

LA POLITICA COMERCIAL
ARGENTINA DURANTE
LA CRISIS ECONOMICA INTERNACIONAL

AUTORES:

MARTIN BURGOS Y ANDREA URTURI

Documento de Trabajo N° 75 – Octubre de 2015





DIRECTOR

GUILLERMO WIERZBA

INVESTIGADORES

MARTÍN BURGOS ZEBALLOS

JORGE GAGGERO

VERÓNICA GRONDONA

RODRIGO LÓPEZ

PABLO MARESO

ESTANISLAO MALIC

ANDREA MEDINA

MARÍA SOL RIVAS

MAGDALENA RUA

MARÍA ANDREA URTURI

INVESTIGADORES INVITADOS

MARIANO A. BARRERA

EDUARDO BASUALDO

LEANDRO BONA.

ALEJANDRO FIORITO

ALEJANDRO GAGGERO

PABLO MANZANELLI

JORGE MARCHINI

ANDRÉS WAINER

CONSEJO ACADÉMICO

CECILIA CARMEN FERNÁNDEZ BUGNA

ROBERTO FRENKEL

ALFREDO T. GARCÍA

FEDERICO PASTRANA

Las opiniones vertidas en el trabajo no necesariamente coinciden con las de las entidades patrocinantes del Centro.

Para comentarios, favor dirigirse a: informacion@cefid-ar.org.ar

Índice

I-	Introducción	4
II-	Antecedentes de la política comercial argentina	8
II.1-	Reducir el arancel es agrandar la Nación	8
II.2-	El ocaso de la herramienta arancelaria	12
II.3-	La institucionalización del liberalismo comercial	14
II.4-	El auge de las herramientas selectivas	21
III-	La política comercial del kirchnerismo	26
III.1-	Los límites del tipo de cambio como herramienta de defensa comercial	26
III.2-	Efecto de las restricciones generalizadas sobre las ramas industriales	31
IV-	Reflexiones finales	51
	Bibliografía	55
	ANEXO I.....	58
	ANEXO 2	62

“La preocupación real no es como mantener el principio de las ventajas comparativas, asegurándose de que no surjan actividades relativamente menos productivas, sino como violarlo sin que los demás protesten”

(Diamand, 1973, pág. 360)

I- Introducción

El debate entre libre comercio y proteccionismo es, sin lugar a duda, uno de los más antiguos de la ciencia económica. La acumulación originaria que dio lugar a la génesis del capital comercial durante el Medioevo resulta sin dudas la razón que explica el temprano interés de las ciencias sociales por la balanza comercial: las disputas entre las naciones por los caminos, las mercancías y las estratégicas factorías dieron nacimiento a las colonias, los monopolios de comercio y sus compañías, elementos claves del dominio comercial.

El pensamiento económico de aquellos tiempos no puede escindirse del contexto histórico que lo ve nacer: así no puede entenderse los argumentos de Tomás Mun y los mercantilistas sin comprender la disputa entre Inglaterra y Holanda por el control del comercio naviero –control que Gran Bretaña logrará en tiempos de Cromwell con el “Acta de Navegación”, medida proteccionista clave que el imperio naciente ratificará con las armas. Del mismo modo, no puede entenderse el liberalismo de Adam Smith “deshistorizado”, desligado del predominio económico que ya habían logrado las islas de Albión.

Desde entonces, el debate se desplazó hacia los países donde el liberalismo de Smith y sus discípulos serán objeto de las duras críticas de los economistas jacobinos en Francia, de Hamilton en Estados Unidos, de Belgrano en América del Sur o de Fredrich List en Prusia que, a su turno, volverán a plantear la necesidad de proteger su industria nacional en momento en que sus países sufrían la competencia de la industria inglesa más desarrollada.

La historia económica del siglo XIX es la historia de la revolución industrial que vivía Gran Bretaña, pero es también la historia de los modos en que los demás países europeos trataron de alcanzarla. Lo mismo puede decirse respecto de los países del tercer mundo en el siglo XX. El pensamiento económico estructuralista se encuentra

en la misma problemática abordada por List en el siglo XIX, en un contexto y en formaciones socio-económicas distintas: resolver las cuestiones del desarrollo y la industrialización desde el pensamiento económico hegemónico –ayer el clásico, hoy el neoclásico- resulta imposible.

En el siglo XXI, la misma problemática parece volver a instalarse, con denominaciones distintas, con herramientas de política comercial distintas y una etapa del desenvolvimiento capitalista distinta.

La primera dificultad que un economista se encuentra al abordar la cuestión es el fuerte consenso acerca del liberalismo vigente. Pero el problema no radica solo en un consenso a nivel de las estructuras de poder académico –como señalaban en su momento Raúl Prebisch¹ o Arghiri Emmanuel²- sino que ese consenso se cristalizó en instituciones multilaterales de comercio en la cual, ante la eventualidad de un conflicto comercial, hay que demostrar que el país no utilizó las herramientas disponibles para lograr el desarrollo.

En efecto, la Organización Mundial del Comercio (OMC) es un organismo multilateral poco conocido pero muy influyente en el orden comercial internacional, que tiene la posibilidad de erigirse en una suerte de tribunal para frenar todo intento de proteccionismo. Uno de los países que conocieron hace poco una resolución desfavorable fue Argentina, que enfrentó la demanda de la Unión Europea (principal impulsor junto a otros países) en la cual se le pedía el desmantelamiento de las medidas de protección a la industria nacional tomadas desde 2008, entre otras las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importaciones (DJAI).

Por lo tanto, la OMC se convirtió en la “última instancia” de la política comercial, resultado de 70 años de “desarme” proteccionista en el cual se restringieron las barreras arancelarias con el GATT, y se restringieron las políticas industriales de subsidio con la OMC. La primera de esas herramientas fue clave para la industrialización de los países europeos y Estados Unidos hasta 1945, mientras que la segunda fue fundamental para el desarrollo de los países asiáticos y latinoamericanos

¹ Prebisch se quejaba de “el número exiguo de economistas con la capacidad de penetrar con criterio original en los fenómenos concretos latinoamericanos” (Prebisch, 1949).

² En este punto, resulta revelador la introducción a su clásico “El intercambio desigual”, donde hace una revisión histórica de las teorías sobre el comercio internacional y el consenso generado por la tesis de las ventajas comparativas (Emmanuel, 1972)

en la posguerra. Asimismo, la OMC restringió fuertemente otras herramientas disponibles como el antidumping o las licencias no automáticas.

La asimetría de la OMC –que permite los subsidios agrícolas de Europa y Estados Unidos y condena el proteccionismo industrial- es un problema mayor que deja como opción casi única la reducción salarial (el “dumping social”) como herramienta “legal” para industrializarse. En suma, detrás del discurso kantiano de paz y comercio, se abre el juego a la peor explotación –lo que explica sin dudas que China pueda surfear con tanta facilidad sobre la ola del discurso neoliberal.

Esto nos lleva a la segunda dificultad que radica en la fragmentación de la industria a nivel mundial, que pone en dudas los paradigmas conocidos según los cuales la industria implica desarrollo económico y social. De nuevo, los ejemplos de los ensambles de productos electrónicos o de automóviles en la maquila mexicana, en China o en Vietnam, que aprovechan de su mano de obra barata para atraer inversiones de las empresas transnacionales, que realizan en esos lugares las partes mano de obra-intensiva del proceso productivo, quedando generalmente las de mano de obra calificada en el primer mundo, vinculadas a la innovación tecnológica. Esto implica un comercio intrafirma cada vez mayor y que, en parte, explica el aumento del comercio mundial. Para la política comercial, las partes y piezas importadas que compiten con los proveedores locales no tienen el carácter de “competidores” ya que muchas veces se trata de las propias filiales de las empresas transnacionales las que proveen el mercado (comercio intra-firma) o proveedores mundiales de estas empresas, lo que representan desafíos de índoles más “institucionales” para torcer decisiones internas de los grupos económicos.

El intento de Argentina de buscar herramientas “ilegales” para su desarrollo chocó este año contra estos límites reales a la autonomía de la política económica. Así y todo, la evolución de la industria argentina post-2001 no resultó en un gran cambio de paradigma, y muchos factores condicionantes de la década de los noventa aún siguen vigentes: a nivel estructural, la concentración y extranjerización de la economía, ya a nivel institucional, la vigencia del liberalismo comercial a nivel mundial.

Este estudio tiene por objetivo evaluar los efectos sobre el coeficiente de importaciones de la política comercial defensiva llevada adelante por el gobierno argentino entre 2008 y 2014, la cual pasó por una etapa de elevado uso de herramientas convencionales de proteccionismo (licencias no automáticas, antidumping, aranceles máximos, valores criterio) entre 2008 y 2013 y una segunda etapa marcada por un proteccionismo “sucio” en el sentido de que se intentó salir de

las prácticas toleradas de la OMC a través de las DJAI, entre otros. Por definición, estas últimas no quedan registradas ni existe manera de contabilizarlas, por lo cual nos centraremos en las medidas registradas como antidumping, licencias no automáticas y aranceles máximos entre 2008 y 2013 para poner a prueba sus efectos sobre la sustitución de importaciones por rama en función de la cantidad de medidas tomadas.

Como ya es habitual en los escritos de este centro de estudios, este trabajo será introducido por una historia de la política comercial argentina desde la dictadura militar hasta nuestros días, a fin de darle una perspectiva histórica al trabajo. Varios autores han puesto de manifiesto la falta de continuidad respecto de la política comercial en Argentina (Kosacoff & Katz, 1989). Sin embargo, en esa sección, trataremos de darle inteligibilidad a la política comercial en función de la relación existente entre esta y el modelo de acumulación en su conjunto.

II- Antecedentes de la política comercial argentina

II.1- Reducir el arancel es agrandar la Nación

La última dictadura militar tuvo como objetivo lograr un cambio social basado en la transformación de la economía, la sociedad y las instituciones, utilizando mecanismos de represión a los sindicatos y los opositores de un grado de violencia inédita en nuestro país (Canitrot, 1981).

La estructura económica, que venía desarrollándose sobre el eje de la industrialización como proyecto modernizador, vivirá a partir de entonces un proceso de desindustrialización de dimensión excepcional en términos internacionales. A partir de la Reforma Financiera de 1977, el sesgo financiero de la acumulación de capitales – que no significa solamente la creciente importancia de los bancos y las entidades financieras, sino la preferencia en las decisiones de inversión de las empresas productoras de bienes y servicios no financieros hacia productos financieros- ha dado lugar a una nueva estructura económica de carácter mucho más regresiva y de baja acumulación de capital físico. A esta etapa se le acuñó el término de “valorización financiera” –en contraposición a la anterior etapa de “valorización productiva” del capital (Basualdo, 2006).

Otro pilar de la política económica de la dictadura militar fue la apertura comercial, llevada adelante con el objetivo de reducir la inflación interna, y que en realidad contribuyó al proceso de desindustrialización junto a otros factores como el bajo crecimiento de la economía o la alta inflación de ese período.

La situación previa era la de un fuerte proteccionismo cuya implementación había sido realizada en el marco de una política de desarrollo industrial sobre la cual existía cierto consenso en el sistema político y los círculos militares, si bien las interpretaciones diferían acerca de los objetivos de la industrialización y los sectores a priorizar (Canitrot, 1981). Desde el desarrollismo -que veía en las inversiones extranjeras directas en la industria pesada el vector del desarrollo- hasta el peronismo -para quien la industria era una herramienta de distribución de la riqueza- la industria se entendía como el sector clave para la modernización. Incluso para muchos militares, las hipótesis de conflicto con los países vecinos y la guerra fría imponían la autonomía en determinados rubros como acero, aluminio, petróleo, etc. y le dieron impulso a las

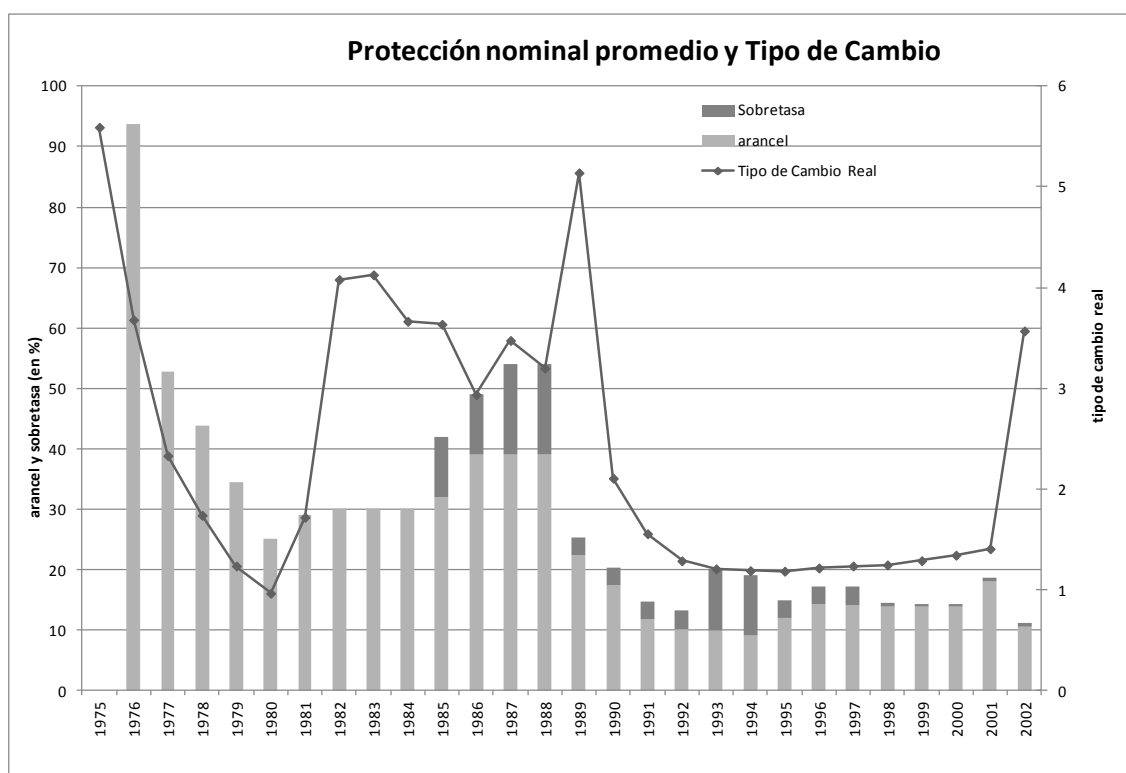
fábricas militares, lo que generará varios debates con los economistas al mando de Martínez de Hoz a partir de 1976 (Schvarzer, 1987; Canelo, 2008; Pucciarelli, 2004).

La principal preocupación de los economistas neoliberales una vez llegado al gobierno fueron la cantidad de herramientas utilizadas y la dispersión arancelaria producto, en su perspectiva, de los distintos lobbys y la permeabilidad de la política comercial al sistema político (Medina, 1980). Es así como en marzo de 1976, la mitad de las importaciones tenían alícuotas de aranceles mayores a 70%, mientras que 734 posiciones arancelarias tenían las importaciones suspendidas. Numerosos productos estaban sujetos a permisos previos de importaciones (productos como acero, aluminio, aviones y barcos, dependiendo de autorizaciones de las autoridades públicas competentes) o licencias arancelarias, mientras que los depósitos previos constituían un costo financiero importante para el importador (Manuelli, Nielsen, & Sturzenegger, 1984).

La apertura comercial se realizará en dos tiempos muy definidos (Canitrot, 1981; Basualdo, 2006). En un primer momento, el gobierno militar empezó eliminando las retenciones a las exportaciones y produciendo una fuerte devaluación con la perspectiva de unificar el tipo de cambio, unificación que tuvo lugar en noviembre 1976. Asimismo, mediante el decreto 3008 de noviembre 1976 se realizó una importante reforma arancelaria con el objetivo aducido de reducir la inflación. El arancel máximo se fijó en 100% y se impusieron aranceles inferiores a 20% para la mitad de las posiciones arancelarias (Manuelli, Nielsen, & Sturzenegger, 1984). Suele mencionarse que la reducción arancelaria no tuvo por efectos la esperada reducción de precios internos dada la redundancia existente en la alícuota ("agua en la tarifa"). Pero explicaciones alternativas como el tipo de cambio alto y la inflexibilidad de los precios a la baja también habrán tenido un papel relevante a la hora de explicar los pobres resultados del plan en términos de inflación. Más allá de estos debates, el conjunto de esas políticas llevaron a una caída del salario real de 30% en un contexto de suspensión de la actividad gremial y de agudo disciplinamiento social.

El segundo momento de la apertura tuvo mayor impacto y se dio junto a una reducción del tipo de cambio mediante la tablita de Martínez de Hoz. La resolución 1634 de diciembre 1978 implicaba profundizar la reducción arancelaria dando pautas progresivas hasta 1984, además de simplificar la política arancelaria. La reducción era de 30 por ciento según una tabla de niveles arancelarios trimestralmente programados en forma decreciente, del estilo de la tabla empleada para el ajuste del tipo de cambio (Manuelli, Nielsen, & Sturzenegger, 1984). Al año siguiente las resoluciones 6/79 y

493/79 aceleraron la apertura para determinados sectores de actividad, entre otros la de bienes de capital, mientras se permitía la importación de automóviles y de autopartes, modificando el mercado de la industria automotriz. Esta apertura resultó desigual entre los sectores y contribuyó a la reestructuración productiva que entonces se estaba dando en el país (Basualdo, 2006).

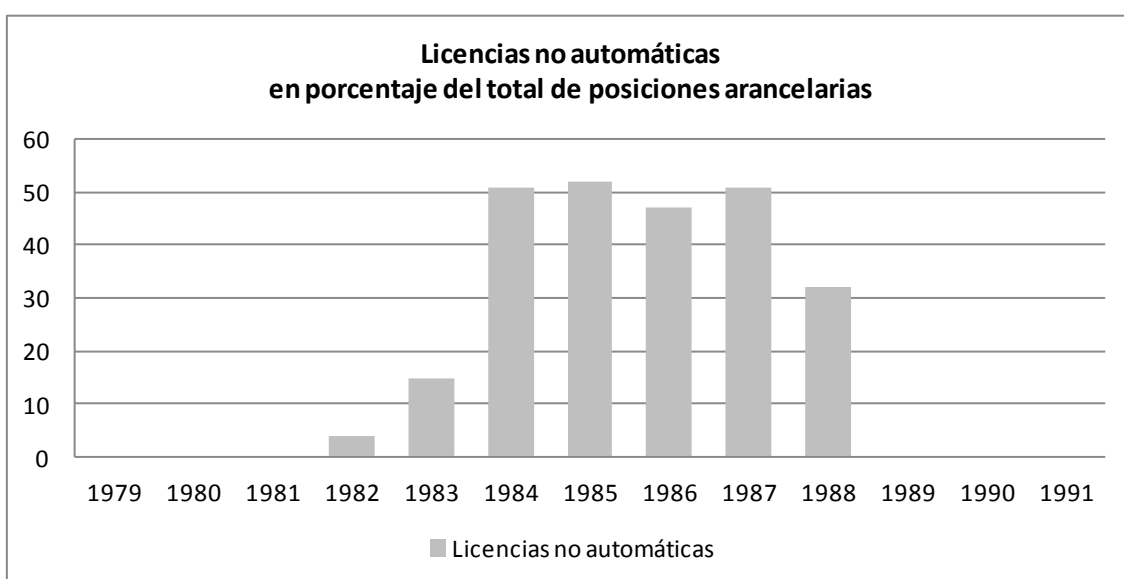


Fuente: Elaboración propia en base a (Ferrerres, 2010) para el tipo de cambio real. Para los aranceles y la tasa de estadística se usaron del período 1975-1979 (Canitrot, 1981), para 1980-1988 (Nogués & Baracat, 2005) y para 1989-2002 (Berlinski & Romero, 2006). El dato de los años 1989, 1990 y 1991 corresponden al mes de octubre de cada año. El dato de 2001 corresponde al mes de diciembre y es de fuente (Crespo Armengol, 2002).

Contrariamente a lo que preveían algunos especialistas, la reducción de los aranceles no provocó un aumento del tipo de cambio sino que, al contrario, este se fue atrasando generando fuertes presiones sobre el sector industrial –además del descontento de sectores agropecuarios (Medina, 1980). Este atraso cambiario solo podía sostenerse con una entrada de capitales cada vez mayor posibilitado por la reforma financiera y un contexto internacional propicio. Sin embargo, la espiral de endeudamiento y especulación a la que llevó el modelo de valorización financiero terminó en el descalabro de 1982. Paradójicamente, la crisis de la deuda que azotó a América Latina obligó a los gobiernos militares de la región a implementar medidas

proteccionistas para que el peso de las importaciones sobre la balanza de pagos no sea tan abultado.

Argentina no fue la excepción, y a partir de julio 1982 se decide el cierre de las importaciones invocando la escasez de divisas. De esa manera, el desastre económico y social producto de las políticas llevadas a cabo por el experimento neoliberal llevaron a la implementación de políticas proteccionistas defensivas, con el mero objetivo de controlar el malestar social. Cuando explota la crisis de la deuda, el gobierno militar en retirada implementa un nuevo régimen de importaciones, al volver a utilizar el mecanismo de Declaración Jurada de Necesidad de Importaciones (utilizadas como licencias no automáticas), a la vez que las abruptas devaluaciones en un contexto de ajuste caótico (Frenkel, 1982) y la caída del mercado interno redujo el nivel de importaciones. La llamada “década perdida” de los 80 empieza durante el gobierno militar, y fue signada por una continua recesión económica debido principalmente al pago de la deuda externa pública contraída y deuda privada estatizada por el Banco Central (Basualdo, 2006).



Fuente: Elaboración propia en base a (Nogués & Baracat, 2005)

La política proteccionista fue continuada durante el primer período del gobierno de Alfonsín, y extendida mediante el decreto 4070 del año 1984, que establecía autorización previa para la importación de determinados productos. Estas llegaron a afectar 2600 posiciones arancelarias, más de 50 por ciento del total de las posiciones arancelarias entonces existentes (Viguera, 2000). En 1985, por motivos fiscales, se agregó una sobretasa arancelaria de 10 por ciento y en octubre 1987 otro 5 por ciento. El proteccionismo llevado adelante por la gestión del Ministro de Economía de entonces, Bernardo Grinspun, fue intenso y sin dudas se trató de escapar del mero

“proteccionismo defensivo” acorralado por la escasez de divisas y las necesidades fiscales heredado del final de la dictadura y pasar a un “proteccionismo desarrollista”, con clara voluntad de volver al modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, los límites de la política económica de Grinspun se encontraban en la imposibilidad de poder negociar una importante quita de la deuda externa y en los cambios en las relaciones sociales e institucionales ocurridas en la sociedad argentina, que impedía toda vuelta al modelo pre-dictatorial (Restivo & Rovelli, 2011; Basualdo, 2006).

II.2- El ocaso de la herramienta arancelaria

El impulso proteccionista de principio de los años ochenta se frena en el año 1986, cuando Juan Sourrouille, el nuevo ministro de economía, lanza un plan para reducir la protección nominal arancelaria con el fin de lograr una inflación menor. En 1988, en acuerdo con el Banco Mundial, se da un paso más contundente hacia la liberalización comercial con la progresiva eliminación de las restricciones del decreto 4070 y un nuevo esquema arancelario global que incluía la reducción del nivel y de la dispersión arancelaria con tipo de cambio alto en un contexto macroeconómico inestable. Con el cambio de gobierno, se continuarán con las reducciones arancelarias hasta la implementación de la Convertibilidad en 1991. En ese período que abarca de 1988 a 1991, se logrará una reducción de aranceles importante, poniendo a los industriales en la posición de negociar con las reducciones ya realizadas. Por consiguiente, el poder de presión de cada sector estuvo vinculado con su poder económico, logrando diferenciarse del resto de la industria los sectores automotriz, papelerero, acero, aluminio, farmacéutico, a través de una mejora arancelaria o derechos específicos (Viguera, 2000). Con la convertibilidad se consolidará la apertura comercial en un contexto de tipo de cambio bajo, con una política económica que seguía en muchos aspectos los lineamientos del período de Martínez de Hoz.

Es notable como se reproduce el esquema de liberalización comercial en dos tiempos, tal como fue implementado en la primera ola de liberalización comercial: en un primer momento, se realiza una reducción arancelaria con tipo de cambio alto (1988-91), y luego se implementa un tipo de cambio bajo (a partir de 1991), lo que generó graves problemas de competitividad para gran parte de la industria local. Si bien las interpretaciones suelen diferenciar entre la velocidad, magnitud y el carácter de la política comercial adoptada por los gobiernos de Alfonsín y de Menem (Damill &

Keifman, 1991), estos aspectos de la nueva reducción arancelaria no dejan de articularse en tanto objetivo común a ambos gobiernos³.

Por otra parte, las difíciles condiciones de ambos períodos hacen pensar que los dos tiempos surgieron más de la oportunidad que de la planificación, en un contexto donde la inestabilidad macroeconómica permitió realizar la reducción arancelaria del período 1988-1991 con menor resistencia empresaria (Azpiazu, 1994).

En el plano teórico, se reprodujeron los debates sobre shock y gradualismo en los dos períodos históricos⁴. El “gradualismo” respondió en general a dos políticas de reforma arancelarias preconcebidas aunque con diferencias notables (los llamados “Informe Berlinski” y “Reforma Canitrot”), pero mientras la primera dejó rápidamente paso a un “shock” debido al atraso cambiario de la “tablita” de Martínez de Hoz, el segundo se llevó a cabo hasta 1989, cuando el nuevo gobierno aplicó una política de reducción arancelaria mucho más intensa hasta 1991.

Luego de la implementación del plan de Convertibilidad, y con la inflación controlada, la liberalización del comercio fue un objetivo declarado por el gobierno menemista, bajo el argumento que esa política obligaría a una mejora de la competitividad de la industria local. Además de la reducción arancelaria unilateral mencionada, se eliminaron prácticamente todas las restricciones cuantitativas que afectaban las importaciones (incluido los resabios del decreto 4070), a excepción de los vinculados al sector automotriz, productos textiles y calzados consistentes en restricciones cuantitativas, derechos de importaciones específicos mínimos, y requisitos de origen.

El nuevo régimen realizó una profunda transformación de las instituciones en las cuales las privatizaciones y la desregulación de los mercados fueron objetivos prioritarios: a la reducción arancelaria, debe añadirse la suspensión del régimen del comercio nacional mediante la ley de Reforma del Estado, en el preciso momento en que se realiza la ola de privatización de las empresas de servicios públicos. El cierre de instituciones de apoyo a la industrialización en el país también fue un fuerte golpe a

³ Una interpretación similar se puede leer en Viguera respecto de la apertura, cuando dice que los empresarios “no pudieron detener la *decisión global* del Estado de avanzar en esa dirección. Esto será un rasgo que se reproducirá en los años siguientes y será decisivo para explicar el impulso aperturista más extremo que culminará en abril de 1991” (Viguera, 2000, p.90, cursivas del autor).

⁴ Para una crítica del gradualismo del programa de reducción arancelaria del gobierno de Martínez de Hoz –influenciado por el informe de Berlinski, véase (Medina, 1980). Para una crítica de la política de shock del menemismo, véase (Damill & Keifman, 1991).

la industria nacional, siendo el caso del BANADE en 1993 paradigmático en ese sentido.

Además del proceso de reducción aludido, la herramienta arancelaria quedó fuertemente condicionada por los tratados del AEC y la OMC firmados por Argentina y entrarán en vigencia en los años 1994 y 1995, como se mencionara anteriormente. El AEC, sin embargo, conoció numerosas excepciones y tardó en implementarse, por lo que no resultó ser el mayor de los inconvenientes. Lo que sí representó un cambio institucional de primer importancia, y muchas veces soslayado por la literatura dedicada a la política industrial, es la entrada en vigencia del Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que además de consolidar un techo arancelario de 35%, le puso límites a las herramientas que se estaban usando hasta entonces para la defensa comercial. Para lograr una correcta caracterización de ese organismo multilateral, conviene volver sobre algunos conceptos de relaciones internacionales y de historia de esa institución.

II.3- La institucionalización del liberalismo comercial

En un sistema mundial donde la interacción entre Estados no está regulada más que por principios y acuerdos, las instituciones internacionales vienen a representar un espacio donde las reglas se plasman para una convivencia. Los Estados, como agentes centrales de las relaciones internacionales, calculan sus intereses en términos de poder, y buscan reglas e instituciones que sean coherentes con estos intereses (Keohane, 1989). En consecuencia, cuando asumen compromisos, incorporan una serie de reglas (generalmente impartidas desde los países centrales) que terminan siendo co-constitutivas de su comportamiento.

Una vez inmerso en este sistema, los Estados erigen sus políticas en “concordancia” con estas normas dado que son las reglas de juego a las que se atuvieron. En el caso de la OMC, el margen de maniobra⁵ de los gobiernos para aplicar o no una política o medida se dirime en los enfoques y las interpretaciones que se hacen de las mismas. Las políticas comerciales aplicadas por los Estados corren con diversos estándares que pueden afectar la continuidad de las mismas. Es decir, la utilización de políticas

⁵ O como lo define Bosch, “espacio de política” es entendido como el universo de opciones de acción gubernamental para lograr un determinado objetivo de política pública (Bosch, 2009).

comerciales “defensivas”, aquellas que se aplican a las importaciones, u “ofensivas”, aquellas que se orientan a promocionar las exportaciones, afectando la balanza comercial desde distintos sectores están permitidas aunque las mismas deben ser sometidas a revisión en los Exámenes de Políticas Comerciales en función de su participación en el comercio internacional.

En materia de comercio internacional, los Estados acordaron en la Ronda Uruguay regularse a través de la OMC, y que en ella se diriman los conflictos que puedan surgir de las acciones de cada Estado. Las reglas principales emanadas de esta organización responden fundamentalmente a dos principios: Reciprocidad (Trato Nacional, con el cual se debe otorgar a los demás países los mismos beneficios que a los nacionales) y No discriminación (Cláusula de Nación Más Favorecida –NMF-, se hará extensible a todos los países cualquier beneficio otorgado a uno).

El sistema de la OMC deriva del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) que surge en 1948 y al cual se fueron adhiriendo los Estados con el fin de regular el comercio mundial de manera multilateral. Esta organización, a través de las distintas Rondas que se desarrollaron, funcionó en un principio como un foro de países industrializados para negociar concesiones arancelarias producto por producto. “Significa esto que no sólo el GATT generalmente no incluyó las preocupaciones de los países en desarrollo en las negociaciones arancelarias, sino también que fue relativamente desinteresado en cuanto a que las políticas internas de los países en desarrollo se ajustaban a las normas del GATT” (Di Caprio & Gallagher, 2006).

Las funciones principales de este régimen que surge a partir de este acuerdo y de las subsecuentes Rondas (Ver cuadro) fueron las de buscar la liberalización del comercio a través del otorgamiento de preferencias arancelarias y de la regulación de las políticas que derivaban del proteccionismo de los mercados internos.

Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/nombre	Temas abarcadas	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-61	Ronda Dillon	Aranceles	26
1964-67	Ronda Kennedy	Aranceles y medidas anti-dumping	62
1973-79	Ronda Tokio	Aranceles, medidas no arancelarias, acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-94	Ronda Uruguay	Creación OMC	123

Hacia mediados de los años 70, los países menos desarrollados reclamaron esta metodología de rebajas arancelarias mutuas, lo que llevó a un reconocimiento de las diferencias entre países desarrollados y en desarrollo que permitieron como medida alternativa al principio de reciprocidad, la introducción del reconocimiento de cláusula de habilitación (que otorgaba la posibilidad de otorgar un beneficio a un país en desarrollo y que este no se hiciera recíproco hacia quien lo otorgaba).

En América Latina, se utilizaron medidas de obstaculización a las importaciones con el fin de llevar adelante la industrialización por sustitución de importaciones. Amparándose en ésta cláusula de habilitación y bajo el paraguas logrado por los procesos de integración regional como fueron el ALALC y el ALADI, los programas de apertura implicaban una mayor gradualidad. No obstante ello, con la caída del régimen soviético y el advenimiento del neoliberalismo a nivel global, se inició la remoción de las barreras comerciales y la baja de los aranceles, así como la mayor apertura comercial y se da lugar al periodo OMC.

Es común la referencia a los modelos de los países asiáticos (NICS, New Industrialized Countries, nuevos países industrializados), en cuanto a su capacidad de desarrollo en este contexto mundial de pos guerra mundial y en el marco de las regulaciones que empezaban a emanar del GATT (Gibbs, 2007; Amsden, 1999). Analizando estas experiencias, podemos ver cuáles son las herramientas más utilizadas, cuales los casos exitosos y su posibilidad de imitación.

Como lo menciona (Bosch, 2009), la “dimensión temporal” en este análisis, agrega un elemento adicional a la consideración de los espacio de política para el desarrollo. Parte de la crítica a las actuales reglas del sistema multilateral de comercio nacen de la comprobación de que muchas opciones de política que actualmente están limitadas

por los acuerdos de la OMC fueron utilizadas con éxito por parte de los actuales países desarrollados o aquellos emergentes, en sus etapas de “catch up” industrial (Chang, 2003).

La limitación de las importaciones como medida de proteccionismo, tanto de la industria local como por la restricción externa que se genera por balanzas comerciales deficitarias, es un factor recurrente en el circuito comercial entre los Estados, no obstante ello, las controversias que generan son las que traen inconvenientes para sostener dichas medidas. De esa manera, la disponibilidad de medidas se ve restringida en su amplitud y alcance.

Resumen de las herramientas de protección:

ALCANCE	ORIGEN AFECTADO						
	ZONA FRANCA MANAUS	1 ORIGEN	CHINA	BRASIL	TODOS SALVO MERCOSUR	TODOS SALVO PAÍS-DIVISA	TODOS
RESTRINDE EL INGRESO DE 1 PRODUCTO							LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS
RESTRINDE 1 PRODUCTO	SALVAGUARDIAS ESPECIALES	ANTIDUMPING, COMPENSATORIOS, VALORES CRITERIOS, DIEM	SALVAGUARDIAS ESPECIALES	MECANISMO DE ADAPTACIÓN COMPETITIVA	SALVAGUARDIAS		
RESTRINDE EL INGRESO DE PRODUCTO		CUOTAS DE IMPORTACIONES - RESTRICCIONES DE EXPORTACIONES					
RESTRINDE EL INGRESO DE 1 PRODUCTO							REGULACIONES Y NORMAS
TASAS VARIAS DE PRODUCTOS NACIONALES							SUBSIDIO – PROMOCION FISCAL - COMPRE NACIONAL
RESTRINDE TODOS PRODUCTOS					ARANCELES, TASA DE ESTADÍSTICA	DIVISA	TIPO DE CAMBIO

Las excepciones permitidas a las normas OMC se dan en función de contextos de fuertes desequilibrios en las balanzas de pago de los Estados parte o en la competencia que afecta a sus industrias. Otra excepción a la Cláusula de Nación Más Favorecida se encuentra contemplada en el artículo XXIV, que establece que las preferencias arancelarias y/o de otro tipo negociadas en el marco de un acuerdo comercial, no se harán extensivas, siempre y cuando las mismas sean negociadas bajo el formato de una Zona de libre Comercio o de una Unión Aduanera.

Esta excepción se vio luego ampliada por la ya mencionada Cláusula de Habilitación (aprobada finalmente en la Ronda de Tokio 1979), la cual permite no hacer extensivas las preferencias unilaterales que los países desarrollados conceden a los países en vías de desarrollo. Este es el paraguas bajo el cual se permite el Sistema General de Preferencias (SGP).

En el marco de las acciones que pueden realizar los Estados, (Amsden, 1999), tanto la OMC, como el GATT, permiten a los miembros protegerse de importaciones que afectan dos tipos de competencia: aquellas importaciones agregadas, que desestabilizan la balanza de pagos (artículo XVIII⁶); y la competencia que amenaza sus industrias individuales, ya sea debido a un aumento de las importaciones (artículo XIX⁷ sobre las salvaguardias temporales) o de una práctica comercial desleal (artículo VI⁸ sobre derechos antidumping y compensatorios). Otra medida altamente utilizada durante la época del GATT fueron las restricciones voluntarias de las exportaciones⁹, las mismas podían prohibir el ingreso de mercancías con el fin de proteger una industria o sector, aunque es de considerar que luego de la Ronda Uruguay, la OMC, desestimó esta medida por discriminatoria y sólo aquellos que las tenían en vigencia las mantuvieron hasta algunos años después.

Como señalan (Di Caprio & Gallagher, 2006), el paso del GATT a la OMC alteró sustancialmente la disponibilidad de muchas políticas de industrialización utilizadas por los NICs, además de que incluyó una mayor cantidad de disciplinas y de capacidad de ejecución.

En una revisión de las políticas generalmente utilizadas, estos autores dejan en evidencia que su uso se vio en su gran mayoría imposibilitadas con el nuevo acuerdo.

⁶ Artículo XVIII sección B. Las partes contratantes reconocen que las partes contratantes comprendidas en el apartado *a*) del párrafo 4 de este artículo pueden, cuando estén en vías de desarrollo rápido, experimentar dificultades para equilibrar su balanza de pagos, provenientes principalmente de sus esfuerzos por ampliar sus mercados interiores, así como de la inestabilidad de su relación de intercambio.

⁷ Artículo XIX: Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados. Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, las importaciones de un producto en el territorio de esta parte contratante han aumentado en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores en ese territorio, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese daño, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión.

⁸ Artículo VI: Derechos antidumping y derechos compensatorios. 2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1.*

⁹ Corea utilizó este mecanismo aun sin consentimiento de Japón y funcionó desde 1988 a 1999, permitiendo a su industria automotriz y de la electrónica acceder al conocimiento necesario para la elaboración sus productos.

Así comparándolas podremos ver que tanto las políticas horizontales como las verticales tienen diferencias, como se pueden resumir en el siguiente cuadro:

	GATT	OMC
1º Políticas Horizontales		
Investigación y Desarrollo	Si	Medida accionable aunque no explícitamente prohibida ¹⁰
Actualización de Conocimientos (skill upgrading)	Si	Si
Requisitos de desempeño	Desde 1984 se determinó que el contenido local va en contra del artículo 3 del GATT (TN), y tras la Ronda Uruguay se consideró que los requisitos de desempeño de exportaciones solo eran accionables si no discriminaban productos locales de extranjeros.	
2º Políticas Industriales Selectivas		
Manipulación impositiva	Aunque no permitida si utilizada ¹¹	Prohibida por art 3 párrafo 2
Controles de Importaciones	Regulado por el acuerdo sobre procedimientos de las licencias de importación. Art. 3 párraf. 2	
Subsidios a las exportaciones	Regulado en la Ronda de Tokio (1973) ¹²	Regulado en la parte 2 del art. 3 de Acuerdo de Subsidios y medidas compensatorias ¹³ .
Débil protección a la propiedad intelectual	No se preocupó por el cumplimiento de los Derechos de Propiedad Intelectual ¹⁴ .	Parte III Sección 1 (Obligaciones Generales) Artículo 14 TRIPS ¹⁵

¹⁰ Hasta 1999, tanto para el GATT como para la OMC, no estaban prohibidas ni eran medidas accionables. El artículo 8 del Tratado sobre Subsidios y medidas Compensatorias que especificaba las medidas de subsidios no accionables expiró, y los subsidios a la investigación son ahora accionables, aunque no están específicamente prohibidas.

¹¹ Tanto la manipulación impositiva como la manipulación de los requerimientos de la OMC en tanto productos similares o parecidos se les adjudicaba impuestos como herramienta no sólo para promoción de exportaciones sino para promover productos domésticos.

¹² Prohibidos aquellos que figuraban en el código de subsidios, los subsidios no pueden ser otorgados en otros productos que no sean del sector primario.

¹³ pero permitidos aquellos que se utilizaban como elementos de política social y económica. Artículo 11. Hay subsidios a las exportaciones que se utilizan para promocionar políticas sociales y económicas, y el acuerdo no intenta quitarles ese derecho a los signatarios.

¹⁴ Los países NICS crecieron a partir de la imitación y otros han utilizado y continúan utilizando sistemas laxos, sobretodo en la industria farmacéutica, para producir drogas genéricas.

¹⁵ Los miembros deberán asegurar que la aplicación de procedimientos como los especificados en la parte I estén disponibles bajo sus leyes para permitir la acción efectiva contra cualquier infracción de los

Requerimiento de contenido local		Regulado por el art. 2 ¹⁶ del acuerdo TRIMS
Subsidios a la producción	Los NICs aplicaron de varias formas esta medida, similares a los requisitos de desempeño.	Prohibidas en los acuerdos OMC

Como señala (Bosch, 2009), antes de la Ronda de Uruguay, el sistema multilateral de comercio reducía los espacios de política de manera limitada, dado que su aplicación se circunscribía fundamentalmente a aranceles de productos industriales y de manera más difusa a algunas otras medidas en frontera.

El factor determinante en la modificación de la actuación de esta institución es el órgano de solución de controversias dado que tanto a partir de los exámenes de política comercial que estudia el accionar de los países, como de la posibilidad de denunciar medidas que se consideren van contra los intereses de las empresas, la capacidad de los Estados de realizar políticas comerciales defensivas reciben fuertes reclamos y en algunos casos pueden hasta sufrir medidas de retaliación.

Siguiendo esta lectura, es de considerar que las exigencias de la OMC reducen el margen de autonomía nacional en el manejo de la política de importación como instrumento de la política industrial. Con la firma del Acuerdo de Marrakech en 1994, se empezaron a limitar las herramientas de protección a la industria nacional disponibles: además de los “techos” a los niveles arancelarios, se establecieron Acuerdos para la herramienta antidumping, para los subsidios, las salvaguardas y las licencias automáticas, entre otros.

No obstante ello, por un lado se sostiene que esta estrategia de regulación mira más hacia el pasado que hacia el futuro pues considera que la OMC marca el rumbo de la

derechos de propiedad intelectual cubiertos por el acuerdo TRIPS, incluyendo remedios expeditivos para posibles futuras infracciones.

¹⁶ medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías (denominadas en el presente Acuerdo "MIC"). Artículo 2: Trato nacional y restricciones cuantitativas 1.Sin perjuicio de los demás derechos y obligaciones dimanantes del GATT de 1994, ningún Miembro aplicará ninguna MIC que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III u XI del GATT de 1994. 2.En el Anexo del presente Acuerdo figura una lista ilustrativa de las MIC que son incompatibles con la obligación de trato nacional, prevista en el párrafo 4 del artículo III del GATT de 1994, y con la obligación de eliminación general de las restricciones cuantitativas, prevista en el párrafo 1 del artículo XI del mismo GATT de 1994.

apertura comercial, pero no su intensidad ni su ritmo (Tussie, 2006). Pues se considera que significativamente, dentro de los niveles arancelarios consolidados se retiene un margen nada despreciable para la protección efectiva de las actividades de acuerdo a las prioridades o preferencias nacionales. Aunque cabe destacar que para ello se considera necesario descartar el *catch up* tecnológico y concentrarse en sectores aún no desarrollados.

II.4- El auge de las herramientas selectivas

Algunas declaraciones de ese primer período de los años noventa muestran las contradicciones del empresariado industrial entre un plan económico liberal que se correspondía con su ideología pero que entraba en contradicción con sus intereses concretos (Viguera, 2000). Estas contradicciones tenían un fuerte sustento en las transformaciones de la estructura económica, como el proceso de concentración y extranjerización del capital desde los años 70, con obvias repercusiones en sus representaciones gremiales. Sin embargo, en determinadas circunstancias, la política de apertura importadora se frenó frente a los pedidos de los industriales. Por ejemplo, en octubre de 1992 se subió la tasa de estadística de 3 a 10% – tasa que se volvería a reducir en 1995 - mientras que hacia 1993 vuelven a fijarse cupos de importación y derechos específicos sectoriales. Por otro lado, durante la crisis del Tequila, se tomaron medidas aumentando los aranceles e implementando varios regímenes de excepción al AEC.

Con escaso margen de maniobra arancelaria y con tipo de cambio fijo, de a poco se volvieron imprescindibles las demás herramientas de protección sobre las cuales los industriales más poderosos hicieron un importante lobby: el antidumping, los derechos compensatorios y las salvaguardias. El surgimiento de estos instrumentos a partir de los años ochenta estaba hasta ese entonces limitado a los países más desarrollados que utilizaban ese “nuevo proteccionismo” con una regulación flexible en el GATT para frenar los productos de los nuevos países industrializados en un contexto recesivo (Tussie & Casaburi, Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido, 1991; Montuschi, 1992).

Desde entonces, Argentina se volvió uno de los principales usuarios de este tipo de medida, en particular del antidumping, junto a los Estados Unidos y la Unión Europea y numerosos otros países “emergentes” (Nogués & Baracat, 2005; Berlinski, 2010).

La tabla siguiente nos muestra que Estados Unidos y la Unión Europea representaron 23% del total de casos antidumping denunciados entre 1995 y 2010 (856 casos en total), cuando representaban 47% del total de casos entre 1980 y 1991 (728 casos en total)¹⁷ (Montuschi, 1992).

Tabla 1- Principales países denunciadores por Antidumping

País miembro	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Total	157	226	246	266	358	298	371	315	234	220	202	203	165	213	209	69	3752
India	6	21	13	28	64	41	79	81	46	21	28	35	47	55	31	17	613
Estados Unidos	14	22	15	36	47	47	77	35	37	26	12	8	28	16	20	2	442
Unión Europea	33	25	41	22	65	32	28	20	7	30	25	35	9	19	15	8	414
Argentina	27	22	14	8	23	43	28	14	1	12	12	11	8	19	28	7	277
Australia	5	17	44	13	24	15	23	16	8	9	7	10	2	6	9	4	212
Sudáfrica	16	34	23	41	16	21	6	4	8	6	23	3	5	3	3		212
Brasil	5	18	11	18	16	11	17	8	4	8	6	12	13	23	9	5	184
China				3	2	11	14	30	22	27	24	10	4	14	17	4	182
Canadá	11	5	14	8	18	21	25	5	15	11	1	7	1	3	6	1	152

Fuente: elaboración propia en base a OMC.

Podemos apreciar que entre los nuevos usuarios de la herramienta, India, Argentina, Sudáfrica, China o Brasil tienen una presencia preponderante. Esta “democratización” de la herramienta es singular si tenemos en cuenta que varios de estos nuevos usuarios fueron los principales denunciados durante los años ochenta y por lo tanto ese cambio de rol parece responder a un “aprendizaje negativo”¹⁸.

En efecto, visto en sentido contrario, Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón representaban 43% del total de los países exportadores denunciados entre 1980 y 1991, pero las denuncias contra Corea del Sur, China, Taiwán y Brasil representaron casi 20% del total (Montuschi, 1992). Estos países siguen entre los más denunciados entre 1995 y 2010, aunque China aparece ahora como el principal país denunciado con 21% del total.

¹⁷ Los casos europeos hasta 1991 computan la Comunidad Económica Europea, con lo cual el dato de 47% está subestimado dado que habría que sumar los países que se fueron incorporando a la Unión Europea.

¹⁸ Para el caso Argentino, (Nogués & Baracat, 2005) citan el caso de las investigaciones antidumping sufridas por Techint en Estados Unidos para explicar los numerosos casos de productos de acero llevados adelante por Argentina.

Tabla 2- Principales países denunciados por Antidumping

País exportador	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Total	157	226	246	266	358	298	371	315	234	220	202	203	165	213	209	69	3752
China	20	43	33	28	42	44	55	51	53	49	56	72	62	76	77	23	784
Corea del Sur	14	11	15	27	35	23	23	23	17	24	12	11	13	9	7	4	268
Estados Unidos	12	21	15	16	14	13	15	12	21	14	12	11	7	8	14	5	210
Taiwán	4	9	16	11	22	15	19	16	13	21	13	12	6	10	11	3	201
Indonesia	7	7	9	5	20	13	18	12	8	8	14	9	5	11	10	1	157
Japón	5	6	14	14	22	12	14	13	16	9	7	11	4	3	5	2	157
Tailandia	8	9	5	2	19	12	16	12	7	9	13	8	9	13	8	4	154
India	3	11	8	13	13	10	12	16	14	8	14	6	4	6	7	1	146
Rusia	2	7	7	13	18	12	9	20	2	8	4	5	6	2	4		119
Brasil	8	10	5	6	13	9	13	4	3	10	4	7	2	3	11	2	110

Fuente: elaboración propia en base a OMC.

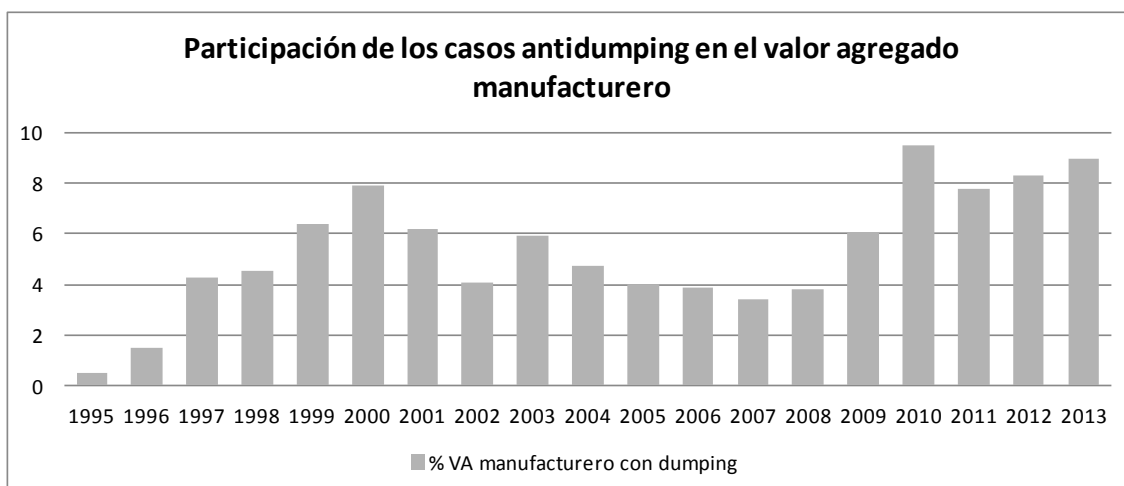
Esta democratización de la herramienta antidumping contiene también dos aspectos singulares: por un lado la generalización del uso del antidumping es un derivado de la aceptación por parte de casi todos los países del mundo de las reglas de comercio internacional bajo las normas de la OMC, lo que implicó en la práctica la eliminación de la herramienta arancelaria a fines proteccionista. Ante esa circunstancia, los países miembros de la OMC tuvieron que adaptar sus instituciones reduciendo su alcance, en particular las de antidumping, ya que las vigentes hasta entonces daban a esa herramienta enormes posibilidades para proteger un sector¹⁹.

Esto nos lleva al segundo aspecto de esta democratización, relacionado con el vaciamiento de la herramienta antidumping, en cuanto perdió la profundidad que tenía hasta entonces en términos de protección a la industria nacional, para convertirse en un paliativo ante la ausencia de herramientas arancelarias. En efecto, el crecimiento exponencial de las investigaciones antidumping en el mundo –que pasaron de 448 entre 1980 y 1991 a 3.752 entre 1995 y 2010- se realiza en uno de los períodos donde el comercio se encuentra más liberalizado. Una respuesta a esta paradoja se encuentra en los propios debates entre economistas liberales, donde los más lúcidos entienden la herramienta antidumping como “fuego para apagar el fuego” del proteccionismo²⁰, bajo el argumento de mantener un orden liberal en el comercio y a la vez rechazando todo proteccionismo.

¹⁹ La legislación argentina, por ejemplo, solo requería de una prueba de margen de dumping superior a 15% para la implementación de un derecho antidumping.

²⁰ Esta expresión, tomada de (Finger & Nogués, 2005), hace referencia al debate entre economistas liberales cuyas expresiones más extremas entiende al dumping como una herramienta de competencia

Por lo tanto, los límites de la herramienta antidumping tal como nació en el marco de la OMC le otorga un carácter de paliativo, temporario, además del carácter selectivo que es propia del dumping. Estos aspectos se pueden apreciar en el caso argentino, donde la cantidad de casos llevados adelante fue muy importante en la comparación internacional, y llegó a representar casi 8 por ciento del valor agregado manufacturero nacional en el año 2000.



Fuente: Elaboración propia en base a Informes Anuales CNCE e INDEC. Se calculó el consumo aparente estimado en las investigaciones antidumping en relación al valor agregado manufacturero.

A pesar de esto, el mercado ciclo que revista la herramienta en función de los desequilibrios macroeconómicos hace que su relación con el tipo de cambio sea muy relevante. En efecto, si el tipo de cambio atrasa y la economía cae en recesión (como en el caso del fin de la convertibilidad), el daño empieza a generalizarse a toda la industria y “quiebra la disciplina” que implicaba la selectividad de la herramienta (Nogués & Baracat, 2005)²¹. La rigidez del esquema de convertibilidad respecto del tipo de cambio es, sin lugar a dudas, una de las causas de la singular cantidad de casos llevados adelante por Argentina²². Esta tensión puede hacer pensar que esta herramienta antidumping terminó siendo un fuego para apagar el fuego de los desarreglos macroeconómicos, en particular del tipo de cambio atrasado, en un

válida, y descartan el antidumping por ser proteccionista, proponiendo en su lugar leyes anti-monopolio. Una argumentación de esa posición puede encontrarse en (Montuschi, 1992).

²¹ Los autores citados indican que la antigua normativa antidumping se aplicó en circunstancias de tipo de cambio bajo, como a fines de los años 70 y principio de los años noventa.

²² Berlinski muestra que la incidencia de la actividad manufacturera y la apreciación del tipo de cambio son dos factores esenciales para explicar las denuncias de antidumping (Berlinski, Instituciones de defensa comercial en el Mercosur: la práctica del antidumping en Argentina 1997-2004., 2010).

modelo de acumulación en el cual el resultado de la balanza comercial era funcional al pago de los intereses de la deuda externa.

En particular, la situación del año 2001 ha sido caracterizado por varios autores como una situación anormal en la cual la pérdida de competitividad-precio en el marco de un tipo de cambio bajo y de restricciones en materia arancelaria llevó a un incremento peculiar de las investigaciones antidumping (Bouzas & Pagnotta, 2003) (Berlinski, 2010).

El atraso del tipo de cambio fue justamente lo que empezó a ocurrir hacia fines de la década, a medida que las devaluaciones de los países vecinos y del sudeste asiático complicaban la competitividad-costo local, empezaron a crecer las críticas al modelo de Convertibilidad. Con la profundización de la recesión iniciada en 1998, se empezaron a implementar varias formas de compensación, empezando por los mecanismos de las llamadas “devaluaciones fiscales”, otorgando varias ventajas de costos a las empresas (muchas veces a costa del salario indirecto de los trabajadores).

En marzo de 2001, en el marco del empeoramiento de la crisis, se produce la vuelta de Cavallo como Ministro de Economía en torno a un discurso productivista que trató de salir del corset de la Convertibilidad revisando varias normas de liberalización llevada a cabo a principio de los años noventa. Se implementan los planes de competitividad (Decreto 730/01) por los cuales se aumentaron los aranceles de manera unilateral a varios bienes de consumo hasta el límite tolerado por la OMC (35%) mientras se reducían a 0% los aranceles a los bienes de capitales, rompiendo de hecho el acuerdo por el AEC. Los productores nacionales de bienes de capitales se verían compensados por el otorgamiento de un bono fiscal mediante decreto 397/01. Se estima que el efecto de esas medidas fue una suba del promedio arancelario de 13,4% en enero 2001 a 18,1% en diciembre 2001 (Crespo Armengol, 2002), que junto con las numerosas investigaciones de antidumping llevadas adelante por Argentina representan las medidas selectivas más importantes utilizadas en ese contexto.

En noviembre 2001, mediante la ley N° 25.551, se vuelve a implementar el “compre nacional”, que favorece a los proveedores nacionales de la administración pública, de las (escasas) empresas públicas, y a los proveedores de las concesionarias de servicios públicos privatizadas.

A esto debe agregársele la implementación del llamado “Factor de Convergencia” mediante decreto N° 803 del 18 de junio de 2001, que en términos económicos

significaba la implementación de un tipo de cambio dual. En efecto, mientras se mantenía la paridad 1U\$S=1\$ para las transacciones financieras, las importaciones y exportaciones se realizaban a un tipo de cambio más elevado (una devaluación de casi 8% en el momento de su implementación). Esta medida era presentada como un régimen *transitorio* para el comercio exterior, y no pretendía cambiar el régimen de acumulación: aseguraba el pago de la deuda y la fuga de capital mediante el resguardo del tipo de cambio financiero.

Como se sabe, este viraje proteccionista no pudo evitar la salida anticipada del presidente De la Rúa. Luego de los sucesos de diciembre de 2001, el 7 de enero de 2002 se adoptó la Ley N° 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario, por la cual se devaluó el peso y se volvieron a los niveles arancelarios anteriores a abril 2001 para el caso de los bienes de consumo.

Con la crisis de los años 2001 y 2002, los gobiernos de turno reactivaron ciertas herramientas de protección a la industria nacional, a pesar de las restricciones existentes. En primer lugar, el aumento de aranceles, que se realizó a pesar del AEC, creando tensiones en el seno del MERCOSUR. En segundo lugar, la devaluación, primero a través del factor de convergencia y luego saliendo de la convertibilidad. La fuerte devaluación protegió la industria nacional pero desplomó el mercado interno, acentuando la crisis económica, social e institucional.

III- La política comercial del kirchnerismo

III.1- Los límites del tipo de cambio como herramienta de defensa comercial

El período que abre la asunción de Néstor Kirchner como presidente en 2003 parece cambiar profundamente los mecanismos rectores de la economía del país. El crecimiento de la industria nacional durante el período 2003-2011 fue destacable en términos históricos por su durabilidad, pero también por su velocidad. El default de diciembre de 2001 permitió reasignar recursos fiscales y aliviar las cuentas externas, y fue sin dudas una de las claves que explicarán el éxito de la sustancial quita de la deuda que se lograra en los canjes de 2005 y 2010. Los iniciales superávits externos y fiscales conseguidos fueron señalados como un factor importante de estabilidad macroeconómica, junto a un modelo que se suele distinguir del modelo de

convertibilidad por el tipo de cambio alto junto a retenciones a las exportaciones a los productos exportados: soja y petróleo, principalmente.

No obstante, en 2003 las condiciones existentes no hacían presumir que las tasas de crecimiento fueran tan elevadas. Desde el punto de vista de la política comercial, se esperaba que el modelo de tipo de cambio alto subsistiera por un largo tiempo dado la imposibilidad de financiarse, pero predominaba el pesimismo respecto de sus potencialidades en un contexto donde prevalecían múltiples restricciones económicas (Bouzas & Pagnotta, 2003). Entre otros, se preveía que el default impediría la entrada de capitales de todo tipo (para inversiones y financieras) y en consecuencia tanto un superávit en la cuenta corriente como una importante quita de capitales sería fundamental para poder darle sustento al nuevo modelo desde la perspectiva de las cuentas externas (Damill, Frenkel, & Rapetti, 2005).

A posteriori, es evidente que los buenos precios internacionales de los commodities facilitaron la recuperación y alejaron la probabilidad de una restricción externa severa. No obstante, es la recuperación de la demanda interna a partir de fin del año 2002 la que posibilita la vuelta al crecimiento económico, en parte originada en un efecto-balance de los agentes que pudieron aprovechar sus stocks de divisas (Damill, Frenkel, & Rapetti, 2005), y luego con la recuperación de los salarios que empezó con mayor fuerza en el año 2003.

También se destacó la importancia de la política fiscal llevada adelante en ese período, en la cual el gasto público tuvo un cambio de composición a favor de la inversión pública y en detrimento de los gastos en intereses de la deuda defaulteada, lo que significó una redistribución hacia los sectores con mayor proporción a consumir (Amico, 2013)

El tipo de cambio alto, entre otras consecuencias, pudo asegurarle a la industria nacional cierto nivel de protección horizontal de la cual supo aprovechar. En ese primer momento se pudieron estimar ciertos niveles de sustitución de importaciones a través de varias metodologías (CEP, 2003; Muller & Lavopa, 2005) y hubo un cambio de estructura de las importaciones relevante, en cuanto el peso de los bienes de consumo sobre el total de bienes importados bajó de un promedio de 18% durante los años noventa a 11% a partir de la devaluación hasta 2010 (Burgos, 2011), año a partir del cual pasará a 13% del total.

Sin embargo, si bien el tipo de cambio alto protege la industria nacional, lo hace de manera horizontal, sin diferenciar entre los sectores que son competitivos y los que no,

ni entre los que tienen ganancias oligopólicas y los que no (Heyn & Moldovan, 2011). No obstante, las discusiones sobre la necesidad de hacer políticas comerciales más selectivas quedaron relegadas por los buenos resultados económicos que se fueron logrando hasta 2007 y también por las restricciones institucionales que se heredaron de los años noventa, principalmente por los acuerdos internacionales firmados y a los cuales ya nos referimos.

Por un lado, la política de integración regional tuvo por consecuencia una menor autonomía en el diseño de una política arancelaria acorde a las necesidades y la estructura económica de Argentina. Como se señaló más arriba, la dificultad para el diseño de un arancel externo común entre países de trayectorias industriales distintas requiere de arduas negociaciones y permanentes tensiones –sobre todo cuando uno de los países devalúa como fue el caso con Brasil en 1998 o de Argentina en 2001 (Bouzas & Pagnotta, 2003).

Por otra parte, la OMC restringió el uso de numerosas herramientas selectivas como los aranceles, las medidas antidumping, las salvaguardias, las subvenciones o las licencias no automáticas, siendo estas las principales herramientas utilizadas en los casos de desarrollo industrial de los países europeos de industrialización tardía (Francia, Alemania) y el propio Estados Unidos en el siglo XIX, y los países asiáticos a partir de los años sesenta (Bosch, 2009). Si bien varios autores señalan que los espacios de política aún subsisten en los campos de la ciencia y la tecnología, y en punto se puede coincidir en que los límites que pone la OMC miran hacia atrás y no hacia el futuro (Tussie, 2006), tampoco debemos olvidar que estos campos requieren cierto nivel de industrialización y que, a su vez, puede ser limitado frente a una crisis externa de amplitud.

Esta problemática es la que enfrenta el gobierno argentino a fines del año 2008, cuando se agudiza la crisis financiera internacional. El freno al ritmo de producción industrial a consecuencia de la reducción de la demanda interna y externa deja una sobreproducción derivada de las importantes inversiones que se realizaron en todas las ramas hasta entonces. Esto también repercutió en las importaciones, que caen 35 por ciento si se compara el primer trimestre de 2009 respecto del mismo período de 2008.

La necesidad de proteger a la industria nacional frente a la crisis abrió un debate sobre las herramientas a utilizar. La más intuitiva es la devaluación del tipo de cambio, que muchos solicitaron en el inicio de la crisis, tanto desde algunos sectores progresistas como desde los grandes grupos económicos. Sin entrar en los debates sobre la

eficacia de la devaluación sobre la sustitución de importaciones, queda claro que se provocan bruscos cambios en la distribución de ingreso de los agentes económicos. En efecto, una devaluación brusca puede generar un encarecimiento de los bienes exportables -tanto primarios como industriales- además de la totalidad de los importados. Ante la imposibilidad política de compensar dicha devaluación con un aumento de las retenciones a las exportaciones, la consecuente inflación significaría una reducción de salarios en términos reales, que podría provocar una mayor caída de la demanda interna y obstaculizar una rápida vuelta al crecimiento. Desde entonces, el Gobierno intentó siempre realizar depreciaciones graduales del tipo de cambio, que inauguró en 2008, aunque las mismas fueron insuficientes ante la devaluación de algunos países vecinos, como las de Brasil de 2008.

La opción que se seguirá desde entonces es la de volver a una utilización de políticas selectivas pero que se utilizarán hasta sus límites, de manera que a partir de 2008 se nota una mayor cobertura de la política comercial: hasta 2007, 18% de las subpartidas arancelarias contaba con una medida, mientras que entre 2008 y 2012, 30% de estas contaban con al menos una medida (Garriz, Paciarotti, & Soltz, 2015).

Asimismo, estas medidas cambian de perfil de manera notoria, dado que 70% de ellas afectan tanto el precio como las cantidades importadas, y la profundidad de las medidas se refuerza ya que crecen las subpartidas arancelarias con dos o más medidas de forma simultánea (Garriz, Paciarotti, & Soltz, 2015).

En parte, el mayor alcance de las políticas comerciales se logró modificando algunas normas en vigencia destinados a acelerar los plazos para investigaciones antidumping y para formalizar el regreso de las licencias no automáticas. Estas medidas –que se sumaron a los valores de referencia para los bienes importados, la imposición de aranceles máximos a 35% para algunos productos, fueron dando paso de a poco a unas restricciones generalizadas a las importaciones, bajo la forma de Declaraciones Juradas de Anticipadas de Importaciones (DJAI) o las más informales “uno a uno”, que habilitaba la posibilidad de importar por el valor que se podía exportar.

Las DJAI entraron en vigencia en febrero de 2012 con respecto a la mayoría de los productos importados, mientras que el “uno a uno” es parte de lo que en la demanda contra Argentina, la OMC llama “prescripciones relacionadas con el comercio” (PRC) y que implementan trabas a las importaciones en tanto piden “como condición para importar en la Argentina u obtener ciertos beneficios: a) compensar el valor de las importaciones con un valor al menos equivalente de exportaciones; b) limitar las importaciones, ya sea en volumen o en valor; c) alcanzar un determinado nivel de

contenido nacional en la producción nacional; d) hacer inversiones en la Argentina; y e) abstenerse de repatriar beneficios.”²³.

Según la demanda de la Unión Europea, “la medida PRC única consiste en una combinación de una o más de las cinco PRC identificadas; b. es una medida no escrita que no figura en ninguna ley, reglamento o acto administrativo que se haya publicado, sino que se refleja en acuerdos firmados entre operadores económicos específicos y el Gobierno argentino o figura en cartas dirigidas por operadores económicos al Gobierno argentino; c. se impone a los operadores económicos en la Argentina como condición para importar o para obtener determinados beneficios; d. su cumplimiento se exige reteniendo el permiso de importación, entre otros medios, mediante el procedimiento DJAI; y e. es impuesta por el Gobierno argentino con el objetivo de eliminar déficits comerciales y aumentar la sustitución de las importaciones.”²⁴

Estas medidas han sido objeto de una apelación ante la OMC, cuyo resultado fue la obligación de dismantelar las DJAI y las PRC por parte de Argentina. Esta resolución de la OMC, junto al fin de las licencias no automáticas en 2013, nos permite afirmar que Argentina llevó a su punto máximo las posibilidades de defensa de la industria nacional en los años 2008-2015, dadas las condiciones institucionales que rigen a nivel mundial.

A pesar de esto, los problemas que acarrea la industria nacional en términos de divisas siguieron siendo una fuente de preocupación y numerosos autores han puesto de relieve la falta de resultados en términos de sustitución de importaciones o de mayor industrialización, si lo medimos por el coeficiente de importaciones del nivel general de las ramas industriales. A continuación trataremos de realizar una evaluación cuantitativa de la eficacia de estas medidas de protección a la industria nacional, mostrando las ramas que se protegieron y los efectos de estas medidas sobre los distintos sectores.

²³ OMC- Informes del Órgano de Apelación -ARGENTINA - MEDIDAS QUE AFECTAN A LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS AB-2014-9

²⁴ OMC- Informes del Órgano de Apelación -ARGENTINA - MEDIDAS QUE AFECTAN A LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS AB-2014-9

III.2- Efecto de las restricciones generalizadas sobre las ramas industriales

Para conocer el efecto de las políticas comerciales sobre la evolución de las ramas industriales, utilizamos la clasificación estándar (CIUU) y la cruzamos con la aplicación de distintas medidas utilizadas por el gobierno entre 2008 y 2013, año a partir del cual se anularon las licencias no automáticas llevadas adelante por el gobierno y se generalizaron las medidas restrictivas que habían empezado con mayor fuerza desde 2012 (DJAI y “uno por uno”). Por lo tanto, el análisis tiende a analizar el efecto de las medidas de política comercial tomadas entre 2008 y 2013 sobre el desempeño de las ramas en 2013 y 2014, sabiendo que no hay datos sobre las medidas de DJAI y del “uno por uno” llevadas adelante en estos últimos años.

En un trabajo anterior (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014) se había realizado una clasificación de las ramas de la industria nacional comparando su coeficiente de importaciones respecto del que tenían durante los años noventa. Así se habían clasificado como “ramas sustitutivas” las que tenían un mejor desempeño en los años 2003-2006 respecto del promedio 1990-2000, entendiendo el mejor desempeño como una reducción del coeficiente de importaciones. Al contrario, las que empeoraban su desempeño se caracterizaron como “ramas no sustitutivas”, que eran la mayor parte de las ramas (26 contra 14 ramas sustitutivas) aunque en términos de valor agregado, cada una representaba la mitad de la producción nacional.

A partir de ahí, se prosiguió con el análisis en los años 2007-2012 y se clasificaron las ramas que reforzaban su tendencia inicial como “duras” y las que morigeraban su tendencia como “blandas”. Así, casi la mitad de la producción nacional (45%) siguió una tendencia “no sustitutivas duras”, entre las cuales encontramos las ramas metalmecánicas, automotores, textiles, químicos, caucho, plástico y vidrio entre otros.

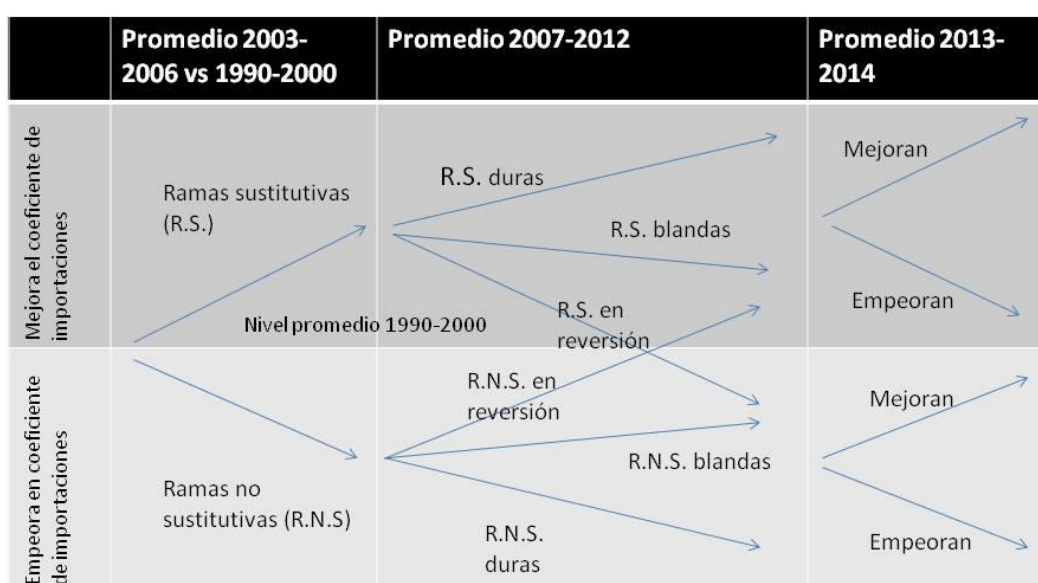
Algunas excepciones fueron las ramas que revirtieron su tendencia inicial. En el caso de ediciones de folletos, libros etc. es una rama no sustitutiva “en reversión” dado que fue empeorando su desempeño hasta 2007, año a partir del cual consiguió mejorar su coeficiente de importaciones e incluso llegar a ser menor que el promedio de los años noventa.

Al contrario, ramas como molienda de trigo, fabricación de tejidos y puntos, fabricación de abonos agropecuarios y productos de hierro y acero tuvieron un buen desempeño hasta 2007 pero a partir de entonces su coeficiente de importaciones creció hasta

llegar a ser peor que el promedio de 1990-2000. Estas ramas fueron catalogadas como “sustitutivas en reversión”.

A partir de esta clasificación, fuimos actualizando las trayectorias de las ramas en función de la evolución de sus coeficientes de importaciones en los años 2013 y 2014, dividiendo cada una de las categorías mencionadas en ramas que “mejoran” y las que “empeoran”.

Trayectoria de las ramas de la industria argentina en función de su coeficiente de importaciones



Fuente: Elaboración propia en base a (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014)

Si bien el nivel general de la industria empeora su desempeño en 2013/2014, ya que pasa de un coeficiente de importaciones de 25% promedio entre 2007 y 2012 a uno de 26,6% en 2013/2014, la cantidad de ramas que mejoran su desempeño son mayores que las que lo empeoran.

En efecto, 25 de las 49 ramas clasificadas por el Ministerio de Industria mejoran su coeficiente de importaciones en 2013/2014, mientras que 22 lo empeoran. Sin embargo, muchas de las ramas que mejoran su desempeño lo hacen de forma limitada, de manera que 9 de ellas mejoran menos de 1% su coeficiente de importaciones.

Entre las ramas que mejoran están los productos de metales no ferrosos, la fabricación de materiales de locomotoras, la construcción de buques y reparaciones, fabricación de hornos de coque, productos de caucho, fabricación de cocinas y de uso doméstico, son los que más reducen su coeficiente de importaciones –aunque mucho partían de coeficientes de importaciones muy elevados.

Del otro lado, las ramas que más incrementan sus coeficientes de importaciones en 2013/2014 son fabricación de maquinaria de uso general y especial, curtido y terminación de cueros, fabricación de autopartes y de vehículos automotores, fabricación de motocicletas y bicicletas, entre otros.

Esto nos ayuda a explicar que la cantidad de ramas que mejoran sea mayor, mientras que el nivel general empeora: por un lado, el hecho de que el peso de las importaciones diferentes según la ramas. Complementariamente, el diferente peso de cada rama sobre el conjunto de la industria es otra importante explicación metodológica, que se suma a las dificultades para estimar la producción de ciertas ramas.

Coeficiente de importaciones por ramas

Descripción	promedio 1993-2000	promedio 2003/2006	promedio 2007/2012	promedio 2013/2014	Actualidad
Productos de metales no ferrosos.	31,0	32,1	138,9	54,4	-84,5
Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarril.	79,9	73,7	126,9	97,7	-29,3
Construcción y reparación de buques y embarcaciones.	24,6	34,0	41,0	16,3	-24,8
Fabricación de productos de hornos de coque.	11,8	27,9	29,9	16,5	-13,5
Productos de caucho.	28,0	44,6	53,5	46,6	-6,9
Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico.	23,2	20,1	12,9	6,1	-6,8
Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles.	10,7	21,8	18,8	14,2	-4,6
Fabricación de papel y productos de papel.	18,2	18,3	16,3	12,6	-3,8
Productos de hierro y acero.	15,9	14,8	16,6	13,1	-3,5
Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes.	18,6	25,9	31,9	29,0	-2,9
Joyas, instrumentos de música, artículos de deporte, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras n.c.p.	28,9	49,2	59,0	56,1	-2,9
Edición de folletos, libros, periódicos y producción de discos, compactos, etc..	7,1	8,5	6,5	3,7	-2,7
Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias, lámparas eléctricas y equipo de iluminación.	38,3	59,2	64,8	63,0	-1,8
Fabricación de calzado y sus partes.	9,7	14,6	13,1	11,6	-1,6
Fabricación de fibras manufacturadas (artificiales y sintéticas).	23,2	46,3	53,1	51,7	-1,4
Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	17,8	18,4	23,2	21,9	-1,3
Fabricación de productos de minerales no metálicos.	7,0	8,8	8,1	7,2	-0,9
Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles), corcho, y artículos de paja.	6,0	5,4	4,9	4,1	-0,8
Fabricación de muebles, somieres y colchones.	5,3	9,6	11,9	11,1	-0,8
Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos, y transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía.	71,4	95,2	97,8	97,2	-0,6
Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques.	10,9	4,1	5,3	5,0	-0,2
Elaboración de productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas frescas y secas, café, té, yerba mate y especias.	3,0	2,7	2,9	2,7	-0,2
Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales, jugos de frutas y bebidas espirituosas.	1,5	0,7	0,8	0,7	-0,1
Preparación de hojas del tabaco, elaboración de cigarrillos, picadura o hebras para pipa.	0,2	1,1	1,3	1,2	-0,1
Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos.	39,6	43,5	46,6	46,5	-0,1
Impresión y servicios conexos.	1,2	0,8	0,9	0,9	-0,0
Fundición de hierro y acero, y de metales no ferrosos.	-	-	-	-	-
Elaboración de productos lácteos.	1,5	0,7	0,6	0,6	0,1
Fabricación de productos de plástico.	9,9	10,4	11,4	11,9	0,5
Productos alimenticios (incluye carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas).	3,8	3,0	3,3	4,1	0,9
Confeción de prendas de vestir y de artículos de piel.	6,7	8,2	14,0	15,0	1,0
Fabricación de productos químicos.	14,7	25,2	26,2	27,4	1,2
Nivel General de la Industria	16,7	21,8	25,0	26,6	1,5
Fabricación de hilos y cables aislados.	23,7	24,8	26,5	28,2	1,7
Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo.	7,8	7,6	14,0	15,9	1,9
Molienda de trigo, legumbres y cereales. Preparación de arroz, alimentos para animales y almidones.	3,1	2,9	4,3	6,9	2,6
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.	65,3	77,7	74,7	78,1	3,4
Procesos de acabado de superficies metálicas.	15,5	19,9	24,9	28,5	3,6
Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario.	28,5	23,5	31,3	36,1	4,8
Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor.	15,3	8,5	12,2	17,2	4,9
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.	92,2	95,3	96,3	101,4	5,1
Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y vídeo.	39,6	69,3	70,1	75,7	5,6
Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.	54,2	56,8	63,3	69,7	6,4
Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes.	3,5	5,6	14,8	21,3	6,5
Fabricación de motocicletas, bicicletas y de sillones de ruedas ortopédicos.	58,6	58,3	80,8	88,0	7,2
Fabricación de vehículos automotores.	33,6	50,7	55,2	63,7	8,5
Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.	35,4	43,8	52,9	64,1	11,2
Curtido y terminación de cueros y fabricación de productos de marroquinería y talabartería.	6,2	8,4	10,5	22,0	11,6
Fabricación de maquinaria de uso especial.	44,9	48,2	54,4	66,7	12,3
Fabricación de maquinaria de uso general.	48,2	48,3	56,0	72,9	16,9

Fuente: Fichas sectoriales del CEP. La columna "actualidad" se refiere a la diferencia entre el promedio 2013/2014 y 2007/2012 y define el desempeño (mejora si es negativo porque se reduce el coeficiente de importaciones).

Lo que trataremos de mostrar a continuación es cuales son las ramas que mejoraron su desempeño en los años 2013 y 2014 en función de su trayectoria pasada. A continuación se muestran las ramas divididas en sustitutivas/no sustitutivas, y a la vez entre duras/blandas/en reversión en las filas, y en las columnas se reparten entre las que empeoran/empatan/mejoran su desempeño en 2013/2014.

Este cuadro nos permite mostrar por un lado que las trayectorias se refuerzan, es decir que las ramas sustitutivas (duras y blandas) mejoran durante los años 2013/2014, mientras que las sustitutivas en reversión siguen empeorando su coeficiente de importaciones. En cuanto a las ramas no sustitutivas, las “duras” empeoran y las que venían revirtiendo su evolución mejoran.

Pero también llama la atención la mejora en el desempeño de gran parte de las ramas no sustitutivas (duras y blandas), cambiando su trayectoria desde la implementación de medidas de restricción cuantitativas generalizadas.

Trayectoria de las ramas industriales y su evolución en el período 2013/2014

	empeoran	empatan	mejoran
sustitutivas duras		Elaboración de productos lácteos.	Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles), corcho, y artículos de paja. Fabricación de papel y productos de papel. Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico.
sustitutivas blandas	Productos alimenticios (incluye carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas). Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor.	Impresión y servicios conexos.	Elaboración de productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas frescas y secas, café, té, yerba mate y especias. Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales, jugos de frutas y bebidas espirituosas. Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques.
sustitutiva en reversión	Molienda de trigo, legumbres y cereales. Preparación de arroz, alimentos para animales y almidones. Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario. Fabricación de motocicletas, bicicletas y de sillones de ruedas ortopédicos.		Productos de hierro y acero. Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías, y fabricación de aeronaves.

	empeoran	empatan	mejoran
no sustitutivas duras	<p>Curtido y terminación de cueros y fabricación de productos de marroquinería y talabartería.</p> <p>Confección de prendas de vestir y de artículos de piel.</p> <p>Fabricación de productos de plástico.</p> <p>Fabricación de maquinaria de uso general.</p> <p>Fabricación de maquinaria de uso especial.</p> <p>Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.</p> <p>Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.</p> <p>Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes.</p> <p>Fabricación de productos químicos.</p> <p>Procesos de acabado de superficies metálicas.</p> <p>Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.</p> <p>Fabricación de hilos y cables aislados.</p> <p>Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video.</p> <p>Fabricación de vehículos automotores.</p>		<p>Preparación de hojas del tabaco, elaboración de cigarrillos, picadura o hebras para pipa.</p> <p>Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes.</p> <p>Fabricación de productos de hornos de coque.</p> <p>Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos.</p> <p>Fabricación de fibras manufacturadas (artificiales y sintéticas).</p> <p>Productos de caucho. Productos de caucho.</p> <p>Fabricación de vidrio y productos de vidrio.</p> <p>Productos de metales no ferrosos.</p> <p>Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias, lámparas eléctricas y equipo de iluminación.</p> <p>Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos, y transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía.</p> <p>Construcción y reparación de buques y embarcaciones.</p> <p>Fabricación de muebles, somieres y colchones.</p> <p>Joyas, instrumentos de música, artículos de deporte, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras n.c.p.</p>
no sustitutivas blandas	Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.		<p>Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles.</p> <p>Fabricación de calzado y sus partes.</p> <p>Fabricación de productos de minerales no metálicos.</p>
no sustitutiva en reversión			Edición de folletos, libros, periódicos y producción de discos, compactos, etc.

Fuente: Elaboración propia en base a (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014), resoluciones del ministerio de industria y fichas sectoriales del CEP

En el trabajo mencionado, nos enfocamos en distinguir cuáles de las ramas de la industria argentina tenían mayor potencialidad de sustitución en función de un parámetro de dinamismo y cobertura de las exportaciones, y el criterio de relevancia de las importaciones sustituibles. Sería esperable que las de menor dinamismo exportador y menor relevancia importadora (cuadrante sudoeste) sean las que peor desempeño sustitutivo tengan en el marco de las restricciones cuantitativas, mientras que las de mayor dinamismo exportador y mayor relevancia importadora (cuadrante noreste) sean las de mejor desempeño sustitutivo.

Empezando el análisis con las ramas que empeoraron su situación respecto de las importaciones en los años 2013 y 2014, podemos ver que se cumple la hipótesis inicial según la cual las de menor desempeño exportador empeoran, tanto las que tienen relevancia en las importaciones sustituibles o no (cuadrantes noreste y sudeste).

Ramas que empeoran su situación en 2013 y 2014

		Criterio de dinamismo y cobertura de exportaciones	
		si	no
Criterio de relevancia de importaciones sustituibles	si	<p>Productos alimenticios (incluye carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas).</p> <p>Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor.</p> <p>Molienda de trigo, legumbres y cereales.</p> <p>Preparación de arroz, alimentos para animales y almidones.</p> <p>Fabricación de productos químicos.</p>	<p>Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo.</p> <p>Confección de prendas de vestir y de artículos de piel.</p> <p>Fabricación de productos de plástico.</p> <p>Fabricación de maquinaria de uso general.</p> <p>Fabricación de maquinaria de uso especial.</p> <p>Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.</p> <p>Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.</p>
	no	<p>Curtido y terminación de cueros y fabricación de productos de marroquinería y talabartería.</p>	<p>Confección de prendas de vestir y de artículos de piel.</p> <p>Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.</p> <p>Fabricación de hilos y cables aislados.</p> <p>Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014), resoluciones del ministerio de industria y fichas sectoriales del CEP

Sin embargo, cuando miramos las ramas que mejoraron en 2013 y 2014, además de las esperables por tener mucho dinamismo exportador (cuadrante noreste), llama la atención la mejora en las ramas de escaso dinamismo exportador (cuadrante noreste y sudeste). Si cruzamos esta información con la anterior, veremos que esto último se encuentra estrechamente relacionado con el hecho de que muchas de las ramas de escaso dinamismo exportador pero que mejoraron en el último bienio (cuadrante noreste y sudeste) se conforman con las ramas industriales que mejoraron aunque venían de una trayectoria de ser “no sustitutivas duras” o “no sustitutivas blandas”.

Estos son los productos del tabaco, fabricación de fibras manufacturadas, productos de caucho, fabricación de vidrio, fabricación de baterías, acumuladores, lámparas y equipos de iluminación, así como la fabricación de tubos, válvulas, componentes electrónicos, transmisión de radio, telefonía y televisores.

Ramas que mejoran su situación en 2013 y 2014

		Criterio de dinamismo y cobertura de exportaciones	
		si	no
Criterio de relevancia de importaciones sustituibles	si	<p>Fabricación de papel y productos de papel. Elaboración de productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas frescas y secas, café, té, yerba mate y especias. Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales, jugos de frutas y bebidas espirituosas. Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques. Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos. Productos de metales no ferrosos. Construcción y reparación de buques y embarcaciones.</p>	<p>Productos de hierro y acero. Preparación de hojas del tabaco, elaboración de cigarrillos, picadura o hebras para pipa. Productos de caucho.</p>
	no	<p>Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles), corcho, y artículos de paja. Fabricación de muebles, somieres y colchones. Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles.</p>	<p>Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles), corcho, y artículos de paja. Fabricación de fibras manufacturadas (artificiales y sintéticas). Fabricación de vidrio y productos de vidrio. Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias, lámparas eléctricas y equipo de iluminación. Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos, y transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía. Fabricación de calzado y sus partes. Edición de folletos, libros, periódicos y producción de discos, compactos, etc. Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías, y fabricación de aeronaves.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014), resoluciones del ministerio de industria y fichas sectoriales del CEP

Como lo vimos hasta ahora, las ramas industriales que tuvieron una trayectoria “no sustitutiva dura” resultan fundamentales para el comportamiento general de la industria, dado que, como se indicó, tienen un peso mayoritario en la producción industrial. A su vez, se observó una ruptura en el comportamiento de varias ramas que venían con una trayectoria de mal desempeño medido en término de coeficiente de importaciones. Por lo tanto, a continuación cruzaremos esta clasificación de las ramas industriales con las medidas de política comercial tomadas por el gobierno entre los años 2008 y 2013, para estudiar su impacto sobre el desempeño de las ramas en 2013-2014. El ejercicio consiste en cruzar las posiciones arancelarias a las cuales se pusieron medidas de protección (licencias no automáticas, medida antidumping o aranceles máximos de 35%), con las ramas industriales según la clasificación CIUU.

Empezando con las licencias no automáticas, el cuadro siguiente nos indica que las medidas se tomaron principalmente en las ramas con una trayectoria “no sustitutivas duras” (59%), seguida por las ramas “no sustitutivas blandas” (21%): es decir que las medidas se tomaron en las ramas más vulnerables en términos de empleo y de producción.

En segundo lugar se puede apreciar que la gran mayoría de las medidas llevadas adelante en las ramas “no sustitutivas duras” tuvieron dificultad en mejorar la trayectoria de estas. En efecto, las ramas no sustitutivas duras que empeoran su situación en 2013 y 2014 recibieron 249 licencias no automáticas, mientras que las que mejoran recibieron 94. Entre las ramas que empeoraron se encuentran prendas de vestir, fabricación de maquinaria de uso general, proceso de acabado de superficies metálicas, autopartes, fabricación de motores, generadores y transformadores, curtido y terminación de cueros, que fueron las que más medidas recibieron. Los que mejoraron, en cambio, son las de juguete, fabricación de muebles, y fabricación de toallas, ropa de cama, mantelería, entre otras.

Las ramas “sustitutivas en reversión” son otro caso en el cual las medidas no tuvieron buenos resultados, ya que de las 72 licencias no automáticas tomadas, 60 son de ramas que empeoraron su situación en 2013-2014, entre las cuales se destacan fabricación de tejido de punto, fabricación de motocicletas y bicicletas y fabricación de fibras manufacturadas. La rama que mejoró su desempeño fue la de productos de hierro y acero.

Por otra parte, la casi totalidad de las medidas llevadas adelante en el caso de las ramas “no sustitutivas blandas” tuvieron como consecuencia una mejora en el coeficiente de importaciones. Entre estas las que más medidas recibieron fueron

fabricación de hilados y tejidos, calzado y fabricación de productos minerales no metálicos.

Las licencias no automáticas también mejoraron el desempeño de las ramas que tenían una trayectoria “sustituta duras”, que en casi todos los casos (35 de 36) terminaron con datos positivos. Estas ramas son las de fabricación de papel, de cocina, calefones y artículos eléctricos y productos de madera.

Es decir que el efecto de las licencias no automáticas sobre la trayectoria de las ramas “no sustitutivas duras” y “sustitutivas en reversión” tuvieron poco efecto en términos de sustitución de importaciones, mientras que los efectos fueron muy positivos en las ramas que venían mejorando su desempeño entre 2006 y 2012: las “no sustitutivas blandas” y las “sustitutivas duras”.

Si las tomamos en su totalidad, 268 licencias no automáticas tuvieron un efecto positivo sobre las ramas beneficiadas (46% del total de las medidas), mientras que los restantes 314 licencias no revirtieron el desempeño de las ramas en las que se concedieron.

En términos temporales, las licencias no automáticas tomaron un fuerte impulso luego del estallido de la crisis en Estados Unidos, ya que muchas de las implementadas en 2008 se hicieron a fines de ese año. Asimismo, cabe destacar que las medidas tomadas con mayor prontitud son las que lograron una mayor eficacia para alcanzar el objetivo de mejorar el coeficiente de importaciones. En efecto, la mitad de las medidas aplicadas en 2007 (57%), 2008 (46%) y 2009 (53%) se aplicaron a ramas que mejoraron su desempeño de las ramas, mientras que las aplicadas en 2011 solo 31% se aplicaron a ramas que mejoraron su desempeño.

En este resultado influyó el caso de las ramas “no sustitutivas blandas”, a las cuales en el año 2008 se implementaron numerosas licencias no automáticas con resultados que resultarán positivos en los años 2013/2014.

Cantidad de licencias no automáticas y desempeño de las ramas industriales

Trayectoria	Evolución 2013/2014	2007	2008	2009	2011	Total
no sustitutivas duras	empeora	14	42	97	96	249
	Mejora	19		58	17	94
	otras maquinarias				10	10
Total no sustitutivas duras		33	42	155	123	353
no sustitutivas blandas	empeora			1	1	2
	Mejora	1	46	51	24	122
Total no sustitutivas blandas		1	46	52	25	124
sustitutiva en reversión	empeora	9	14	17	20	60
	Mejora		1	3	8	12
Total sustitutiva en reversión		9	15	20	28	72
sustitutivas duras	empeora			1		1
	Mejora	10	1	16	8	35
Total sustitutivas duras		10	1	17	8	36
sustitutivas blandas	empeora			1	1	2
	Mejora				1	1
	empatan			2		2
Total sustitutivas blandas				3	2	5
no sustitutiva en reversión	Mejora			4		4
Total general		53	104	251	186	594

Fuente: Elaboración propia en base a (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014), resoluciones del ministerio de industria y fichas sectoriales del CEP

En cuanto a las medidas antidumping, las medidas tomadas en las ramas “no sustitutivas duras” fueron la mayoría (60% con un total de 116 medidas acumuladas²⁵), aunque –como en el caso de las licencias no automáticas- no fueron muy eficaces para lograr una sustitución de importaciones. En este caso, 81 medidas fueron tomadas en ramas que empeoraron su situación entre 2013 y 2014, mientras que solo en 35 casos se logró una mejora en el coeficiente de importaciones.

En el caso de las ramas sustitutivas blandas, que son el segundo grupo en importancia en recibir medida antidumping, se nota que la gran mayoría de las ramas que recibieron medida lograron mejorar su situación (23 medidas) mientras que la única rama que empeoró fue la de instrumentos médicos y otros.

La tercera rama en importancia es la “sustitutiva en reversión”, donde los productos de hierro y acero recibieron 25 medidas antidumping y mejoró su desempeño, mientras que la de fabricación de motocicletas y bicicletas recibió 6 pero empeoró su situación.

²⁵ Se debe aclarar que los datos que provee la Comisión Nacional de Comercio Exterior es sobre el “stock” de medidas en vigencia, lo que significa que una misma medida se pueden duplicar en dos años distintos.

En el caso del antidumping, por lo tanto, se repiten los resultados obtenidos para las licencias no automáticas, en las cuales las ramas “no sustitutivas duras” fueron las que más medidas recibieron pero con resultados mitigados, mientras que en el caso de las ramas “no sustitutivas blandas” los beneficios fueron notables. Pero al revés de lo que ocurre con las licencias no automáticas, el efecto de las medidas antidumping sobre las ramas “sustitutivas en reversión” fue positivo, particularmente en la ramas de productos de hierro y acero –gran usuario de la medida.

La eficacia de las medidas antidumping fue similar a las licencias no automáticas si la medimos en cantidad de medidas por rama que mejora su coeficiente de importaciones en 2103 y 2014. En efecto, 96 medidas se dieron en ramas que empeoraron su desempeño (48%) mientras que 88 medida antidumping se dieron en ramas que mejoraron su desempeño.

Es necesario indicar que varias de las medidas antidumping y licencias no automáticas se tomaron en las mismas ramas debido a la conjunción de instrumentos para frenar las importaciones en varias posiciones arancelarias.

Cantidad de medidas antidumping y desempeño de las ramas industriales –detalle de las ramas

Trayectoria	actualidad	CIUU	2009	2011	2013	total
no sustitutivas duras	mejorando	Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos.	5	5	4	14
		Productos de caucho.	2	2	5	9
		Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	3	4	2	9
		Joyas, instrumentos de música, artículos de deporte, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras n.c.p.	1	1	1	3
		Total	11	12	12	35
	empeorando	Fabricación de maquinaria de uso general.	10	10	9	29
		Procesos de acabado de superficies metálicas.	6	8	7	21
		Fabricación de productos químicos.	4	4	4	12
		Fabricación de productos de plástico.	1	1	3	5
		Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.	2	1	1	4
		Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.	4	2	4	10
	Total	27	26	28	81	
no sustitutivas blanda	mejorando	Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles.	4	3	3	10
		Fabricación de productos de minerales no metálicos.	2	3	5	10
		Fabricación de calzado y sus partes.	1	1	1	3
		Total	7	7	9	23
	empeorando	Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.	3	3	3	9
sustitutivas en reversión	mejorando	Productos de hierro y acero.	10	10	5	25
	empeorando	Fabricación de motocicletas, bicicletas y de sillones de ruedas ortopédicos.	4	1	1	6
sustitutivas duras	mejorando	Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico.	5	5	5	15
	Total		67	64	63	194

Fuente: Elaboración propia en base a (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014), resoluciones del ministerio de industria y fichas sectoriales del CEP

A lo largo de la crisis, se fueron implementando aranceles máximos permitidos por la OMC a varios productos (35%). Estas medidas se tomaron para las ramas “no sustitutivas duras” en la enorme mayoría de los casos: 224 de las 338 medidas fueron tomadas en posiciones arancelarias de ese sector (87% del total). De este total de aranceles máximos, la gran mayoría se utilizó en ramas que empeoraron su situación en 2013/2014 (224 casos), destacándose la confección de prendas de vestir y de artículos de piel (204 casos) y fabricación de vehículos automotores que incrementó sus posiciones con aranceles máximos de 19 a 25 en 2008 y 2009, mientras que las autopartes tuvieron 14 posiciones arancelarias con arancel máximo en 2008 y 2009.

De las ramas que fueron mejorando su desempeño en 2013/2014, se destacan la fabricación de ropa de cama, toallas, mantelerías entre otros, que tuvo 71 posiciones con aranceles máximos.

En las restantes ramas clasificadas, se destaca la de fabricación de tejidos de punto y otros, que desde 2008 recibió arancel máximo en 17 posiciones arancelarias sin conseguir mejorar su situación en 2013/2014, y que se clasificó como rama “sustitutiva en reversión”.

Por último, la rama de calzado fue protegida por aranceles máximos en 20 posiciones arancelarias y mejoró su desempeño en 2013/2014, partiendo de una clasificación de rama “no sustitutiva blanda”.

En suma, 248 medidas de aranceles máximos se tomaron en ramas que no pudieron mejorar su situación en 2013/2014, mientras que 92 de esas medidas fueron para ramas que mejoraron su situación.

Ramas con implementación de aranceles máximos (35%)

TRAYECTORIA	ACTUALIDAD	Descripción ramas	2007	2008	2009	2010	2011	2012
no sustitutivas duras	empeorando	Confección de prendas de vestir y de artículos de piel.		204	204	204	204	204
		Fabricación de vehículos automotores.	19	25	25	19		19
		Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.		14	14			
		Fabricación de maquinaria de uso especial.	1	2	2	1		1
		Fabricación de maquinaria de uso general.		3	3			
		Curtido y terminación de cueros y fabricación de productos de marroquinería y talabartería.					2	
		Total	20	248	248	224	206	224
	mejorando	Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes.		71	71	71	71	71
		Joyas, instrumentos de música, artículos de deporte, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras n.c.p.		1	1			
		Total	0	72	72	71	71	71
sustitutivas en reversión	empeorando	Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo.		17	17	17	17	17
		Fabricación de motocicletas, bicicletas y de sillones de ruedas ortopédicos.	1	19	19	2		1
		Total	1	36	36	19	17	18
no sustitutivas blandas	mejorando	Fabricación de calzado y sus partes.		20	20	20	20	20
sustitutivas blandas	empeorando	Productos alimenticios					1	
sustitutivas blandas	mejorando	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques.	4	6	6	4		4
sustitutivas duras	mejorando	Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico.		1	1	1	1	1
Total general			25	383	383	339	316	338

Si sumamos los tres tipos de medidas que analizamos en el estudio, se puede llegar a la conclusión de que 20 de las 34 ramas agrupadas por el Ministerio de Industria tuvieron por los menos una medida, lo que es una cobertura amplia.

Asimismo, las 4 ramas que mejor desempeño tuvieron en el bienio 2013/2014 (calculado como reducción del coeficiente de importaciones) no contaron con ninguna de las medidas analizadas. Estas son productos no ferrosos, fabricación de material para locomotoras y aeronaves²⁶, construcción y reparación de buques, embarcaciones y fabricación de productos de horno de coque.

Entre las ramas que mejoraron más de 1% su coeficiente de importaciones, se concentraron 37% de las medidas, destacándose particularmente las medidas en fabricación de hilados y tejidos, fabricación de ropa de cama, toallas y otros, y fabricación de calzado.

Las ramas que tuvieron un comportamiento casi neutro (variaciones menores a 1% en el coeficiente de importaciones) no tuvieron casi ninguna medida (3% del total). Esto podría explicarse por tratarse de ramas con muchas ventajas naturales que tienen bajos niveles de importaciones, aunque a la hora de sustituir importaciones no debería descartarse ninguno de estos sectores, más si existe una ventaja de costo por acceso al recurso.

Por último, las ramas que empeoran más de 1% su coeficiente de importaciones concentran la gran mayoría de las medidas: 61% del total. Esto, como lo vimos a lo largo del estudio, implica que las medidas fueron orientadas a proteger las ramas en dificultad, más que a seleccionar ramas que tuvieran la mayor potencialidad para sustituir importaciones.

Si ponemos estos datos en la perspectiva de las trayectorias que venimos trabajando, podemos ver que la gran mayoría de las medidas se concentraron en las ramas “no sustitutivas duras” (69%), seguida por las ramas “no sustitutivas blandas” (15%) y las ramas “sustitutivas en reversión”, es decir, las tres trayectorias cuyo coeficiente de importaciones promedio es superior al promedio de los años noventa.

²⁶ Esta rama tiene sin embargo niveles muy elevados de importaciones, por lo que las compras de aviones a partir de la estatización de Aerolíneas Argentinas en 2008 debe haber influenciado en la trayectoria del conjunto de la rama.

Trayectoria de las ramas de la industria argentina en función de su coeficiente de importaciones

	Promedio 2003-2006 vs 1990-2000	Trayectoria y porcentaje de medidas aplicadas	Promedio 2013-2014 por rama
Mejora el coeficiente de importaciones	Ramas sustitutivas (R.S.) Nivel promedio 1990-2000	R.S. duras → 4%	→ 3
		R.S. blandas → 1%	→ 1
Empeora en coeficiente de importaciones	Ramas no sustitutivas (R.N.S)	R.S. en reversión → 0,1%	→ 4
		R.N.S. en reversión → 12%	→ 2
		R.N.S. blandas → 15%	→ 4
		R.N.S. duras → 69%	→ 3
			→ 1
			→ 14
			→ 15

Fuente: Elaboración propia en base a (Kulfas, Goldstein, & Burgos, 2014), resoluciones del ministerio de industria y fichas sectoriales del CEP

El resultado de estas medidas, como lo vemos, es la mejora en el coeficiente de importaciones para la mitad de estas ramas en dificultad, siendo el caso de las ramas “no sustitutivas blandas” el que mejor resultados tuvo (3 ramas con resultado positivo contra 1 negativo) y las ramas “sustitutivas en reversión” las de peor resultado (4 con resultado negativo contra 2 positivo).

Las ramas que mejor trayectoria venían teniendo y cuyo coeficiente de importación era inferior al período de convertibilidad tuvieron gran mayoría de desempeño positivo en 2013/2014, a pesar de haber contado con escasas medidas de protección (5% en total).

El análisis realizado parece indicar que la trayectoria de las ramas industriales es un muy fuerte condicionante para lograr una sustitución de importaciones. En efecto, por más que la política comercial defensiva se haya concentrado en esos sectores, y que lo haya hecho hasta los límites permitidos por la OMC, no se pudo revertir los elevados coeficientes de importaciones y, en muchos casos, estos continuaron creciendo.

Sin embargo, también se destacan en este sector compuesto por las ramas “no sustitutivas duras” y “sustitutivas en reversión”, que varios tuvieron un buen desempeño durante la crisis a pesar de que no se los consideraba con un potencial sustitutivo relevante.

Por otro lado, las medidas tomadas en ramas con trayectorias de mejor desempeño frente a las importaciones parecen haber tenido un impacto casi siempre positivo para esas ramas, tanto para las ramas “sustitutivas blandas” o “duras”, como para las “no sustitutivas blandas” las “no sustitutivas en reversión”.

Esto parece indicar que las medidas tuvieron un “efecto contención” para algunos sectores con serias dificultades para competir con las importaciones, impulsado con el objetivo de morigerar el impacto sobre el empleo y las importaciones, pero que no pudieron revertir su situación. Para otras ramas, estas medidas tuvieron un “efecto dinamizador” dado que reaccionaron muy positivamente ante las medidas de protección.

IV- Reflexiones finales

El presente estudio ha pretendido analizar la política comercial defensiva llevada adelante por el gobierno nacional, particularmente los efectos sobre la sustitución de importaciones. En primer lugar, cabe resaltar que las medidas se tomaron en las ramas que más lo necesitaban, es decir las que peor desempeño tenían si lo medimos por su coeficiente de importaciones. No obstante, las mismas resultaron a todas luces insuficientes dado que no se pudo alcanzar un fuerte proceso general de sustitución de importaciones; de hecho, el coeficiente global de importaciones siguió elevándose desde 2008 a la fecha.

Vistas en mayor detalle, las ramas industriales que se estimaban con mayor potencial sustitutivo no son las que recibieron medidas proteccionistas prioritarias. Las medidas, por el contrario, se concentraron en las que menor capacidad sustitutiva mostraban. Sin duda, este hecho explica en parte las limitaciones en los resultados globales de la política comercial sobre la sustitución de importaciones. Con alta probabilidad, el proteccionismo tuvo un objetivo más primordial que el de reducir las importaciones: resguardar el empleo en períodos de crisis.

En apoyo a esta interpretación, se debe resaltar que las medidas de licencias no automáticas se tomaron, en una primera instancia, en las ramas de textiles, metalmecánica y calzado, que son muy relevantes en términos de empleo (resoluciones N°588 y 589 del año 2008), aunque seguramente se necesitarían mayores estudios para confirmar esta hipótesis.

No obstante lo anterior, muchas de las ramas en dificultad que se beneficiaron de medidas de defensa comercial mejoraron su desempeño y pudieron revertir el coeficiente de importaciones (calzado, productos de vidrio, productos de hierro y acero, productos de caucho). Salvo estos casos, gran parte de estas ramas no pudieron revertir su mala situación previa y algunas de ellas sufrieron fuertes aumentos en sus coeficientes de importaciones (fabricación de maquinarias, curtidos y cueros, motores, generadores y transformadores eléctricos entre otros).

Por otro lado, las medidas tomadas acerca de sectores con mucha potencialidad sustitutiva fueron escasas aunque tuvieron mucha eficacia en mejorar su situación de cara a las importaciones (hilados y tejidos, productos de papel, electrodomésticos, por ejemplo).

Estos resultados parecen mostrar que la trayectoria de las ramas industriales resulta muy relevante para poder reflexionar acerca de la profundización en la sustitución de importaciones. Mientras que para algunas ramas la protección tuvo un “efecto dinamizador” y pudieron confirmar su buen desempeño previo, para otras en dificultades la protección tuvo un “efecto contención” que ayudó a evitar mayores complicaciones en un marco internacional crecientemente hostil.

Estas ramas en dificultad, cuyas respuestas ante las políticas comerciales aplicadas fueron escasas, muestran problemas estructurales para enfrentar la tarea de sustitución de importaciones y constituyen parte importante del problema que tiene la industria argentina hoy, de la cual varios autores se han hecho eco.

En este sentido, y más allá de la necesidad de sustituir importaciones, parece importante marcar los límites de tal formulación de política o detallar las medidas que se requieren sobre la base de tres ejes centrales. En primer lugar, reconocer que la política comercial es una herramienta muy importante y que dio resultados positivos en varios sectores, pero que resulta a la vez evidente que Argentina la ha llevado hasta los límites que permiten la OMC, como lo demuestra la desarticulación del sistema de protección vigente desde 2008. De ahora en más, será necesario encontrar los espacios que ofrece la OMC para llevar adelante una política comercial que, como ha

señalado Marcelo Diamand en epítafe de este trabajo, no exponga al país a las protestas de las demás naciones.

Más allá de los límites que ofrece la OMC, aparece también una segunda cuestión ligada a la lógica política de las medidas de defensa comercial tomadas en el período en estudio. Las mismas se orientaron –como ya se señaló- hacia las ramas que presentaban las mayores dificultades en términos de empleo, pero que no son necesariamente las que tienen mayor potencialidad de sustitución. Los dos objetivos - de empleo y de sustitución de importaciones- son congruentes cuando se los piensa en términos macroeconómicos, pero aparecen disociados cuando se los analizan en términos meso-económicos.

Por último, la perspectiva histórica permite ofrecer una caracterización del período presente en el que la sustitución de importaciones aparece no solo como algo conveniente, sino también como necesaria.

En los otros períodos de importante restricción externa, la política comercial jugó un papel de moderadora del impacto sobre el empleo y las divisas gastadas en importaciones, en contextos recesivos (como durante los años ochenta) o de crisis abierta (período 2001-2002). No obstante, la intensidad de la política comercial reciente medida en tanto cobertura, cantidad, durabilidad y diversidad de las medidas aplicadas es comparable a la de los años ochenta. La diferencia con aquel período parece radicar en que las políticas comerciales se mantuvieron desde el 2008 hasta la fecha, a pesar de haber logrado ahora ritmos de crecimiento más elevado que durante aquella década.

Las medidas de política comercial tomadas durante el 2001 también fueron intensas pero se definieron en una situación ya insostenible para el país. La restricción externa se enfrentó con la dificultad de obtención de financiamiento internacional, la cual estaba sujeta a las políticas de ajuste del mercado interno que profundizaban la crisis del aparato productivo. Por lo tanto, una de las razones por la cual el gobierno de De La Rúa (1999-2001) no se preocupó por llevar adelante una política comercial defensiva fue que estas se contradecían con los requisitos de política exigidos por los organismos multilaterales de crédito para habilitar el endeudamiento externo.

En consecuencia, cuando reasume Domingo Cavallo con su discurso “productivista”, la estructura productiva del país no pudo responder a los desafíos de la sustitución de importaciones, ya que se había visto afectada en su dimensión y en su articulación durante el proceso de liberalización y de ajuste del mercado interno llevado adelante

durante una década. Vale decir: los procesos de concentración, extranjerización y desverticalización de la estructura productiva, consecuencia del marco macroeconómico entonces vigente, limitaban la respuesta del aparato industrial ante incentivos de precios favorables que la política comercial de crisis impulsaba. En consecuencia, solo la reducción de importaciones mediante el ajuste del mercado interno apareció como “solución” real. Esto pone de relieve la importancia de las trayectorias de las ramas industriales a la hora de reflexionar acerca de la política industrial, y la necesidad de adoptar una perspectiva de largo plazo.

La restricción externa y la falta de acceso al financiamiento internacional que la situación reciente ha impuesto a nuestro país reproducen ciertas condiciones que pueden asimilarse al período inicial de la industrialización por sustitución de importaciones, allá por los años treinta. El default de 2001 implicó la salida de los acreedores externos del bloque de poder e implicó que los gobiernos debieran sustituir importaciones para enfrentar la restricción externa, tarea que empezó en el sector energético, pero que dio lugar a una dinámica de la cual puede surgir un incentivo para llevar adelante una política sustitutiva de mayor alcance.

Bibliografía

- Amico, F. (2013). *La política fiscal en el enfoque de Haavelmo y Kalecki. El caso argentino reciente*. Buenos Aires: Cefidar DT N° 51.
- Amsden, A. (1999). *Industrialization under new WTO law. High level Round Table on Trade and Development: Directions for the Twenty-first Century*. UNCTAD X.
- Azpiazu, D. (1994). La Industria Argentina ante la Privatización, la Desregulación y la Apertura Asimétricas de la Economía. La creciente polarización del poder económico. En H. Notcheff, & D. Azpiazu, *El desarrollo ausente*. Buenos Aires: Tesis Norma.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX hasta la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Berlinski, J. (2010). Instituciones de defensa comercial en el Mercosur: la práctica del antidumping en Argentina 1997-2004. En J. Berlinski, & N. Stancanelli, *Los acuerdos comerciales. Reflexiones desde un enfoque argentino* (págs. 255-278). Buenos Aires: CARI-CEI-Siglo XXI.
- Berlinski, J., & Romero, C. (2006). *Integración profunda en el Mercosur: el caso argentino*. Buenos Aires: Instituto T. Di Tella.
- Bosch, R. (2009). Las negociaciones comerciales y la reducción del espacio de políticas para el desarrollo industrial. *Revista del CEI N° 14*, 117-132.
- Bouzas, R. (2001). Mercosur diez años después: ¿Proceso de aprendizaje o Déjà-vu? *Desarrollo Económico Vol 41 N° 161*.
- Bouzas, R., & Pagnotta, E. (2003). *Dilemas de la política comercial externa argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI-Fundación OSDE.
- Burgos, M. (2011). ¿Reindustrialización en la Argentina? la industrialización en la desconvertibilidad. *Revista del CCC N° 13*.
- Canelo, P. (2008). *El proceso en su laberinto. La interna militar de Videla a Bignone*. Buenos Aires: Prometeo.
- Canitrot, A. (1981). Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina 1976-1981. *Desarrollo Económico Vol 21 N. 82*, pp. 131-189.
- Caprio, D., & Gallagher. (s.f.). The WTO and development space.
- CEP. (2003). *Una aproximación sectorial a la sustitución de importaciones*. Buenos Aires: Secretaría de industria, comercio y minería del Ministerio de Producción de la Nación.
- Chang, H.-J. (2003). Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio. *presentado en la conferencia sobre "Globalisation and the Myth of Free Trade, New School University of New York*. New York.

- Crespo Armengol, E. (2002). La protección arancelaria y el sistema de incentivos en la Argentina 1990-2001. *Boletín Techint* N° 309 , 77-92.
- Cristini, M., & Balzarotti, N. (1993). *El arancel externo común del Mercosur: los conflictos*. La Plata: FIEL.
- Damill, M., & Keifman, S. (1991). *Liberalización del comercio en una economía de alta inflación: Argentina 1989-1991*. Buenos Aires: Documento CEDES N° 72.
- Damill, M., Frenkel, R., & Rapetti, M. (2005). *La deuda argentina: historia, default y reestructuración*. Buenos Aires: CEDES.
- Di Caprio, A., & Gallagher, K. (2006). The WTO and the Shrinking of the Development Space. How Big is the Bite? *Journal of World Investment and Trade, Volume 7, no. 5* .
- Diamand, M. (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.
- Emmanuel, A. (1972). *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. Mexico: Siglo XXI.
- Ferreres, O. (2010). *Dos siglos de economía argentina 1810-2010*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Finger, M., & Nogués, J. (2005). *Salvaguardias y Antidumping en la liberalización comercial de América Latina. Combatiendo el fuego con fuego*. Buenos Aires: World Bank-Siglo XXI.
- Frenkel, R. (1982). Mercado financiero, expectativas cambiarias y movimientos de capital. *Desarrollo Económico* V. 22 N° 87 , 307-336.
- Garriz, A., Paciarotti, R., & Soltz, H. (2015). Política comercial y sustitución de importaciones en Argentina durante el período 2003-2012. Buenos Aires: VI congreso AEDA.
- Gibbs, M. (2007). *Política Comercial. Estrategias nacionales para el desarrollo. Guías de orientación de políticas públicas*. Naciones Unidas. Departamento de asuntos económicos y sociales.
- Heyn, I., & Moldovan, P. (2011). La política comercial en las Estructuras Productivas Desequilibradas: el caso de las licencias no automáticas de importación. En P. Chena, N. Crovetto, & D. Panigo, *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional* (págs. 179-201). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Keohane, R. (1989). *Instituciones Internacionales y Poder Estatal*. Buenos Aires: GEL.
- Kosacoff, B., & Katz, J. (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Kulfas, M., Goldstein, E., & Burgos, M. (2014). *Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del período 2003-2013*. Buenos Aires: Cefidar N° 64.

- Manuelli, R., Nielsen, G., & Sturzenegger, A. (1984). *Apertura de la economía: El impacto de las modificaciones arancelarias. Argentina, 1979-1984*. La plata: FIEL.
- Martinez, R. G. (1999). Recopilación de series históricas del producto y del ingreso. *CEPAL-oficina Buenos Aires LC/BUE/R.242* .
- Medina, J. J. (1980). *Evaluación del plan de apertura de la economía argentina*. Buenos Aires: CEMA.
- Montuschi, L. (1992). *De la retórica del dumping a la práctica del antidumping. Radiografía de una de las caras del proteccionismo moderno*. Buenos Aires: CEMA, Informe N° 86.
- Muller, A., & Lavopa, A. (2005). *Devaluación y sustitución de importaciones en Argentina. Ensayo de actualización al año 2003 de la matriz insumo producto*. Buenos Aires: CEPED.
- Nogués, J. (1986). *The nature of Argentina's policy reforms during 1976-1981*. Washington: World Bank Staff Working Paper N° 765.
- Nogués, J., & Baracat, E. (2005). *Political economy of antidumping and safeguards in Argentina*. Washington: World Bank Policy Research, Working Paper N° 3587.
- Notcheff, H. (1994). Los Senderos Perdidos del Desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina. En H. Notcheff, & D. Azpiazu, *El desarrollo ausente*. Buenos Aires: Tesis Norma.
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago del Estero: CEPAL.
- Pucciarelli, A. (2004). La última dictadura militar y el origen del liberalismo corporativo argentino. En W. Ansaldi, *Caleidoscopio latinoamericano* (págs. 251-279). Buenos Aires: Ariel.
- Restivo, N., & Rovelli, H. (2011). *El accidente Grinspun. Un ministro desobediente*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Schvarzer, J. (1987). *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hispanoamerica.
- Tussie, D. *La Organización Mundial de Comercio: ¿cuál es la gravitación de sus restricciones y exigencias?* Plan Fenix.
- Tussie, D. (2006). *La Organización Mundial de Comercio: ¿cuál es la gravitación de sus restricciones y exigencias?* Buenos Aires: Plan Fenix, documentos de trabajo.
- Tussie, D., & Casaburi, G. (1991). Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido. *Desarrollo Económico V. 31 N° 121* .
- Viguera, A. (2000). *La trama política de la apertura económica (1987-1996)*. La Plata: Al margen.

ANEXO I

Políticas comerciales.

Herramientas

Reglas:

- Código aduanero (Ley N° 22.415 de 1981 modificada)
- Decreto Reglamentario N° 1001 de 1982 (modificado).

Aranceles a las Importaciones: este impuesto sobre las importaciones, que carácter ad valorem, específico o mixto, es visto como la herramienta de mejor alcance para fomentar la transparencia y la previsibilidad en el marco de la OMC. Los mismos son fijados por los Estados en la organización a través de la consolidación de los mismos, sus máximos alcanzables y luego los Estados pueden colocar esas preferencias por debajo de ese nivel o en ese nivel.

En la Ronda Uruguay, Argentina consolidó todas sus líneas arancelarias de los capítulos 1 al 97 del Sistema Armonizado en 0 a 35%, en un total de 20 tramos. Mismo a partir de 1995, el AEC (Arancel Externo Común) del MERCOSUR, se terminan de consolidar, configurando un sistema con aranceles Ad-Valorem y Específicos (hasta 2006 donde las 777 líneas de aranceles a la importación específicos mínimos pasan a ser eliminados hacia el 2010).

El arancel promedio de NMF de Argentina hacia el 2012 era de 11,4% (10,4% en 2006). Existe una progresividad en la aplicación de los aranceles según los sectores, donde los agrícolas (6,9%) tienen la menor percepción y los semielaborados (9,4%) como los totalmente elaborados (13,6%) poseen mayor protección²⁷.

Las importaciones generadas desde países con los cuales Argentina tiene acuerdos preferenciales están sujetas a normas de origen preferenciales. MERCOSUR²⁸ y ALADI²⁹ tienen notificación en OMC.

²⁷ Datos del examen de políticas Comerciales. Argentina OMC 2013

²⁸ Preferencias Mercosur –India y TLC Mercosur-Israel.

²⁹ AAP CE (Acuerdo de alcance parcial de complementación económica) MERCOSUR AAP CE N°18; Mercosur – Comunidad Andina AAP CE N° 59; Mercosur-Estado Plurinacional de Bolivia AAP CE N° 36; Mercosur-Chile AAP CE N° 35; Mercosur-Cuba AAP CE N° 62; Mercosur-México AAP CE N° 55; Mercosur-Perú AAP CE N° 58

Argentina también grava las importaciones con una tasa estadística 0,5% o de comprobación de destino del orden del 2%.

Medidas por Daño, o potencial de daño

Medias Antidumping: el Acuerdo GATT de la OMC (artículo 6) autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino (“importante”) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causararlo.

El antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal” o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Salvaguardias: Un Miembro de la OMC puede restringir temporalmente las importaciones de un producto (adoptar medidas de “salvaguardia”) si las importaciones de ese producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan causar daño a una rama de producción nacional³⁰. El daño causado ha de ser grave. Siempre se pudo recurrir a estas medidas en el marco del GATT (artículo 19).

El Acuerdo sobre la OMC aportó innovaciones. En él se prohíben las medidas de “zona gris” (con negociaciones bilaterales al margen del GATT) y se establecen plazos para todas las medidas de salvaguardia (“cláusula de extinción”). En el Acuerdo se estipula que los Miembros no tratarán de adoptar, adoptarán ni mantendrán limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares por el lado de las exportaciones ni por el de las importaciones.

³⁰ No obstante, no se utilizaron con frecuencia, al preferir algunos gobiernos proteger a las ramas de producción nacionales mediante medidas de “zona gris”; es decir, valiéndose de negociaciones bilaterales celebradas al margen del GATT, convencían a los países exportadores para que limitaran “voluntariamente” las exportaciones o aceptaran otras fórmulas de reparto de los mercados. Se llegó a acuerdos de este tipo con respecto a una amplia gama de productos: por ejemplo, automóviles, acero y semiconductores.

Derechos Compensatorios

Subvenciones: El Acuerdo establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles. Inicialmente contenía una tercera categoría: subvenciones no recurribles. Esta categoría existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se mantuvo después. El Acuerdo es aplicable a los productos agropecuarios y a los productos industriales, excepto cuando las subvenciones estén exentas en virtud de la “cláusula de paz” del Acuerdo sobre la Agricultura, que expiró en 2003 pero sigue vigente en parte.

Licencias de Importación (automáticas y no automáticas): A partir del 1º de Febrero de 2012 se estableció el requerimiento de una declaración Jurada Anticipada de Importación DJAI para todas las importaciones de consumo. Funcionando como una Ventanilla Única Electrónica para facilitar la transferencia entre los diversos organismos gubernamentales, la misma encuentra su fecha límite este Diciembre de 2015 por los reclamos presentados ante el órgano de Resolución de Controversias de la OMC.

Previamente las LAPI (Licencias Automática Previa de Importación) se introdujeron en 1999 como formulario de información y las DJCP (Declaración Jurada de Composición de Producto)

Cuotas: Si bien en otros países se utilizan, en Argentina no se están usando cuotas.

Barreras No Arancelarias: Cabe destacar que se denomina de esta manera a aquellas medidas que se aplican a requisitos técnicos o aquellas cuestiones vinculadas a los aspectos sanitarios y fitosanitarios. El artículo 20 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) permite a los gobiernos adoptar medidas que afecten al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales, a condición de que no sean discriminatorias ni se utilicen como un proteccionismo encubierto. Hay además dos acuerdos específicos de la OMC que tratan de la inocuidad de los alimentos, la sanidad de los animales y la preservación de los vegetales, y de las normas sobre los productos en general

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) trata de asegurar que los reglamentos, las normas y los procedimientos de prueba y certificación no creen obstáculos innecesarios.

Sin embargo, en el Acuerdo se reconoce también el derecho de los países a adoptar las normas que consideren apropiadas; por ejemplo, para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente o en defensa de otros intereses de los consumidores. Por otra parte, no se impide a los Miembros adoptar las medidas necesarias para hacer cumplir sus normas. Pero existe un marco de principios que aportan contrapeso. Una miríada de reglamentos puede ser una pesadilla para los fabricantes y exportadores. La vida sería más fácil si los gobiernos aplicaran normas internacionales, y el Acuerdo los alienta a que así lo hagan. De cualquier modo, sean cuales fueren los reglamentos que utilicen, no han de ser discriminatorios.

ANEXO 2

En el cuadro siguiente se resumen los principales resultados del trabajo.

-En la primera columna se describen las ramas tal como lo agrega el Ministerio de Industria.

-En la segunda columna se encuentran el promedio del coeficiente de importaciones de cada rama para los años 2013 y 2014

- En la tercera columna (“actualidad”) se indicó la evolución de ese promedio de coeficiente de importaciones respecto del período anterior (2007/2012). Un dato negativo significa que la evolución de la rama fue mejorando y sustituyendo importaciones, un dato positivo implica que la rama empeoró.

En las columnas siguientes se indican la cantidad de medidas de licencias no automáticas (LNA), aranceles máximos (AM) y Antidumping (AD) que se pusieron en cada una de las ramas. Estas medidas se suman en la columna “total” y “composición”.

Las columnas referidas a trayectoria indican si son “sustitutivas” o “no sustitutivas”, y si son “duras”, “blandas” o “en reversión”. La última columna indica si tienen potencial sustitutiva, siendo A y C las de mayor potencial y B y D las de menor potencial sustitutivo.

Descripción	promedio 2013/2014	Actualidad	LNA	AM	AD	Total	composición	trayectoria 1	trayectoria 2	Potencial sustitutivo
Productos de metales no ferrosos.	54,4	-84,5				-		no sustitutiva	duras	A
Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías, y fabricación de aeronaves.	97,7	-29,3				-		sustitutivas	en reversión	D
Construcción y reparación de buques y embarcaciones.	16,3	-24,8				-		no sustitutiva	duras	A
Fabricación de productos de hornos de coque.	16,5	-13,5				-		no sustitutiva	duras	B
Productos de caucho.	46,6	-6,9	8		5	13	1%	no sustitutiva	duras	B
Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico.	6,1	-6,8	12	1		13	1%	sustitutivas	duras	C
Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles.	14,2	-4,6	85		4	89	8%	no sustitutiva	blandas	C
Fabricación de papel y productos de papel.	12,6	-3,8	24			24	2%	sustitutivas	duras	A
Productos de hierro y acero.	13,1	-3,5	12		10	22	2%	sustitutivas	en reversión	B
Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes.	29,0	-2,9	19	71		90	9%	no sustitutiva	duras	
Joyas, instrumentos de música, artículos de deporte, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras n.c.p.	56,1	-2,9	27	1	1	29	3%	no sustitutiva	duras	
Edición de folletos, libros, periódicos y producción de discos, compactos, etc..	3,7	-2,7	4			4	0%	no sustitutiva	en reversión	D
Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias, lámparas eléctricas y equipo de iluminación.	63,0	-1,8	3			3	0%	no sustitutiva	duras	D
Fabricación de calzado y sus partes.	11,6	-1,6	30	20		50	5%	no sustitutiva	blandas	D
Fabricación de fibras manufacturadas (artificiales y sintéticas).	51,7	-1,4	2			2	0%	no sustitutiva	duras	D
Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	21,9	-1,3	6		4	10	1%	no sustitutiva	duras	D
Fabricación de productos de minerales no metálicos.	7,2	-0,9	7		5	12	1%	no sustitutiva	blandas	C
Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles), corcho, y artículos de paja.	4,1	-0,8	1			1	0%	sustitutivas	duras	C
Fabricación de muebles, somieres y colchones.	11,1	-0,8	26			26	2%	no sustitutiva	duras	C
Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos, y transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía.	97,2	-0,6				-		no sustitutiva	duras	D
Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques.	5,0	-0,2	1	6		7	1%	sustitutivas	blandas	
Elaboración de productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas frescas y secas, café, té, yerba mate y especias.	2,7	-0,2				-		sustitutivas	blandas	A
Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales, jugos de frutas y bebidas espirituosas.	0,7	-0,1				-		sustitutivas	blandas	A
Preparación de hojas del tabaco, elaboración de cigarrillos, picadura o hebras para pipa.	1,2	-0,1				-		no sustitutiva	duras	B
Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos.	46,5	-0,1	8		5	13	1%	no sustitutiva	duras	A
Impresión y servicios conexos.	0,9	-0,0	2			2	0%	sustitutivas	blandas	D
Fundición de hierro y acero, y de metales no ferrosos.	-	-				-				
Elaboración de productos lácteos.	0,6	0,1				-		sustitutivas	duras	A
Fabricación de productos de plástico.	11,9	0,5	3		3	6	1%	no sustitutiva	duras	B
Productos alimenticios (incluye carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas).	4,1	0,9		1		1	0%	sustitutivas	blandas	A
Confección de prendas de vestir y de artículos de piel.	15,0	1,0	88	204		292	28%	no sustitutiva	duras	B
Fabricación de productos químicos.	27,4	1,2	1		4	5	0%	no sustitutiva	duras	
Nivel General de la Industria	26,6	1,5				-		no sustitutiva	duras	
Fabricación de hilos y cables aislados.	28,2	1,7	2			2	0%	no sustitutiva	duras	D
Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo.	15,9	1,9	39	17		56	5%	sustitutivas	en reversión	C
Molienda de trigo, legumbres y cereales. Preparación de arroz, alimentos para animales y almidones.	6,9	2,6				-		sustitutivas	en reversión	A
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.	78,1	3,4	2		3	5	0%	no sustitutiva	blandas	D
Procesos de acabado de superficies metálicas.	28,5	3,6	33		8	41	4%	no sustitutiva	duras	
Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario.	36,1	4,8				-		sustitutivas	en reversión	
Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor.	17,2	4,9	2			2	0%	sustitutivas	blandas	A
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.	101,4	5,1				-		no sustitutiva	duras	D
Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y vídeo.	75,7	5,6	17			17	2%	no sustitutiva	duras	D
Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.	69,7	6,4	15		5	20	2%	no sustitutiva	duras	B
Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes.	21,3	6,5				-		no sustitutiva	duras	
Fabricación de motocicletas, bicicletas y de sillones de ruedas ortopédicos.	88,0	7,2	21	19	4	44	4%	sustitutivas	en reversión	
Fabricación de vehículos automotores.	63,7	8,5	5	25		30	3%	no sustitutiva	duras	
Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.	64,1	11,2	14	14	2	30	3%	no sustitutiva	duras	B
Curtido y terminación de cueros y fabricación de productos de marroquinería y talabartería.	22,0	11,6	10	2	1	13	1%	no sustitutiva	duras	C
Fabricación de maquinaria de uso especial.	66,7	12,3		2	5	7	1%	no sustitutiva	duras	B
Fabricación de maquinaria de uso general.	72,9	16,9	64	3	10	77	7%	no sustitutiva	duras	B
TOTAL			593	386	79	1058	100%			

DOCUMENTOS PUBLICADOS POR EL CEFID-AR:

- Nº 1 – “METAS DE INFLACIÓN: IMPLICANCIAS PARA EL DESARROLLO”. Martín Abeles y Mariano Borzel. Junio 2004
- Nº 2 – “ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL ROL DE LA BANCA PÚBLICA”. Daniel Kampel y Adrian Rojze. Noviembre 2004
- Nº 3 – “REGULACIÓN BANCARIA EN ARGENTINA DURANTE LA DÉCADA DEL 90”. Guillermo Wierzba y Jorge Golla. Marzo 2005
- Nº 4 – “BANCA COOPERATIVA EN FRANCIA. UN ESTUDIO DE CASO”. Mariano Borzel. Junio 2005
- Nº 5 – “LA CUESTIÓN TRIBUTARIA EN ARGENTINA. LA HISTORIA, LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE Y UNA PROPUESTA DE REFORMA”. Jorge Gaggero y Federico Grasso. Julio 2005
- Nº 6 – “SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA. UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DEL CRÉDITO PYME”. Alejandro Banzas. Octubre 2005
- Nº 7 – “EL MANEJO DE LA CUENTA CAPITAL: ENSEÑANZAS RECIENTES Y DESAFÍOS PARA ARGENTINA” Autor: Mariano Borzel, Colaborador: Emiliano Libman. Diciembre 2005
- Nº 8 – “FINANCIAMIENTO A PYMES EN LA BANCA PÚBLICA. ESTUDIO DE CASO: DESARROLLO DE MODELOS DE SCORING DE RIESGO CREDITICIO EN EL BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES”. César Marcelo Ciappa. Enero 2006
- Nº 9 – “LA CRISIS ARGENTINA DE 2001. ALGUNOS TÓPICOS SOBRE SU IMPACTO EN EL PORTAFOLIO Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO”. Máximo Sangiácomo. Febrero 2006
- Nº 10 – “DIMENSIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO” Autor: Jorge Golla Colaborador: Lorena E. Fernández. Mayo 2006
- Nº 11 – “EL SPREAD BANCARIO EN LA ARGENTINA. UN ANÁLISIS DE SU COMPOSICIÓN Y EVOLUCIÓN (1995-2005)”. Federico Grasso y Alejandro Banzas. Agosto 2006
- Nº 12 – “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA POST-CONVERTIBILIDAD. PRINCIPALES TENDENCIAS EN UN NUEVO PATRÓN DE CRECIMIENTO” Ariana Sacroisky Octubre 2006
- Nº 13 – “ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS. UN ABORDAJE SECTORIAL (2002-2005)” Mariano Borzel y Esteban Kiper. Noviembre 2006
- Nº 14 – “LA FUGA DE CAPITALES. HISTORIA, PRESENTE Y PERSPECTIVAS”. Jorge Gaggero, Claudio Casparrino y Emiliano Libman. Mayo 2007
- Nº 15 – “LA INVERSIÓN Y SU PROMOCIÓN FISCAL ARGENTINA, 1974 – 2006” Jorge Gaggero y Emiliano Libman, Junio 2007
- Nº 16 – “DESAFÍOS DE LA RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA EN ARGENTINA. APORTES PARA EL DEBATE ACTUAL”. María Agustina Briner, Ariana Sacroisky y Magdalena Bustos Zavala. Julio 2007
- Nº 17 – “LA SOSTENIBILIDAD DE LA POLÍTICA DE ESTERILIZACIÓN”. Roberto Frenkel. Agosto 2007
- Nº 18 – “EL FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA EN ARGENTINA. HISTORIA RECIENTE, SITUACIÓN ACTUAL Y DESAFÍOS”. Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Septiembre 2007
- Nº 19 – “NUEVAS ARQUITECTURAS FINANCIERAS REGIONALES. SU INSTITUCIONALIDAD Y CARACTERÍSTICAS”. Guillermo Wierzba. Diciembre 2007
- Nº 20 – “UN ESTUDIO DE CASOS SOBRE BANCA DE DESARROLLO Y AGENCIAS DE FOMENTO” Claudio Golonbek y Emiliano Sevilla. Mayo de 2008
- Nº 21 – “BANCA DE DESARROLLO EN ARGENTINA. BREVE HISTORIA Y AGENDA PARA EL DEBATE” Claudio Golonbek, Septiembre 2008

- N° 22 - “LA REGULACIÓN FINANCIERA BASILEA II. LA CRISIS Y LOS DESAFÍOS PARA UN CAMBIO DE PARADIGMA” Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez, Romina Kupelian y Rodrigo López. Noviembre 2008
- N° 23 – “LA PROGRESIVIDAD TRIBUTARIA. SU ORIGEN, APOGEO Y EXTRAVÍO (Y LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE)” Jorge Gaggero. Diciembre 2008
- N° 24 – “LAS ESTRATEGIAS DE FOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. LECCIONES PARA LA ARGENTINA DE LAS EXPERIENCIAS DE SINGAPUR, MALASIA Y LA REPÚBLICA CHECA” Ariana Sacroisky. Abril 2009
- N° 25 – “DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO. LA LITERATURA, LOS DEBATES Y SU MEDICIÓN” Autor: Federico Grasso Colaboración: María José Castells. Mayo 2009.
- N° 26 – “CRISIS MUNDIAL. ELEMENTOS PARA SU ANÁLISIS”. Enrique Arceo, Claudio Golonbek y Romina Kupelian. Julio 2009
- N° 27 – “TITULIZACIÓN HIPOTECARIA EL INSTRUMENTO. RESEÑA DE EXPERIENCIAS. ENSEÑANZAS Y DESAFIOS POST-CRISIS PARA SU USO EN LA ARGENTINA”. Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Agosto 2009
- N°28 – “BANCA DE DESARROLLO UN ESTUDIO DE CASO: BNDES, DISEÑO INSTITUCIONAL Y ROL CONTRACICLICO”. Claudio Golonbek y Andrea Urturi. Marzo de 2010.
- N°29- “LA FUGA DE CAPITALES II. ARGENTINA EN EL ESCENARIO GLOBAL (2002-2009). Jorge Gaggero, Romina Kupelian y María Agustina Zelada. Julio de 2010.
- N°30- “CENTRO, PERIFERIA Y TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMIA MUNDIAL”. Enrique Arceo y María Andrea Urturi. Agosto de 2010.
- N°31- “EL REGIMEN BAJO PRESION: LOS ESQUEMAS DE METAS DE INFLACION EN BRASIL, CHILE, COLOMBIA Y PERU DURANTE EL BOOM EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE MATERIA PRIMA”. Martin Abeles y Mariano Borzel. Septiembre de 2010.
- N°32- “LOS DESAFÍOS PARA SOSTENER EL CRECIMIENTO. EL BALANCE DE PAGOS A TRAVÉS DE LOS ENFOQUES DE RESTRICCIÓN EXTERNA”. Rodrigo López y Emiliano Sevilla. Octubre de 2010.
- N°33- “EL SISTEMA FINANCIERO ARGENTINO. LA EVOLUCIÓN DE SU REGIMEN REGULATORIA DESDE LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA. IMPACTOS RELEVANTES SOBRE EL CRÉDITO Y LA ECONOMÍA REAL”. Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez y Romina Kupelian. Noviembre de 2010
- N°34 - “AMERICA LATINA: EXPANSIÓN, CRISIS Y DESPUÉS. UN ESTUDIO DE CASO SOBRE LA POLÍTICA CONTRACÍCLICA EN ARGENTINA”. Guillermo Wierzba y Pablo Mareso. Diciembre 2010.
- N°35 - “PRODUCTO POTENCIAL Y DEMANDA EN EL LARGO PLAZO: HECHOS ESTILIZADOS Y REFLEXIONES SOBRE EL CASO ARGENTINO RECIENTE”. Fabián Amico, Alejandro Fiorito y Guillermo Hang. Enero 2011.
- N°36 - “SECTOR FINANCIERO ARGENTINO 2007/2010. NORMALIZACIÓN, EVOLUCIÓN RECIENTE Y PRINCIPALES TENDENCIAS”. Claudio Golonbek y Pablo Mareso. Marzo 2011.
- N°37 - “LA REGULACIÓN DE LA BANCA EN ARGENTINA (1810-2010). DEBTAES, LECCIONES Y PROPUESTAS”. Guillermo Wierzba y Rodrigo López. Junio 2011.
- N°38 - “PLANIFICAR EL DESARROLLO. APUNTES PARA RETOMAR EL DEBATE”. Claudio Casparino, Agustina Briner y Cecilia Rossi. Julio 2011.
- N°39 - “MÁRGENES UNITARIOS FLEXIBLES, CICLO ECONÓMICO, E INFLACIÓN”. Gustavo A. Murga y María Agustina Zelada. Agosto 2011.
- N°40 - “IMPACTO DEL PRESUPUESTO SOBRE LA EQUIDAD. CUADRO DE SITUACIÓN (ARGENTINA 2010)”. Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2011.
- N°41 - “DIMENSIÓN Y REGULACIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO”. Romina Kupelian y María Sol Rivas. Diciembre 2011.

- Nº 42 “Globalización financiera y crisis. Los límites que impone la OMC para la regulación estatal”. Ariana Sacroisky y María Sol Rivas. Abril 2012
- Nº 43 – “Estrategias de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera”. Enrique Arceo y Juan Matías De Lucchi. Mayo 2012.
- Nº 44 – “El enfoque de dinero endógeno y tasa de interés exógena”. Juan Matías De Lucchi. Junio 2012.
- Nº 45 – “Expansión económica y sector externo en la Argentina de los años 2000”. Balance y desafíos hacia el futuro. Fabián Amico, Alejandro Fiorito y María Agustina Zelada. Julio 2012.
- Nº 46 – “Impacto sobre la equidad II. Simulación de los efectos distributivos de cambios en el gasto público y los impuestos. (Argentina, 2010)”. Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2012.
- Nº 47 – “Impacto sobre la equidad III. Fiscalidad y Equidad en la Argentina: un enfoque de equilibrio general”. María Priscila Ramos y Leandro Antonio Serino. Con el asesoramiento de Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Octubre 2012.
- Nº 48 “SECTOR EXTERNO Y POLÍTICA FISCAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO. LA EXPERIENCIA DE AMÉRICA LATINA ANTE LA CRISIS INTERNACIONAL DE 2008-2009. Martín Abeles, Juan Cuattromo, Pablo Mareso y Fernando Toledo. Marzo 2013.
- Nº 49 “FONDOS BUITRE. EL JUICIO CONTRA ARGENTINA Y LA DIFICULTAD QUE REPRESENTAN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL” Romina Kupelian y María Sol Rivas. Septiembre 2013.
- Nº 50 “LA UNIDAD Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA: SU HISTORIA, EL PRESENTE Y UN ENFOQUE SOBRE UNA OPORTUNIDAD INÉDITA”. Guillermo Wierzba, Jorge Marchini, Romina Kupelian y María Andrea Urturi. Octubre 2013.
- Nº 51 “LA POLÍTICA FISCAL EN EL ENFOQUE DE HAAVELMO Y KALECKI. EL CASO ARGENTINO RECIENTE”. Fabián Amico. Noviembre 2013.
- Nº 52 “LA FUGA DE CAPITALS III. ARGENTINA (2002-2012). MAGNITUDES, EVOLUCIÓN, POLÍTICAS PÚBLICAS Y CUESTIONES FISCALES RELEVANTES. Jorge Gaggero, Magdalena Rúa, Alejandro Gaggero. Diciembre 2013.
- Nº 53 “MACROECONOMÍA DE LA DEUDA PÚBLICA. EL DESENDEUDAMIENTO ARGENTINO (2003-2012) Juan Matías De Lucchi. Enero 2014.
- Nº 54 “CRECIMIENTO Y BRECHA DE INFRAESTRUCTURA”. Norberto E. Crovetto, Guillermo Hang, Claudio Casparino. Febrero 2014.
- Nº 55 “RACIONAMIENTO DE CREDITO EN UN MARCO DE DINERO PASIVO Y REFERENCIA POR LA LIQUIDEZ DE LOS BANCOS” Rodrigo López y Pablo Mareso. Marzo 2014.
- Nº 56 “CRÉDITO Y COMUNIDAD. DEBATES, ESQUEMAS Y EXPERIENCIAS EN EL CAMPO DE LAS FINANZAS SOLIDARIAS” Ariana Sacroisky y Andrea Urturi. Abril 2014
- Nº 57 “SOSTENIBILIDAD E IMPLICANCIAS DEL DESACOPLE ENTRE EL CENTRO Y LA PERIFERIA EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO” Fabián Amico. Mayo 2014
- Nº 58 “FUGA DE CAPITALS IV. ARGENTINA, 2014. LA MANIPULACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA” Verónica Grondona con la supervisión de Jorge Gaggero.
- Nº 59 “EXCEDENTE Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN ARGENTINA: SITUACIÓN Y DESAFÍOS” Autores: Fernando Porta, Juan Santarcangelo y Daniel Scheingart. Julio 2014
- Nº 60 “FUGA DE CAPITALS V. ARGENTINA, 2014. LOS “FACILITADORES” DE LA FUGA”. Autora: Magdalena Rúa con la supervisión de Jorge Gaggero. Agosto 2014
- Nº 61 “POLÍTICA MONETARIA, BANCOS PÚBLICOS Y FLUJOS DE CAPITALS EN CHINA. UN MERCADO FINANCIERO LIDERADO POR EL ESTADO” Autor: Juan Matías De Lucchi. Septiembre 2014
- Nº 62 “UNA MIRADA CRÍTICA AL PARADIGMA DEL MULC” Autor: Estanislao Malic. Octubre 2014

Nº 63 “LA SOJA EN ARGENTINA (1990-2013): CAMBIOS EN LA CADENA DE VALOR Y NUEVA ARTICULACIÓN DE LOS ACTORES SOCIALES” Autores: Martín Burgos, Ernesto Mattos y Andrea Medina. Noviembre 2014

Nº 64 “Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del período 2003-2013” Autores: Matías Kulfas, Evelin Goldstein y Martín Burgos. Diciembre 2014

Nº65 “TÓPICOS SOBRE MECARDOS Y BANCA CENTRAL. REDISCUTIENDO LOS DESAFÍOS DE LA POLÍTICA ANTE LA CRISIS GLOBAL” Autor: Juan Matías De Lucchi. Enero 2015

Nº 66 “EL G20 Y LOS DEBATES PENDIENTES” Autores: Parte I: Guillermo Wierzba, con la colaboración de Verónica Grondona. Parte II: Jorge Gaggero, con la colaboración de Fabián Amico y Romina Kupelian. Febrero 2015

Nº67 “LOS SALARIOS REALES EN EL LARGO PLAZO: SURGIMIENTO DE UN NUEVO PISO ESTRUCTURAL DE LAS REMUNERACIONES EN ARGENTINA” Autor: Fabián Amico. Marzo 2015

Nº68 “DEUDA EXTERNA, FUGA DE CAPITALES Y RESTRICCIÓN EXTERNA. DESDE LA ÚLTIMA DICTADURA MILITAR HASTA LA ACTUALIDAD” Autores: Pablo Manzanelli, Mariano Barrera, Andrés Wainer, Leandro Bona. Coordinador: Eduardo Basualdo. Abril 2015.

Nº69 “FLUJO DE CAPITALES HACIA AMÉRICA LATINA EN EL PERÍODO 2003-2013. EL ROL DE LAS AGENCIAS DE RIESGO CREDITICIO” Autores: Estanislao Malic, Pablo Mareso. Mayo 2015

Nº70 “PATRONES DE DESARROLLO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ARGENTINA” Autor: Alejandro Fiorito. Junio 2015

Nº71 “FUGA DE CAPITALES VI. ARGENTINA 2015. ESTIMACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA. EL CASO DEL COMPLEJO SOJERO” Autores: Verónica Grondona y Martín Burgos. Coordinación de Jorge Gaggero. Julio 2015

Nº72 “EL G20 Y LOS DEBATES PENDIENTES II”. Autores: Parte 1: Manuel Montes y Guillermo Wierzba con la colaboración de Pablo Mareso y Sol Rivas. Parte 2: Guillermo Wierzba, Jorge Marchini, Sol Rivas y Andrea Urturi. Parte 3: Jorge Gaggero y Magdalena Rua. Septiembre 2015

Nº73 “CLAVES DE NEGOCIACIONES MULTILATERALES LUEGO DE LAS CRISIS 2007/2008”. Autor: Jorge Marchini. Octubre 2015

Nº 74 “FUGA DE CAPITALES VII. LOS EFECTOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS GRANDES GRUPOS EMPRESARIOS. LOS CASOS DE TECHINT, EURNEKIAN Y FORTABAT” Autor: Alejandro Gaggero. Octubre 2015