse a nivel nacional, establecidas a nivel local por las administraciones aduaneras. Se deberá lograr mantener los beneficios a la par con las obligaciones, para lograr adhesión al régimen, y que de esta manera se construyan relaciones mutuamente benéficas. Los resultados que se buscan vienen vinculados a posibilitar procesos simplificados para el bien tanto de los operadores como de las administraciones aduaneras, quienes auditando a los OEA ganarán en seguridad de la logística internacional.



Foto por
Mikael Kristenson

EL SISTEMA ADUANERO DE OPERADORES CONFIABLES

A la luz del Marco SAFE y de la delegación de facultades que éste establece hacia las aduanas locales, nuestro país incorporó, en el año 2007, la figura del OEA. Lo hizo a través de la máxima autoridad aduanera, la AFIP-DGA. El sistema se instauró mediante una resolución de AFIP, dándole, localmente, el siguiente nombre al instrumento: "SISTEMA ADUANERO DE OPERADORES CONFIABLES".

Los motivos que esgrimió AFIP para instaurar el SAOC están explícitos en la resolución general 2350/2007 publicada el día 21 de noviembre del año 2007, presentándolo como un régimen de desaduanamiento. En dicha resolución se considera: "Que el actual desarrollo del comercio internacional aconseja avanzar en la instrumentación de mecanismo de control, a través de la incorporación de innovaciones tecnológicas, que garanticen la circulación fluida y segura de las mercancías en el sistema comercial global, tendiente a preservar la integridad de la cadena, optimizando la seguridad y la facilitación de la cadena logística internacional" En palabras de la AFIP, el régimen consiste en lo siguiente: "Es el medio por el cual los operadores del comercio exterior tienen la posibilidad de acceder a importantes beneficios para agilizar su operatoria, optimizar los costos y colaborar con la Aduana en el cumplimiento de su misión en el aspecto de la seguridad, de acuerdo a lo establecido en el año 2005 por la Organización Mundial de Aduanas – OMA- en el Marco SAFE (Marco Normativo para Asegurar

y Facilitar el Comercio Global). Este sistema es un compromiso mutuo entre la Aduana y los Operadores de Comercio Exterior, cuyo fin principal es garantizar la seguridad y fluidez de las operaciones aduaneras, brindando mayor competitividad al Operador y mejorando la asignación de recursos por parte de la Aduana. Se sustenta en los conceptos de colaboración y asistencia mutua para mejorar el funcionamiento de la exportación, importación y de todos los factores y aspectos relacionados con la operatoria de comercio internacional".

Se invitó entonces a inscribirse en él a aquellos entes intervinientes en operaciones de exportación definitiva para consumo desde el territorio aduanero de nuestro país. Dicho régimen se dio a conocer masivamente al aparecer en el boletín oficial del día 23 de noviembre de ese 2007.

Los principales beneficios que este régimen aporta son, según la reglamentación que lo instaura, los siguientes:

- Autogestión: reducción de costos y tiempos operativos.
- Simplificación operativa.
- Canal verde: control no intrusivo. Control por técnicas de Gestión del Riesgo.
- Prioridad en los trámites de frontera.
- Seguridad y fluidez de la información y cadena logística.
- Prioridad en catástrofe y fuerza mayor.
- Ventanilla de única de atención exclusiva.
- Colaboración y asistencia aduanera para soluciones de inconvenientes.

•Reconocimiento mutuo ante otras aduanas con las que se haya suscripto un acuerdo mutuo para operar como "Operador Confiable".

Como puede verse, nuestro país instaura el Sistema Aduanero de Operadores confiables apenas dos años después del lanzamiento a nivel mundial de la figura del Operador Económico Autorizado por parte de la OMA. Si se realiza un análisis de la actitud argentina al introducir el sistema surge una noción preliminar que tiene que ver con una postura de cumplimiento por parte del país a lineamientos exteriores, en este caso de la OMA. Lisa y llanamente Argentina "dijo": "yo cumplo".

Una verdadera declaración de principios al momento de lanzamiento del SAOC puede observarse en este extracto de una publicación realizada por la aduana: "Hace tiempo la Aduana Argentina ha iniciado un proceso de modernización en un contexto internacional donde el volumen comercial es creciente y complejo [...] implementar la facilitación del intercambio comercial por un lado, y una reformulación en el esquema de control para permitir pasar de controles físicos de la mercadería a controles inteligentes no intrusivos, dejando de ser meros instrumentos de control y recaudatorios para convertirse en promotores del desarrollo comercial e intercambio mundial, vías para el flujo de ingresos y egresos de mercaderías y esquemas y pautas de seguridad tanto nacionales como internacionales. Este proceso de modernización tuvo como objetivo, entre otros, la aplicación de los lineamientos establecidos en el Marco SAFE del año 2005. En el mismo han sido concebidas normas destinadas a asegurar y facilitar el movimiento del flete en tráfico

internacional, además de comprender la noción de Operador Económico Autorizado (OEA). A fin de alcanzar los objetivos últimos del Marco SAFE en materia de seguridad y facilitación, las administraciones de aduana deben adoptar una actitud transparente y abierta tratándose de las operaciones aduaneras que pueden aún modernizarse, ajustarse y mejorarse en el interés de los medios comerciales internacionales. Mediante la difusión del Sistema en el Sector Privado se pretende el acercamiento de la Aduana a las distintas empresas con el fin de conocerse, trabajar en conjunto a partir de un esquema de adhesión voluntario para la obtención del reconocimiento y adaptar el sistema en caso de ser necesario. [...] El sector privado debería, por su parte, aprovechar esta oportunidad para crear nuevas alianzas con la aduana a fin de ayudarla a cumplir su misión en el tema de la seguridad”. Esto yendo puramente a la parte formal. Quizás nuestro país quiso mostrar al mundo una postura favorable a este tipo de acciones que son “bien vistas” en el ámbito del comercio internacional, pero la realidad es que nunca se apostó fuertemente al régimen.

El SAOC nunca logró tener un impacto decisivo en el comercio internacional de nuestro país. En palabras de Darío Pisani (2017), de los miles de exportadores que existen a lo largo y ancho de nuestro país, únicamente 7 (siete) han iniciado el proceso de suscripción ante aduana como operador confiable. Estos siete intentos, en casi 10 años desde el momento en el que por boletín oficial se instauró el régimen, muestran la cruda realidad que vive el sistema en nuestro país. Agrega a su vez el licenciado, que de esos siete intentos únicamente cuatro fueron fructíferos y lograron en algún momento operar como miembros del sistema.

Con respecto al día de hoy, se desconoce a ciencia cierta cuántos son los OC que operan en nuestro país, ya que no es una información divulgada abiertamente por AFIP. Según consultas realizadas a expertos del sector, se pudo averiguar que en la actualidad opera aprovechando el régimen propuesto por el SAOC, cumpliendo por ende con su requisitoria, únicamente una empresa: Enrique R. Zeni y Cía. SACIF, de Goya, Corrientes.

A pesar de ser una figura innovadora y con un propósito más que loable, el “Sistema Aduanero de Operadores Confiables” no es más que una

triste realidad en nuestro país. No obstante los cuantiosos beneficios que describe en su propia letra (Res Gral. 350 AFIP año 2007) nunca lograron terminar de “conquistar” a los exportadores argentinos. Consultando a expertos del área, la primera conclusión que se puede extraer es que los requisitos son tantos que hacen perder valor a los beneficios que a la postre el régimen otorga. Otra causa detectada tiene que ver con una llamativa falta de difusión del régimen y sus beneficios.

Da la sensación que, por la pronta adhesión a la normativa aduanera nacional que hizo de la figura nuestro país (la incorporó en 2007 siendo que fue ideada por la OMA en su Marco Normativo SAFE tan solo dos años antes en 2005) fue solo una muestra de apoyo hacia dicha organización internacional, queriendo demostrar una actitud propensa del país hacia las herramientas para la facilitación del comercio, pero sin ir más allá de ello. Para hacer efectiva esta posición se debería haber apostado en forma más decidida a la figura, procurando determinar el por qué la misma no lograba ser exitosa en nuestro país cuando sí lo es en otras latitudes, enmendando errores y proporcionando el clima ideal para motivar a los exportadores a cumplir la requisitoria y gozar de los beneficios del régimen. En última instancia, esto no haría más que constituirse como en relaciones win-win entre la aduana y los diferentes “operadores confiables” situación que está en el espíritu de la figura al momento de su invención por parte de la OMA. Esto es así básicamente porque se logra un aumento de la seguridad en la operatoria aduanera, para beneficio de la AFIP DGA en nuestro país, al tiempo en que las empresas participantes gozan de los beneficios del sistema.

Será tarea de nuestro servicio aduanero lograr las formas para potenciar esta herramienta de modo tal que la misma pueda ser aprovechada íntegramente por aquellos exportadores interesados sin que eso signifique grandes pérdidas de recursos más que valiosos para los empresarios de hoy en día, como dinero y, sobre todo, tiempo. El estudio que realicé en el marco de mi trabajo final de grado, apunta al desarrollo de propuestas para potenciar la utilización del sistema y, de esta manera, abogar progresivamente por una Argentina con un comercio internacional más ágil y transparente.

UNA MIRADA HACIA EL SUDESTE ASIÁTICO

Por Agustina Parra ⁽¹⁾

En los últimos años, las miradas del mundo empresarial se han vuelto sobre el continente asiático, con China como destino prioritario dentro de la región. El gran tamaño de la población, las altas tasas de crecimiento y los bajos costos laborales han servido para atraer negocios de todo el mundo.

Sin embargo, las grandes potencias comerciales como China o Japón no representan las únicas oportunidades que se plantean en el continente asiático. Algunos países en vías de desarrollo se encuentran transitando un proceso de integración al sistema internacional canalizado a través del fomento de las relaciones bilaterales y multilaterales. El fortalecimiento de los lazos comerciales con terceros países es un aspecto clave en las agendas de estos Estados.

El conjunto de países que conforman la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) es uno de los ejes estratégicos en Asia para el desarrollo del comercio internacional. Este bloque regional, fundado en 1967, se define como una de las regiones más dinámicas y de mayor proyección de crecimiento a nivel mundial. Entonces, ¿Por qué no dirigir las miradas de la República Argentina hacia esta región con tan amplio potencial? ¿Cuáles son las oportunidades comerciales que los países de la región ofrecen y cómo aprovecharlas para afianzar la posición de Argentina en el mapa del comercio mundial?



(1) Estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional.
Universidad Siglo 21

LA ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SUDESTE ASIÁTICO

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático es un bloque regional compuesto por diez Estados: Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, la República Democrática Popular Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. Con más de seiscientos millones de habitantes, el Sudeste Asiático se impone desde noviembre de 2015 como el tercer mercado común más grande del mundo en términos de población y la séptima economía internacional.

La característica principal de este proceso de integración es la heterogeneidad, tanto en el ámbito cultural como económico, político y social. Esto se ve reflejado en los distintos niveles de desarrollo que se presentan entre los países y, a su vez, dentro de cada país. En la actualidad, la ASEAN podría dividirse en tres subgrupos. Por un lado, Singapur es la nación más avanzada y el único miembro de la Asociación que forma parte del selecto grupo conocido como “Tigres o Dragones Asiáticos” junto a Taiwán, Corea del Sur y Hong Kong. Este término se acuña para países que apostaron al máximo ahorro y a la inversión, a una industria orientada principalmente a la exportación, a largas jornadas de trabajo y a una fuerte disciplina laboral como herramientas para alcanzar el desarrollo tecnológico (Pellini, 2014). Su PBI per cápita es el más alto de la región según datos del Banco Mundial, alcanzando los USD 51.880 en el año 2016. Singapur es considerado el país más “occidental” del sudeste asiático y es símbolo de modernidad y futuro.

En segundo lugar, se encuentran los denominados “Tigres asiáticos de segunda generación” o “Pequeños dragones”. Ellos son Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas. Pellini (2014) indica que son

países que comenzaron más tardíamente su proceso de industrialización siguiendo el modelo de los grandes tigres asiáticos. En la actualidad, Malasia es el segundo país más desarrollado del área con un PBI de 296.359 mil millones de dólares (Banco Mundial, 2016).

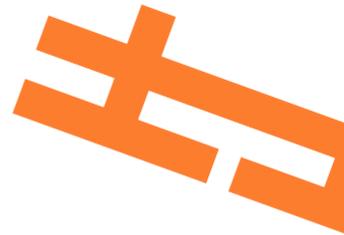
Por último, se encuentran países de menor desarrollo económico relativo tales como Camboya, Vietnam y Laos. Su incorporación a la ASEAN es más reciente y presentan las tasas de crecimiento poblacional más elevadas. Su proceso de industrialización aún transita las primeras etapas y se ha visto demorado por cuestiones internas como guerras o conflictos civiles.

Dentro de este subgrupo Vietnam es el más avanzado, enfrentando un rápido proceso de transformación económica desde 1986 y formando parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 2007. De hecho, Vietnam es hoy en día uno de los principales socios comerciales de Argentina y promete continuar avanzando en su proceso de integración al sistema económico internacional.

En el año 2003, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático produce la Declaración ASEAN Concord II, que se ha convertido en uno de los documentos más importantes para el futuro de la organización. En el mismo se definen las áreas de interés de la organización en los llamados “3 pilares” o las tres Comunidades:

- ASEAN Security Comunista (ASC) – Comunidad de seguridad de la ASEAN
- ASEAN Economic Comunista (AEC) – Comunidad económica de la ASEAN
- ASEAN Socio Cultural Comunista (ASC) – Comunidad socio-cultural de la ASEAN (Casa Asia, s.f.).

A los fines del comercio internacional,



y particularmente desde la mirada argentina, ostentan mayor relevancia los pilares económico y político analizados a continuación.

COMUNIDAD ECONÓMICA-COMERCIAL

Se mencionó anteriormente que ASEAN constituye en la actualidad el tercer mercado común y la séptima economía mundial. El proceso de desarrollo económico comenzó en 1967, año de su fundación, pero se vio especialmente potenciado desde la década del '80 en adelante.

En 1992 se crea el AFTA (ASEAN Free Trade Area), un área de libre comercio con el objetivo de completarse en el transcurso de 15 años. Desde entonces, la Asociación prioriza la integración económica como requisito básico para la paz y estabilidad en la región.

Desde el año 2010 la ASEAN comienza a transitar el camino para la conformación de una comunidad económica a semejanza de la Unión Europea. En ese mismo año entra en vigor la Carta de Principios de la ASEAN, "un embrión de 'Constitución' que establece los objetivos y el método de trabajo de los países miembros de la organización, pero que mantiene el principio de no injerencia en asuntos internos (Casa Asia, 2008, <https://goo.gl/FpSwKV>).

La visión asiática 2020 incluye la integración económica y desarrollo dinámico como ejes centrales de la organización. Desde entonces, la Asociación continúa aumentando su participación en el comercio mundial. Sus transacciones representaron el 7% del comercio mundial de mercaderías en el año 2016 (Organización Mundial del Comercio, 2017). El comercio intra-ASEAN sólo representa el 25% del total del bloque, valor aún lejano al 60% que se comercia dentro de los límites de la Unión Europea. Sus principales socios comerciales y los

principales destinos de las exportaciones de la Asociación son la República Popular China, la Unión Europea, Japón y los Estados Unidos.

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático conforma desde el 1 de enero de 2016 un mercado común. En este estadio de integración los países celebran un acuerdo en el que establecen la libre circulación de bienes, servicios y factores de la producción. Además, se establece un Arancel Externo Común y se definen políticas comerciales conjuntas frente a terceros.

Como bloque económico regional la ASEAN ha negociado y mantiene vigentes Zonas de Libre comercio con Australia, la República Popular China, la India, Japón, Nueva Zelanda y Corea del Sur. Con Pakistán han comenzado las negociaciones para establecer un área de libre comercio y se van estableciendo relaciones de colaboración por sectores. Por otra parte, mantiene canales de diálogo abiertos en cuestiones sobre inversiones, cooperación técnica y desarrollo comercial con Canadá, la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos.

Si bien la debilidad de la demanda internacional en los últimos 3 años repercute negativamente en el comercio de mercancías de las economías en desarrollo, los países asiáticos conservan el mayor porcentaje de participación. En 2016 sus operaciones representaron el 28,4% de las exportaciones mundiales y el 25% de las importaciones del total de países en vías de desarrollo (Organización Mundial del Comercio, 2017). Las importaciones del bloque se componen principalmente de maquinaria eléctrica, reproductores y grabadores de sonido, televisores y partes accesorias de ese tipo de equipamientos. En segundo y tercer lugar se importan reactores nucleares y combustibles minerales respectivamente. La economía más importadora es Singapur, seguida de

Tailandia y Vietnam.

Por último se observa que estos mismos rubros componen las principales exportaciones del área, que se dirigen mayormente a la República Popular China, Estados Unidos, Japón y Hong Kong.

COMUNIDAD POLÍTICA Y DE SEGURIDAD

Además de ser un mercado amplio con altas expectativas de crecimiento, la notoriedad política de la región en el sistema internacional crece año a año. En la región Asia-Pacífico, la Asociación cumple el papel de articuladora del diálogo y la integración. Los principales lazos políticos con terceros países se resumen a continuación:

- ASEAN+3 (China, Corea del Sur y Japón);
- ASEAN+6 (China, Corea del Sur, Japón, Australia, Nueva Zelanda e India);
- la Cumbre de Asia del Este (China, Japón, la República de Corea, Estados Unidos, India, Rusia, Australia y Nueva Zelanda);
- el Foro Regional Asean (10 países de ASEAN junto con China, Japón, EEUU, India, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Rusia, la Unión Europea, la República Democrática Popular de Corea, la República de Corea, Mongolia, Bangladesh, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Sri Lanka y Timor Leste);
- 7 de sus 10 integrantes se incluyen en el APEC (Foro de Cooperación Asia-Pacífico) (Cancillería de Colombia, s.f.).

La Cumbre de Asia Oriental (EAS, por sus siglas en inglés) es un foro consultivo para el diálogo estratégico y la cooperación en el área. Su particularidad radica en que los dieciocho países integrantes representan el 55% de la población mundial y su producción alcanza casi el 55% del PIB mundial (Australian Government. Department of

Foreign Affairs and Trade, s.f.). Las cifras demuestran la importancia de la Cumbre a nivel internacional ya que sus medidas y decisiones afectan a más de la mitad de la población total.

El Foro Regional ASEAN (ARF, ASEAN Regional Forum) promueve un diálogo abierto en cuestiones políticas y de seguridad en el área Asia-pacífico. Sus principales objetivos son, por un lado, entablar un diálogo constructivo y consultas en asuntos políticos y de seguridad de común interés para las partes; y por otro, contribuir significativamente a la construcción de confianza y el afianzamiento de la diplomacia preventiva en la zona (ASEAN Secretariat, 2011).

Se mencionó anteriormente que siete de las diez economías pertenecientes a la Asociación también forman parte del Foro de Cooperación Asia-Pacífico. Ellas son Brunei Darussalam, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. El foro promueve el crecimiento económico sustentable y la prosperidad en área. La heterogeneidad es una característica intrínseca del mismo ya que se relacionan en él economías desarrolladas, como los Estados Unidos o Australia; y economías en desarrollo. Desde la perspectiva política, el Sudeste Asiático representa para la Argentina una puerta de ingreso a la región Asia-Pacífico. El establecimiento de lazos con las economías en desarrollo de la ASEAN puede significar una posterior relación con otros Estados del área. El comercio como estrategia de ingreso es una herramienta útil en manos de la Argentina para reinsertarse en el sistema internacional y afianzar su posición. Comercio Argentina-ASEAN Según datos estadísticos, los principales

países de destino de las exportaciones argentinas en el año 2016 y lo que va del 2017 son Brasil, China, Estados Unidos, India, Vietnam, Chile, Egipto, España, Argelia e Indonesia, según los valores comercializados (Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, 2017).

Brasil es el destino del 15% del total de exportaciones, seguido por China que importa el 8% de la producción nacional. Ambos países concentran un gran porcentaje del total de exportaciones, lo que supone también una gran dependencia hacia ellos. Entonces, ¿por qué no ampliar el rango de países de destino para diversificar de esta manera el riesgo y la dependencia económica?

En la actualidad la economía argentina se encuentra estrechamente vinculada a la brasilera. En algunos casos resulta beneficioso, pero por otro lado las fluctuaciones económicas en el país vecino inmediatamente afectan el desempeño de la economía argentina. Modificaciones en los términos del intercambio y la reducción de las exportaciones son algunas de las posibles consecuencias ante una crisis. La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático representa para la Argentina una puerta de ingreso a nuevos mercados tanto asiáticos como aquellos ubicados en la región de Oceanía. Hasta el momento, el mayor flujo de exportaciones argentinas en el área se dirige a China. Siguiendo los datos de Tarde Mal (2017) en el año 2016 el valor exportado fue de 4.425.230 miles de dólares, valor muy por encima de los transados con el resto de países asiáticos. Al profundizar las relaciones comerciales con otros países de Asia, particularmente con aquellos pertenecientes a la Asociación, se reduce el riesgo que supone la dependencia del gigante chino. El siguiente gráfico muestra el valor total de importaciones provenientes de Argentina de los países pertenecientes

Ilustración 1. Importaciones ASEAN provenientes de Argentina

ASEAN Trade by Reporters, Partners and Products

Reporter	Import	Total
Viet Nam [VN]	2.663.410.118,03	2.663.410.118,03
Indonesia [ID]	1.373.635.778,00	1.373.635.778,00
Malaysia [MY]	1.022.160.686,34	1.022.160.686,34
Thailand [TH]	560.573.250,21	560.573.250,21
Philippines [PH]	319.518.506,00	319.518.506,00
Singapore [SG]	76.922.939,60	76.922.939,60
Cambodia [KH]	15.153.312,69	15.153.312,69
Myanmar [MM]	10.963.896,97	10.963.896,97
Brunei Darussalam [BN]	6.502.836,68	6.502.836,68
Lao PDR [LA]	111.738,00	111.738,00
Total	6.048.953.062,53	6.048.953.062,53

Fuente: (ASEAN, 2017)

a la ASEAN durante el período 2016. Vietnam, Indonesia y Malasia se constituyen en los principales socios comerciales con valores muy superiores a los mil millones de dólares. En un segundo grupo pueden ubicarse Tailandia y Filipinas con valores que rondan los 300 a 500 miles de millones. Singapur es un Estado con una economía altamente desarrollada que reviste un interés particular, por lo tanto se analizará posteriormente esta caso en profundidad. Por último, los países de menor desarrollo como Camboya, Laos, Myanmar y Brunei son los que en la actualidad ostentan menores vínculos comerciales con Argentina, medidos según el valor de sus importaciones.

Entre los diez primeros países de destino en el ranking de exportaciones argentinas se observan dos integrantes de la ASEAN: Vietnam e Indonesia. En el año 2016 el valor de las exportaciones hacia Vietnam fue de 2.663.410 miles de dólares, ocupando así el cuarto puesto en la lista. Indonesia importó productos argentinos por un total de 1.373.635 miles de dólares y se ubica en la posición número 10 (Trade Map, 2017). En el caso de Vietnam la tasa de exportaciones alcanzó una diferencia interanual del 41% en el período 2015-2016 y registra un total del 31% acumulado desde el 2012. Los principales rubros son residuos y desperdicios de la industria alimenticia (56% del total en 2017) y cereales (37,3% del total). En cuanto a productos, en el 2016 los subproductos oleaginosos de soja lideraron el

ranking con un valor exportado de 1.021 millones de dólares estadounidenses. Siguiendo la lista, el maíz, trigo y mariscos son los más exportados. Los subproductos oleaginosos de la soja representan el 90% de las exportaciones argentinas con destino a Indonesia. En menor medida, también se exporta trigo y maíz. La relación comercial Argentina-Indonesia ya está medianamente establecida en el sector agrícola, especialmente en el rubro sojero y triguero. Entonces, ¿será posible ampliar el mercado ofreciendo mayor variedad de productos? Productos farmacéuticos, mariscos y pieles y cueros preparados son algunas de las mercancías que ya se están comercializando en volúmenes muy bajos. Se considera relevante analizar la oferta exportable argentina e identificar las oportunidades para profundizar las relaciones comerciales bilaterales en sectores aún no explotados. Las transacciones con Malasia en el período 2016 alcanzaron un valor cercano a los 600 millones de dólares. Al igual que con Vietnam e Indonesia, los productos oleaginosos de la soja y el maíz lideran la lista. Por otra parte, los aceites de soja y girasol cobran importancia ocupando el tercer y cuarto puesto respectivamente. Malasia es uno de los países de mayor dinamismo y evolución positiva en los últimos años del sudeste. Su visión para el año 2020 es convertirse en un Estado de

renta alta según la clasificación del Banco Mundial. Para Argentina resulta oportuno entablar lazos comerciales estrechos con un país tan dinámico y con una gran visión del futuro, aprovechando el excelente entorno empresarial que ofrece.

Singapur representa un caso especial entre los países de la ASEAN. Como se mencionó anteriormente, su economía es de las más desarrolladas del mundo, hecho que se ve indudablemente reflejado en su comercio. Según el perfil comercial definido por la Organización Mundial del Comercio (2017) su importaciones se componen en un 69.4% por manufacturas, un 23.5% por combustibles y productos extractivos y tan solo un 4.6% por productos agropecuarios.

Para Argentina esto supone un desafío: encontrar una oportunidad fuera del sector agropecuario, sector que caracteriza las relaciones comerciales establecidas con los demás países asiáticos. El vino de uva, la carne bovina o las pieles y cueros son algunos de los productos que se comercializaron en el 2016 a un bajísimo volumen. Las estrategias frente a Singapur pueden ser diversas. ¿Potenciar las exportaciones del sector vitivinícola y ganadero? ¿Excluir este Estado de la lista de destinos prioritarios? ¿Realizar un análisis en profundidad e identificar potenciales nuevos nichos de mercado?

Un último país que reviste especial importancia entre los diez Estados pertenecientes a la ASEAN es Tailandia. A nivel mundial Tailandia se identifica como “la cocina del mundo”, ¿por qué no convertir entonces a la República Argentina en su “supermercado”? Una vez más, los subproductos oleaginosos de soja y el trigo encabezan la lista de los embarques del 2016. Además, las pieles y cueros preparados, los mariscos, la carne bovina y los productos farmacéuticos ganan terreno en el ranking de exportaciones. Brunei, Camboya, Filipinas, Myanmar y la República Popular de Laos quedan fuera del análisis por ser países cuya relación con Argentina es escasa o nula. En una segunda etapa de investigación, el enfoque puede dirigirse al establecimiento de lazos comerciales y su posterior profundización con estos cinco países pertenecientes al Sudeste. Cooperación Sur-Sur: una oportunidad estratégica La cooperación Sur-Sur es un tópico presente en la mayoría de las agendas de los países en vías de desarrollo. Pero, ¿de qué se trata y por qué está en auge? ¿Cuál es el impacto real de este marco de acercamiento para los países del sur? El término «cooperación Sur-Sur» hace referencia al intercambio de competencias técnicas entre actores de países en desarrollo (Organización Mundial de la Salud, 2017). Los actores son tanto los gobiernos como las organizaciones e individuos que se interrelacionan a nivel mundial.

Su impacto resulta innovador ya que rompe con la dicotomía tradicional de donante-beneficiario que caracterizaba al sistema internacional. El esquema de las relaciones internacionales deja de estar exclusivamente definido por las relaciones centro-periferia y abre paso al establecimiento de relaciones entre países periféricos. De esta manera, los Estados en vías de desarrollo con intereses confluentes trabajan solidariamente a través de alianzas estratégicas en diversos ámbitos para hacer frente a cuestiones comunes.

Cuando se habla de países «periféricos» o «del sur» se hace referencia a los países de América Central y del Sur, Asia, Oceanía y África, quedando excluidos los países europeos y de América del Norte.

Siguiendo esta línea de pensamiento, la colaboración representa una oportunidad estratégica tanto para la Argentina como para los países del Sudeste Asiático. En un principio, la concertación de acuerdos marco es imprescindible para seguir avanzando en negociaciones sobre temas o sectores específicos y lograr una mayor integración.

El gobierno de Mauricio Macri ha comenzado en los últimos años a transitar los primeros pasos para afianzar el entendimiento entre nuestro país y los países de la ASEAN. En 2016, en el marco del aniversario de la creación de la ASEAN, Argentina presentó su candidatura para la adhesión al Tratado de Amistad y Cooperación. Luego de un año de gestiones finalmente desde el 7 de agosto de 2017 se convierte en una de las naciones adheridas al Tratado, siendo el tercer país de Sudamérica en suscribirse después de Brasil (2012) y Chile (2016).

Según declaraciones del propio Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina (2017, <https://goo.gl/xnjbMn>):

Este instrumento, que promueve las buenas relaciones y la cooperación entre sus signatarios, permitirá a la Argentina incrementar su diálogo e intercambios con esa importante asociación y construir nuevos caminos de cooperación.

En términos generales el propósito del Tratado de Amistad y Cooperación de la ASEAN es promover entre las partes la paz perpetua, amistad duradera y cooperación entre las personas para lograr la fortaleza, solidaridad y relaciones más cercanas ⁽²⁾.

Los principios fundamentales ⁽³⁾ en los que se basa son:

- a. Respeto mutuo por la independencia, soberanía, igualdad, integridad territorial e identidad nacional de todas las naciones;
- b. Libertad de cada Estado para guiar su existencia nacional libre de interferencia externa, subversión o coerción;
- c. No-interferencia en los asuntos internos de los Estados;
- d. Solución de controversias por medios pacíficos;
- e. Renuncia a las amenazas y uso de la fuerza;
- f. Cooperación efectiva.

En un primer momento, este Acuerdo fue suscripto únicamente por los países integrantes de la Asociación. A lo largo de los años se permitió la adhesión de terceros países, hecho que demuestra el especial interés de la ASEAN en consolidar las relaciones con los demás actores del sistema internacional.

La adhesión argentina al Tratado brinda un marco idóneo para la posterior adopción de acciones estratégicas en sectores determinados. Debido a la heterogeneidad del bloque asiático, se considera oportuno analizar las potencialidades con cada uno de los países en particular y adoptar estrategias específicas de acercamiento. La prioridad consiste entonces en determinar en qué sectores y con qué países se observa una oportunidad comercial latente factible de ser aprovechada en el mediano plazo.

(2) Art. 1 - *Tratado de Amistad y Cooperación del Sudeste Asiático (1976) Bali, Indonesia.*

(3) Art. 2 - *Tratado de Amistad y Cooperación del Sudeste Asiático (1976) Bali, Indonesia.*

CONCLUSIÓN

La celebración de acuerdos marco como la adhesión argentina al Tratado de Amistad y Cooperación de la ASEAN pone de manifiesto las intenciones de ambas partes de generar relaciones de estrecha colaboración. Este tipo de acuerdos dan el puntapié inicial necesario para profundizar las vinculaciones en asuntos más específicos.

En el ámbito comercial, la heterogeneidad de los países del Sudeste Asiático se convierte en un desafío tanto para el gobierno argentino como para el sector exportador. Cada una de las economías integrantes de la ASEAN demanda determinados productos en particular y tienen necesidades latentes diferentes. Es imprescindible identificar los sectores específicos que presentan oportunidades comerciales para la República Argentina en cada país de manera individual.

Si bien hasta el momento el mayor flujo de exportaciones se registra en el sector agrícola, puntualmente en los subproductos de soja, trigo y maíz, sería beneficioso ampliar la oferta argentina hacia productos aún no comercializados o profundizar aún más las relaciones en el ámbito agropecuario.

El dinamismo del sudeste asiático y su potencialidad de crecimiento son características que resultan indiscutiblemente atractivas para los intereses argentinos. Generar vínculos estrechos con el eje comercial más importante de Asia permitiría a la Argentina posicionarse en el mapa del comercio internacional. Además, el acceso a nuevos mercados en el continente asiático y el potencial acceso en una segunda etapa a mercados en Oceanía generarían una expectativa positiva en el entorno exportador argentino. Aunque no se mencionó anteriormente, las diferencias culturales entre Argentina y los países asiáticos son tangibles. Los productos exportados deberán adaptarse y lo mismo deberán hacer los empresarios y negociadores ante los usos y costumbres de Asia. Sin embargo, la solución reside en la adaptación y la conciliación en pos de intereses comunes y beneficiosos para ambas partes.

Por último, la magnitud del mercado del sudeste asiático es la característica

Bibliografía

- Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. (2017). Mapa de las exportaciones. Obtenido de Invest and Trade: <http://www.investandtrade.org.ar/mapadelasexportaciones.php>
- ASEAN. (2017). ASEAN Trade in Goods (IMTS) Dashboard. Obtenido de ASEAN Stats: <http://www.aseanstats.org/publication/trade-in-goods-imits/?portfolioCats=58>
- ASEAN Secretariat. (2011). About the ASEAN Regional Forum . Obtenido de Asean Regional Forum.ASEAN: <http://aseanregionalforum.asean.org/about.html>
- Australian Government. Department of Foreign Affairs and Trade. (s.f.). East Asia Summit (EAS). Obtenido de dfat.gov.au: <http://dfat.gov.au/international-relations/regional-architecture/eas/pages/east-asia-summit-eas.aspx>
- Banco Mundial. (2016). Malasia. Obtenido de Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/pais/malasia>
- Cancillería de Colombia. (s.f.). Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. Obtenido de Cancillería: <http://www.cancilleria.gov.co/asociacion-naciones-sudeste-asiatico-asean>
- Casa Asia. (15 de Diciembre de 2008). Entra en vigor la Carta de Principios del ASEAN. Obtenido de Casa Asia: <https://www.casaasia.es/noticia/detalle?id=55215>
- Casa Asia. (s.f.). Asociación de Naciones del Sureste Asiático. Obtenido de Casa Asia: <https://www.casaasia.es/triangulacion/organiz/asean.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina. (8 de Agosto de 2017). Adhesión argentina al Tratado de Amistad y Cooperación de la ASEAN. Obtenido de Cancillería: <http://www.cancilleria.gov.ar/adhesion-argentina-al-tratado-de-amistad-y-cooperacion-de-la-asean>
- Organización Mundial de la Salud. (2017). Cooperación Sur-Sur y Triangular. Obtenido de WHO: <http://www.who.int/country-cooperation/what-who-does/south-south/es/>
- Organización Mundial del Comercio. (2017). Examen Estadístico del Comercio Mundial. Ginebra: Secretaría de la OMC.
- Organización Mundial del Comercio. (2017). Trade profiles. Ginebra: Secretaría de la OMC.
- Pellini, C. (3 de Noviembre de 2014). La economía de los tigres asiáticos, países industrializados. Obtenido de Historia y Biografías: https://historiaybiografias.com/economia_mundo03/
- Trade Map. (2017). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Argentina en 2016. Obtenido de Trade Map: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|032||||TOTAL|||2|1|1|2|1|1|2|1|1

UN MUNDO, DOS PAISES Y UN SINFÍN DE OPORTUNIDADES

Argentina – Vietnam: Un producto internacionalmente potencial

Por Sofía Belén Casini ⁽¹⁾

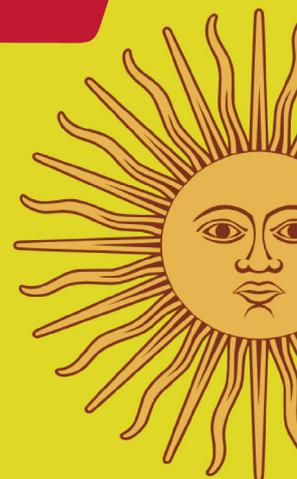
Las negociaciones comerciales constituyen un importante instrumento para promover el crecimiento económico y el empleo en países que tienen un gran potencial exportador de los productos agroindustriales, a pesar de que estos presentan altas barreras al comercio en los principales mercados, como Argentina. Allí, su importancia reside en el hecho de que, en los grandes mercados, las políticas agrícolas y comerciales han instrumentado subsidios y barreras al comercio, tendientes a mejorar la competitividad de sus actividades agroindustriales generando para nuestro país precios internos mayores a los vigentes en los mercados internacionales. Los mayores precios, aumentan los ingresos locales, pero en contraposición a ello viabiliza estructuras productivas poco competitivas a nivel global. Además del proteccionismo a la producción primaria, hay esquemas de escalonamiento o progresividad en los impuestos de importación

a lo largo de las cadenas de valor agroindustriales; impactando en mayor medida en nuestro país, dado que limitan las posibilidades de industrializar eficientemente commodities.

Es importante comenzar a pensar que si se busca un crecimiento sostenido y una participación activa en el comercio internacional se debe realizar un profundo análisis metodológico que permita poner el foco en aquellas oportunidades próximas, logrando así una integración conjunta entre las exportaciones presentes, productos primarios, y las posibles nuevas exportaciones.

La herramienta de las negociaciones comerciales está destinada a lograr una liberalización del comercio mundial, mediante la reducción y eventual eliminación de las barreras arancelarias (BA) y no arancelarias (BNA). Por ello, estos acuerdos tienen una importancia estratégica para Argentina.

Durante muchas décadas, las negociaciones comerciales



(1) Estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional. Universidad Siglo 21

estuvieron principalmente focalizadas en los acuerdos multilaterales, inicialmente en el marco del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT). Luego de varias rondas de negociaciones, a partir 1995 y como resultado de los acuerdos de la Ronda Uruguay, se reformuló en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En las sucesivas rondas de negociaciones comerciales multilaterales, que gradualmente fueron involucrando a los principales países del mundo, se lograron avances interesantes en la liberalización

comercial de los bienes industriales y en la mejora de las reglas del juego del comercio mundial. En resumen, se puede afirmar que, en base a estas consideraciones, Argentina se encuentra preparada para levantar vuelo, apuntar hacia nuevos horizontes, ampliar su oferta productiva y vender a destinos que vislumbran a futuro un impacto positivo en lo que concierna al comercio internacional. Particularmente, Vietnam es el nuevo socio comercial hacia el cual apuntar.

ASPECTOS DESTACADOS DE LAS POLÍTICAS DE NEGOCIACIÓN

Las negociaciones en los distintos ámbitos tienen impactos diversos en la competitividad de las actividades productivas de los países, en virtud de que la misma es un concepto de carácter relativo: depende de las mejoras de acceso que logra cada país competidor.

Las negociaciones multilaterales otorgan a la gran mayoría de los países las mismas condiciones de acceso, por el Principio de la Nación Más Favorecida que guía a la OMC. Las reducciones de aranceles, la eliminación de las BNA y otras mejoras de acceso, resultantes de las negociaciones, contribuyen a mejorar las condiciones del comercio mundial beneficiando así a los exportadores que son competitivos. A partir de principios del año 1990 el escenario de las negociaciones comerciales internacionales cambió sustancialmente. Los escasos logros y postergaciones de las negociaciones multilaterales y la prioridad política otorgada a principios de ese año respecto a la inserción comercial de Argentina en el mundo y al crecimiento basado en el comercio exterior, dieron lugar a que la República definiera una estrategia de integración comercial que implicó el inicio de un proceso negociador con algunos de los mercados relevantes de la región (MERCOSUR) y posteriormente con otros países de Sudamérica y del resto del mundo.

Para comprender la potencialidad que tiene la República Argentina en materia de producción y posterior exportación, es necesario efectuar un análisis de aquellos sectores económicos que son llevados a cabo en el presente, logrando identificar cuáles de ellos se desarrollan más en relación a los más atrasados y cuáles contribuyen mayormente al crecimiento de la economía, permitiendo así dimensionar y planear las políticas económicas y sociales de un país. Conocer el comportamiento e importancia de los tres sectores económicos en que históricamente se ha dividido la producción: las fuentes primarias (como los recursos naturales, renovables o no renovables), los sectores industriales, y los de prestación de servicios; es indispensable para examinar el desarrollo económico de un país.

Conocer cómo el Estado (es decir, el sector público) juega un papel preponderante en las decisiones de la política económica, y por ende en el engranaje económico de la sociedad, es primordial para entender el comportamiento de los sectores económicos.

Si se pretende contribuir o aportar al examen de la economía de nuestro país, es indispensable identificar el comportamiento de cada sector, su incidencia en el desarrollo económico y en el proceso de productividad.

Con un Producto Interno Bruto (PIB) de más

ANÁLISIS DEL ENTORNO NACIONAL

de US\$620.000 millones, Argentina es una de las economías más grandes de América Latina, habiendo priorizado en los últimos años la promoción de un desarrollo económico con inclusión social.

En la arena internacional, Argentina posee buenas relaciones con la mayoría de países de la región, en particular con Brasil y Venezuela. Su participación en el G-20, representando a América Latina junto a Brasil y México, le otorga una voz destacada en la formulación de políticas para la región.

1. Situación Económica de Argentina en el período 2015-2017

Iniciando el análisis en diciembre del 2015, el presidente argentino Mauricio Macri ha anunciado importantes reformas económicas que rompen con las políticas macroeconómicas expansionistas de la presidencia de Cristina Fernández. A fines de ese año se realizó un ajuste monetario: el Banco Central de la República Argentina eliminó los controles de tasas y capital con la esperanza de que esto alentara a inversionistas temerosos de una sobrevaluación de la moneda nacional; lo que a su vez buscaba disminuir el costo de las exportaciones agrícolas del país.

Para esa fecha, el actual presidente ya había comenzado a negociar con los acreedores del país para reforzar el acceso de Argentina a los mercados financieros, en efecto, las reservas del banco central de Argentina habían caído de 52 mil millones USD en 2011 a 26,2 mil millones USD a fines de 2015.

En 2016, Argentina se vio confrontada a importantes desafíos: una inflación de 40%, una fuerte cesantía y una caída del consumo. Paralelamente el presidente Macri buscó promover las inversiones extranjeras, por lo que organizó un gran foro de inversión, que congregó a numerosos directores de empresas extranjeras buscando atraer 31 mil millones EUR en inversiones. En ese mismo año, Argentina puso fin al proteccionismo, pero ello ocasionó una baja de la producción industrial del 4%.

Hoy en día la situación social del país es

delicada: el desempleo aumentó (en torno a 7% en 2016), la malnutrición persiste y más de 30% de la población vive debajo de la línea de pobreza; pero no hay que descartar lo expuesto por el Instituto Argentino de Análisis Fiscal (Iaraf), que indica que la expansión económica alcanzaría en los meses de octubre-noviembre del 2017 los niveles promedio de la reactivación de 2012 y se constituiría, por otro lado, en la recuperación más persistente, al sumar 14 meses de crecimiento sin períodos de disminución, algo que no ocurría desde 2011. Ese escenario de actividad económica es una gran oportunidad para hacer las reformas que permitan pasar de la recuperación a un proceso de crecimiento económico sostenido.

2. Principales sectores económicos

Por otro lado, es de gran importancia destacar la conformación de la economía argentina para entender en un bloque integrado, la capacidad y factores claves con los que cuenta dicho territorio. El país se caracteriza por sus valiosos recursos naturales, siendo éstos los encargados de llevar a nuestra nación a ser uno de los principales productores de alimentos, de la mano de la producción agrícola. Este sector, basado en la cría de ganado, la producción de cereales (trigo, maíz y soja transgénica), los cítricos, el tabaco, el té y la uva representa alrededor de 6% del PIB argentino.

En primer lugar y a nivel mundial, Argentina es el primer exportador de productos derivados de la soja y tercer productor de los mismos. La apertura del mercado de China representa un impulso en la consolidación de un perfil exportador.

En segundo lugar, es el primer productor mundial de girasol, yerba mate y limones. Además, el cultivo de soja y caña de azúcar sirve para elaborar el biocarburante, una especialidad del país que es el mayor exportador de biodiesel y el cuarto productor mundial, sumándose a sus recursos energéticos.

En tercer lugar, tiene un gran potencial en materias primas: es el primer productor de gas en América Latina, tiene el segundo yacimiento más importante de gas de esquisto⁽²⁾ a nivel

mundial y la cuarta reserva de petróleo y litio. También, Argentina es uno de los mayores exportadores de carne en el mundo.

En cuarto lugar, el sector industrial se ha desarrollado considerablemente durante los últimos años. Contribuye a un 28% del PIB y emplea a cerca de un cuarto de la población. La preparación industrial de los alimentos (en particular el envasado de la carne, la molienda de harina y las conservas) y la molinería constituyen las principales industrias del país. La industria se apoya también en las filiales de automóviles, los bienes de consumo durable, el sector textil, las actividades químicas, petroquímicas y metalúrgicas. El sector terciario ha seguido la misma tendencia que la industria. En la actualidad contribuye 66% del PIB y emplea a tres cuartos de la población activa.

Como se puede observar, Argentina se ha especializado en servicios de sectores de punta y el país es especialmente competitivo en el desarrollo de software, call centers, energía nuclear y turismo. El sector de la telefonía y las TIC se desarrolla de igual forma.

EL NUEVO Y POTENCIAL SOCIO-COMERCIAL

La República Argentina debe abrir aún más sus fronteras, aproximarse hacia nuevas oportunidades comerciales, ampliar sus metas y plantear nuevas propuestas trascendentales; todo ello enfocándose en nuevos destinos que le permitan vislumbrar expectativas de exportación favorables.

Tras un profundo análisis de investigación se logra identificar que uno de los destinos de mayor auge y preponderancia que está tomando en los últimos años, y con el cual Argentina ve posible entablar vínculos efectivos en materia de comercio exterior, es Vietnam.

La República Socialista de Vietnam se encuentra situada en el Sudeste Asiático, en el extremo oriental de la península Indochina. Una población superior a los 87 millones de habitantes, la convierte en la 13^a. Nación más poblada del mundo. Es en la actualidad la segunda economía más dinámica de Asia Oriental, sólo superada por China, y la de mayor crecimiento de esa región, a una tasa media superior al 7,5% en los últimos 20 años. En 2006 fue incluida en la lista de “Los 11”, denominación que se dio a once países del mundo cuyas economías se presentaban como las más atractivas para la inversión y con mayor potencialidad económica.

El escenario económico es resultado de un largo proceso de transformación iniciado a mediados de la década de 1980, fruto de las circunstancias internacionales y del cambio de modelo de desarrollo, que no proporcionaba los beneficios deseados. Sin dejar de lado que la colectivización de la economía y las secuelas de los prolongados conflictos armados llevaron a este país a ser uno de los más pobres y atrasados del mundo.

Al fallecer Le Duan, jefe del partido comunista desde 1969 e ideológicamente orientado a la centralización económica ortodoxa, los líderes nacionales iniciaron el programa de reforma Doi Moi (de renovación); desde entonces se comenzó a promover algunos sectores clave para el país, orientados a la exportación.

Para consolidar el proceso y llevar confianza a potenciales inversores, en la última década comenzaron a suscribirse diversos acuerdos con organismos internacionales y otros estados, como por ejemplo: el Acuerdo del Libre Comercio con la ASEAN (AFTA), el Acuerdo Bilateral de Comercio con Estados Unidos y el acceso de Vietnam a la Organización Mundial de Comercio.

El proceso de desarrollo está orientado hacia el año 2020, momento en el que proyectan ser un “país moderno, tecnológica e industrialmente avanzado”, con una población cuyo poder adquisitivo se asemeje al de los países más prósperos de la región. Por este motivo, exportadores de diversas regiones se encuentran sumamente interesados en posicionarse con éxito en el dinámico mercado vietnamita, tendencia de la que no son ajenos los productores argentinos, ya que Argentina posee ventajas

(2) Petróleo no convencional producido a partir de esquistos bituminosos mediante pirólisis, hidrogenación o disolución térmica. Estos procesos convierten a la materia orgánica contenida dentro de la roca, querógeno, en petróleo sintético y gas.

comparativas en ciertos productos, que en la actualidad la República Socialista de Vietnam importa en gran cantidad desde otras naciones y cuya perspectiva de crecimiento es más que interesante.

El giro propiciado en la estructura económica ha influido también en las características del sector secundario. Durante veintitrés años de reformas, el perfil productivo vietnamita se fue transformando gradualmente. Este proceso devino de impulsar una economía planificada, de base agrícola, a una economía de mercado, cuyos pilares son la industria (sobre todo textil y el calzado) y los servicios, claves para el desarrollo.

Vietnam resulta ser una de las economías más abiertas del mundo, con un comercio internacional que representa, en promedio, más del 150% de su PBI; esto representa más del doble que China y cuatro veces la ratio de India.

La baja intensidad del intercambio comercial con América Latina repercute en la relación comercial de nuestro país con esta nación asiática. Sin embargo, el comercio bilateral entre Argentina y Vietnam ha experimentado un dinamismo considerable en el transcurso de los últimos seis años.

En cuanto a la composición de las exportaciones nacionales hacia el mercado vietnamita, se destacan cinco productos. Estos son: residuos de las industrias alimentarias y de alimentos preparados para animales; exportaciones de grasas y aceites (de animales o vegetales); automóviles, tractores, y demás vehículos terrestres con sus partes y accesorios; pieles (excepto la peletería), cueros y cereales.

En conclusión, el mercado vietnamita presenta un gran potencial para los productores nacionales porque, entre otras cosas, permite la inserción en la región de mayor crecimiento mundial. Esto está siendo aprovechado por otros países latinoamericanos, que ven la República Socialista de Vietnam como un interesante socio comercial ya que es posible hallar en su mercado importantes nichos, en los



cuales los productores nacionales pueden llegar a competir de una manera eficiente.

PRODUCTO ESTRELLA: "SILOBOLSA"

Tal como ocurre en otros países de la región, la estructura económica de Vietnam se concentra principalmente en el sector primario y en el secundario, a pesar de encontrarse evolucionando hacia una economía industrial. El sector primario representa el 20,5% del PBI y proporciona el 15% de los ingresos por exportaciones. Las eficientes políticas agrícolas, las tres cosechas más importantes del país –arroz, café y caucho- han posicionado a esta economía dentro de los diez primeros lugares del mundo, en términos de volumen exportado. El arroz es el principal cultivo alimentario

del país, ocupando un 56,2% del área cultivada y con una producción destinada mayoritariamente a los consumidores locales. En la actualidad es el primer exportador mundial de arroz con 7 millones de toneladas superando a sus principales competidores (India y Tailandia). Por su clima tropical y gran disponibilidad de agua, Vietnam posee tres cosechas anuales y realiza sus principales actividades culturales (laboreo, siembra, control de plagas y cosechas) de manera manual. Sin embargo, a pesar de hallarse posicionado como tal, Vietnam presenta un problema sustancial que radica en el momento pos cosecha y en lograr un óptimo almacenamiento del arroz, debido principalmente a las altas temperaturas y elevada humedad. Cabe aclarar que tales fenómenos no constituyen trabas irreversibles para solucionar dicho inconveniente, ya que existe a la fecha un producto innovador capaz de resolverlo perfectamente a través de previos acuerdos comerciales que tiendan a promover un avance técnico, de recursos e información en lo que respecta a dicha actividad; y es aquí donde Argentina debe accionar.

El silobolsa no es un invento argentino, pero casi que lo es. Hace aproximadamente dos décadas los llamados “chacareros” de la pampa húmeda argentina fueron los primeros en entender que aquellos largos tubos de plástico que en los años 90 empezaron a traer de Canadá, EE.UU. y Alemania, servían para algo más que para guardar forraje. Fueron ellos quienes comenzaron a almacenar en estos tubos su cosecha de granos, descubriendo al mundo un nuevo uso y abriendo para Argentina una posibilidad de desarrollo que llevó al país a los primeros puestos mundiales en esta tecnología.

La versión de silobolsa que Argentina adaptó para el almacenamiento de la cosecha se ha convertido en otro producto de exportación. Más de la mitad de los silobolsas del mundo son producidos en Argentina, que sigue siendo el principal mercado con unos 220 mil silobolsas para granos.

Hoy en día el mercado mundial de los silobolsas ya no está formado exclusivamente por países con poca infraestructura de almacenaje, como Ucrania, Brasil o la India. La Argentina rápidamente penetró en En la actualidad, nuestro país llega a los cinco continentes con más de 20 empresas nacionales que venden de manera directa, entre las cuales se encuentran IpesaSilo, Agrinplex, Agrosilo TPS, y Silobag.

Desde su introducción y por sus enormes ventajas para agilizar las cosechas, reducir los costos de almacenamiento y también por sus superiores propiedades de conservación de los granos, fue gradualmente ganándose un lugar preponderante en todo el campo argentino, para transformarse hoy en la bolsa líder en el mercado.

Las ventajas técnicas y económicas de este producto se basan en su sencillez, rapidez y seguridad; atributos que han sido claves para el éxito de este sistema de almacenaje de granos y que se traducen en una mayor rentabilidad para el productor, acopiador, cooperativas e industrias.

Los productores se han beneficiado por una veloz cosecha ya que las máquinas jamás se detienen por falta de transporte, permitiéndole además mantener el grano en el establecimiento, y con ello generar nuevos negocios.

En cuanto a sus características principales, cuando el grano es embutido en la bolsa, ésta consume el oxígeno disponible en la misma, generando una atmósfera rica en dióxido de carbono, inhibiendo el proceso respiratorio y garantizando así una óptima conservación. Esta atmósfera estable, sumada a la protección térmica que ofrece el material, evita el aumento de temperatura de los granos, impidiendo el desarrollo y la proliferación de hongos e insectos. En el caso del forraje, permite clasificar las reservas según su tipo y calidad, suplementar animales con distintos requerimientos y lograr materiales con altos

porcentajes de digestibilidad. Tienen una capacidad que puede variar de 5, 6, 8, 9, 10 y 12 pies de diámetro; y entre 60 metros y 75 metros de largo.

Desde su implementación en nuestro país el silobolsa ha generado ingresos por más de 10 mil millones de dólares. Según un informe del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), se destacó que desde el ciclo 1998/99, con esta tecnología pasaron a almacenarse de 2 a 40 millones de toneladas de granos; y mientras su adopción en el país continúa expandiéndose al igual que el conjunto de técnicas y conocimientos necesarios para potenciar su efectividad, el interés internacional por esta herramienta también crece, llevándose adelante una exportación de bolsas argen-tinas por más de 50 millones de dólares cada año.

La insuficiente capacidad en instalaciones fijas, la necesidad del productor de almacenar su propio grano y de diferir el envío al acopio de la cosecha para reducir costos de flete y comercialización son algunos factores que motivan a diario la adopción del silobolsa; evolucionando así las exportaciones que no sólo le sirve al productor local, sino que el país se convierte en un proveedor de bolsas, máquinas y equipos.

Es por ello que cabe destacar la oportunidad comercial de nuestro territorio en miras de expandir sus exportaciones de silobolsa hacia destinos aún no explotados en su máxima expresión. La carencia de tecnología en Vietnam para la pos cosecha de arroz, sumada a la imposibilidad de incorporar maquinaria pesada dada las condiciones geográficas del suelo permiten que el fuerte impacto del silobolsa como producto de innovación argentino haga del posible y futuro vínculo comercial una apertura de gran magnitud para ambos mercados. El importante mercado interno de Vietnam y la posibilidad de utilizar este país como puerta de ingreso a otros mercados de la región, hacen de esta nación una interesante oportunidad para los exportadores argentinos.

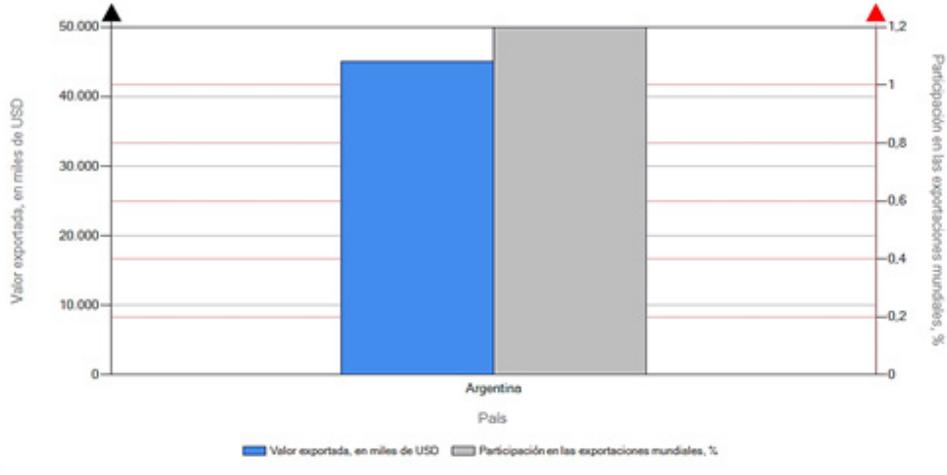
OFERTA INTERNACIONAL DEL PRODUCTO

Analizando los países con mayor oferta de nuestro producto a nivel mundial y partiendo de su posición arancelaria correspondiente de clasificación, podemos observar que Argentina no se encuentra en las principales posiciones, de hecho, ocupa el puesto 19 según las estadísticas arrojadas por la plataforma de "ITC: Trade Map". Cabe aclarar que esta disparidad en cuanto a la posición que ocupa (19) y la idea central de que Argentina fue quien introdujo el silobolsa como tal, se debe a que su posición arancelaria no hace exclusiva referencia al silobolsa que producimos y exportamos en nuestro país, sino a un producto más generalizado: Tubos Plásticos. Es decir que, bajo su posición clasificatoria, se incluyen otros productos afines a él por sus elementos de construcción pero no por su finalidad.

Teniendo en cuenta la tabla Resultados de ITC con Trade Map basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC. Producto: 391732. Tubos flexibles, de plástico, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios. Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2016, se observa que:

- La agregación mundial representa la suma de los países que reportan los datos y de los que no los reportan.
- Los datos en naranja representan los datos espejo, basados en los datos de los países socios.
- Las cantidades presentadas en color verde oscuro fueron estimadas por el ITC. Para mayor información por favor referirse a la nota explicativa de ITC.
- Las cantidades presentadas en color verde claro fueron estimadas por UNSD. Para mayor información por favor referirse a la nota explicativa de UNSD.

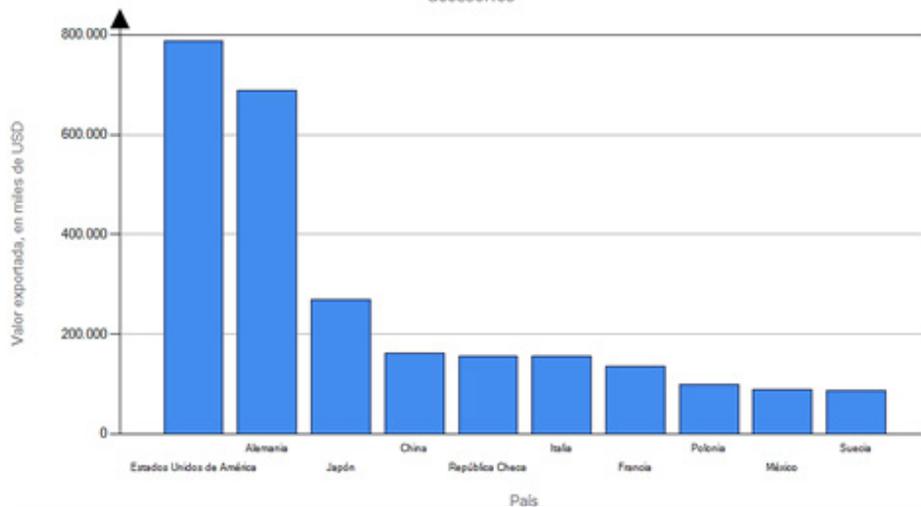
Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2016
 Producto : 391732 Tubos flexibles, de plástico, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios



Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2016
 Producto : 391732 Tubos flexibles, de plástico, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios



Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2016
 Producto : 391732 Tubos flexibles, de plástico, sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios



Aclarado este condicionante y siguiendo el concepto según su posición, las principales exportaciones del producto mencionado (391732) en el ámbito internacional son atribuibles en primer lugar para Estados Unidos exportando 81.116 toneladas con respecto del año 2016, siguiéndole así respectivamente Alemania con una exportación de 79.671 y Japón en tercer lugar por poca diferencia respecto al segundo. Ahora sí, considerando solo el silobolsa de exportación en Argentina, se puede afirmar que en el primer cuatrimestre de 2013 las exportaciones declaradas del producto sumaron 9,55 millones de dólares, de las cuales un 92,0% correspondieron a ventas registradas por Ipesa Río Chico (Ipesasilo). El resto se repartió entre Inplex Venados (Agrinplex) con el 4,3%, Sixcom (SiloBag) con el 2,5% y Thyssen Plastic Solutions (Agrosilos TPS) con el 1,0% de las ventas declaradas. Desde hace varios años el productor de silobolsa Ipesa, es el líder en exportaciones de este producto por amplia diferencia. Esto se debe a la exclusiva tecnología que se utiliza para fabricar los silobolsa: una tricapa con protección UV.

Cabe destacar que este producto genera una entrada de divisas muy importante con respecto al número de exportaciones, ya que en algunos países se lo considera como “producto innovador” al contar con una tecnología de avanzada.

El Silobolsa se puede posicionar como un producto esencial, altamente calificado, listo para ser explotado a nivel internacional y elaborado con materiales esenciales para la solución de problemas como el almacenamiento y conservación de granos a temperatura ambiente.

REFLEXIONES FINALES

El comercio exterior es un instrumento estratégico para lograr el crecimiento sostenido y sustentable de la economía y del empleo, especialmente en países como Argentina, en los cuales el potencial productivo es mucho mayor al que puede absorber el mercado interno. Si este diagnóstico es compartido por la sociedad argentina, será necesario acordar una visión en la cual la estrategia exportadora debe jugar un rol prioritario en las políticas públicas. Ello implica, acordar e implementar una estrategia de largo plazo tendiente a promover el comercio exterior, como un instrumento fundamental del desarrollo económico y social. Esta estrategia debe contemplar

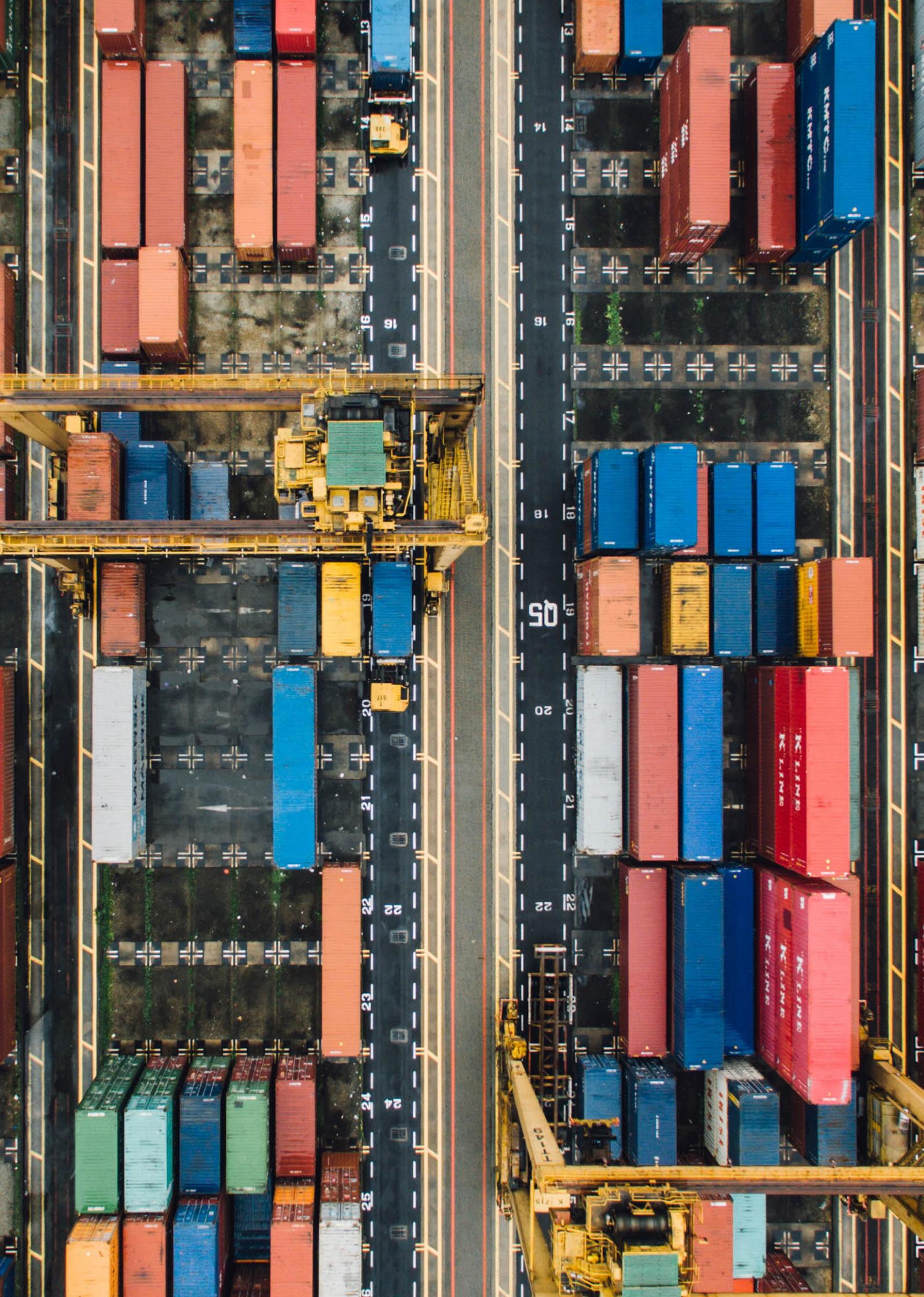
los aspectos institucionales, los correspondientes a la organización del Estado para la promoción de comercio exterior y de una activa agenda de negociaciones internacionales y los referidos a las políticas macroeconómicas, fiscales y comerciales destinadas a la existencia de un contexto favorable y previsible para el sector privado exportador. En el marco de dicha visión, las negociaciones internacionales deben jugar un papel relevante, tanto por sus efectos estáticos como por sus eventuales efectos dinámicos, que pueden constituir la base para un aumento de la competitividad global del país en el mediano y largo plazo y dar lugar al desarrollo de nuevas actividades basadas en el agregado de valor a productos intermedios y otros insumos importados a precios competitivos.

Argentina con su incorporación del silobolsa y los posibles vínculos con Vietnam, podrá despegar en gran medida hacia una fructífera y formidable consolidación comercial, permitiendo no sólo conseguir el acceso hacia dicha República, sino también hacia muchos otros destinos que en la actualidad desconocen este tipo de tecnología y que paralelamente necesitan una solución a sus problemas referidos a dicha actividad. Una solución que no solo traerá beneficios para una de las partes involucradas, sino por el contrario beneficios y mayores fortalezas para ambos estados partícipes. Se entiende que la construcción de un mejor escenario comercial para 2020 debe contemplar una estrategia de negociaciones internacionales que no está presente en la agenda política actual de Argentina. Es de suma importancia evaluar y acordar también entre los distintos sectores económicos del país y las autoridades políticas, así como con los países socios del MERCOSUR, una estrategia y una agenda de negociaciones para la próxima década, en paralelo con la agenda global que actualmente concentra el escenario internacional en la materia.

Si la economía argentina necesita generar divisas por la exportación de bienes, el agro sigue estando en el tope de las prioridades. Pero si deseamos expandir nuestras capacidades y nuestras ambiciones debemos centrarnos en aquello que sea anhelado por el mundo, logrando desarrollar la determinación necesaria y las capacidades distintivas para materializar lo esperado en pos de una nueva y seductora realidad.

Bibliografía

- HALLAK, Juan Carlos (2011) Exportar valor agregado a los países desarrollados. Estrategias exitosas. El Economista. Argentina: Ciudad Autónoma De Buenos Aires.
- POUSÁ, Rodolfo y CARPENA, Ricardo (2017) Argentina apuesta a ganar mercados para alimentos con valor agregado. Télam S.E. Agencia Nacional de Noticias Bolívar. Argentina: C.A.B.A.
- POUSÁ, Rodolfo y CARPENA, Ricardo (2017) Silo bolsa, el invento argentino que generó U\$S 10 mil millones. Télam S.E. Agencia Nacional de Noticias Bolívar. Argentina: C.A.B.A.
- CHÁVEZ, Vera y STEVE, Álvaro (2011) Productos Agroindustriales. Acriba, S.A. España: Zaragoza.
- TERRILE, Sofía (2017) Negocios con el mundo: el desafío de exportar con la etiqueta Made in Argentina. La Nación – Economía. Argentina: C.A.B.A.
- MIRA, Cristian (2017) El mundo ofrece una oportunidad. La Nación – Campo. Argentina: C.A.B.A.
- MEDIA KIT DIARIO (2017) Un nuevo mapa para el comercio exterior argentino. El Economista. Argentina: C.A.B.A.
- ARGAÑARAZ, Nadín (2017) El crecimiento actual es más sostenible. La Nación – Economía. Argentina: C.A.B.A.
- SEGRETI, Fabio y LIRIA, Hernán (2012) Limitaciones y oportunidades a la exportación regional. Mendoza: San Rafael.
- CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (2004) El comercio de la Argentina con Vietnam. Argentina: C.A.B.A. Esmeralda 1212.
- AGENCIA ARGENTINA DE INVERSIONES Y COMERCIO INTERNACIONAL (2017). Crecen las exportaciones a Vietnam. Argentina: C.A.B.A.
- FADDA, Gustavo (2013) El nuevo mundo de las exportaciones: Los Servicios. Argentina: Córdoba.
- TARIFAR. Comercio Exterior (1957 – 2017). Argentina: Buenos Aires.
- ITC, TRADE MAP. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Suiza: Ginebra.



14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

25

22

23

24

25

26

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

¿Cómo comenzó 3CONSTRUCCIONES?

Por Emilio Filipuzzi⁽¹⁾

La idea de este proyecto comienza a mediados del 2011, cuando a Lucas Recalde se le encomienda ir a depositar los residuos al basural de la pequeña y silenciosa localidad de Agua de Oro. Cuando se encontró allí, le surgieron sentimientos de inquietud y malestar, producidos por el desmesurado crecimiento del basural y el poco tratamiento que poseían dentro del mismo. Saliendo del basural se encuentra con los “carreros” que trabajan dentro de la ciudad en busca de materiales que sean aptos para el reciclado y así poder venderlos. Observa que uno de ellos utiliza

el puente de entrada del basural como una especie de prensa, donde colocaba las botellas de plástico por debajo y al pasar los vehículos por arriba de dicho puente, aplasta las botellas produciendo el compactado de las mismas y facilitándole así su trabajo. Viendo el resultado de este proceso, Lucas que ha trabajado en la industria de la construcción, se le ocurre que el resultado de este compactado de plástico podría ser de mucha utilidad. Es allí donde comienza con la búsqueda de una prensa hidráulica, la cual pueda compactar las botellas de plástico Pet recolectadas y entregar como resultado un

bloque de plástico. Los mismos al tener una estructura de madera no se daran y al ser revocados externamente suplirán el rol del ladrillo. Una vez logrado esto, se pone en contacto con la gente de Quinoa Arquitectura, un estudio de arquitectura alternativa que desarrolla sus trabajos de producción e investigación con productos no convencionales. De esta manera este estudio, verifica el proceso de producción de los ladrillos con los cuales se construyen las casas y le da la validez técnica y legal. Actualmente el proyecto se encuentra aprobado y validado por el Instituto Nacional de Tecnología



Industrial (INTA) y está en proceso de parentación de la técnica constructiva. Además, está siendo evaluado por el área de Responsabilidad Social de Coca Cola.

VISIÓN

3CONSTRUCCIONES apunta a ser el modelo constructivo del futuro, basado en los pilares de la sustentabilidad, la ecología y lo social.

A través de este proyecto, se propone un cambio de paradigma, obteniendo como resultado la dignificación de las personas que trabajan en la recolección de residuos y que los mismos reciban una recompensa económica por su tarea. Tratando de generar una concientización medioambiental y que todo esto quede plasmado en la sustentabilidad de este sistema productivo alternativo. Es por ello que los siguientes fragmentos representan la visión del Clúster.

“Expandir el sistema constructivo y el modelo de generar empleo en todo el mundo para que se puedan crear tanto viviendas dignas como cualquier otro espacio habitacional”

“Nuestra Visión es ser referentes en el ámbito de la construcción y en la fabricación de elementos para la construcción a partir de la reutilización de materiales reutilizados como medio para aportar a la mejora de la conservación del ambiente y crear un mayor acceso a la vivienda propia a través de un nuevo proceso productivo capaz de generar valor y empleo de manera sustentable, ecológica y social.”

“Ser referentes en el nuevo paradigma de empresas de tres dimensiones, económica social y ambiental, generando empleo justo, educación y desarrollo, convencidos que es la solución a una sociedad más responsable por lo tanto mejor.”

Pilares sobre los que se basa la organización

Existen tres dimensiones de sustentabilidad sobre las cuales se posa el proyecto, formando un triángulo donde todo se une para conformar los valores del clúster.

En dicho triángulo encontramos los pilares fundamentales que se caracterizarán a continuación. Estos son: la sustentabilidad social, luego la sustentabilidad ecológica y para finalizar, no por ello menos importante, la sustentabilidad económica.

Sustentabilidad social:

- o La generación de fuentes de empleo locales, de manera de favorecer el valor agregado en origen y la distribución del ingreso hacia las regiones en que se trabaje.
- o Vinculación con escuelas y universidades locales no solo para trabajar en materia de concientización, sino como un verdadero actor involucrado en la recolección, reciclado de materiales y producción de viviendas.
- o Formación en la construcción sustentable, como una herramienta permanente para todos los participantes del proyecto.
- o La transferencia tecnológica hacia los actores involucrados como municipios, organizaciones sociales, etc., que permita replicar el sistema constructivo y de negocio a través de una franquicia.
- o La apropiación de la tecnología en cada ámbito local.
- o La motivación y desarrollo de habilidades sociales tácitas y explícitas, como habilidades de socialización, capacidades laborales y, generar “puntos de cultura” que fortalezcan el capital social por medio del intercambio democrático, la expresión artística y el diálogo como punto de partida para el desarrollo de temáticas colectivas.

Sustentabilidad ecológica:

- o La utilización de materiales en desuso o desechados,
- o La generación de fuentes autosustentables de energía que serán incorporadas, en la medida de lo posible, en la vivienda.
- o Generación de sistemas de recolección selectiva y tratamiento de los diversos tipos de desechos.

Sustentabilidad económica:

- o A través de la comercialización de un producto al precio más competitivo del mercado y caracterizado por los valores de responsabilidad ambiental y social apuntando a un mercado actual y potencial que valora cada vez más estos atributos

¿CÓMO ESTÁ CONSTITUIDA LA ORGANIZACIÓN?

Conceptualmente, un clúster se produce a través de la interrelación de empresas que pueden pertenecer o no a un mismo sector industrial. Lo que es imprescindible es que la colaboración sea de manera estratégica para poder obtener beneficios comunes.

Esta definición aplica a 3 CONSTRUCCIONES ya que es un clúster que no pertenece al mismo sector, compuesto por:

- Un estudio de arquitectos, Quinoa Arquitectura, el cual es un taller cordobés nacido en el año 2004, dedicado a la investigación y experimentación en arquitectura alternativa y sustentable y al desarrollo de mecanismos de diálogo, desde el diseño y la producción para el trabajo con grupos marginales, que actualmente se encuentra desarrollando proyectos sociales.

- Lucas Recalde, Emprendedor y Martín Fogliacco, licenciado en Administración de empresas, que se conocieron estudiando en la Universidad Nacional de Córdoba, los cuales nunca perdieron la motivación para poder realizar la concreción del proyecto que hoy está siendo una alternativa altamente considerada en la provincia Cordobesa, dirigidos por ambos dos.

- La Cooperativa de carreros de Villa Urquiza y la Recuperadora Mansilla. Esta última brinda soluciones integrales, para el sector empresarial y público que cuenta con material reutilizable, proveniente del desecho de producción y RSU. Cuenta con años de experiencia en el rubro acompañado de su firme compromiso con la preservación del medio ambiente. Procesa los productos que llegan a sus instalaciones inicialmente a granel o compactados con una clasificación primaria, posteriormente se procede a la reclasificación y prensado. El producto de este proceso es finalmente comercializado en el mercado nacional para su reciclado. La Recuperadora cuenta con certificación de la Secretaría de Ambiente de la provincia de Córdoba, asegurando así el buen manejo de los materiales contribuyendo a la conservación de nuestros limitados recursos naturales aportando al bienestar de generaciones futuras.

Estructura Organizacional

En función del plan de negocios y considerando que se trata de un clúster de organizaciones de carácter empresarial y social, se ha optado por un esquema de trabajo colegiado que no se enfoca tanto en la distribución jerárquica de las actividades, sino de la coordinación horizontal entre las organizaciones, para que luego cada una resuelva internamente su propia organización siempre que respete los valores y los objetivos del clúster (microfranquicia): precio justo, trabajo digno, ecoamigabilidad, mínimo impacto ambiental negativo, desarrollo social y cultural de los actores.

La mesa de trabajo es el espacio colectivo de convergencia y coordinación de los equipos de trabajo. Esta mesa se compone por los responsables de cada uno de los equipos

y pueden éstos sumar a quienes crean que es relevante de acuerdo a la temática tratada en cada caso. Operativamente se desarrollarán indicadores comunes y un tablero de comando compartido para todos los equipos y esto permitirá dar curso a los encuentros regulares, lo cuales entendemos se realizarán de manera mensual, salvo que la urgencia y la necesidad requieran momentáneamente incrementar la frecuencia.

Producción es el área de trabajo encargada de la producción de molones, bastidores, módulos, casas, manuales de autoconstrucción, seguimiento de obra, diseño de procesos eficientes, gestión de los recursos clave como logística de los materiales y hojas de producción, disminución de costos por velocidad constructiva, seguimiento de la autoconstrucción, y coordinación de la recolección (requerimiento de materiales).

El área de Comercialización tiene dos objetivos fundamentales; la comercialización en sí misma y la legitimación de este tipo de sistemas de construcción para desarrollar el mercado, partiendo del supuesto de que los clientes potenciales no cuentan aún con la información completa sobre el sector y el tipo constructivo. Este es uno de los desafíos críticos de sostenibilidad

del proyecto. De las actividades del modelo de negocios desarrollado anteriormente, esta área se relaciona con las actividades comprendidas en los bloques de (a) desarrollo de segmento de clientes, diseñando las estrategias comerciales para cada uno de los segmentos definidos, (b) relación con los clientes potenciales, desarrollo de imagen de marca, instalación de la temática en la agenda pública para el caso de municipios y de los clientes privados, y (c) desarrollo de los canales comerciales, como producción y organización de eventos, participación en ferias, prensa, presencia en medios de comunicación y redes sociales, así como el acercamiento de las posibilidades de financiamiento de los productos.

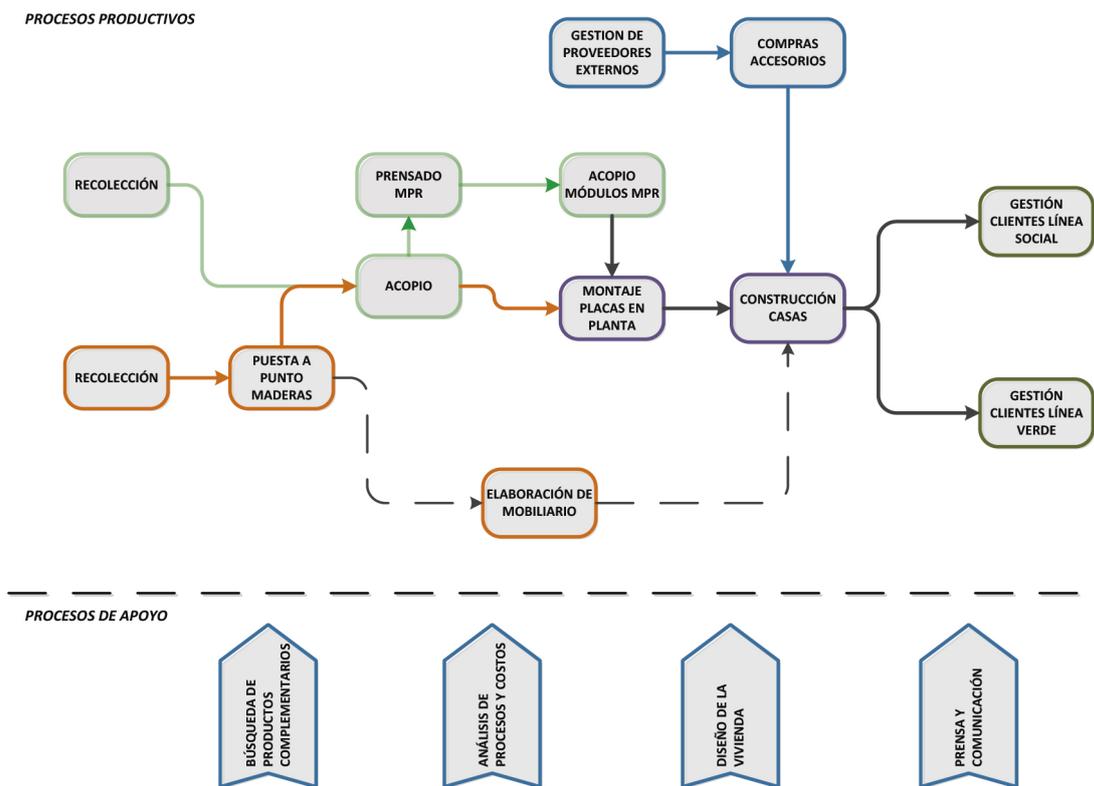
Finalmente, la Vinculación. Uno de los principales ejes de sostenimiento y crecimiento del emprendimiento consiste en el desarrollo del sector en su totalidad, de manera que los clientes potenciales, así como los organismos públicos, den cuenta de la existencia del sector en primer lugar y lo legitimen luego. Es por ello que las vinculaciones con otras instituciones que de aval y participen del desarrollo del sector se hace fundamental. Tanto como para hacer necesaria la existencia de esta área dedicada

específicamente a ello. En este sentido, los responsables de este equipo de trabajo son los encargados de generar agenda de visitas, acuerdos, redefiniciones, elaboración de convenios, etc., con actores legitimados en el sector, como arquitectos, carpinterías, constructoras especializadas, el Centro de Estudios de la Vivienda Económica (CEVE), entre otras. Pero también con organizaciones de gran reputación y legitimidad en las actividades relacionadas al desarrollo sustentable y la promoción social como pueden ser ministerios, ARCOR, Credicoop, etc. Y una última etapa, con instituciones que contribuyan en el desarrollo, investigación, y concientización de la necesidad y la instalación de la problemática ecológica en la agenda pública y del mercado, en este grupo de actores encontramos a universidades, escuelas, cooperativas de tratado de residuos inorgánicos, etc. Instituciones educativas culturales etc.

PROCESO PRODUCTIVO

El proceso de producción responde al siguiente esquema planificado, consistente en la conjunción de tres grandes líneas;

a) La recolección y elaboración de Módulos de Plástico Recuperado (MPR), cuyos procesos están



destacados en color verde,

b) La aplicación de madera en las aberturas, vigas compensadas con madera recuperada de pallets o eucalipto y mobiliario específico, destacados en color rojo

c) El ensamble de los accesorios para la vivienda, realizados en parte por actores externos. Los procesos consisten básicamente en la gestión de los proveedores de este tipo de insumos. Destacados en azul. Se ha planificado realizar el ensamble de estas líneas en paneles estandarizados que luego puedan ser transportados enteros al sitio de construcción. El costo del m² construido mediante el método propuesto por QUINUA sistema constructivo, es sustancialmente menor al sistema tradicional, puede aventurarse más de un 50% por debajo, considerando un costo de \$8.700.- por m² con materiales sistema convencional.

Como se ha mencionado anteriormente, uno de los principales factores de reducción de costos de este tipo de viviendas, corresponde al sistema o método constructivo, el cual, en principio permite acelerar significativamente los tiempos de construcción, sin

afectar la calidad del producto.

Es por ello que se considera fundamental establecer un sistema que se dedique específicamente a la mejora continua del proceso productivo, que permita, con la sistematización de la experiencia, caminar hacia un permanente incremento de la eficiencia en términos de tiempo y materiales.

La reducción de tiempo de producción, permite disminuir el costo en términos de fuerza de trabajo, tiempos ociosos y energía aplicada a la construcción en sí misma. Esto es importante además, teniendo en cuenta que para nuestros clientes, uno de los factores de principal valoración es la pronta disponibilidad de la vivienda, que le permitirá además, disminuir sus costos complementarios de producción, como lo son el alquiler de una vivienda temporal durante la construcción, con sus correspondientes impuestos y servicios, y las posibles variaciones de costos en el mobiliario, servicios de mudanza, etc., lo cual reduciría la incertidumbre sobre el costo final de adquisición de una vivienda para el cliente.

En términos de eficiencia en la utilización de materiales, la estandarización del proceso productivo permite

definir con mayor grado de precisión cada vez, la cantidad de materiales necesarios para la producción de los módulos y el ensamble de los mismos. Este punto permite disminuir los costos de desperdicio de material, almacenamiento y logística, dado que la estandarización, permite preparar los materiales de producción con antelación a la recepción del pedido y facilita, incluso, diseñar un sistema de ordenamiento dentro del transporte utilizado para el movimiento de los materiales, que nos permita aprovechar cada vez mejor el espacio del mismo y disminuir la cantidad de viajes o vehículos necesarios.

Entendemos que, a medida que la sistematización de la experiencia constructiva avance, estaremos en condiciones de precisar lo anteriormente expresado, cuantitativa, cualitativa y estadísticamente.

Vinculación con las escuelas:

La propuesta consiste en la difusión del proyecto a través de campañas conjuntas con las marcas que acompañen y la creación de puntos estratégicos de recolección, logrando incrementar la separación en origen.

Los puntos estratégicos se constituirán mediante la instalación de canastos para el destino y almacenamiento in situ de los residuos acercados por los ciudadanos hasta la recolección, que podría plantearse en un principio, semanalmente. Los mismos serán de un tamaño que permita colocarlos en escuelas, clubes, parroquias, edificios de dependencias estatales, hospitales, y comercios que adhieran a la propuesta, de modo que resulte accesible sumarse a la iniciativa.

Tanto los canastos y el resto del mobiliario pertinente como los carros de traslado y la indumentaria de los recolectores urbanos seguirán una misma línea de diseño acordada entre 3 construcciones y las marcas que acompañen el proyecto, constituyéndose como espacios de publicidad móvil. Serán diseñados de modo tal que se logre una alta visibilidad, difundan la participación de las marcas en un proyecto que resuelve la problemática de la alta

generación de residuos a partir de sus productos y brinden información acerca de la propuesta y del impacto generado.

Queda abierta la posibilidad de sumar la adhesión al proyecto a otras iniciativas publicitarias de las marcas.

Se espera que la estrategia de disposición de canastos en numerosos puntos y la campaña publicitaria avalada por marcas líderes garantice la recolección del insumo clave, lo que implica un acuerdo de beneficio mutuo tal como está planteado para el resto de la cadena productiva. En este punto en particular, es posible para las empresas patrocinadoras, incorporar elementos de visibilidad pública asociados al cuidado del medioambiente, acercando de esta manera la imagen de la empresa con la problemática ecológica, cada vez más presente en las exigencias del consumidor.

Provisión de accesorios de la vivienda

Los accesorios de la vivienda varían de acuerdo con el modelo constructivo del que se trate y de las preferencias del cliente. Al respecto hacemos dos grandes distinciones: 1) La Vivienda Social contará principalmente con los accesorios investigados y diseñados por el CEVE, con quien se ha firmado el convenio marco correspondiente para el intercambio y colaboración respecto a conocimientos y materiales. Y 2) para la Vivienda Ecológica, es el usuario, futuro propietario de la vivienda, quien dispondrá de los accesorios a su elección, variando el costo de los mismos de acuerdo a las exigencias del mismo. En este caso, nuestro rol será el de coordinación y colocación de los mismos en la vivienda.

Artefactos de baño

- Cañerías
- Cañerías con termofusión
- Cuadro de ducha
- Griferías

Artefactos de cocina

- Mesada
- Mueble de cocina
- Griferías

Opción de ecomuebles – Tavarua

Una de las alternativas que ofrecemos es la Vivienda Tavarúa, la cual incluye el mobiliario en madera recuperada con diseños exclusivos Tavarúa, con quienes ya hemos elaborado el convenio marco para la colaboración en el equipamiento de este tipo de unidad habitacional.

Procesos de Soporte

Investigación y Desarrollo

Productos ecológicos complementarios

-Sistemas de depuración de aguas residuales: provenientes de tocadores, baños, regaderas, duchas, cocinas, etc. y reutilizadas para riego o descargas de inodoros.

-Aprovechamiento de energía solar fotovoltaica: obtención de electricidad a partir de la utilización de paneles solares.

- Recupero de aguas de lluvia: para riego y/o limpieza.

-Cubiertas vivas: tecnologías para mejorar el hábitat, ahorrar el consumo de energía mediante la mejora de la climatización y barrera acústica, cultivo de vegetales, frutas y flores, prolongación de la vida del techo, reducción del riesgo de inundaciones.

-Biodigestores: sistema de sencilla aplicación a través del cual se obtiene el doble beneficio de contribuir a la reducción de la problemática energética ambiental así como realizar un adecuado manejo de los residuos humanos y animales.

Estrategias de desarrollo de mercado

De lo expresado anteriormente se desprenden básicamente dos modalidades diferentes de negocio:

(1)3 construcciones es una empresa que produce y vende casas

(2)Escalabilidad por medio de Microfranquicias

Para ambas unidades de negocios, y en el mismo sentido que se explicaba anteriormente, el proyecto se sostendrá sobre los pilares económico, ecológico y social, pretendiendo que

el primero de ellos provenga de la valoración que observamos en nuestros potenciales clientes. Para cumplir con las políticas de sostenibilidad ecológica es que se ha elegido este tipo de material y no otro, además de proyectar en función de la disminución del consumo energético de la vivienda, proveniente del modelo y diseño arquitectónico, así como de la futura incorporación de energías calórica y lumínica, alternativas para el consumo familiar de estas viviendas.

Respecto a la responsabilidad social, la misma, se entiende, debe exceder a la construcción misma de la vivienda, proyectándose hacia toda la cadena productiva a través del sistema de distribución equitativa de precios justos y seguimiento de las condiciones laborales de todos los trabajadores de la cadena de acuerdo con la carta de Trabajo Digno del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de La Nación.

En el marco de esta estrategia, se planifica elevar el precio simbólico del Fardo de PET de \$2/Kg a \$8/Kg con el objetivo de redistribuir con mayor grado de equidad el ingreso a lo largo de la cadena así como también sostener acciones de promoción de desarrollo local como las que se expresan a continuación:

El excedente por sobre el precio de mercado actual, equivalente a \$6/Kg, se distribuye de la siguiente manera:

1.\$2/Kg destinados a la entidad recicladora (empresa, cooperativa, etc.) con el objetivo de mejorar las condiciones de ingresos laborales de este eslabón que, en términos generales, se encuentra en estado de precarización laboral. Este incremento promueve además el sostenimiento en el largo plazo de la actividad y por lo tanto el abastecimiento de la cadena.

2.En el eslabón de recolección del PET se ha pensado trabajar conjuntamente con escuelas de cada territorio como elemento de concientización ambiental y generación de fondos de libre disponibilidad para las escuelas, es por ello que \$2/Kg se destinarán a aquellas escuelas con las que sea posible alcanzar un acuerdo de recolección en la que se ha

pensado involucrar a los estudiantes en la campaña de recolección y concientización.

3. Fondo de responsabilidad social y desarrollo productivo: los \$2/Kg restantes, se destinarán a un fondo especial de fomento de actividades productivas que tengan relación con el proceso de desarrollo territorial de la localidad/ barrio que se trabaje. En este sentido se promoverán por medio de este fondo especial:

- a. Insumos y herramientas para emprendedores locales
- b. Actividades complementarias al reciclado de otros materiales a ser realizadas por emprendedores y/o trabajadores en su tiempo libre
- c. Otras relacionadas
- d. Fondo para el desarrollo de otras franquicias.

Esta estrategia modifica el costo final de la vivienda en un 5,38% y sin embargo representa un impacto de alta significancia para el territorio en el que se trabaja el proyecto. En este sentido, cada 10.000 kg (el equivalente a 5 casas aproximadamente) ingresan al territorio aproximadamente \$60.000 equidistribuidos, lo que implica, en el marco de una localidad pequeña, el incremento del consumo y consecuentemente el incentivo a la producción de bienes de primera necesidad como alimentos, indumentaria, etc.

De esta manera ambas unidades de negocios contribuyen al desarrollo de largo plazo de la región fortaleciendo simultáneamente al emprendimiento enmarcado en el paradigma de ganar-ganar.

DIAGNÓSTICO DE EXPORTACIÓN

Tomando en consideración los numerosos factores externos e internos que influyen en la posición competitiva del clúster, y luego del análisis precedente puede determinarse que 3CONSTRUCCIONES posee un alto potencial exportador.

El tener una casa realizada con esta técnica alternativa en la localidad de Salsipuedes, ya marca un antes y un después, dejamos de ser una idea o un proyecto a tener nuestro ansiado prototipo. Poder generar una reunión, una visita guiada, que la casa este habitada es fundamental para el crecimiento de 3CONSTRUCCIONES. El interés en sus inicios de la empresa Coca Cola Company, ahora por parte del gobierno de Córdoba, el cual subsidio parte de la construcción de tres pequeñas plantas de fabricación y recolección en la ciudad de Córdoba para intentar dar el siguiente paso a la industrialización, son parte de nuestro potencial.

El costo en comparación a una construcción convencional representa 50% de su valor, es una tecnología constructiva producida en base residuos recuperados, es totalmente aislante y ultra liviana, lo que la hace mucho más resistente a sismos o sismo resistente. El know how de este proyecto es la base de su internacionalización, a través de la propuesta de micro franquicias puede llegar a muchos lugares. Pensar en la construcción de una casa en México, Islas del Caribe, Ecuador y Chile con sus catástrofes naturales es inimaginable, pero esta nueva propuesta da otro punto de vista a una vivienda de bajo costo y bajo impacto medioambiental.

NO TE PIERDAS NUESTROS NÚMEROS



Revista Brumario Digital



Foto por
Andrea Leopardi

SISTEMA DE PAGOS EN MONEDA LOCAL (SML) ENTRE ARGENTINA Y BRASIL Y SU BENEFICIO PARA LAS PYMES

Por Nuria Giulioni ⁽¹⁾

El Sistema de Pagos en Moneda Local (SML) tiene sus inicios en el marco del Tratado de Asunción, como herramienta financiera que servirá para ser utilizada por todos los miembros del bloque MERCOSUR para el cobro y pago de importaciones y exportaciones de bienes entre los miembros.

El sistema surge en medio de la crisis mundial de finales de 2008 provocada por el colapso de la burbuja inmobiliaria. Este quiebre en la economía mundial comienza a evidenciar -en el primer semestre de 2009- la escasez de monedas duras, la inestabilidad del dólar y la necesidad de un mecanismo de compensaciones multilaterales nuevo. En el 2008 se barajaban dos opciones: modificar el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI o crear otro. Mientras tanto, los países miembros del ALBA ya pensaban en una propuesta sumamente ambiciosa: Propuesta Ecuatoriana para el Sistema Unitario de Compensación Regional (SUCRE).

Como se mencionó, el SML es patrimonio de todo el MERCOSUR, pero son los Convenios Bilaterales firmados entre los países los que le otorgan validez y permiten su implementación.

Argentina y Brasil firman el primer Convenio Bilateral que entra en vigencia para su utilización el 03 de Octubre de 2008. El 3 de abril de 2017, se pone en vigencia el Convenio Bilateral firmado por Argentina y Uruguay en junio de 2015. Hasta la actualidad, son los únicos dos Convenios Bilaterales firmados en el bloque bajo el marco del SML.

La pregunta imperante que cualquier empresario de Argentina que opera con Brasil se debe realizar es: ¿De qué manera el SML colabora

(1) Estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional. Universidad Siglo 21

con el incremento de intercambio comercial entre Argentina y Brasil? ¿Cuáles son los beneficios que acarrearán la implementación del SML para PYMES de Argentina y para el bloque en general? ¿Conviene utilizar el sistema?

Para responder a los interrogantes mencionados, es importante conocer a fondo el mecanismo del Sistema, sus ventajas y desventajas.

EL SISTEMA

El SML es un proyecto ambicioso, y tiende a “desdolarizar” la operatoria en el comercio internacional, incluso nos insta a pensar en una moneda única para los países del bloque MERCOSUR, que permita facilitar, disminuir costos y promover el intercambio comercial. La desdolarización consiste concretamente en eliminar la necesidad de que las operaciones comerciales tengan que inevitablemente “pasar” por el dólar para concretarse. Es decir, pretende eliminar la moneda norteamericana de toda transacción.

Algunos de los beneficios del no uso de la divisa dólar es el ahorro (al eliminarse unos de los dos intercambios de monedas) el cual oscila entre el 2% y el 3% de la transacción, según expresa el Banco Central de la República Argentina. Por otra parte, también disminuye la carga operativa y administrativa y promueve el aumento de liquidez en los mercados de las monedas involucradas en la operatoria.

La desdolarización no debe ser un fin en sí mismo. No se debe pensar en el simple hecho de eliminar el dólar en el comercio intrazona. Desde cierta perspectiva teórica, se debe pensar -a largo plazo- en la posibilidad de establecer una moneda única regional como un avance hacia una mayor integración.

Es importante destacar que en la actualidad existen

diversos sistemas de pagos transnacionales en América Latina, entre los cuales se encuentra el SML. Son convenios entre países que buscan coordinación financiera para la simplificación de las transferencias de fondos vinculados a pagos provenientes del comercio internacional entre los países de la región. Tienen en común que todos fueron creados con la motivación esencial de estimular e incrementar el comercio internacional. Son todas herramientas de colaboración y apoyo al proceso de integración en el cual se enmarcan dichos convenios.

Así, y como ya se mencionó anteriormente, actualmente los convenios vigentes son: el Sistema de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI (CPCR), el Sistema Unitario de Compensación Regional (SUCRE) y el Sistema de Pagos en Monedas Locales (SML).

Con el claro objetivo de estimular el comercio intrarregional, los sistemas de pagos transnacionales presentes en América Latina han enfocado sus esfuerzos en el ahorro de divisas de las operaciones y en la reducción de los costos transaccionales. Los instrumentos para la concreción de estos objetivos varía según el esquema de funcionamiento de cada sistema, los principales son: compensaciones bi o multilaterales, uso de monedas locales y utilización de unidades de cuenta común. La idea principal de todos los sistemas es la de brindar soluciones financieras que faciliten, aporten dinamismo y fluidez, e incrementen los volúmenes operados entre sus miembros. Para lograr esta fluidez se deben concretar dos objetivos imprescindibles: el ahorro de divisas y la reducción de costos de transacción y riesgos. Entre países de gran intercambio comercial, como Argentina y Brasil, estos sistemas logran proporcionar una significativa reducción de costos financieros y administrativos y, en

consecuencia, asistir al objetivo común de aumentar el comercio intrabloque.

Algunos de los sistemas de pagos transnacionales mencionados aportan también el beneficio de la reducción de riesgo cambiario, crediticio y de liquidez mediante garantías y otros instrumentos, pero cabe destacar que no es el caso del SML.

LA EXPERIENCIA EUROPEA

Al hablar de SML resulta imposible no pensar en la Unión Europea (UE). Simplemente por tener en cuenta que la misma, en sus inicios, mantuvo un sistema similar entre sus miembros. En el caso de Europa, el sistema se relacionó estrechamente con la evolución política, monetaria y financiera de la integración, por lo cual, es muy importante considerar el contexto en el cual evolucionó dicho sistema.

En 1950 se constituye el primer mecanismo de un sistema de pagos. En plena crisis económica de posguerra lograron establecer una cámara de compensación que posibilitó la compensación multilateral de los pagos y la convertibilidad europea para así lograr vincularse aún más entre sus miembros. A su vez, el sistema permitía a los Estados participantes el otorgamiento de créditos a corto plazo entre sí para lograr el ajuste de sus balanzas de pagos.

Más adelante, la implantación de una moneda y una política monetaria única en Europa, como objetivo comunitario, fue contemplada en el Tratado de Roma de 1957, en donde se ponía de manifiesto la conveniencia de cierta coordinación en las políticas económicas y la coordinación de las políticas monetarias de los Estados miembros.

En 1978 se retoma la iniciativa de convertir la Comunidad Económica Europea (CCE) en

una zona de estabilidad cambiaria, siendo el máximo exponente de este proceso la creación del Sistema Monetario Europeo (SME), con un soporte técnico y, sobretodo político, de gran importancia. Su objetivo principal era hacer de Europa un área de estabilidad cambiaria corrigiendo así la inestabilidad e incertidumbre derivada de la inestabilidad del tipo de cambio. Al mismo tiempo, se intentaba conseguir una estabilidad interna fruto de la convergencia económica de los países, tanto en precios como en costes. La referencia para el mecanismo de cambios del SME era el ECU (European Currency Unit, en inglés). La aparición del ECU significó un principio de independencia de los europeos frente al dólar de Estados Unidos. Además, el ECU pasó a servir de unidad para los cálculos presupuestarios dentro de la Comunidad empleándose igualmente para emisiones de capital como empréstitos públicos y privados en los países comunitarios; así como también sirvió para las cuentas bancarias, comercio exterior, tarjetas de crédito, entre otros efectos financieros. El siguiente paso más importante para la actual UE fue la consagración de la Unión Económica Monetaria que se llevó a cabo a través del Tratado de la Unión Europea en 1991. La creación del SME, en general, se puede considerar globalmente positiva dado que, además de conseguir el mantenimiento de cierta estabilidad cambiaria y un mayor grado de coordinación de las políticas económicas, afianzó la cooperación entre Bancos Centrales, consiguiendo un mayor nivel de convergencia en términos de tipos de interés y de inflación. De igual forma, no se puede olvidar que el SME, venía arrastrando -desde sus comienzos- la

dificultad de garantizar la coexistencia de tipos de cambio cuasi fijos en un entorno de creciente liberación de los movimientos internacionales de capital.

Todo esto pone de relieve la necesidad de implementar una moneda única, ergo: en una política monetaria común y una intensa coordinación en materia de política económica, especialmente a lo referente en políticas presupuestarias, a fin de conseguir un área donde se eliminarían el riesgo cambiario previamente existente entre las monedas sustituidas por el Euro, así como unos menores costes de transacción en los cobros y pagos exteriores, consiguiendo de esta forma eliminar toda barrera a la libre movilidad de capitales.

¿Cómo funciona el SML? ¿En qué instrumentos se basa específicamente el SML para la concreción de sus objetivos?

El SML se instrumenta del ahorro de divisas, la reducción de costos de transacción y la reducción de corresponsales.

En primer lugar, el ahorro de divisas es principalmente la reducción efectiva del uso de las mismas entre los Bancos Centrales intervinientes. Esta herramienta es la piedra angular para posibilitar que el SML termine siendo un medio eficaz para fortalecer la cooperación entre Bancos Centrales y la integración financiera en general.

El SML reduce la transferencias de divisas a través de su sistema de compensación bilateral diario. Se consolidan y liquidan los saldos unilaterales originados en el marco del Convenio en lugar de desembolsar divisas para cada operación de comercio internacional realizada entre ambos. También permite el ahorro de divisas por parte de los agentes privados y públicos ya que sólo se efectúan a través de sus Bancos Centrales al momento de la compensación.

El exportador no necesita acceder al mercado de cambios para realizar su operación, ésta se pacta en su moneda local y el importador paga en su moneda local por el monto equivalente al acordado en la moneda del exportador.

En segundo lugar, al hablar de reducción de costos de transacción, se debe tener en cuenta que la reducción se logra también a través de la disminución de la incertidumbre cambiaria. En el SML la operación entre importador y exportador se pacta en la moneda del país del exportador y el exportador recibe su pago en su moneda local. En este sentido, el exportador no participa en ningún mercado cambiario, evitando así, el riesgo en su totalidad.

En cambio, el importador, efectúa también su pago en su moneda local, y a pesar de no acudir al mercado de cambios para comprar divisa dólar puede verse afectado por las variaciones en el tipo de cambio de ambas monedas (Peso argentino y Real brasilero).

Para minimizar esta posibilidad, el SML contempla en su normativa que las operaciones se liquiden en tiempo real y a una tasa especial establecida en el marco del Convenio. Es importante resaltar que la tasa de cambio del Convenio es uniforme e independiente del volumen de la transacción, gran ventaja para PYMES y pequeñas empresas con operaciones de montos más reducidos.

Al hablar de Reducción de Costos de Transacción y Riesgos se entiende que los costos de transacción incluyen tanto los administrativos como los de tiempo de duración de las operaciones comerciales, como así también la minimización de los efectos de la fluctuación de tipo de cambio y el riesgo de incumplimiento de pago.

Los costos administrativos y tiempos procedimentales para llevar a cabo una operación son

muy importantes, sobre todo para pequeñas y medianas empresas que no cuentan con personal exclusivo para estas tareas. En tal sentido, la cooperación que propone el convenio intenta eliminar o reducir los costos y gastos asociados a las transacciones y trámites varios con el fin de que resulte conveniente optar por los mecanismos no tradicionales. En tercer lugar, el sistema también busca reducir costos evitando largas cadenas de corresponsalías entre instituciones financieras que forman parte de los sistemas de pagos tradicionales y que cobran comisión por cada participante en el camino de los fondos. Para este fin, el Convenio incorpora a su estructura instituciones financieras de los países miembros habilitadas para cursar operaciones a través del acuerdo. Además, al utilizar monedas locales, se reducen los costos cambiarios. Actualmente, las entidades autorizadas en Argentina suman 27 y representan cerca del 60% de los activos del sistema bancario del país.

Existe otro mecanismo de ahorro del cual el SML no hace uso en su totalidad: el manejo del riesgo crediticio y liquidez. En el caso del SML, el Convenio establece en su cláusula decimocuarta que los Bancos Centrales no asumen el riesgo del crédito recíproco. Además, el convenio no contempla un sistema de garantías por operaciones por cobrar sino que solamente cursan operaciones efectivas (operaciones ya pagadas por el importador). En el caso del riesgo de liquidez, los Bancos Centrales se conceden recíprocamente un Margen Eventual de 10 millones de dólares que se define como un límite operacional para posibilitar el pago diferido del saldo de compensación. La normativa establece que en caso de que no se realice la devolución de este Margen Eventual en tiempo y forma, el Banco Central incumplido deberá pagar el monto adeudado en un plazo de hasta 120 días en

cuatro cuotas iguales y consecutivas más un interés a una tasa del 2% sobre la tasa LIBOR de estos cuatro meses, válida desde la fecha de incumplimiento.

Ya puestos en evidencia los instrumentos de los que se vale el SML, es conveniente conocer su flujo detallado:

Día 1: El circuito comienza cuando el importador se dirige a su Banco comercial para solicitar la transferencia que cancele la obligación contraída con su exportador. La operación será registrada entre las 8hs y las 15hs en la moneda local del exportador (los importadores argentinos registrarán el valor de la operación en Reales).

La entidad financiera podrá establecer el Tipo de cambio peso/real en ese momento o puede utilizar la tasa SML que se divulga a las 18hs. Esta tasa SML está compuesta por la "Tasa de referencia" del BCRA (Peso/Dólar) y por la "PTAX" del Banco Central de Brasil (Real/Dólar). Cada Banco Central, luego de validar las informaciones, agrupa sus operaciones registradas y las informa a su contraparte. Finalmente, a las 19hs, el BCRA comunicará los pesos que las entidades deberán pagar a través del Medio Electrónico de Pagos (MEP), el día hábil siguiente.

Día 2: entre las 8hs y las 12hs las entidades financieras deberán pagar las operaciones remitidas el día hábil anterior a través del MEP. Las operaciones de importación argentinas son consolidadas y aquellas no pagadas son excluidas e informadas al Banco Central de Brasil (BCB) que adopta idéntico procedimiento con respecto a las importaciones brasileras. De esa forma es obtenido el saldo neto a ser compensado, calculado en base a la tasa SML.

Día 3: las operaciones que se reciban del BCB producto de las exportaciones argentinas serán liquidadas en la cuenta corriente de las

entidades financieras, como máximo, hasta el tercer día hábil a partir del registro de las operaciones.

¿Qué sucede con las PYMES?

Las pequeñas y medianas empresas deben de contar con todos los conocimientos que las ayudarán a evaluar sus opciones de manera más acertada al momento de definir su operatoria en el mercado internacional. El conocimiento es poder. A la hora de tomar la decisión de utilizar el SML o no, las PYMES no cuentan con todos los datos ciertos necesarios para justificar con fundamentos la decisión. Una vez que las PYMES logren comprender las ventajas y desventajas de la herramienta podrán optar por utilizarla sin los temores que actualmente conlleva emprender el uso de una herramienta desconocida. A su vez, sería oportuno y urgente que Argentina comience a pensar tal y como piensan las grandes potencias del mundo, como China, en “desdolarizar” las operaciones de comercio exterior. Dejar de pensar en dólares. La crisis de finales del 2008 iniciada en Estados Unidos repercutió en todos los países del mundo debido a que todo se manejaba en términos del dólar y no sólo en Estados Unidos. En Europa desde hace varios años ya, han abandonado el dólar para incluso dar un paso más y concretar la unión monetaria y la moneda única que los caracteriza: el EURO, esto les permite pensar en términos de una moneda única y fuerte. Ineludiblemente, la moneda común en todo el bloque logra una mayor fluidez comercial y en consecuencia un incremento de los volúmenes operados dentro de la UE y, por lo tanto, un mayor beneficio para todas las empresas de la comunidad. En Europa lucharon desde un principio con el objetivo de formar una unión económica con el fin último de lograr una mayor vinculación de monedas entre sí, con márgenes de máxima fluctuación conjunta frente al dólar a base de la coordinación de políticas de los Bancos Centrales y recurriendo, de ser necesario, a la intervención de los mercados de cambio. Existía un fuerte compromiso de los Bancos Centrales de hacer lo necesario para evitar las

fluctuaciones. Finalmente lograron converger en el ECU, lo cual significó el primer paso hacia la independización del dólar americano. El ECU sirvió como unidad de cuenta para todo tipo de operaciones comerciales entre los países miembros de la actual UE.

Contando con el precedente de la Unión Europea, y transcurriendo el año 2017, el bloque MERCOSUR no puede tomarse todos los años que le llevó a la Unión Europea constituirse tal como la conocemos hoy en día. La globalización, la liberalización del mercado y la alta competencia a escala mundial, hace que los bloques regionales deban consolidarse para aprovechar oportunidades uniendo las fortalezas de los países miembros para así hacer frente a las negociaciones con mayor fuerza. Los países miembros del MERCOSUR deben comprometerse a poner en marcha el SML en todos los países signatarios, siguiendo las pautas del ECU como modelo a seguir, pero adaptándolo a las necesidades de la región; en segundo lugar, lograr estabilidad cambiaria; por otro lado, esforzarse por alcanzar un mayor grado de coordinación de políticas económicas entre países miembros, lo cual es fundamental al momento de querer planificar un sistema unificado; y finalmente, afianzar la cooperación de los Bancos Centrales, a fin de conseguir un área donde se elimine el riesgo cambiario. De esta manera se conseguiría eliminar todo obstáculo o limitación en la movilidad de capitales y disminuir los costos de transacción en los cobros y pagos internacionales para favorecer los flujos comerciales, y en consecuencia, favorecer a PYMES y empresas de todo tamaño.

También resulta imperante coordinar las estrategias políticas de los gobiernos a largo plazo para así asegurar una mínima estabilidad cambiaria, de modo tal que los operadores involucrados no sientan temor a facturar las exportaciones en sus respectivas monedas locales, teniendo la certeza de que, en cierto plazo, cuando reciban el cobro, sus operaciones no serán desvalorizadas.

CONSIDERACIONES FINALES

A pesar de que el SML es un sistema que presenta aún algunas desventajas, a raíz del contexto político, económico y cultural que lo encuadra, éste es una herramienta que disminuye los costos transaccionales para las PYMES e incentiva el flujo y crecimiento comercial entre miembros del bloque, convirtiéndolo en una herramienta conveniente.

Haciéndose extensivo el uso de las monedas locales y debido al importante flujo comercial y financiero entre Argentina y Brasil, descomprimir la demanda del dólar para las transacciones entre estos países podría conducir a que esta moneda se mantenga más estable.

Es un sistema al cual le queda un largo camino por recorrer, al igual que al bloque en general. Por lo tanto, es importante que las empresas consideren al SML dentro de sus opciones de herramientas de pago y cobro, como forma de reducir sus costos y adoptar finalmente el uso de las monedas locales en las operaciones comerciales, como así también, defender las culturas nacionales de cada país.

Una de las limitaciones que presenta el SML es que por el momento sólo se pueden cursar operaciones por conceptos comerciales y sus servicios conexos.

Esto excluye del universo del SML al resto de operaciones que fomentarían una integración dentro del bloque, tales como Transferencias por Renta y Capital, transferencias de Fondos Propios, de Servicios Varios, por Ayuda Familiar, entre otras de relevancia.

A medida que el SML avance, se consolide, se aplique a otros países del bloque, se conozca en profundidad y se acompañe

de políticas comunes a largo plazo entre países miembros, éste logrará el objetivo de impulsar el Comercio Exterior entre las PYMES de ambos países, así como también habituar a los operadores comerciales a las monedas locales del resto de los países, prosperar en el proceso integracional y fortalecer los vínculos pre existentes entre los bancos centrales de los países signatarios aumentando la liquidez y eficiencia del mercado de cambios peso/real y facilitando así la operatoria en esas monedas.

Cabe preguntarse: ¿el SML contribuye al afianzamiento del MERCOSUR? Dadas las limitaciones del mismo ya mencionadas, como ser: incertidumbre dada la variación del Tipo de Cambio, el desconocimiento de la tasa de cambio, los tipos de transacciones que se pueden realizar (órdenes de pago simples o transferencias simples), los conceptos que se pueden utilizar (solo cobro y pago de exportaciones e importaciones respectivamente) es que se determina de que es un sistema al cual le falta una considerable serie de elementos para llegar a constituirse como una verdadera y sólida herramienta para la consolidación y mayor integración del bloque sudamericano. Aun así se debe insistir en que es un excelente punto de partida en este camino que se comienza a recorrer.

También, se intenta dejar en claro la importancia del avance en materia de integración comercial bilateral entre Argentina y Brasil. Con el esfuerzo constante de ambos gobiernos y la confianza de las empresas participantes, el Sistema de Moneda Local se logrará convertir en una importante herramienta de fomento a la integración entre estas naciones y posteriormente con las demás naciones signatarias del MERCOSUR.

MOED “MUSIC ONLINE FOR EDUCATION”

Creación y Exportación de Servicios

Por Ricardo Milo Claire Ivanovic ⁽¹⁾

Hablar de exportación de servicios dentro del ámbito del Comercio Internacional, hace unos años atrás, era mencionar un segmento poco controlado y de difícil ubicación dentro de los parámetros tradicionales del Mercado Global. Hoy por hoy, el comercio de servicios se ha convertido en una veta para el comercio internacional con mucha capacidad de crecimiento, expansión y consolidación gracias a la conexión otorgada por la super-autopista de la información y la principal herramienta de la globalización que nosotros denominamos “Internet”. Al hablar de servicios, estamos hablando de intangibilidad y variedad; de propuestas de valor intrínsecamente ligadas a la capacidad y calidad misma de sus proveedores. También estamos hablando de una competencia constante donde la innovación, la creatividad y el diseño son factores clave para encontrar nuevos mercados sobre los cuales se puedan penetrar. Es por ello que a través de este artículo, tomando como caso concreto el proyecto denominado MOED “Music Online for EDucation”, se fijaran las claves, motivos y estrategias tomadas para la creación y la exportación de servicios.

(1) Estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional. Universidad Siglo 21



MOED

MOED INICIO DEL PROYECTO

El proyecto MOED nació a raíz del trabajo final de graduación que pude realizar para recibirme de la licenciatura en comercio internacional. En este trabajo se analizó, de manera exhaustiva, el mercado de la industria de la Música a nivel global; determinando los caminos viables para la Potenciación de la Industria de la Música en Argentina. Para ello era menester tomar en cuenta el comportamiento del mercado cuyos factores eran determinantes para encontrar una estrategia que pueda beneficiar a la industria. El factor determinante que incentivó el desarrollo de este proyecto fue el declive a nivel mundial del consumo de los formatos físicos mientras que los formatos digitales comenzaban a tomar preponderancia en el mercado de la música grabada. En los mercados más desarrollados, como Estados Unidos, Alemania y Suecia, el sector digital había tenido una participación superior al 50% superando a todos los otros sectores de la industria de la música grabada (2015). No se debe pasar por alto esta tendencia del mercado, la migración de

los consumidores de los formatos físicos a los formatos digitales, más específicamente al uso de servicios de streaming, cambió el modelo de “obtención de música” por el de “acceso a la música” y el hecho de que los consumidores estén buscando nuevas alternativas legales para escuchar la misma. Es decir, el mercado estaba (y sigue haciéndolo) reclamando a gritos los servicios de streaming. Es ahí donde se abría la posibilidad de penetrar en el comercio internacional de servicios, una manera de poder importar y exportar contenido, remitiendo un servicio a miles de usuarios alrededor del mundo.

La gente está contenta de pasarse a modelos de acceso en vez de propiedad. Dentro de la investigación realizada por la IFPI (2015), entre los entrevistados, muchos consumidores se habían hecho adeptos de los nuevos servicios digitales de música basados en el acceso (como el Streaming) en lugar de los modelos de compra o

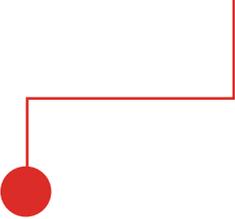
propiedad (compra de single tracks o álbumes completos vía descarga digital). Para esta encuesta se utilizó una muestra de 11.966 habitantes, de los cuales el 66% se habían comprometido con alguna forma de servicio de Streaming en los últimos seis meses, ya sea utilizando un servicio de Streaming de música, videos musicales o Streaming personalizado. Otro dato interesante es que el 38% de los encuestados afirmaron estar muy de acuerdo o de acuerdo con la frase: “Estoy más feliz de acceder a la música en lugar de comprar un CD u otro archivo digital”. El método más predominante para acceder a la música en línea es a través de los servicios de Streaming de video financiados por publicidad como YouTube y Vevo, con un 57% de los entrevistados, previamente mencionados, haciendo uso de estos sitios para escuchar música o ver videos musicales. Un 38% de la muestra afirmó usar servicios de Streaming de música, ya sea por método de suscripción o financiados por publicidad (Spotify, Deezer, etc.). Mientras que en proporciones similares (37%), se encontraban aquellos que hacían uso de servicios de Streaming personalizados tales como Pandora y, por otro lado, aquellos que compraban CDs & Vinilos. Todos estos datos apuntan a una migración del mercado a los medios digitales, un segmento del mercado que comienza a crecer desmesuradamente y aun tiene mucho potencial de explotación. Sin embargo, las preguntas retumbaban continuamente en ese momento: ¿Cómo poder penetrar en un mercado con tanta competencia? ¿Cómo podría mejorar la propuesta de un servicio ofrecido por otros grandes competidores donde sustancialmente entregaban todos lo mismo? ¿Cómo hacerla rentable cuando

los gigantes como Spotify estaban con pérdidas? ¿Cómo podría Innovar? Las respuestas a todas esas preguntas, si bien no llegaron todas al mismo tiempo, fueron inspiradas por dos conceptos: Las Alianzas Estratégicas y El Equilibrio de Nash como fundamento estratégico.

LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS COMO FACTOR CLAVE DE ÉXITO

“Las alianzas en su término más sencillo se refiere a la asociación de dos o más personas físicas o jurídicas con el objeto de generar -con los aportes de cada una de ellas- proyectos de distinto tipo.” Krell (2008).

Para poder competir en un mercado donde cada día aparecen más empresas que se dedican a brindar este tipo de servicios, una alianza estratégica es necesaria. Entre muchos factores, el poder generar una alianza estratégica brinda la oportunidad de disminuir los riesgos al momento de penetrar en el mercado, aumentando la probabilidad de éxito pues es mucho más fácil brindar un servicio a una universidad con miles de usuarios que tratar de convencer a cada usuario de que MOED era la mejor opción. En el caso de MOED, las universidades privadas y públicas contienen en sus instituciones varios miles de estudiantes que escuchan música continuamente de manera cotidiana. El rango de edades de los estudiantes de estas instituciones es variado y va desde los 17 hasta los 35 años inclusive, siendo este rango de edades el grueso de los usuarios de streaming a nivel mundial. Es un mercado atractivo sobre el cual se puede incursionar de una manera que beneficie tanto a las universidades como a los estudiantes y a los que componen la industria de la música dentro y fuera del país.



Para poder beneficiar a las universidades, nuestras aliadas estratégicas, era necesario transformar el servicio de streaming, es decir, la plataforma no solamente tenía que proveer la música a manera de entretenimiento para los estudiantes, sino que también debía proveer algún tipo de herramienta educativa para que los mismos puedan forjarse como mejores profesionales.

Con todo esto, este concepto de alianza estratégica se fue transformando hasta llegar a la idea de forjar una red (como Facebook, LinkedIn o Instagram) de universidades que le permitan a los estudiantes tener a su disposición el catálogo más amplio de música y educación en el mundo. Poner al alcance de cada estudiante la posibilidad de disfrutar su música y acceder a cursos, simposios, diplomaturas, ponencias, podcasts y mucho más a través de MOED, sin la necesidad de cambiar de universidad o viajar para poder acceder a determinados contenidos brindados por otras instituciones ajenas a la cual uno pertenece.

Con las negociaciones pertinentes, el proyecto podría expandirse a todas las otras universidades del país y la región, mediante contratos de prestación de servicios. Es decir, el éxito de este proyecto depende exclusivamente de la aceptación de esta oferta por parte de las correspondientes universidades. La ambición del mismo es ir formando alianzas estratégicas con las demás universidades privadas y públicas de Argentina y el resto de Latinoamérica. También a empresas privadas y públicas que puedan dar capacitaciones o pasantías virtuales o trabajos ocasionales dentro de la RED, tomándolas como business partners, potenciando el crecimiento de la industria musical, el financiamiento de nuevos proyectos de desarrollo en las universidades y la prestación de un servicio que no solamente sea para el disfrute de los estudiantes sino

también para su formación académica y profesional, vinculándolos con empresas dispuestas a capacitar y el día de mañana contratar a estos mismos profesionales.

LA SOLUCIÓN DE NEGOCIACIÓN Y EL EQUILIBRIO DE NASH COMO FUNDAMENTO ESTRATÉGICO

Para poder entender cómo se puede relacionar el afamado equilibrio de Nash con la creación de un servicio, es necesario poder considerar primeramente lo que representa la Teoría de Juegos y el Comportamiento Económico, escrita por John von Neumann y Oskar Morgenstern en el año 1944. También usare conceptos utilizados por Sebastián Monsalve en su libro de Lectura Matemáticas (2003).

La teoría de juegos o teoría de las decisiones interactivas es el estudio del comportamiento estratégico cuando dos o más individuos interactúan y cada decisión individual resulta de lo que el jugador espera que los otros hagan. Es decir, debemos esperar que suceda a partir de las interacciones entre individuos. A través de esta teoría y en sus dos estructuras (teoría de juegos competitivos no cooperativos y la teoría de juegos cooperativos o coalicionales) se pueden trazar los resultados de diversos casos de acuerdo a las estrategias tomadas por cada jugador. Una vez establecida de una manera un poco simple, la teoría de juegos, y sin afán de profundizar, podremos escudriñar, aunque a grandes rasgos, lo que proponía el Matemático y premio nobel de economía John Forbes Nash, en cuestiones de estrategia y comportamiento económico, quien decía: «Si hay un conjunto de estrategias con la propiedad de que ningún jugador puede beneficiarse cambiando su estrategia mientras que los otros jugadores no alteren la suya, entonces ese conjunto de estrategias y sus beneficios correspondientes constituyen

un equilibrio» John Nash.

Fue este matemático, que con su aporte a la teoría de Juegos de múltiples jugadores, quien me inspiró al momento de crear un servicio para exportación. La idea de poder hallar un equilibrio estratégico que permita a todos los jugadores competentes a mi servicio (instituciones educativas, sellos discográficos, empresas) la posibilidad de ganar o salir beneficiados. De manera que al plantear el camino estratégico era necesario pensar en una estrategia considerando beneficiar a todos los jugadores, forzándolos a entrar en un juego cooperativo o de coalición.

John Nash realizó contribuciones fundacionales a la teoría de juegos de negociación. En su artículo de 1950, “The bargaining problem”, se aparta radicalmente de la teoría económica ortodoxa que consideraba indeterminados los problemas de negociación. En contraste, Nash asume que la negociación entre agentes racionales conduce a un único resultado, y lo determina imponiéndole al modelo ciertas “propiedades deseables”. La formulación de Nash del problema de negociación y su solución (la solución de negociación de Nash) constituyen el fundamento de la teoría moderna de la negociación. Para aclarar un tanto lo dicho arriba, con una versión muy elemental del problema de negociación de Nash, supongamos que en el caso de MOED, todas las universidades de la región tengan la posibilidad de cooperar en conjunto a través de MOED, no solamente habría una distribución de ingresos para cada universidad conforme a su número de estudiantes, es decir, nuevos ingresos y fuentes de financiación para las mismas, sino que también forjarían mejores profesionales, al brindarles acceso en conjunto y cooperación a otros cursos, diplomaturas, ponencias, etc. de otras universidades dentro de la RED de MOED. Por otro lado, si cada universidad buscara innovar creando su propia plataforma y desarrollando un servicio como el de MOED de forma autárquica, los ingresos se verían disminuidos, si es que no se transformarían en

gastos, y los estudiantes no tendrían mayor opción de capacitación al poder acceder solo a lo que su universidad les ofrece como tal. John Nash demostró que bajo ciertas condiciones plausibles, los múltiples jugadores acordarían la repartición y cooperación. Al crear un servicio que pueda beneficiar en coalición a todas y cada una de las universidades y demás instituciones educativas de la región, estamos hablando no solamente de un equilibrio sino de una solución de negociación. Este mismo concepto puede aplicarse a los beneficios percibidos por los sellos discográficos y las empresas que estén dispuestas a brindar capacitaciones o pasantías a través de MOED. En conclusión, es factible razonar que la competencia egoísta (en este caso por parte de empresas, universidades, sellos discográficos e incluso los mismos estudiantes que aspiran a ser profesionales) puede conducir a estados que son inferiores (en términos de beneficio personal y social) a los estados cooperativos. Con MOED se estaba empezando a gestar un servicio que permitiría establecer un equilibrio de Nash en el cual cada uno de los múltiples jugadores saldría beneficiado.

Esta es la idea esencial de Nash al definir el concepto de equilibrio en su tesis doctoral en Matemáticas en la Universidad de Princeton (Non-cooperative Games, 1950): un equilibrio de Nash de un juego es un acuerdo que ninguna de las partes puede romper a discreción sin perder. En el caso de MOED, las universidades que decidieran no tomar parte de este servicio no solamente no podrían participar de los beneficios económicos al ser aliados y cooperar en conjunto, sino que sus estudiantes tendrían menos posibilidades de capacitación y formación académica.

Es decir, si alguien no quiere participar de este proyecto y lo hace unilateralmente, se arriesga a ganar por debajo de lo que hubiese ganado dentro del pacto.

“LO QUE BENEFICIA AL GRUPO, BENEFICIA AL INDIVIDUO”

Vivimos en un mundo competitivo. Todo es competencia y en el mercado laboral,

industria o empresarial, sea cual sea el rubro al que se accede, siempre se tratará de ser el mejor, de buscar de manera egoísta el beneficio propio para poder coadyuvar a un bien común. ¿Pero qué sucedería si en lugar de plantarnos estratégicamente en lo que conviene a cada uno, velamos por los intereses de los demás? El capitalismo tradicional enseña que el “beneficio propio beneficia al grupo”. Sin embargo, Nash, en su aporte a la teoría de Juegos, indicaba que podría llegarse a un equilibrio, a un escenario del cual todos los jugadores puedan salir beneficiados sin perjudicar a los otros. Es importante considerar beneficiar a los demás antes que a uno mismo. Al momento de crear un servicio uno busca servir independientemente de las utilidades o del dinero. Este último, simplemente es un resultado y no puede ser tomado como la causa fundamental para crear el servicio. Es importante, siempre, dejar el egoísmo de lado y fijarse en lo que beneficia al grupo, para poder encontrar la estrategia correcta a seguir y esto termina siempre beneficiando al individuo.

DEL SERVICIO A LA “RAZÓN DE SER” DEL SERVICIO

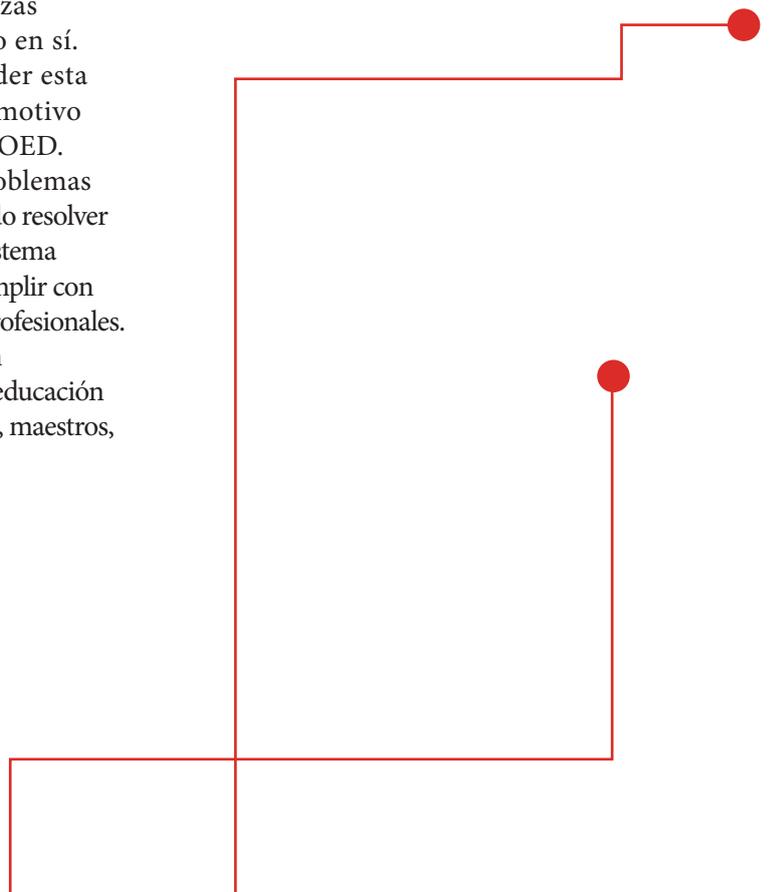
Otro aspecto importante a seguir es encontrar el motivo por el cual uno desea crear un servicio. Como se había mencionado antes, esto debe ir mas allá de buscar una ganancia monetaria, el dinero es solo un resultado. De manera que, teniendo en cuenta la fase de investigación, las oportunidades de alianza, cooperación o coalición y la debida estrategia, la razón de ser del servicio debe ser el núcleo del mismo.

En el caso de MOED, el servicio pasó de ser de streaming musical a ser musical y educativo, pero encontrar la razón de ser de este servicio debía trascender a las alianzas estratégicas, a la estrategia en general o al servicio en sí. ¿Por qué tendría que existir MOED? Para responder esta pregunta fue necesario profundizar al verdadero motivo por el cual los estudiantes y docentes usarían a MOED. Lograr encontrar cada una de las necesidades y problemas insatisfechos que los posibles usuarios no habían logrado resolver hasta ahora. Por eso, MOED habla de revolucionar el sistema educativo, de innovar y actualizar la educación para cumplir con las necesidades de las nuevas generaciones de futuros profesionales. Brindar una “Experiencia de Interacción y Cooperación Educativa”. Cambiar los paradigmas tradicionales de la educación para generar una verdadera cooperación entre alumnos, maestros, universidades, escuelas, empresas y entretenimiento.

BARRERAS DE INGRESO: INICIAR EN ARGENTINA

En el caso de MOED, más allá de las barreras de ingreso habituales, se pudieron destacar dos barreras importantes: la resistencia al cambio y la negociación con los sellos gigantes.

Cambiar los paradigmas de la educación es una situación complicada. Al momento de querer iniciar el proyecto en Argentina, al entablar contacto con determinadas instituciones educativas, las barreras de ingreso demostraron ser más altas de lo que pudimos ver con universidades fuera del país. Tuvimos la oportunidad de reunirnos con diversas universidades e instituciones educativas y, si bien muchas demostraron interés en el servicio, otras se mostraron reticentes, y, en un caso particular, uno de los dueños de una institución privada terciaria catalogo el proyecto como “sin sentido”, después de manifestar su amplia experiencia en educación a distancia con sus pocos estudiantes. Aseguraba que los mismos, no tenían necesidad alguna de poder acceder a sus clases, simposios, ponencias, podcasts y música en todo momento. Como institución no mostraron interés



en cooperar con otras instituciones educativas, ni vieron la oportunidad de poder brindarles acceso a capacitaciones y pasantías online a sus estudiantes por parte de empresas privadas aliadas a MOED para que los estudiantes puedan ganar experiencia laboral mientras estudian. De manera que la resistencia al cambio es una de las principales barreras de ingreso para algunos servicios como lo fue en el caso de MOED.

Otra barrera de ingreso percibida por el proyecto es el proceso de negociación con los sellos discográficos, siendo un proceso lento y de variados requisitos. Los sellos discográficos quieren asegurarse un porcentaje alto de los ingresos a las plataformas y, en caso de que la misma no cuente con un número de usuarios determinado asegurarse, un mínimo anual que no debe ser tomado a menos. Sin embargo, es una barrera sobre la cual se puede ir trabajando y afirmando hasta poder llegar a un acuerdo concreto que pueda beneficiar a todas las partes.

LA EXPORTACIÓN DEL SERVICIO

A la hora de exportar el servicio, las negociaciones con las instituciones educativas en Chile, Bolivia, Costa Rica y Panamá fueron positivas. Y si bien las mismas están a la espera del lanzamiento de la plataforma, existen un total de 16 universidades interesadas en formar parte del proyecto con las cuales estamos en tratativas para poder iniciar operaciones en el año 2018.

Es muy importante tomar en cuenta las necesidades de cada una de las instituciones con las cuales se está negociando. Un caso concreto de una universidad en Chile fue la petición

de poder vincular MOED con la plataforma que ellos usan en este momento denominada MOODLE, apenas realizaron ese requerimiento los ingenieros se pusieron a trabajar en ello. Otra universidad en Bolivia pidió como requerimiento especial el poder insertar el logo de su empresa a su página principal como universidad aliada de MOED.

La versatilidad de un Servicio Exportable es fundamental, un servicio debe tener la capacidad de adaptarse al mercado al cual va a penetrar. Y esta adaptación solo puede ser lograda escuchando las necesidades puntuales de cada uno de los mercados de ingreso.

IMPORTAR SERVICIOS

En cuanto a MOED, el hecho de tener que alquilar servidores extranjeros para poder sustentar la plataforma de manera eficiente, es el camino más viable para brindar el mejor servicio. La importación de servicios, juega un rol importante cuando se trata de crear un servicio para exportación. Uno debe buscar brindar el mejor servicio, con las mejores herramientas a disposición y los servidores gigantescos como los de Amazon, no son la excepción.

EL USO DE DATOS Y CONOCIMIENTO

profundo del comportamiento del consumidor

Las mejoras en la tecnología, el poder de procesamiento y la digitalización han permitido que los departamentos de investigación de mercados de las empresas discográficas puedan coleccionar y analizar los datos de los consumidores, identificando sus patrones



y desarrollando un mejor entendimiento de las audiencias. Esto permite incrementar los objetivos de los servicios para generar una mejor conexión entre los fanáticos y su música favorita.

Las empresas musicales, históricamente han usado los datos de sus ventas, búsqueda de mercados y las reseñas de prensa, radios y DJs para construir su conocimiento sobre sus últimas entregas. De este modo, el contenido de la industria de la música grabada puede ser etiquetado, catalogado, seguido, emparejado y analizado de una manera mucho más rápida y en cantidades mayores.

Durante las actividades de los consumidores (descargas de música, compras de tickets para conciertos, escuchar música online, actividad en las redes sociales) se generan datos sumamente importantes para las empresas que le permiten recolectar información para tomar decisiones más informadas y acertadas. En una cultura de acceso inmediato, la ventaja de poder hacer un análisis en tiempo real es que la evaluación, feedback y respuestas ocurren mientras los eventos se realizan. En consecuencia, en lugar de esperar los gráficos semanales de ventas para generar estrategias de publicidad, los encargados del departamento de marketing pueden mirar directamente en línea todos los datos de manera dinámica y responder en base a ello (IFPI, 2015).

Gabriela Lopes (2015, citada en IFPI), vicepresidente sénior de Global Insight perteneciente a Universal Music Group, explica: “El desafío no es obtener los datos, sino conectar los mismos, sacar las profundidades del análisis y contar una historia”.

Esta misma metodología puede ser utilizada para analizar el comportamiento de los estudiantes, para poder encontrar las necesidades latentes de los mismos y poder

brindar o perfeccionar las herramientas para potenciar su formación académica y profesional.

¿QUÉ ES MOED?

MOED, es decir, MUSIC ONLINE FOR EDUCATION surge de la necesidad de adaptar la vida académica al avance tecnológico. Por este motivo, nace una propuesta vanguardista que pretende promover el desarrollo académico y profesional combinando dos aspectos fundamentales en la vida de todo estudiante: el entretenimiento y la educación. En una sola plataforma se combinan herramientas que permitan el desarrollo profesional de los estudiantes con servicios de música a la carta.

MOED es una plataforma amigable que ha sido creada sobre dos pilares fundamentales: facilidad y confort.

-Facilidad, porque permite el acceso a las clases y a la información en forma simple y eficaz, solucionando el gran problema que afronta toda empresa TIC: la adaptación de los profesores y académicos a las plataformas y aulas virtuales.

-Confort, porque el acceso a las clases en vivo impulsa la excelencia académica y profesional acortando la brecha existente entre la comunidad estudiantil y la vida universitaria.

Como ex alumnos universitarios pensamos en la importancia que conlleva la vida profesional y la dificultad que implica la inserción laboral. En consecuencia, aspiramos a brindar un servicio destinado a solucionar tal problemática.

Wisdom Studios S.R.L. pretende terminar de derribar las fronteras fomentando la alianza estratégica entre universidades de distintos países constituyendo a MOED en un vasto banco de información académica.

Uno de los desafíos que la realidad nos plantea consiste en aprovechar los recursos tecnológicos para fomentar la excelencia académica y propiciar una mayor interacción entre los docentes y alumnos. Con el propósito de revolucionar el sistema educativo actual, la plataforma pretende brindarles a los estudiantes acceso a sus clases en vivo/offline, podcasts educativos o motivacionales, papers, ponencias, simposios, cursos, y otras herramientas que les permitan a los estudiantes potenciar su formación académica a pasos gigantescos. La misma plataforma pretende convertirse en la red virtual de universidades más grande del mundo, permitiendo a los estudiantes acceder a la mayor cantidad de contenido académico que puedan encontrar a través de MOED.

La importancia de las clases en vivo radica en el contenido esencial que brinda el profesor cuya explicación resulta fundamental para el alumno al momento de encarar la asignatura.

De esta manera la plataforma es una nueva herramienta útil para refrescar el abordaje pedagógico. La plataforma MOED busca brindar un servicio de streaming pago por suscripción mensual, semestral o anual procurando tomar como aliados estratégicos, mediante contratos de licencia de uso de software, a las universidades privadas. **Visión:** Ser el servicio de streaming educativo por suscripción líder en Latinoamérica.

Misión: Potenciar la formación académica de los estudiantes, brindándoles diversas herramientas de estudio, además de generar una fuente de ingresos para el desarrollo de las instituciones educativas que decidan incorporarse a la alianza y potenciar los lazos entre las mismas. Además de brindar música, entretenimiento y ocio.

Objetivos:

- Brindar servicios de excelencia y calidad para los estudiantes de las instituciones educativas, privadas y públicas, en Latinoamérica.
- Incorporar la mayor cantidad de instituciones educativas como aliados estratégicos o business partners en la región.

Funciones

Las funciones de nuestra plataforma pueden resumirse de la siguiente manera:

- Cada universidad podrá crear su PROPIO PERFIL donde los académicos de la institución realizarán la transmisión en vivo de sus clases, cursos o ponencias. De esta manera, se logra grabar o captar la interacción docente/alumno, aspecto clave en la formación profesional y opción útil para suplir la falta de apuntes o material ante la ausencia justificada/injustificada del alumno.
- La universidad o institución decidirá que cursos, ponencias o conferencias son de carácter público o privado para su alumnado.
- En el perfil de cada docente o materia podrán transmitirse y guardarse las clases en vivo ya sea en audio o video, cargarse PDF, videos, documentos, papers, cuestionarios, encuestas y otras

actividades de interés para los estudiantes. Los alumnos podrán interactuar con estas publicaciones, incluyendo las clases en vivo que se quedaran guardadas en la red, realizando comentarios o preguntas que podrán ser respondidos por el docente a cargo. Tendrán un botón de favorito/me gusta, guardándolas o armando playlists con las mismas e inclusive compartiéndolas en sus propios perfiles dentro de MOED.

- Se brindará a los estudiantes servicios de música a la carta donde cada uno podrá explorar, guardar, organizar artistas, canciones, álbumes, crear listas de reproducciones y acceder a todo el contenido musical u académico en podcasts disponible en la red.
- Cada universidad podrá lanzar nuevos cursos de diversas temáticas tanto para sus alumnos como para otros usuarios de la red MOED. Asimismo decidirán si los mismos serán pagos o gratuitos.
- La red MOED brindará cursos o ponencias y pasantías virtuales o concursos de empresas asociadas a la misma.
- La red MOED brindará acceso a podcasts educativos, motivacionales, entrevistas y otros temas de interés para los estudiantes.

MODALIDAD DE OPERACIÓN DE MOED

El proyecto MOED busca generar ingresos a través de la suscripción de los alumnos a sus servicios de streaming, dándoles acceso no solamente a música ilimitada, sino también brindarles a los estudiantes el acceso directo a sus clases presenciales en vivo y subirlas a la plataforma para que los mismos puedan

escuchar sus lecciones en todo tiempo, a toda hora, en todo lugar, potenciando su formación profesional. También MOED dará acceso a podcasts inherentes a diversos temas académicos e inclusive a otros cursos que permitan incrementar y brindar mejor calidad a la formación profesional de sus suscriptores. MOED estará disponible en diferentes plataformas, ya sea para smartphones, tablets y desktops. Los usuarios también podrán descargar temporalmente su música o podcasts para poder escucharlos en trenes subterráneos, aviones u otros lugares que no dispongan de señal de internet, teniendo acceso a música o podcasts educativos y motivacionales de alta calidad en todo momento, sin limitaciones ni publicidades.

El proyecto MOED pretende brindar un servicio que, conforme a la previa investigación, es esencial para la mayoría de los estudiantes, siendo éste el público objetivo para los servicios de streaming. En consecuencia, se puede resaltar que ninguno de los servicios otorgados por las universidades es gratuito sin embargo son otorgados como beneficio a los estudiantes que forman parte de la institución, beneficio que es abonado por los estudiantes directa o indirectamente. Por consecuencia, si las universidades decidieran formar parte de esta alianza y tomar los servicios de MOED no tendrían inconveniente alguno y el tomar este servicio les concedería la oportunidad de poder

financiar nuevos proyectos de investigación u otros emprendimientos que permitan mejorar la calidad de educación o prestigio de las mismas.

El servicio no solamente pretende brindar un beneficio de disfrute a los estudiantes, sino también otorgar herramientas que permitan su formación como profesionales. De esta manera, “MOED” intentaría brindar acceso a todo el catálogo de la industria de la música a nivel mundial y la mayor cantidad de podcasts académicos y motivacionales para satisfacción, motivación y formación académica de todos los estudiantes.

Sumado a esto, las universidades que decidan tomar los servicios de “MOED”, podrán subir sus contenidos académicos fonográficos (Podcasts, entrevistas, ponencias, exposiciones, clases virtuales, etc.) a la nube de almacenaje de “MOED” para que pueda estar disponible tanto para sus propios estudiantes como para los demás estudiantes que formen parte de otras instituciones educativas y usen los servicios de “MOED”. Es decir, cada institución tendrá el control sobre su contenido eligiendo su privacidad. Siendo el contenido subido público (disponible para toda la red MOED) o privado (disponible solo para los miembros de determinada institución) conforme a la voluntad de las mismas.

CONCLUSIÓN

Son múltiples los factores que se deben tomar en cuenta al momento de crear un servicio para exportación. Vivimos en la era de las computadoras, en un mundo cada vez más globalizado donde la interacción y el intercambio de información se vuelven en pilares fundamentales para poder decidir distintos cursos de acción. No es fácil incursionar en la creación de servicios, mucho menos pensar en servicios que puedan ser exportados y utilizados fuera del país, pero

no es una tarea imposible. Solo hace falta pensar un poco más en el bienestar común antes que el beneficio individual. Buscar un equilibrio antes que la ganancia personal. Buscar SERVIR en lugar de beneficiarse y nada más. La investigación, formulación, puesta en marcha, exportación y crecimiento de cada proyecto son solo el resultado del verdadero motivo por el cual se inicio ese mismo proyecto: SERVIR. Cerrando este artículo con una pequeña modificación a una de las frases del mismo: “Lo que beneficia a todos, beneficia al individuo”.

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS EN ARGENTINA CON ENFOQUE EN CHINA COMO IMPORTADOR

Por Ricardo Milo Claire Ivanovic ⁽¹⁾

TURISMO MUNDIAL

Hablar de exportación de servicios dentro del ámbito del Comercio Internacional, hace unos años atrás, era mencionar un segmento poco controlado y de difícil ubicación dentro de los parámetros tradicionales del Mercado Global. Hoy por hoy, el comercio de servicios se ha convertido en una veta para el comercio internacional con mucha capacidad de crecimiento, expansión y consolidación gracias a la conexión otorgada por la super-autopista de la información y la principal herramienta de la globalización que nosotros denominamos “Internet”.

Al hablar de servicios, estamos hablando de intangibilidad y variedad; de propuestas de valor intrínsecamente ligadas a la capacidad y calidad misma de sus proveedores. También estamos hablando de una competencia constante donde la innovación, la creatividad y el diseño son factores clave para encontrar nuevos mercados sobre los cuales se puedan penetrar.

Es por ello que a través de este artículo, tomando como caso concreto el proyecto denominado MOED “Music Online for EDucation”, se fijaran las claves, motivos y estrategias tomadas para la creación y la exportación de servicios.

ARGENTINA COMO EXPORTADOR DE TURISMO

Argentina es un país situado en el extremo sureste de América del Sur con una población aproximada a los 40 millones de personas. Es un Estado soberano, organizado como república representativa y federal, estando su territorio dividido en 23 provincias y la ciudad autónoma de Buenos Aires, la cual es



capital de la Nación y sede del gobierno federal. La superficie de su territorio es de 2.780.400km² (con una densidad poblacional de 14,43 hab/km²) limitando al norte con Bolivia y Paraguay, al nordeste con Brasil, al este con Uruguay y el océano Atlántico, y al sur y oeste con Chile.

El PBI en Argentina superaba los \$546.000 millones de dólares en el año 2016 convirtiéndola en una de las mayores economías de América Latina. La balanza comercial cerró con un superávit de poco más de \$2.100 millones de dólares debido al incremento en las exportaciones y la retracción en las importaciones. Las exportaciones crecieron un 1.7%, llegando a los \$57.700 millones de dólares, mientras que las importaciones cayeron en un 6.9% alcanzando los \$55.600 millones de dólares (World Bank Group, 2016).

Específicamente, la balanza comercial con China cerró en el año 2016 con un déficit de \$6.000 millones de dólares, aproximadamente. Esto ha llevado al gobierno argentino a plantear posibles soluciones con el fin de acortar esta brecha entre exportaciones e importaciones con el país asiático. Una de las soluciones que se encuentran actualmente en la agenda del gobierno argentino y de la Secretaría de Turismo, es aumentar la cantidad de turistas chinos que visitan la Argentina en los próximos años,

(1) Estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional. Universidad Siglo 21

generando de esta manera un ingreso de divisas al país. Actualmente ingresan a Argentina alrededor de 40.000 turistas provenientes de China y se estima que para el año 2019 este número aumentará a los 130.000. Pero el objetivo de Argentina es llegar al millón de turistas chinos anuales visitando el país, por lo cual se están planeando e implementando medidas pertinentes, como por ejemplo la devolución del IVA y el permitir el ingreso al país por parte de los turistas chinos que tengan visados con Estados Unidos o la Unión Europea.

Teniendo en cuenta que más de 120 millones de chinos viajan al exterior por año, el objetivo planteado por Argentina es alcanzable, ya que representaría menos de un 1% del total. Será necesario realizar un análisis en profundidad de la situación de China y su cultura, la situación argentina en general, con foco en el turismo, y los posibles tratados y/o acuerdos con países de Latinoamérica

CHINA COMO IMPORTADOR DE TURISMO

China es el país más poblado del mundo con 1.382.710.000 habitantes distribuidos en una superficie de 9.600.000 km², un PBI que ha superado los 11 billones de dólares y un PBI per cápita de 7900 dólares aproximadamente (World Bank Group, 2016). Esta economía, que ha estado en constante crecimiento desde 1980, aumenta a una tasa anual promedio de 10%. Es hoy por hoy una de las más importantes a nivel mundial y numerosos países de todos los continentes dependen de sus exportaciones e importaciones (Fondo Monetario Internacional, 2016).

La constante mejora económica dentro del país los ha llevado a ser el principal emisor de turistas a nivel mundial desde el año 2011, cuando superó a Estados Unidos, y ha mantenido ese puesto desde entonces. En el año 2014, 109 millones de chinos viajaron al extranjero; mientras que, en el año 2015, ese número aumentó a 120 millones, lo que significó un crecimiento del 19,5%.

En el año 2016 se registró un aumento del 12% en el gasto realizado por los turistas chinos en sus viajes al extranjero, alcanzando los 261.000 millones de dólares, que representa un aumento de 11.000 millones de dólares con respecto al 2015 y posicionándolos como el país que más invierte en turismo.

Los principales destinos para visitar por parte del público chino son países que están logísticamente

“

China es el país más poblado del mundo con 1.382.710.000 habitantes distribuidos en una superficie de 9.600.000 km²



Foto por
Tomasz Gandlerz

más cerca, cuenten con líneas aéreas directas, donde tengan facilidades para conseguir visas, puedan realizar compras de lujo y, de ser posible, donde la barrera lingüística no sea tan grande. Los países más visitados por China en el año 2016 fueron Hong Kong, Tailandia, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Estados Unidos, Filipinas, Macao, Malasia, Camboya y Vietnam. El liderazgo en la recepción de turistas provenientes de China lo conservan países europeos como Suiza, Francia, Alemania, España, Gran Bretaña, Italia y Croacia. En los últimos años, la población de China ha empezado a expandir sus horizontes en cuanto a los destinos turísticos

EXIGENCIAS DEL TURISTA CHINO AL MOMENTO

elegidos; debido a la apreciación del Yuan, el aumento de la riqueza personal, la expansión de la economía mundial y una clase media que crece a gran velocidad (la clase media en China es más grande que toda la población de Estados Unidos). Sin embargo, esta tendencia de crecimiento exponencial es relativamente joven, al punto de que en 2013 se estimaba que:

70% De los viajes internacionales realizados por chinos había ocurrido en el transcurso del 2007 al 2013.

25 mill Habitantes de China en promedio durante el 2013 al 2025 viajarían por primera vez al exterior por año, lo que es equivalente a decir que habrá 70.000 nuevos viajantes chinos por día.

También hay que tener en cuenta que China es hoy la mayor generadora de millonarios y billonarios en el mundo. Estos grupos particulares de viajantes se consideran inteligentes, confiados, inquisitivos, con aspiraciones de conocer el mundo a través de experiencias inmersivas en otras culturas e interactuando con los locales de países extranjeros. Es importante destacar que en China (como en muchas partes del mundo) el conocer otros países y culturas se considera como un indicador del status de esa persona. Las preferencias de estos viajantes, de clase media y alta, son una clara representación de su cultura como país, y el estudio de estas temáticas ha comenzado a ser prioridad para países europeos y de Norte América, debido a los caudales de personas que pueden atraer y las ganancias en exportaciones de servicios que significarían.

Para los ciudadanos en China, la familia y la Nación son eternos pilares de identidad, y pareciera que el concepto Occidental de individualismo no existiera.

Cuentan con una fijación hacia marcas de lujo, las que pueden proveerle reconocimiento entre sus pares, y es ésta la razón por la cual los clientes chinos están dispuestos a pagar grandes sumas por productos que se consuman en público de manera de generar beneficios externos. Sin embargo, esta disposición a invertir grandes sumas de dinero se compensa con su constante búsqueda de ahorrar en otros sectores, cuentan con un comportamiento de compra muy conservador y son extremadamente sensibles a los precios.

La primera característica importante a destacar sobre las preferencias de viaje entre los turistas chinos, es que buscan paquetes de viajes grupales, los cuales contratan en agencias de viajes. Esto se debe a varios factores: primero y principal, porque los costos son menores; en segundo lugar, por la barrera lingüística y, por último, el ahorro de tiempo tanto al momento de planear el viaje, como en el destino en sí. Sin embargo, no hay que dejar de lado que, en el futuro, la sociedad China dejará de viajar en grupos y empezará a hacerlo de manera independiente contratando los servicios a través de internet debido a que se desea poder viajar sin itinerarios estrictos, ir a lugares más adecuados a los intereses personales una vez en el destino y a la, ya indicada, mejoría económica en general del país asiático.

La segunda preferencia al momento de decidir está relacionada con la facilidad de conseguir las visas necesarias para ingresar al país seleccionado. Mientras más fácil sea el proceso de obtención, más interesados estarán en ese destino.

El tercer factor, que es determinante, es la disponibilidad de vuelos directos y frecuentes entre el destino seleccionado y China.

Por último, se tienen en cuenta factores relacionados con la estabilidad política o posibles problemas climáticos que puedan afectar el viaje a realizar. Es importante destacar que las redes sociales usadas en occidente no son las mismas que utilizan y tienen acceso los habitantes de China debido a la llamada "Great Firewall of China", la cual bloquea la mayoría de los sitios web populares en América y Europa. China cuenta con su propia versión de Facebook (llamada Renren o Kaixin001), su propia versión de Twitter (llamada Sina Wibo), su versión de TripAdvisor (la cual en este caso particular es administrada por TripAdvisor pero es una página dedicada exclusivamente al mercado chino, llamada Daodao) e incluso su propio sitio web similar a YouTube (llamado Youku). Esto es clave al momento de planear una campaña de marketing de un destino turístico, ya que de poco serviría promocionarlo en sitios bloqueados o no utilizados en China (Lingqiang, Peng, & Chandnani, 2013).

NO TE PIERDAS NUESTROS NÚMEROS



Revista Brumario Digital

LA ADUANA DE POCITOS. UNA MIRADA PERSONAL

Por Melina Valles⁽¹⁾

Soy estudiante de la carrera Lic. en Comercio Internacional de la Universidad Siglo 21. Actualmente estoy terminando mi trabajo final de grado al mismo tiempo que me desempeño como Guarda Aduanera en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP-DGA), más precisamente en la Aduana de Pocitos, en la frontera con Bolivia, Provincia de Salta. Esta aduana resulta ser una de las más castigadas por el narcotráfico y el contrabando en nuestro país.

Hace más de un año me postulé para la oferta laboral publicada en el sitio web del organismo público, después de un llamado preliminar para rendir exámenes y entrevistas en Buenos Aires, donde logré ser seleccionada.

Como su palabra lo indica, ser Guarda Aduanero implica proteger la frontera de nuestro país de posibles hechos delictivos. Esto significó dejar mi querida Córdoba para mudarme a Salta, en donde comencé a tener una serie de vivencias y desafíos que jamás imaginé. Desde mi experiencia puedo contar la montaña rusa de emociones que se siente al ser aduanera, como por ejemplo, la satisfacción inigualable al lograr un resultado positivo de narcotráfico, los nervios de leer los derechos a los detenidos por contrabando de estupefacientes, o la sensación rara cuando te citan a declarar en el Juzgado Federal por alguna causa. Muchas sensaciones y vivencias que, siendo estudiante de Comercio Internacional, jamás pensé que me ocurrirían. Sin embargo, me convencen día a día de que esta carrera cuenta con un ingrediente que se haya presente en todo momento, la adrenalina. En relación a los regímenes que más utilizo a la hora de trabajar, en primer lugar está el Régimen de Equipaje, el cual aplicamos a los

colectivos internacionales, vehículos particulares y demás personas que ingresen o egresen del país con efectos nuevos o usados que puedan ser considerados equipaje. Con este régimen se aplican las franquicias correspondientes por compras en el exterior, se declaran valores/divisas de ingreso o egreso, entre otras tareas. Los controles empleados en equipaje son, en principio, métodos no intrusivos utilizando el escáner valija y los canes detectores, para luego seleccionar mediante análisis de perfiles de riesgo las valijas a revisar más exhaustivamente. Particularmente, en la frontera en donde trabajo, una modalidad muy frecuente de narcotráfico es mediante “ingestados”; es decir, personas que ingieren cápsulas de cocaína. Con este tipo de perfiles es muy importante entrevistar atentamente a los turistas para detectar cualquier irregularidad o contradicción en su relato y, así, evitar su ingreso al país. Otro régimen es el de tráfico vecinal fronterizo (TVF), utilizado por las personas que habitan cerca de las fronteras y que cuentan con una franquicia distinta para hacer sus compras cotidianas. El TVF reviste carácter importante a la hora de proteger la industria nacional por lo que realizamos un control minucioso de las compras realizadas por las personas que lo utilizan.

Por otro lado, tenemos las operaciones netamente de comercio internacional, es decir, exportaciones e importaciones. En lo que respecta a exportaciones, lo más frecuente es ver “tránsitos directos”, que proceden de Chile o Uruguay, generalmente con alimento balanceado; “tránsitos de aduanas interiores”, como Córdoba, Tucumán y “exportaciones a consumo” como es el caso de la harina de trigo fortificada con hierro. Mi tarea en estas operaciones tiene que ver con un control documental inherente a la relación de carga, luego corroborar el acondicionamiento del medio de transporte sobre la seguridad e inalterabilidad de la mercadería transportada (el ensogado, la lona sin daños) y que los precintos aduaneros (sellos fiscales) se encuentren intactos. Una vez conforme se efectúa la salida

(1) Estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional. Universidad Siglo 21

del medio transportador del territorio aduanero, registrando en los sistemas correspondientes. Respecto a las operaciones de importación, existen diversas destinaciones. Por un lado, tenemos “a consumo”, mercaderías como la baritina, bananas, piñas y quinua. Por otro lado, están los “tránsitos directos”, encontrándose principalmente el limón proveniente de Bolivia con destino europeo, saliendo por el puerto de Buenos Aires o “tránsitos interiores” como el caso del alcohol transportado hasta Tucumán donde allí se nacionaliza la carga. En estas operaciones, el control documental es lo que se realiza primero, luego los camiones son escaneados para posteriormente realizar un control físico (según el canal de selectividad) con ayuda de verificadores y personal aduanero que realice fondeos. Operativamente hablando, la aduana de Pocitos cuenta con una variedad sin fin de actividades que obligan al personal a conocer todas las normas y actualizarse constantemente. Los ámbitos en donde realizamos los controles son variados, teniendo en primer lugar la Zona Primaria Aduanera que incluye: el Puente internacional (límite con Bolivia), el ferrocarril y Misión La paz (límite con Paraguay). Adicionalmente, contamos con un “resguardo”, el cual también funciona como zona primaria aduanera en el que se realizan los controles de camiones con mercadería de tipo fruta. En cuanto a Zona Secundaria Aduanera, tenemos el control “Aguaray”. El límite fronterizo terrestre del lugar es muy extenso lo que conlleva a la existencia de pasos no habilitados que facilitan el contrabando de mercadería y estupefacientes. En consecuencia, la Zona de Vigilancia Especial es un lugar operativo ubicado a 20 km de la Zona Primaria Aduanera, donde realizamos controles manuales exhaustivos del equipaje de turistas o gente local y, por otro lado, el control de documentación y precintos de camiones destinados a la exportación. En este lugar, se detectan mercaderías que han sido ingresadas al país de forma ilegal (por los pasos no habilitados), con falta de documentación que las respalde, quedando secuestradas por ser mercaderías con fines comerciales. También, se

realizan operaciones de exportación en plantas en el marco de la Resolución General 2.977, como la empresa “Refinor”, donde el personal aduanero asiste al lugar para realizar la operación desde allí debido el tipo de mercadería. Por último, respecto a mi crecimiento personal, recuerdo que cuando cursaba en la universidad era una estudiante sumamente estructurada y organizada, pero con la dinámica que implica ser aduanera me convertí en una persona flexible y aprendí a aceptar rápido los cambios. Estos atributos son primordiales para un futuro profesional en Comercio Internacional. Trabajar como Guarda Aduanero implica trabajar en equipo y ver a los compañeros como la propia familia, porque en la aduana no hay feriados, ni fin de semana y la mayor parte de las tareas se hacen de a dos o más compañeros, un aduanero nunca trabaja solo. En este sentido, el trabajo contribuye porque es atrapante, lleno de sorpresas y sin tiempo para el aburrimiento. Un profesional de esta carrera tiene que ser consciente de las exigencias que se necesitan para desenvolverse frente al usuario, y en mi caso particular, es imprescindible conocer todas las normativas y actualizarse constantemente en temáticas aduaneras. Para concluir, en relación a mis metas personales, obtuve la función de operadora de escáner a un año de haber ingresado a la institución y aspiro a convertirme en verificadora una vez que obtenga la licenciatura y, a largo plazo, sueño con ser Administradora.

ÍNDICE

4	-----	Anabel Villarreal	- <i>Modernización de la estructura nacional de defensa brasilera</i>
14	-----	Julieta Buchini	- <i>Estados del Triángulo Norte de Centroamérica</i>
23	-----	Yanina Galeazzi	- <i>Política Exterior rusa en el conflicto en Georgia 2008</i>
31	-----	Darío Luis Candellero	- <i>Ventajas Comparativas Reveladas de Argentina</i>
40	-----	Francisco Miranda	- <i>El sistema aduanero de operadores confiables</i>
48	-----	Agustina Parra	- <i>Una mirada hacia el Sudeste Asiático</i>
57	-----	Sofía Belén Casini	- <i>Argentina/Vietnam: Un Producto Internacionalmente Potencial</i>
68	-----	Emilio Filipuzzi	- <i>¿Cómo comenzó 3CONSTRUCCIONES?</i>
79	-----	Nuria Giulioni	- <i>Sistema de Pagos en Moneda Local (SML) entre Argentina y Brasil</i>
86	-----	Ricardo Milo Claire Ivanovic	- <i>MOED “Music Online for Education”</i>
96	-----	Eric Nieves	- <i>Exportación de Servicios Turísticos en Argentina con...</i>
100	-----	Melina Valles	- <i>La Aduana de Pocitos. Una mirada personal</i>



