

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA



Trabajo Final de Grado
Licenciatura en Economía

**El Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: Un estudio
de impacto sobre las exportaciones argentinas**

Carolina Andrea Barco

Profesor asesor: Mg. Kathia Michalczewsky

Diciembre 2020

Resumen

El presente trabajo analiza el impacto que el Acuerdo MERCOSUR-UE podría tener sobre las exportaciones argentinas, identificando aquellos productos que podrían aumentar sus ventas a la UE y aquellos productos exportados por Argentina al MERCOSUR que podrían ser reemplazados por bienes similares provenientes de la UE. Se utilizó una metodología basada en indicadores de comercio que muestra los niveles de complementariedad comercial, importancia de los productos o destinos dentro de la canasta de exportación y aranceles. Se encontró que Argentina podría incrementar sus exportaciones a la UE de productos primarios y sus primeras transformaciones, a excepción de los vehículos. Contrariamente, la disminución de las ventas al MERCOSUR estaría concentrada principalmente en manufacturas industriales.

Índice

1. Introducción	4
2. Las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE	6
2.1 El proceso negociador.....	6
2.2 Oferta final	7
3. Los efectos de la liberalización comercial sobre las exportaciones	10
3.1 La determinación del patrón de comercio.....	10
3.2 El impacto de la integración comercial en el intercambio	10
4. Efectos del Acuerdo UE-MERCOSUR: una revisión de estudios realizados ...	12
5. Metodología y datos.....	15
5.1 Identificación de oportunidades y amenazas para las exportaciones argentinas	15
5.1.1 Oportunidades para las exportaciones argentinas	15
5.1.2 Amenazas para las exportaciones argentinas.....	17
5.2 Estructura de las exportaciones argentinas.....	19
5.3 Estructuras arancelarias del MERCOSUR y la UE	21
5.4 Principales productos de exportación de Argentina y la UE	22
6. Resultados.....	26
6.1 Oportunidades para las exportaciones argentinas.....	26
6.2 Amenazas para las exportaciones argentinas	33
Reflexiones finales	43
Bibliografía.....	45
ANEXOS	49
Anexo I. Oportunidades para las exportaciones argentinas.....	49
Anexo II. Amenazas para las exportaciones argentinas	53

1. Introducción

El 28 de junio de 2019, después de 20 años de negociaciones, el MERCOSUR y la Unión Europea (UE)¹ alcanzaron un acuerdo de amplio alcance. El tratado, pendiente de su ratificación, puede incluirse dentro de los denominados *deep trade agreements* debido a que no sólo comprende compromisos comerciales sino también políticos, económicos, financieros, sociales y medioambientales (Mattoo *et al.*, 2020).

De esta manera, se prevé la desgravación de más del 90% de los intercambios de bienes entre las dos regiones, la regulación del comercio de servicios, la facilitación de los procesos de contratación pública y se establecen medidas relacionadas a la inversión, al mercado de trabajo y a la protección del medioambiente (Banco de España, 2019).

El acuerdo es particularmente importante por diversas razones. En primer lugar, el mismo se alcanzó en un contexto global de prolongado estancamiento de las negociaciones comerciales de carácter multilateral. Como consecuencia, desde hace veinte años la política comercial de la mayoría de los países está focalizada en acuerdos bilaterales y plurilaterales, relegando los multilaterales (Timini y Viani, 2020).

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que la estrategia de inserción internacional es un capítulo importante dentro de la agenda de desarrollo argentina (Carciofi *et al.*, 2019). La UE es un pilar para la misma, dado que es el segundo socio comercial más importante del MERCOSUR, tanto como destino de las exportaciones como fuente de importaciones. Principalmente, debe considerarse la relevancia del mercado europeo como destino de las exportaciones agroindustriales del MERCOSUR, un sector estratégico para este último (Olivera y Villani, 2017). Los países europeos, asimismo, constituyen el mayor inversor extranjero en el bloque regional sudamericano (Ghiotto y Echaide, 2020).

Como en todo acuerdo de libre comercio, las concesiones arancelarias generarán modificaciones en el intercambio entre los nuevos socios. Por un lado, en el marco de las teorías tradicionales de comercio internacional, se puede esperar que cada región incremente las exportaciones de aquellos bienes en los que posee una ventaja comparativa. Por otro lado, se puede prever que la integración comercial genere efectos estáticos sobre dichas exportaciones. De esta manera, se crearán oportunidades a partir

¹ Las cifras sobre la UE presentadas en esta investigación no incluyen al Reino Unido.

del potencial incremento de las ventas de Argentina a la UE por las preferencias arancelarias. Además, surgirán amenazas para las exportaciones argentinas a los restantes miembros del MERCOSUR, dado que las mismas se enfrentarían a una nueva competencia que puede desplazar parcial o totalmente las ventas. En términos teóricos, se puede hablar de los denominados efectos de creación y desvío de comercio (CEI, 2003). En este caso particular, lo que se observaría es una reversión del desvío de comercio generado a partir de la conformación del MERCOSUR.

El objetivo del presente trabajo es analizar las consecuencias que el acuerdo comercial entre el MERCOSUR y la UE puede tener sobre las exportaciones argentinas, identificando al máximo nivel de desagregación posible los productos que podrían aumentar sus exportaciones a la UE y aquellos productos exportados por Argentina al MERCOSUR que podrían ser reemplazados por bienes similares provenientes de la UE. La hipótesis es que las mayores oportunidades de Argentina para aumentar las exportaciones a la UE se encuentran en el sector agropecuario, la pesca y sus primeras transformaciones, mientras que los principales riesgos de perder mercado en el MERCOSUR se encuentran en las manufacturas industriales.

Luego de esta introducción se realiza una breve reseña de la historia de las negociaciones entre los bloques y de la oferta final alcanzada. En el tercer capítulo se plantea el marco teórico y en el cuarto se realiza una revisión bibliográfica de los resultados alcanzados hasta el momento en estudios similares. Luego, en el quinto capítulo se presentan la metodología y los datos utilizados, y en el sexto se explican los resultados alcanzados. Finalmente se resumen los principales hallazgos y conclusiones.

2. Las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE

2.1 El proceso negociador

El Acuerdo UE-MERCOSUR indica el cierre de un ciclo de relaciones entre la UE y América Latina y el Caribe iniciado en los años noventa con el impulso del regionalismo abierto de la época y como respuesta al proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (Marchini, 2018). El tratado fue propuesto en 1995 a través del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación que comprendía tres áreas: diálogo político, cooperación y comercio (Álvarez, 2019).

Sanahuja y Rodríguez (2019) identificaron cuatro fases de la negociación entre la UE y el MERCOSUR. La primera de ellas tiene que ver con el primer impulso negociador y se extendió entre los años 2000 y 2004. La propuesta inicial fue realizada por la UE, quien planteó negociar reducciones arancelarias recíprocas y otros requerimientos conocidos como *OMC-plus*, tales como compras gubernamentales y políticas de competencia (OMC, 2015).

Sin embargo, las negociaciones encontraron dos dificultades desde sus inicios. Por un lado, las partes tenían intereses y objetivos diferentes: mientras el MERCOSUR priorizaba el comercio de bienes agropecuarios, la UE buscaba la apertura parcial del mercado de bienes industriales y hacía énfasis principalmente en servicios, compras gubernamentales, inversiones y propiedad intelectual (Makuc *et al.*, 2015). Por el otro, los bienes sensibles para cada bloque coincidían con aquellos en los que la contraparte tenía ventajas comparativas (Zelicovich, 2019). Esto replicó los tradicionales debates norte-sur, sentando así las bases para una prolongada paralización de las tratativas.

Entre 2004 y 2010 se identifica la segunda etapa denominada de desinterés mutuo. La suspensión de las negociaciones interregionales estuvo acompañada por la divergencia en la estrategia de integración internacional de ambos bloques: la UE priorizó acuerdos con los países latinoamericanos del eje pacífico, mientras que el MERCOSUR tenía una orientación regionalista (Caetano y Pose, 2020).

En 2010 se da inicio a la tercera etapa cuando se reabren oficialmente las negociaciones, que son vistas como una nueva ventana de oportunidad por ambos bloques, afectados por la crisis de 2008 (Peña, 2010). Esta decisión también puede explicarse por el bloqueo de las negociaciones de la OMC que generó un mayor interés en las vías interregionales, como así también por el avance económico de China en América Latina que amenazaba la posición europea en la región (Sanahuja y Rodríguez, 2019).

Sin embargo, las mismas se paralizaron rápidamente por la falta de un punto de equilibrio que conforme a las ambiciones de ambas regiones, que cada vez eran mayores. Debe considerarse que la UE había incrementado la cantidad de países miembros que buscaban proteger su sector agrícola, mientras que el MERCOSUR se mostraba menos dispuesto a realizar negociaciones en materia de bienes industriales, propiedad intelectual y compras gubernamentales (Caetano y Pose, 2020).

La cuarta y última fase inició en 2016 con un nuevo intercambio de ofertas de acceso a mercados, el primero desde 2004. Para junio de 2018, las partes alcanzaron un acuerdo sobre los pilares de diálogo político y de cooperación, pero el entendimiento en temas comerciales estaba lejos de lograrse. Mientras los países del MERCOSUR procuraban mejoras en el acceso de sus productos agroalimentarios a la UE y la consideración de plazos mayores para adaptar sus productos a la calidad exigida, el bloque europeo buscaba la liberalización de productos lácteos e industriales, como así también del mercado de servicios marítimos (IEB, 2019).

Según Zelicovich (2019), el principal factor que explica la aceleración de las negociaciones desde 2018 como así también que pudieran cerrarse con éxito en junio de 2019 fue el impacto del tiempo. Hasta ese momento, las negociaciones no se habían enfrentado a un efectivo *deadline*, es decir, un momento a partir del cual la postergación de las mismas generaría riesgos para alcanzar el acuerdo en el futuro.

2.2 Oferta final

Luego de más de 20 años y tras la superación de una multiplicidad de inconvenientes políticos y económicos, globales y nacionales, en este nuevo marco de actuación se dio el cierre final al proceso. El acuerdo alcanzado no sólo abarca la liberalización del comercio interregional sino también asuntos regulatorios relativos a los servicios, compras públicas, inversiones, propiedad intelectual y a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, principalmente los relacionados al medio ambiente y a las medidas de protección laboral (Ghiotto y Echaide, 2020).

Para el desarrollo de esta investigación, el capítulo más relevante es el correspondiente al comercio de bienes. Como se puede observar en el cuadro N°1, MERCOSUR liberará totalmente el 90,5% de sus importaciones provenientes de la UE, en la mayoría de los casos en un período de 10 años. De la misma manera, la UE liberará aproximadamente el 92% de las líneas arancelarias que importa desde el MERCOSUR en un período de 10 años. Así, el MERCOSUR reducirá su arancel promedio a la mitad en 9 años, mientras que la UE lo hará en solo 4 años (Lucángeli, 2019).

Cuadro 1. Plazos de desgravación arancelaria.

Plazos de desgravación arancelaria	Productos importados por el MERCOSUR desde la UE	Productos importados por la UE desde el MERCOSUR
Inmediata	14,1%	74,0%
4 años	10,3%	7,4%
7/8 años	5,0%	5,5%
10 años	42,4%	5,0%
Hasta 10 años	71,8%	91,9%
15 años	15,5%	-
15 años con gracia	3,2%	-
Hasta 15 años	90,5%	-
Acceso parcial	0,3%	7,8%
Exclusiones	9,1%	0,3%

Fuente: IEB, 2019.

El Acuerdo se caracteriza por otorgarle un trato preferencial al MERCOSUR dado que el bloque dispondrá de hasta 15 años para liberalizar los productos más sensibles, un período mucho más extenso que los otorgados por la UE en acuerdos con otros socios hasta el momento (IEB, 2019). Además, también se le permitió al MERCOSUR que aproximadamente el 9% de las líneas arancelarias que importa de la UE queden excluidas del acuerdo, cuando el bloque europeo sólo excluye menos del 1%.

De esta forma, se logró superar uno de los inconvenientes que obstaculizaban el cierre de las negociaciones, dando lugar al tratamiento de la sensibilidad de determinados productos y al reclamo de diversos sectores que solicitaban plazos más extensos para adaptar sus productos en términos de calidad y tecnología.

En lo que respecta específicamente al acceso al mercado de bienes industriales, la UE liberalizará el 100% de las importaciones desde el MERCOSUR, mientras que el bloque sudamericano solo lo hará con el 90% de las líneas arancelarias y obteniendo un tratamiento especial en sectores con mayor grado de sensibilidad como algunos calzados, muebles, vehículos y autopartes.

Por otro lado, en cuanto al mercado de bienes agrícolas, la UE liberalizará el 99,5% de las importaciones desde el MERCOSUR, el 84% mediante eliminación de aranceles y el 15,5% restante a través de cuotas. El MERCOSUR, en cambio, liberalizará el 88% de los productos importados, en algunos casos ofreciendo contingentes arancelarios (Gobierno argentino, 2019).

Sin embargo, para que todo esto suceda, aún restan varios procesos. Desde el fin de las negociaciones comerciales en junio de 2019 se inició un período de revisión legal del Acuerdo y traducción del mismo. Luego de la firma, aún deben tratarlo y aprobarlo los respectivos órganos parlamentarios. Por el lado de la UE, el Acuerdo debe ser ratificado por el Parlamento Europeo y el Consejo de Ministros. En caso de que sea considerado de competencias mixtas, dado que el pilar comercial es parte de un Acuerdo de asociación más amplio, también deberá ser ratificado por los legislativos de todos los países miembros de la UE. En lo que respecta al MERCOSUR, debe obtener la aprobación de los legislativos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay para entrar en vigor.

3. Los efectos de la liberalización comercial sobre las exportaciones

En este capítulo se repasa el marco teórico dentro del que se analiza la relación bilateral entre el MERCOSUR y la UE. En primer lugar, el análisis se realiza dentro de las teorías tradicionales de comercio, que concluyen que, en una situación de libre comercio, cada economía se especializará según sus ventajas comparativas. En segundo lugar, se identifican los efectos estáticos que surgirán a partir de la integración, es decir la creación y el desvío de comercio.

3.1 La determinación del patrón de comercio

Los inicios de la defensa del libre comercio pueden remontarse a Adam Smith (1776), quien expuso que dos naciones sólo comerciarían voluntariamente entre ellas si ambas obtienen beneficios. Para que esto sucediera, cada país debía especializarse y exportar aquellos bienes que producía más eficientemente.

Como una crítica y mejora de la teoría de la ventaja absoluta, David Ricardo (1817) propuso el modelo de la ventaja comparativa, indicando que aun cuando un país es más eficiente en la producción de todos los bienes, el comercio puede ser beneficioso para todas las partes si existen diferencias en los costos de oportunidad.

Ricardo utilizó el supuesto del trabajo como único factor de producción, por lo que el comercio internacional solo tendría fundamento en las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Se estaba dejando de lado el papel de las diferencias de los recursos en el comercio, que se plasmó luego en la teoría Heckscher-Ohlin² (Heckscher, 1919; Ohlin, 1933). Para estos autores, la abundancia y la intensidad en el uso de los factores de producción determinan el costo de los bienes producidos. De esta manera, los países exportarán aquellas mercancías que requieran mayor intensidad de uso del factor más abundante, dado que estos bienes representarán costos relativos más bajos.

3.2 El impacto de la integración comercial en el intercambio

El análisis del impacto de los acuerdos comerciales tiene su origen en el trabajo de Viner (1950) sobre teoría de las uniones aduaneras³ a mediados del siglo XX. Hasta ese

² También conocida como teoría de las proporciones factoriales.

³ A pesar de que Viner solamente hace alusión a las uniones aduaneras, cualquier tipo de acuerdo de integración, como los tratados de libre comercio, pueden provocar los efectos de creación y desvío de comercio a los que él se refiere (Gayá, 2008).

momento, los resultados de los acuerdos comerciales se examinaban con las mismas metodologías aplicadas a la defensa del libre comercio (Enciso Cano, 2016).

El análisis de Viner reconoció dos efectos que surgen a partir de la integración y que tienen impacto sobre la producción y el comercio: uno positivo, la creación de comercio y uno negativo, el desvío de comercio. Se produce creación de comercio cuando un país deja de abastecerse de un productor local ineficiente para hacerlo a través de importaciones del nuevo socio comercial más eficiente. Esta situación evidencia las ventajas de la especialización por lo que mejora la asignación de recursos y, con ello, el bienestar general. En cambio, se produce desvío de comercio cuando se reemplazan las importaciones de un productor eficiente que no forma parte del acuerdo por importaciones del nuevo socio comercial más ineficiente pero con la ventaja de las preferencias arancelarias.

En estos marcos teóricos, el acuerdo entre el MERCOSUR y la UE, que implica la liberalización casi total del comercio entre las partes, llevaría a un incremento de las exportaciones argentinas de bienes agropecuarios, en los que el país tiene ventajas comparativas dadas por su dotación factorial, y la UE aumentaría sus exportaciones a Argentina de manufacturas (Banco de España, 2019). De la misma forma, también se espera que se expandan los envíos de manufacturas de la UE al resto de los países del MERCOSUR. Considerando que Argentina es una importante exportadora de este tipo de bienes a sus socios del MERCOSUR, fenómeno resultante del desvío de comercio que provocó la integración del bloque, es esperable que el mismo se revierta (Gayá, 2008). Así, los miembros del MERCOSUR reemplazarían las importaciones de manufacturas desde Argentina por aquellas originadas en la UE, considerando que este es un productor relativamente más eficiente.

En otras palabras, a partir de la conformación del MERCOSUR se generó desvío de comercio cuando Brasil, Paraguay y Uruguay comenzaron a importar manufacturas desde Argentina, relegando a productores más eficientes del resto del mundo. Con la firma del acuerdo UE-MERCOSUR se espera que dicho desvío sea revertido, es decir, que el bloque sudamericano comience a importar manufacturas nuevamente de un productor más eficiente como lo es la UE, desplazando a los productos argentinos (Enciso Cano, 2019).

4. Efectos del Acuerdo UE-MERCOSUR: una revisión de estudios realizados

Para los países involucrados en un tratado de libre comercio, conocer sus posibles resultados es fundamental para un diseño óptimo de la política doméstica que permita aprovechar los efectos positivos como así también mitigar los impactos negativos del mismo. Siguiendo a Castro y Rozemberg (2013), hay cuatro metodologías principales para la evaluación de impacto de los acuerdos comerciales: modelos de equilibrio general computable, modelos de equilibrio parcial, análisis estadísticos y análisis econométricos. La aplicación de estos últimos al análisis de los efectos del acuerdo UE-MERCOSUR fueron principalmente a partir de modelos gravitacionales (Martínez-Zarzoso y Nowak-Lehmann, 2003; Bittencourt *et al.*, 2006; Jacobo, 2010) cuyos resultados se enfocan en la variación total del comercio sin discriminación por sectores o bien en la inversión extranjera directa, mercado de trabajo o bienestar, por lo que no se incluyen en la revisión.

Los modelos de equilibrio general no se realizaron con la oferta final de concesiones arancelarias, sino que utilizaron ofertas previas. Dentro de los mismos, un estudio del Banco Mundial (2018) determinó que un acuerdo de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR aumentaría las exportaciones argentinas tanto al mercado comunitario como al resto del MERCOSUR. Los principales aumentos estarían dados en los productos de soja, carne vacuna y automotor, mientras que las ventas de autopartes y productos farmacéuticos se verían reducidas. Con la misma técnica, Laborde y Ramos (2007) arribaron a un resultado similar al señalar que crecerían las exportaciones totales argentinas, y los principales aumentos en los envíos a la UE se darían en el sector de agroalimentos, particularmente cereales y carne.

Por su parte, Boyer y Schuschny (2010) y Laens y Terra (2006) modelaron el impacto del acuerdo en un escenario de liberalización total y en otro en el cual se excluyeron los productos sensibles. En el primer escenario, ambos estudios indican que el Acuerdo incrementaría las exportaciones argentinas de bienes agropecuarios y sus manufacturas. Por otro lado, la industria automotriz y las manufacturas de mayor complejidad serían los sectores cuyas ventas se verían disminuidas. En el segundo escenario, los resultados se mantuvieron prácticamente inalterados, solo se destaca que la caída en las ventas automotrices y manufactureras sería menor.

De manera similar, Burrell *et al.* (2011) simularon el impacto del Acuerdo utilizando cinco escenarios, y en todos ellos el principal resultado fue el incremento en las importaciones

de la UE desde el MERCOSUR de bienes agroalimentarios, mayormente productos básicos con poco valor agregado.

En cuanto a los modelos de equilibrio parcial, comúnmente se ha utilizado CAPRI, que es un modelo que permite simular los impactos que se generarían en el sector agrícola como consecuencia del acuerdo en ambas partes. Weissleder *et al.* (2008) simularon cuatro escenarios y en todos ellos las exportaciones del MERCOSUR con mayores incrementos correspondían a cereales y carnes, fundamentalmente bovina. Siguiendo esta misma línea, Burrell *et al.* (2011) definieron diversos escenarios, obteniendo como resultado común a todos ellos el aumento de las ventas del bloque sudamericano de frutas, vegetales y carne bovina.

Específicamente para Argentina, Castro y Rozemberg (2013) definieron seis escenarios de simulación de los posibles efectos del tratado y obtuvieron que, a nivel sectorial, las ganancias del Acuerdo estarían fuertemente concentradas en la producción agropecuaria, especialmente cereales y carnes bovinas. Además, la mayor probabilidad de pérdida de mercado dentro del MERCOSUR se encontraría en algunos sectores industriales como las autopartes.

Todas las simulaciones muestran resultados semejantes, las ligeras diferencias que se observan entre ellos dependen de las hipótesis utilizadas en cada modelo: estático o dinámico, competencia perfecta o imperfecta, cantidad de factores, externalidades, rigideces del mercado de trabajo, entre otros (Laborde y Ramos, 2007). Sin embargo, al mostrar resultados agregados, no permiten la identificación de productos sensibles para las partes involucradas, información ofrecida por los estudios estadísticos que trabajan a nivel de subpartida (Milner, Morrisey y McKay, 2004).

Dentro de la metodología estadística, se destacan los estudios que utilizan indicadores de comercio. Tanto en ALADI (2002) como en CEI (2003) se analizó el impacto del Acuerdo UE-MERCOSUR para las exportaciones argentinas⁴, identificando los productos con mayores oportunidades de acceso en el mercado comunitario y aquellos comercializados regionalmente que serían desplazados por importaciones europeas en el marco de un Acuerdo.

En ALADI (2002) las mayores oportunidades fueron asignadas a carne, pescados, frutas, cereales, aceites, preparaciones de carne, preparaciones de frutas, residuos de

⁴ El análisis de ALADI (2002) se realizó para todos los países de Latinoamérica, excluyendo México.

la industria alimentaria, tabaco y cueros. Por otro lado, los rubros con mayores peligros fueron cereales, harinas, lácteos, productos de perfumería y químicos varios.

De manera similar, en el estudio efectuado por el Centro de Economía Internacional (2003) se determinó que las subpartidas con mayores probabilidades de acceder a la UE eran carnes, frutas, cereales y pescados. Además, entre las principales amenazas por parte de productos europeos para los argentinos en el mercado brasilero se resaltaron automóviles, máquinas, lácteos y preparaciones de frutas.

En resumen, todos los estudios indican que se reforzaría el patrón de especialización de Argentina, basado en la producción y exportación de alimentos y otras manufacturas livianas. Sin embargo, ninguno de ellos fue realizado simultáneamente a nivel de subpartida y con la oferta final del acuerdo, aporte realizado por la presente investigación.

5. Metodología y datos

El presente trabajo se basó en metodologías aplicadas en Centro de Economía Internacional (2003), Asociación Latinoamericana de Integración (2002) y Enciso Cano (2019), a las cuales se le realizaron adaptaciones, para identificar los productos⁵ exportados por Argentina que tienen posibilidades de iniciar o incrementar las exportaciones a la UE como así también aquellos productos exportados por Argentina al MERCOSUR que podrían ser sustituidos por otros provenientes de la UE, una vez que entre en vigencia el Acuerdo entre ambas partes.

La identificación se realizó a nivel de subpartidas arancelarias (código de 6 dígitos del Sistema Armonizado 2012). Los datos de comercio utilizados fueron extraídos de la base de datos del Banco Mundial (*World Integrated Trade Solutions*) y correspondieron al periodo 2016-2018. Se optó por la media simple de un período en lugar de un año particular para evitar la influencia de efectos coyunturales. Por otro lado, los datos de aranceles corresponden al año 2018 y se tomaron de las bases de datos de TRAINS y del INTAL⁶.

5.1 Identificación de oportunidades y amenazas para las exportaciones argentinas

5.1.1 Oportunidades para las exportaciones argentinas

Para identificar aquellas exportaciones argentinas con posibilidades de comenzar a exportarse a la UE o de incrementar su valor exportado, la metodología aplicada se organizó en cuatro partes. En primer lugar, las exportaciones de Argentina a la UE se filtraron de manera tal de identificar aquellos productos que *a priori* resultarían más beneficiados, considerando que son aquellos que cumplen simultáneamente dos condiciones (CEI, 2003):

- a) Muestren un mínimo de exportaciones al mundo de un millón de dólares, dado que si los productos poseen capacidad de ingresar a otros mercados, es mayor la probabilidad de que aumenten sus ventas en este nuevo escenario.
- b) Enfrenten barreras comerciales elevadas, es decir, que tengan un arancel *ad valorem* equivalente antes del acuerdo superior a 10% (CEI, 2003). Si los

⁵ Se considera producto como sinónimo de subpartida del SA.

⁶ Para los aranceles previos al acuerdo se consideraron los de 2018 dado que era el último año disponible para la totalidad de los países. Se utilizó la base de TRAINS que contiene los aranceles *ad valorem* equivalentes. Para los aranceles negociados en el acuerdo se utilizó la base de INTAL sin convertir a *ad valorem* equivalente.

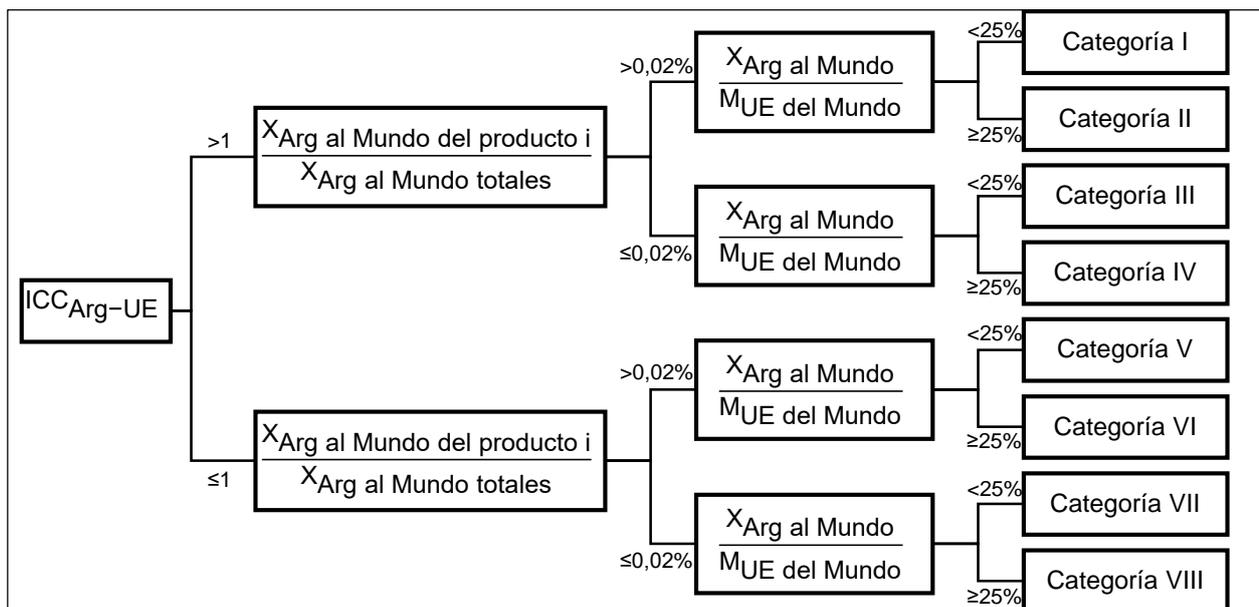
productos no enfrentan aranceles para ingresar al mercado europeo o los mismos son bajos, no existe oportunidad para iniciar o incrementar las exportaciones a partir de la reducción de los mismos.

En segundo lugar, para aquellos productos que cumplen las condiciones anteriores, se calcularon tres indicadores de comercio. En esta etapa se modificó la metodología original para poder incluir productos que aún no se exportan a la UE pero que podrían comenzar a exportarse mediante la reducción de los aranceles.

- i. Índice de complementariedad comercial (ICC) entre la oferta exportadora argentina y la demanda importadora de la UE. La mayor probabilidad de incrementar las ventas a la UE se daría en aquellas subpartidas con ICC mayor a 1, dado que ello indica la coincidencia entre las exportaciones de Argentina y las importaciones de la UE.
- ii. Tamaño de la oferta exportable, medido como la proporción de exportaciones de cada producto dentro de las exportaciones totales argentinas. Mientras mayor sea la oferta exportable argentina, mayor es la probabilidad que tiene el producto de aumentar las exportaciones a la Unión Europea con las nuevas preferencias. Se considera como un valor alto para el indicador cuando el mismo es superior al promedio, que es 0,02%.
- iii. Capacidad de abastecimiento de la demanda de importaciones de la UE, medido a través del cociente entre las exportaciones argentinas y las importaciones de la UE para cada producto. Un valor bajo del indicador muestra que existe margen para incrementar las ventas a la UE. Así, cuanto mayor sea diferencia de tamaño, mayor será la probabilidad de aumentar más rápido las ventas. Se consideró que la mayor probabilidad se da cuando el valor del indicador es menor al 25%.

En tercer lugar, con la combinación de estos indicadores se ordenaron a las subpartidas según la probabilidad de iniciar o mejorar su acceso al mercado de la UE, lo cual se refleja en el cuadro N°2, donde las de mayor potencial están en la categoría I, y las de menor en la categoría VIII (CEI, 2003).

Cuadro 2. Diagrama de oportunidades para las exportaciones argentinas



Fuente: Elaboración propia con base en CEI (2003) y Enciso Cano (2019)

En cuarto y último lugar, se realizó un análisis adicional a la metodología original para determinar si la disminución de aranceles puede considerarse una oportunidad real para las exportaciones argentinas. Para que esto suceda, el arancel negociado en el Acuerdo debe ser menor al de otros proveedores de la UE. Para verificar esta condición se tomó al principal socio de la UE para cada producto incluido en la categoría I y el arancel que el bloque europeo le aplica al mismo.

5.1.2 Amenazas para las exportaciones argentinas

Por otro lado, para analizar aquellos productos exportados por Argentina hacia el resto del MERCOSUR que podrían sufrir algún grado de reversión de comercio, la metodología aplicada también se dividió en cuatro partes. En primer lugar, las exportaciones argentinas al resto del MERCOSUR se filtraron de manera tal que solo queden aquellas subpartidas que *a priori* resultarían más perjudicadas con la implementación del acuerdo, que son las que cumplen simultáneamente las siguientes condiciones (CEI, 2003):

- Registren exportaciones a Brasil, Uruguay y/o Paraguay superiores al promedio 2016-2018, que es de 2,1 millones de dólares. En caso de que Argentina no exporte el producto hacia sus socios comerciales del MERCOSUR entonces no habría posibilidad de que sean desplazados y si el valor de las mismas es bajo, el impacto no sería relevante para el país en términos de valor exportado.

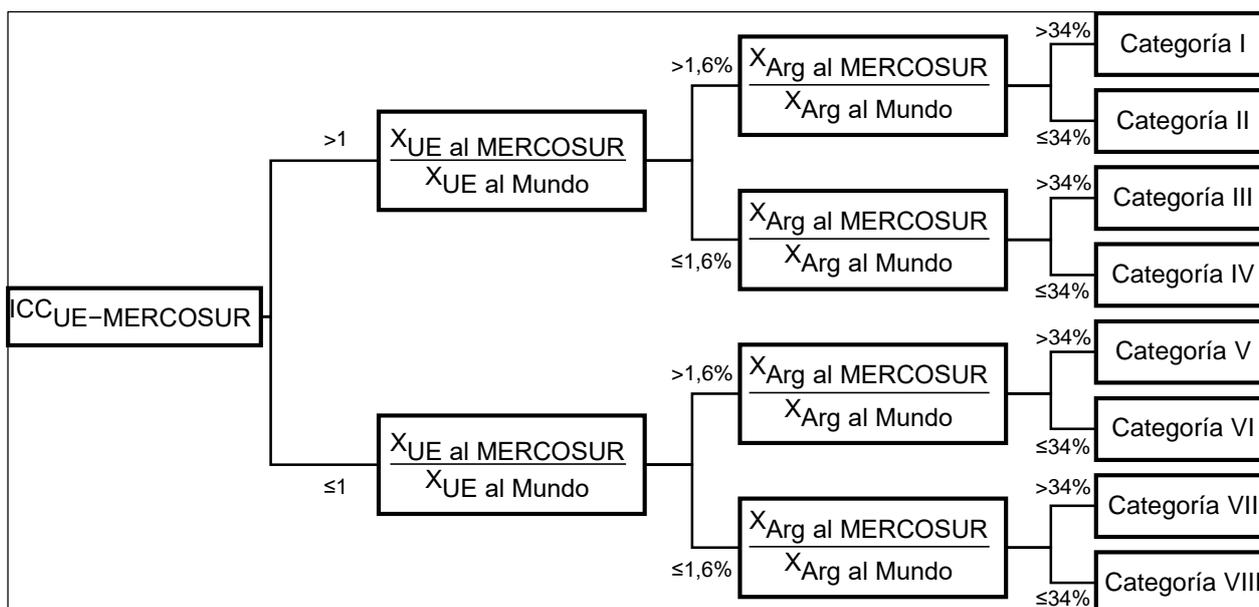
- b) El arancel promedio que Brasil, Paraguay y Uruguay le aplican a la UE antes del Acuerdo es alto, es decir, el *ad valorem* equivalente es superior a 10%. Cuando los mismos son bajos o nulos, las preferencias arancelarias que se otorguen no generarán incentivos a incrementar las exportaciones europeas, con lo cual los productos argentinos no serán desplazados.

En segundo lugar, para aquellos productos que cumplen las dos condiciones anteriores se calcularon tres indicadores de comercio (CEI, 2003):

- i. ICC entre la oferta exportadora del bloque europeo y la demanda de importaciones del MERCOSUR, excluyendo a Argentina. Un producto de origen europeo tiene mayor probabilidad de reemplazar a los argentinos si el índice es superior a 1, dado que muestra complementariedades entre las exportaciones de la UE y las importaciones del MERCOSUR.
- ii. Participación del MERCOSUR (sin incluir a Argentina) como cliente de la UE, medido como el porcentaje que representan las exportaciones europeas al bloque sudamericano respecto de las exportaciones totales de la UE. Si el valor es superior al promedio, a saber 1,6%, da la pauta de un canal comercial fluido, por lo que hay mayor facilidad para incrementar las ventas.
- iii. Dependencia de Argentina del mercado del MERCOSUR, medido a través del cociente entre las exportaciones argentinas al MERCOSUR y las exportaciones totales argentinas en cada producto. Este indicador permite observar, a partir de la inclusión de la UE como socio comercial, el daño por desplazamiento que podrían enfrentar las exportaciones argentinas. La amenaza se considera importante cuando el valor del indicador es superior a 34% dado que equivale al promedio.

En tercer lugar, con la combinación de estos indicadores se ordenaron a las subpartidas según la probabilidad en la que pueden perder exportaciones al MERCOSUR. Se refleja en el cuadro N°3, donde la categoría I contiene a los productos con mayores probabilidades de ser desplazados y la VIII a aquellos con menores probabilidades de ser reemplazados por productos de la UE (CEI, 2003).

Cuadro 3. Diagrama de amenazas para las exportaciones argentinas



Fuente: Elaboración propia con base en CEI (2003) y Enciso Cano (2019)

En cuarto y último lugar se efectúa un análisis adicional que no se incluye en la metodología original para determinar si en rigor los productos europeos constituyen amenazas para los argentinos. Esto sucede si, además de encontrarse en la categoría I, el arancel negociado para dichos productos en el Acuerdo con la UE es menor al intra-MERCOSUR. Es decir, para cada producto, el arancel que enfrentarán los productos europeos para ingresar a Brasil, Paraguay y Uruguay debe ser menor al de los productos argentinos para ingresar a dichos países. En este último caso, cuando el dato para 2018 no estuvo disponible, se utilizó el anterior más inmediato.

5.2 Estructura de las exportaciones argentinas

Una visión global del comercio entre la UE y Argentina permite describir el escenario inicial a partir del cual se desarrollarán los efectos del Acuerdo, como así también observar las potencialidades y debilidades de la relación comercial entre ambos.

El Acuerdo UE-MERCOSUR cobra gran relevancia para Argentina al visualizar el peso que tiene el bloque europeo como socio comercial. En el gráfico N°1 muestra que la UE fue, entre 2016 y 2018, el segundo destino para los productos argentinos, representando un 15% del total y solo superado por Brasil.

Gráfico 1. Exportaciones argentinas por destino
En porcentaje, promedio 2016-2018

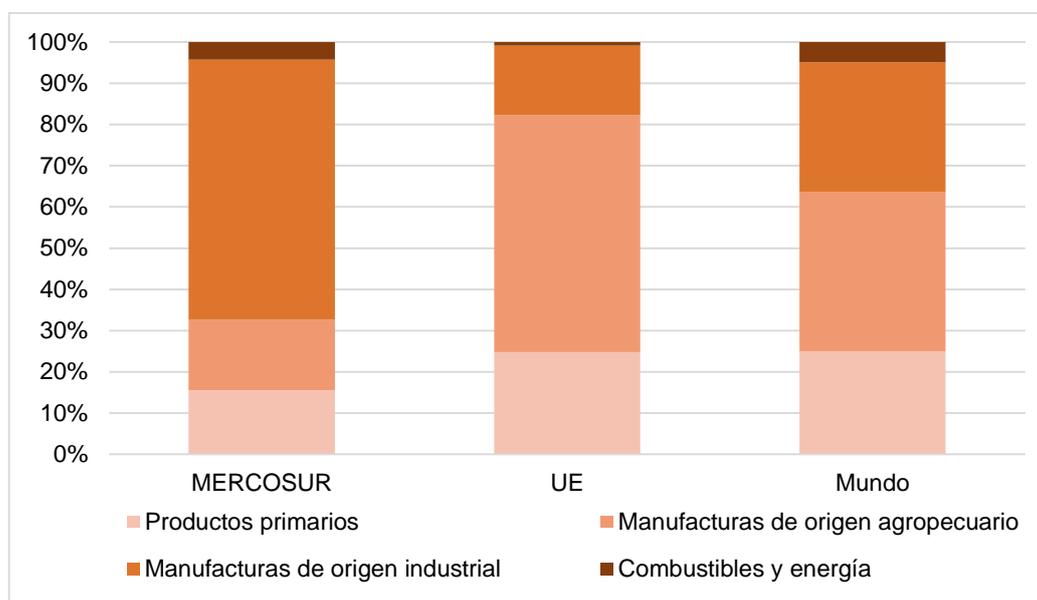


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Por otro lado, a partir de gráfico N°2 se puede observar que Argentina está posicionada en la división internacional de trabajo como proveedor de bienes agropecuarios, patrón que se intensifica en el comercio con la UE. Sin embargo, dentro del MERCOSUR las exportaciones argentinas están compuestas mayormente por manufacturas de origen industrial, principalmente del sector automotriz y de maquinarias (Salles y Daibert, 2018).

Así, el país tiene un patrón de especialización comercial hacia afuera del MERCOSUR como proveedora de productos básicos y derivados, y otro hacia adentro con flujos de exportaciones de mayor complejidad. El Acuerdo UE-MERCOSUR podría profundizar la especialización primaria de Argentina por dos vías: incrementando las ventas de bienes primarios al bloque europeo y disminuyendo los envíos de manufacturas a la región (Olivera y Villani, 2017).

Gráfico 2. Exportaciones argentinas al MERCOSUR, a la UE y al mundo
En porcentaje, promedio 2016-2018



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

El hecho de que los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario sean los principales rubros de exportación del MERCOSUR y particularmente de Argentina a la Unión Europea explica el interés en conseguir un mejor acceso a todos ellos a lo largo de las negociaciones (Castro y Rozemberg, 2013), como se comentó en el capítulo anterior.

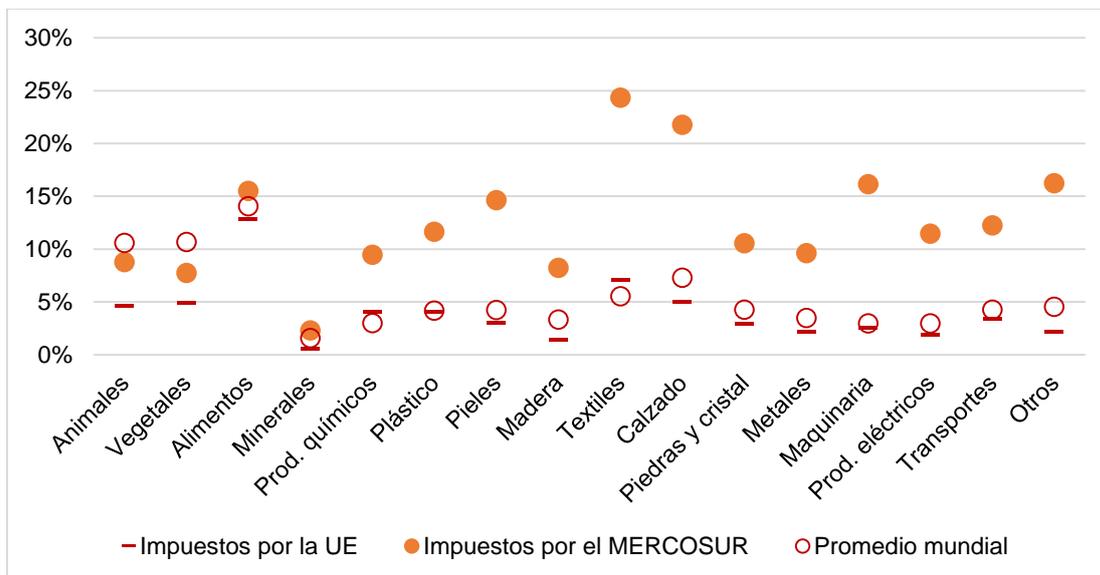
5.3 Estructuras arancelarias del MERCOSUR y la UE

Como se evidencia en el gráfico N°3, son los sectores de exportación más importantes para Argentina los que cuentan con el nivel de protección más elevado en los países europeos. El principal inconveniente se encuentra al analizar detalladamente dicha protección, dado que no solo se determina por los aranceles, sino también por numerosas barreras no arancelarias tales como cuotas, medidas sanitarias y fitosanitarias, normativas de etiquetado, subsidios agrícolas, entre otros, dificultando el acceso a dicho mercado (BID-INTAL, 2019).

Por el lado del MERCOSUR, se observa que tiene un nivel de protección elevado en todos los sectores, y en la mayoría de ellos es superior al promedio mundial. Debe considerarse que las exportaciones europeas al MERCOSUR están constituidas principalmente por productos químicos y farmacéuticos, maquinaria, vehículos y productos eléctricos (Banco de España, 2019), que se enfrentan en la actualidad a

aranceles elevados por lo que se podría esperar que una reducción de los mismos incremente el flujo comercial.

Gráfico 3. Aranceles promedio impuestos por el MERCOSUR y la UE a la contraparte, según capítulos del SA
En porcentaje, año 2018



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Timini y Viani (2020)

5.4 Principales productos de exportación de Argentina y la UE

Como ya se observó, la Unión Europea ocupa un papel fundamental como importador de productos argentinos. En el período de análisis, es decir para el promedio 2016-2018, las exportaciones totales argentinas fueron de 54.719 millones de dólares a través de 3.849 subpartidas. De la misma manera, a la UE se exportaron 1.786 subpartidas por un total de 7.535 millones de dólares^{7 8}.

El cuadro N°4 muestra los 10 productos con mayor valor de exportación desde Argentina hacia la UE con los respectivos aranceles *ad valorem* equivalentes promedio aplicados por el bloque europeo y los que se aplicarán cuando entre en vigencia el Acuerdo,

⁷ Estos datos se obtuvieron de WITS, por lo que pueden tener diferencias mínimas con lo reportado por INDEC utilizado para el Gráfico N°1.

⁸ Debe destacarse que en algunas subpartidas el mercado europeo fue el único destino de las exportaciones argentinas. Esto ocurrió en 57 subpartidas, con un valor de 7,8 millones de dólares. Sin embargo, y como se puede inferir a partir del bajo monto que representan, estos productos tienen una baja participación dentro del total exportado, tanto a la UE como al mundo.

ambos calculados como el promedio de las líneas arancelarias dentro de cada subpartida.

Estos productos son principalmente primarios o sus primeras transformaciones y representan el 68,5% del total exportado por Argentina a la UE, lo cual indica una marcada concentración en dichas ventas. De todos ellos, 4 poseen aranceles *ad valorem* equivalentes altos, es decir, superiores a 10%. En 3 de esos 4 el MERCOSUR ha conseguido negociar que los mismos ingresen con arancel nulo a la UE una vez que entre en vigencia el acuerdo, con lo cual las posibilidades de incrementar las exportaciones, *a priori*, parecen elevadas. El cuarto producto con arancel elevado corresponde a la carne bovina, para la cual el arancel acordado es de 7,5% para una cuota de 54.450 toneladas anuales, que aún no se conoce cómo estará repartida entre los países del MERCOSUR por lo que se dificulta indicar si Argentina podrá incrementar sus exportaciones de este producto o no.

Para las 6 subpartidas restantes, el arancel que se le aplica es bajo e incluso nulo en algunos casos, por lo que las preferencias arancelarias otorgadas no tendrían un impacto significativo en el valor exportado hacia el bloque europeo.

Cuadro 4. Principales productos exportados por Argentina a la UE
En porcentaje. Exportaciones promedio 2016-2018, Arancel 2018

Subpartida (HS 2012)	Descripción	Participación en el total	Arancel aplicado	Arancel acordado
230400	Tortas y residuos sólidos de la extracción del aceite de soja	34,0%	0,0%	0,0%
030617	Otros camarones, langostinos y demás decápodos Natantia	7,3%	12,0%	0,0%
382600	Biodiésel y sus mezclas	6,0%	6,5%	0,0%
020130	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada, deshuesada	6,0%	60,5%	7,5% intra-cuota
200811	Cacahuates preparados o conservados	3,9%	12,0%	0,0%
260300	Minerales de cobre y sus concentrados	3,6%	0,0%	0,0%
080550	Limonos y limas	2,6%	11,4%	0,0%
120242	Cacahuates sin cocer, sin cáscara	1,9%	0,0%	0,0%
230250	Residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de las leguminosas	1,7%	5,1%	0,0%
870840	Cajas de cambio y sus partes	1,5%	3,7%	0,0%
Subtotal		68,5%	-	-
Resto		31,5%	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS, TRAINS e INTAL.

Por otro lado, en el trienio analizado, el promedio de las exportaciones totales de la UE fue de 2.165.759 millones de dólares a través de 5.196 subpartidas. De igual forma, las

exportaciones a Brasil, Paraguay y Uruguay alcanzaron los 34.829 millones de dólares distribuidos en 4.676 subpartidas. Así, las ventas al MERCOSUR sin incluir Argentina significaron el 1,6% del valor total exportado por la UE, lo cual deja en evidencia la baja participación del bloque sudamericano como destino de los productos europeos.

En el cuadro N°5 se muestran los 10 productos con mayor valor de exportación desde la UE hacia Brasil, Paraguay y Uruguay con los respectivos aranceles *ad valorem* equivalentes promedio y los que se aplicarán cuando entre en vigencia el Acuerdo. Todos los aranceles se calcularon con un promedio de las líneas arancelarias dentro de cada subpartida, y en los casos en que el arancel aplicado por los países del MERCOSUR fuera diferente entre los países del bloque, es decir que fuera una excepción al arancel externo común, se realizó un promedio de los aranceles aplicados por los tres países involucrados. Además, se incluye una columna con el porcentaje que representan las exportaciones argentinas al MERCOSUR de esas subpartidas sobre las exportaciones totales a ese destino, como un indicador de si el país exporta el producto a sus socios del bloque o no.

En este caso, los 10 productos con mayor valor de exportación solo representan el 22,4% del total, lo cual indica una mayor diversificación de las exportaciones que en el caso de las exportaciones de Argentina a la UE. Sin embargo, los productos mostrados en el cuadro N°5 se concentran en 4 capítulos: 27 (Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales), 30 (Productos farmacéuticos), 87 (Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios) y 88 (Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes).

De los 10 productos, sólo los medicamentos y automóbiles se enfrentaron a aranceles altos durante el 2018, es decir, superiores al 10% antes del acuerdo y han conseguido negociar un arancel nulo cuando entre en vigencia del acuerdo. Esto muestra que la UE podría incrementar sus exportaciones a Brasil, Paraguay y/o Uruguay de estas subpartidas, lo cual implica *a priori* una amenaza para las exportaciones argentinas a los restantes socios del MERCOSUR, dado que podrían ser desplazadas.

Para las restantes subpartidas, dado que ya ingresan al bloque sudamericano con arancel bajo o nulo, las posibilidades de que las exportaciones de esos productos se incrementen por las preferencias arancelarias son muy bajas. De esta manera, también son escasas las posibilidades de que desplacen a los productos argentinos.

Cuadro 5. Principales productos exportados por la UE a Brasil, Paraguay y Uruguay.

En porcentaje. Exportaciones promedio 2016-2018, Arancel 2018.

Subpartida (HS 2012)	Descripción	Participación en el total	Arancel aplicado	Arancel acordado	Exportaciones argentinas al MERCOSUR (% del total)
300490	Medicamentos	3,8%	10,5%	0,0%	1,2%
271012	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, ligeros y preparaciones	3,8%	0,0%	0,0%	2,8%
880240	Aviones y demás aeronaves	3,6%	0,0%	0,0%	0,0%
300210	Antisueros, demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos	2,2%	2,5%	0,1%	0,2%
271019	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, otros	2,0%	1,3%	0,5%	0,3%
870899	Partes y accesorios de vehículos automóviles	1,9%	9,3%	0,0%	0,2%
880330	Partes de aviones o helicópteros	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%
300220	Vacunas para uso en medicina	1,4%	2,0%	0,0%	0,0%
870829	Partes y accesorios de vehículos automóviles	1,3%	9,6%	0,0%	0,4%
870323	Automóviles concebidos principalmente para transporte de personas	1,0%	24,3%	0,0%	4,3%
Subtotal		22,4%	-	-	9,4%
Resto		77,6%	-	-	90,6%

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS, TRAINS e INTAL.

6. Resultados

6.1 Oportunidades para las exportaciones argentinas

En la primera etapa se analizaron 5.205 subpartidas sobre las que se aplicaron filtros para establecer el cumplimiento o no de dos condiciones: arancel *ad valorem* equivalente previo al Acuerdo aplicado por la UE superior al 10% y exportaciones argentinas al mundo mayores a 1 millón de dólares.

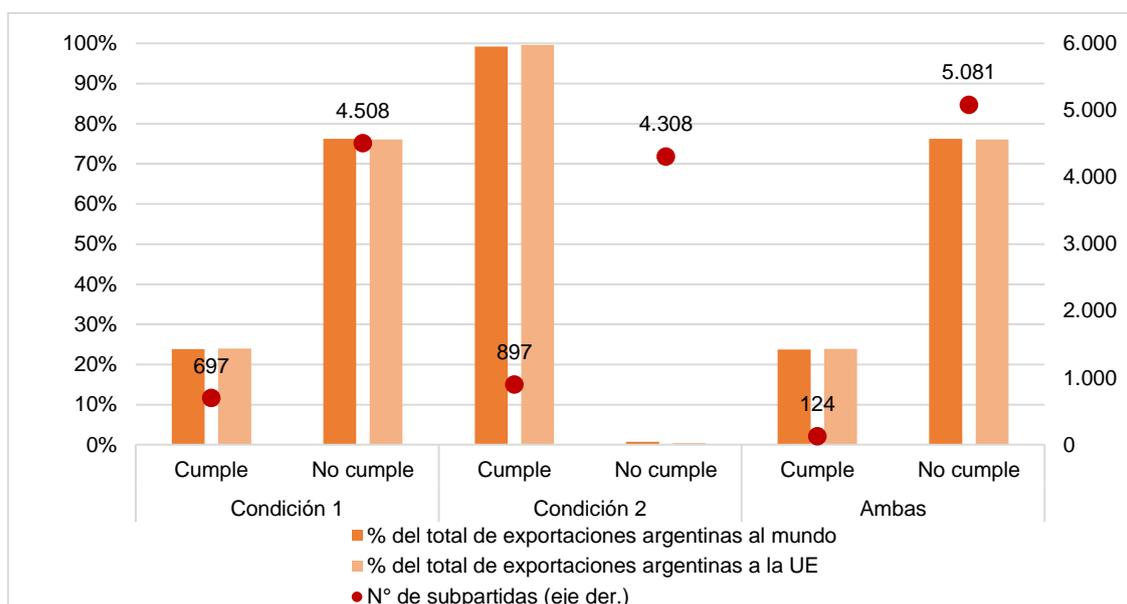
Como se puede observar en el gráfico N°4, 697 subpartidas exportadas por Argentina fueron las que tenían un arancel alto para ingresar a la UE durante el 2018, correspondientes a un 13,4% del total. Las mismas, además, representaron aproximadamente un 24% de las exportaciones de Argentina al mundo y a la UE.

Por otro lado, fueron 897 subpartidas (17,2% del total) las que cumplieron con la segunda condición. Estas representaron más de un 99% del valor exportado por Argentina tanto al mundo como a la UE, lo cual no resulta llamativo por la naturaleza de la condición.

Por último, las subpartidas que cumplieron simultáneamente ambas condiciones fueron 124, que representaron un 2,4% del total. De la misma manera, su participación en las exportaciones argentinas fue del 24% aproximadamente, tanto para las ventas externas totales como para las destinadas a la UE. Estas fueron las consideradas para las etapas posteriores, dado que *a priori* tenían mayor posibilidad de incrementar las exportaciones a la UE⁹.

⁹ Las subpartidas que cumplen la condición 1 y aquellas que cumplen ambas tienen participaciones similares dentro de las exportaciones totales y de las exportaciones a la UE. Esto sucede porque dentro de las subpartidas que cumplían la condición 1, 206 no fueron exportadas por Argentina a ningún destino en el período analizado y 500 no tuvieron ventas a la UE. En cambio, al analizar las subpartidas que cumplen ambas condiciones, se observa que todas han sido exportadas a algún destino (por la condición 2) y solo 43 de ellas no se vendieron a la UE. Entonces, la diferencia entre las subpartidas que solo cumplen la condición 1 y que cumplen ambas es significativa en términos de cantidad pero no de valor exportado.

Gráfico 4. Exportaciones de Argentina a la UE y al mundo, según condiciones 1 y 2
En número de subpartidas y porcentaje de las exportaciones totales.



Notas: Condición 1: aranceles superiores al 10%; Condición 2: exportaciones argentinas al mundo mayores a 1 millón de dólares. Las exportaciones son promedio 2016-2018 y los aranceles son de 2018.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS y TRAINS

Luego, en una segunda etapa, se calcularon 3 indicadores comerciales para cada subpartida: índice de complementariedad comercial entre la oferta exportadora argentina y la demanda importadora de la UE; tamaño de la oferta exportable, medido como la proporción de exportaciones de cada subpartida dentro de las exportaciones totales argentinas y capacidad de abastecimiento de la demanda de importaciones de la UE, medido a través del cociente entre las exportaciones argentinas y las importaciones de la UE. Los resultados se muestran en el Anexo I.

En una tercera etapa, en función de los resultados obtenidos anteriormente, se agruparon a las subpartidas en categorías de la I a la VIII, siendo la I la que tiene mayor oportunidad de acceso al mercado europeo a partir de las preferencias arancelarias otorgadas. Los resultados obtenidos se resumen en el cuadro N°6.

En una visión agregada, resulta que estas subpartidas son pocas en relación al total de las que vende el país, un 3,2%, pero llegan al 23,9% del valor de las exportaciones a la UE y al 23,7% del valor total de las exportaciones. De un total de 124 subpartidas con posibilidad de incrementar o iniciar las exportaciones a la UE, 43 de ellas no se exportaron en el período analizado, es decir que 81 subpartidas tienen oportunidades de incrementar sus exportaciones y 43 tienen oportunidades de comenzar a exportarse.

Las categorías con oportunidades fuertes son las que tienen un ICC mayor a la unidad, es decir de la I a la IV, y comprenden 54 subpartidas. Por otro lado, las categorías con oportunidades débiles son las que tienen un ICC menor o igual a la unidad, es decir, de la V a la VIII, y registraron 70 subpartidas. Sin embargo, las categorías con oportunidades fuertes concentraron la mayor parte de las ventas externas, tanto a la UE como totales.

Cuadro 6. Oportunidades para las exportaciones argentinas, según categorías
Promedio 2016-2018

Categoría	Subpartidas			Exportaciones argentinas a la UE		Exportaciones argentinas al mundo	
	Cantidad	% del total	Sin exportaciones a la UE	Valor (US\$)	% del total	Valor (US\$)	% del total
I	11	0,3%	2	64.074.572	0,9%	748.094.080	1,4%
II	26	0,7%	5	1.704.048.114	22,6%	11.060.070.514	20,2%
III	12	0,3%	2	15.803.551	0,2%	50.326.216	0,1%
IV	5	0,1%	1	2.533.014	0,0%	31.229.428	0,1%
V	7	0,2%	2	5.305.170	0,1%	234.343.717	0,4%
VI	7	0,2%	3	2.625.095	0,0%	654.379.809	1,2%
VII	46	1,1%	19	6.855.706	0,1%	159.098.284	0,3%
VIII	10	0,3%	9	262.908	0,0%	49.105.322	0,1%
TOTAL	124	3,2%	43	1.801.508.130	23,9%	12.986.647.370	23,7%

Notas: *Se refiere al total de las subpartidas vendidas por Argentina a la UE en el período 2016-2018, que fueron 3.849. Ver categorías en cuadro N°2

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS.

En términos de productos, de las 124 subpartidas categorizadas, 107 corresponden a productos del sector agropecuario, la pesca y sus primeras transformaciones. Las 17 restantes corresponden a albúminas o similares, prendas de vestir, calzado, aparatos receptores de radiodifusión y vehículos¹⁰, que a excepción de estos últimos, todos representan oportunidades débiles por tener un ICC menor a la unidad.

Las frutas, carnes, pescados y preparaciones de frutas se destacan como principales capítulos dentro de varias categorías por sus elevadas exportaciones a la UE en el período 2016-2018. Además, todos aquellos bienes que no corresponden a productos agroalimentarios o de la pesca, excepto albúminas o similares, tienen una baja participación de los mismos dentro de las exportaciones a la UE del período analizado.

¹⁰ Incluye tanto a vehículos como sus partes.

El detalle de los principales rubros¹¹ contenidos en cada categoría se encuentra en el Cuadro N°2 del Anexo I.

En la categoría I se encuentran 11 subpartidas, cuyas ventas a la UE representan un 0,9% del total y las exportaciones al mundo un 1,4% del total. Incluye frutas, aceite de oliva, arroz, mermelada, jugos de frutas, alimentos para animales y vehículos. Este último bien no fue exportado a la UE en el período considerado, pero representa una oportunidad fuerte para Argentina.

La categoría II es la segunda más numerosa pero la de mayor valor de exportación, tanto a la UE como al mundo, representando un 22,6% y un 20,2% del total respectivamente. En cuanto al elevado valor de exportación a la UE, el mismo se debe principalmente a carne y pescado, que en conjunto representan un 60% del total de la categoría. Por otro lado, el elevado valor de las exportaciones al mundo para esta categoría tiene su origen en las ventas de automóviles, cereales y pescados, que representan un 62,6% del total de la categoría. En términos de productos, se encuentran carne bovina, crustáceos, vehículos, trigo, productos comestibles de origen animal, ajos, limones, cebada, harina de trigo, malta, almidón, grasas y aceites animales, preparaciones de carne, preparaciones de hortalizas, frutas y frutos y levaduras.

En la categoría III se encuentran 12 subpartidas cuyo valor de exportación a la UE alcanza el 0,2% del total y el valor de las ventas al mundo representa el 0,1% del total. Los bienes que se incluyen dentro de esta categoría corresponden a 8 capítulos distintos y son: carne de cordero, filetes de pescado, frutas, mijo, anchoas, pan de especias, preparaciones con cítricos y desperdicios de tabaco.

En la última categoría con oportunidades fuertes, la IV, se incluyen 5 productos: pescados, yemas y otras partes del huevo secas, arroz con cáscara y granos de maíz trabajados. El valor de exportación a la UE es menor a 0,1% respecto del total, mientras que el valor de exportación al mundo es del 0,1% del total.

En la categoría V se incluyen un total de 7 subpartidas, a saber, mantequilla, queso, cerezas, arroz, azúcar, alcohol etílico y aparatos receptores de radiodifusión. En conjunto, representan un 0,1% del total exportado a la UE y un 0,4% de las ventas totales argentinas.

¹¹ Rubro se utiliza como sinónimo de capítulo del SA.

Al igual que en el caso anterior, en la categoría VI también se encuentran 7 subpartidas en este caso correspondientes a despojos comestibles de la especie bovina, carne y despojos comestibles de aves, leche en polvo, glucosa y jarabe de glucosa, preparaciones de papas, duraznos preparados o conservados y vehículos para el transporte de mercancías. Si bien la cantidad de productos es la misma que en el caso anterior, los valores de exportación varían considerablemente.

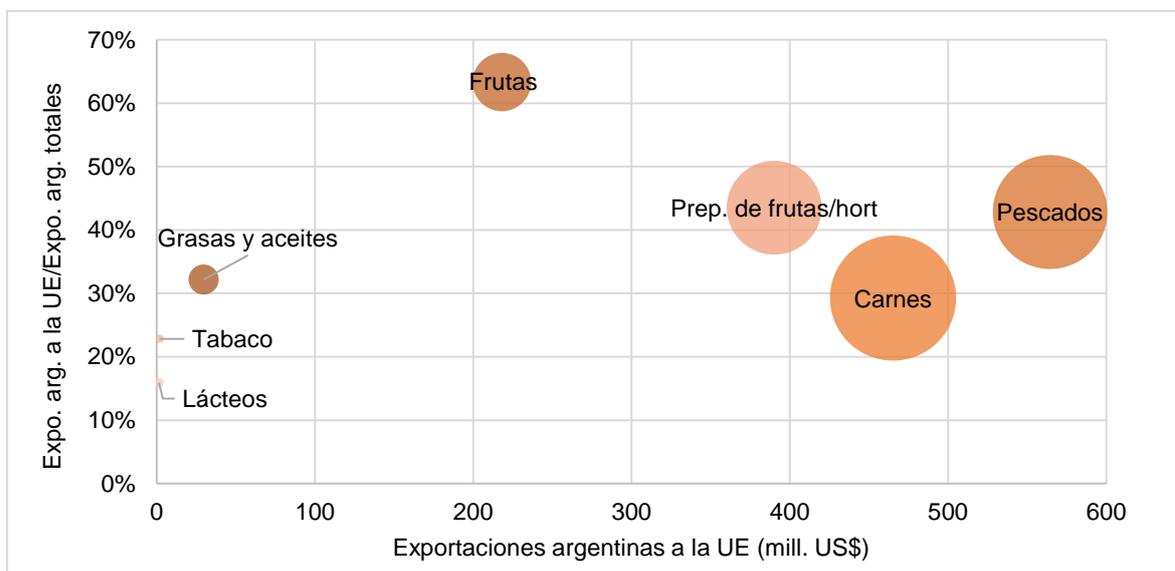
La categoría VII es la que mayor cantidad de subpartidas incluye, pero no es la de mayor valor de exportación a la UE dado que el 44,2% de las subpartidas no fueron exportadas a la UE en el período considerado. De los 18 capítulos que engloba se destacan preparaciones de carne, hortalizas y carne. Sin embargo, también se encuentran lácteos, frutas, harinas, grasas y aceites, azúcares, preparaciones de cereales, preparaciones de frutas/hortalizas, preparaciones alimenticias diversas, residuos de la industria alimentaria, tabaco, almidones modificados, prendas de vestir (de punto y el resto), calzado y vehículos.

La última categoría con oportunidades débiles incluye a 10 subpartidas, de las cuales sólo una (ovoalbúmina seca) fue exportada a la UE en el período 2016-2018. Así, esta categoría tiene el valor de exportación al bloque europeo más bajo.

Como ya se mencionó y como se puede observar en el gráfico N°5, en las cuatro primeras categorías donde las oportunidades para las exportaciones argentinas son más fuertes se destacan subpartidas de los capítulos de frutas, preparaciones de frutas/hortalizas, pescados, carnes, grasas y aceites, tabaco y lácteos. En los primeros 4 casos, las exportaciones al mundo para esos productos son superiores al 0,5% de total.

La dependencia del mercado de la UE, calculada como el cociente entre las exportaciones argentinas a la UE de las subpartidas incluidas en cada sector y las exportaciones argentinas totales de las mismas subpartidas, es muy alta en frutas con 63,3%, preparaciones de frutas/hortalizas con 43,5%, pescados con 42,8%, grasas y aceites con 32,2% y carnes con 29,3%. Para los restantes, el mercado europeo como destino de las exportaciones no supera el 25% de las ventas totales.

Gráfico 5. Principales productos de las categorías con oportunidades fuertes (I a IV)
Promedio 2016-2018

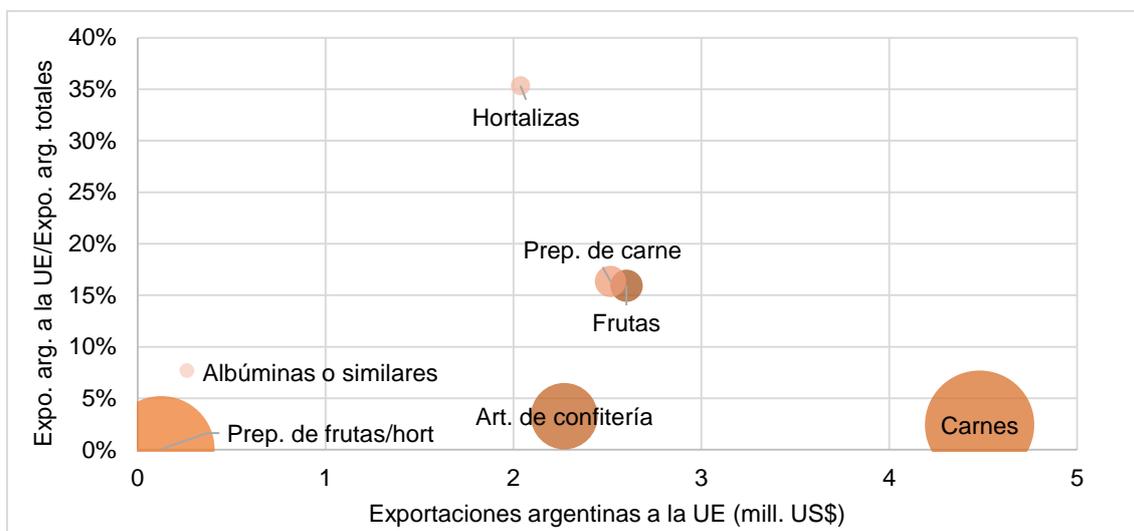


Notas: El tamaño de la burbuja indica el cociente entre las exportaciones de estas subpartidas al mundo y el total de exportaciones argentinas.

Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

En las categorías V a VIII, donde el potencial es menor, sobresalen subpartidas de los capítulos de carnes, artículos de confitería, frutas, preparaciones de carne y hortalizas. En este último grupo, las hortalizas, el mercado europeo es un destino muy significativo con 35,4% de las ventas al mundo, mientras que en el resto de los mencionados es menor al 15%; incluso en carnes, y artículos de confitería no supera el 5%. En lo que respecta a la participación de los productos de cada capítulo dentro de las exportaciones mundiales, se destacan carnes y preparaciones de frutas/hortalizas, con 0,3% cada uno.

Gráfico 6. Principales productos de las categorías con oportunidades débiles (V a VIII).
Promedio 2016-2018



Notas: El tamaño de la burbuja indica el cociente entre las exportaciones de estas subpartidas al mundo y el total de exportaciones argentinas.

Fuente: Elaboración propia con datos de WITS.

En la cuarta y última etapa, se tomaron a las subpartidas incluidas dentro de la categoría I para verificar si pueden ser oportunidades de exportación para Argentina al comparar el nuevo arancel con el que ingresarían los productos cuando entre en vigencia el Acuerdo y el arancel que la UE le aplica a su principal socio. Los resultados se observan en el cuadro N°8.

El análisis puede dividirse en dos partes. En primer lugar, el MERCOSUR logró negociar arancel nulo en naranjas, mandarinas, aceite de oliva, preparaciones de frutas (excepto cítricos) obtenidas por cocción, jugo de manzana, jugo de otras frutas (excepto arándanos rojos), alimento para animales, preparaciones utilizadas para alimentar animales distintas del producto anterior y vehículos. Estos productos efectivamente constituyen oportunidades para que Argentina pueda aumentar sus exportaciones a la UE o bien, como en el caso del jugo de manzana y los automóviles, iniciarlas.

En segundo lugar, para los dos productos restantes, arroz y azúcar, la oportunidad de aumentar sus exportaciones podría no ser real. En el caso del arroz, el mismo ingresará con arancel nulo para una cuota de 60.000 toneladas. Sin embargo, ocurren dos problemas. Por un lado, aún debe darse un nuevo proceso de negociación entre los países del MERCOSUR para hacer la repartición de la cuota. Por el otro, el principal proveedor de la UE es Tailandia, que, si bien tiene un arancel elevado, el producto de ese país tiene una calidad superior y el gobierno tailandés aplica numerosas políticas

de apoyo a los agricultores en términos de garantía de precio, apoyo financiero, calidad, entre otros (FAO, 2020).

En lo que respecta al azúcar de caña o remolacha y sacarosa, el principal socio de la UE es Brasil, que también forma parte del MERCOSUR. En este caso, el arancel negociado no varía del arancel que se le aplicó a los países en 2018, con lo cual no hay oportunidad de incrementar exportaciones por preferencias arancelarias.

En resumen, de los 11 productos que se incluyeron en la categoría I, 9 de ellos constituyen oportunidades reales de exportación para Argentina. Los mismos son productos primarios y sus manufacturas, a excepción de los vehículos.

Cuadro 8. Aranceles de las subpartidas de la categoría I.

En porcentaje, 2018.

Subpartida	Descripción	Arancel previo	Arancel acordado	Principal socio UE	Arancel al socio
080510	Naranjas, frescas o secas	10,4%	0%	Sudáfrica	0,0%
080520	Mandarinas	16,0%	0%	Marruecos	0,0%
100630	Arroz semi-blanqueado o blanqueado	24,8%	0%*	Tailandia	24,8%
150910	Aceite de oliva y sus fracciones	30,5%	0%	Túnez	30,5%
170199	Azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente pura	71,0%	71,0%	Brasil	71,0%
200799	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, no homogeneizada, excepto de cítricos	29,5%	0%	Turquía	5,7%
200979	Jugo de manzana de valor Brix superior a 20	40,2%	0%	Turquía	17,1%
200989	Jugo de cualquier otra fruta, fruto u hortaliza excepto arándanos rojos	25,5%	0%	Turquía	4,0%
230910	Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor	28,0%	0%	China	28,0%
230990	Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales, distinto de 230910	39,3%	0%	Estados Unidos	39,3%
870210	Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, con motor de émbolo y de encendido por compresión	13,0%	0%	Turquía	0,0%

Notas: *Arancel intra-cuota de 60.000 toneladas.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS, TRAINS e INTAL.

6.2 Amenazas para las exportaciones argentinas

En la primera etapa se filtraron las subpartidas a partir de dos condiciones: que Argentina registre exportaciones a Brasil, Uruguay y/o Paraguay superiores al promedio del período 2016-2018 y que el arancel promedio que dichos países le aplicaron antes del Acuerdo a la UE en 2018 haya sido alto, es decir, *ad valorem* equivalente superior a 10%.

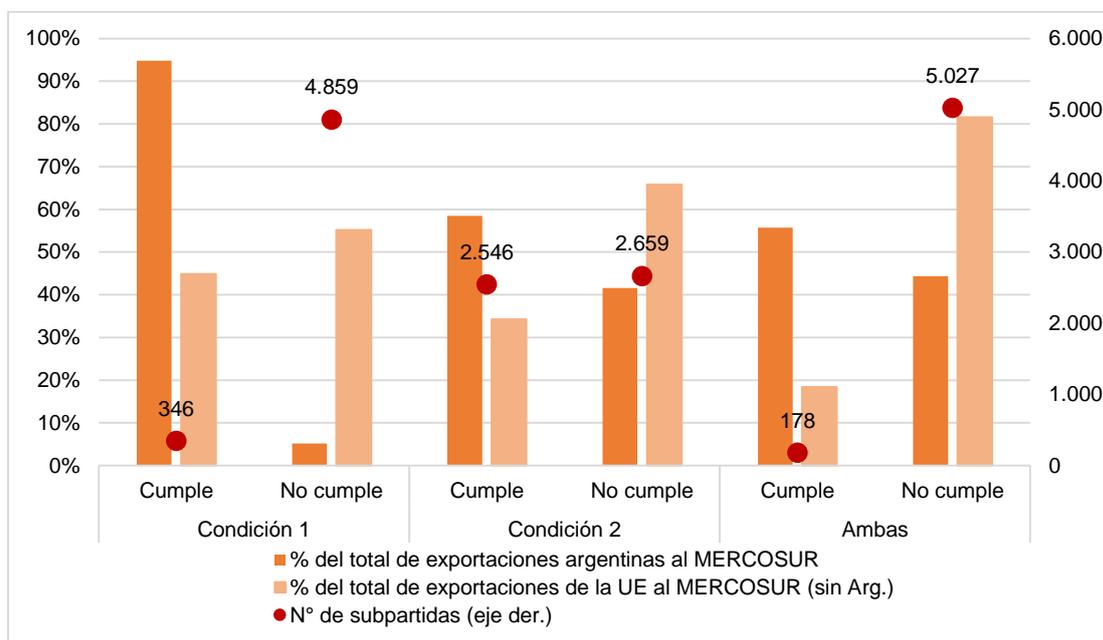
Como se puede observar en el gráfico N°6, 346 subpartidas (6,6% del total) superaron el valor de exportación promedio de Argentina a los restantes miembros del

MERCOSUR, alcanzando un 94,8% del valor total de ventas al bloque. Estas subpartidas representaron, a su vez, un 44,8% del valor total exportado por la UE hacia el MERCOSUR, excluyendo Argentina.

Por otro lado, fueron 2.546 subpartidas (48,9% del total) las que cumplieron con la segunda condición. Estas representaron un 58,5% del valor total exportado por Argentina a Brasil, Paraguay y Uruguay y un 34,2% del valor de las exportaciones de la UE hacia los mismos destinos.

Por último, las subpartidas que cumplieron simultáneamente ambas condiciones fueron 178, que representaron un 3,4% del total. Su participación en las exportaciones argentinas a los restantes socios del MERCOSUR fue del 55,7%, mientras que las europeas al mismo destino alcanzaron una participación del 18,4%. Estas fueron las consideradas para las etapas posteriores, dado que *a priori* eran las subpartidas exportadas por Argentina con mayores probabilidades de ser desplazadas por productos europeos.

Gráfico 6. Exportaciones de Argentina y la UE al MERCOSUR según condiciones 1 y 2
En número de subpartidas y porcentaje de las exportaciones totales.



Notas: Condición 1: exportaciones argentinas a Brasil, Uruguay y/o Paraguay superiores al promedio del período 2016-2018; Condición 2: arancel *ad valorem* equivalente promedio aplicado por Brasil, Uruguay y Paraguay a la UE en 2018 superior al 10%.

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS y TRAINS

Luego, en una segunda etapa, se calcularon 3 indicadores comerciales para cada subpartida: índice de complementariedad comercial entre la oferta exportadora del

bloque europeo y la demanda de importaciones del MERCOSUR excluyendo a Argentina; participación del MERCOSUR (sin incluir a Argentina) como cliente de la UE, medido como el porcentaje que representan las exportaciones europeas al bloque sudamericano respecto de las exportaciones totales de la UE y dependencia de Argentina del mercado del MERCOSUR, medido a través del cociente entre las exportaciones argentinas al MERCOSUR y las exportaciones totales argentinas. Los resultados se muestran en el Anexo II.

En una tercera etapa, en función de los resultados obtenidos anteriormente, se agruparon a las subpartidas en categorías de la I a la VIII, siendo la I la que tiene mayor amenaza de perder acceso al mercado del MERCOSUR y ser reemplazada por productos de la UE. Los resultados obtenidos se resumen en el cuadro N°9.

En términos generales, el total de subpartidas que quedaron luego del filtrado son 178, que solo representan un 5,4% del total de los productos exportados por Argentina a sus socios del MERCOSUR, con lo cual la cantidad de productos que se venden al bloque no debería variar considerablemente cuando entre en vigencia el acuerdo. Sin embargo, estas subpartidas representan un 55,7% del valor exportado por Argentina a Brasil, Uruguay y Paraguay, por lo que si bien la variación en términos de cantidad podría no ser significativa, si podría serlo en términos de valor exportado.

Las categorías con amenazas fuertes, es decir de la I a la IV que son las que poseen un ICC mayor a la unidad, comprenden 145 subpartidas. Por otro lado, las categorías con amenazas débiles que son las que poseen un ICC menor o igual a la unidad, es decir, de la V a la VIII, registraron 33 subpartidas. Además, en las categorías I y III, que presentan una elevada probabilidad de desplazamiento, se concentra la mayor parte del valor de las ventas.

Cuadro 9. Categorías según amenazas para las exportaciones argentinas.

Promedio 2016-2018

Categoría	Subpartidas		Exportaciones argentinas al MERCOSUR		Exportaciones de la UE al MERCOSUR (sin Arg.)	
	Cantidad	% del total*	Valor (US\$)	% del total	Valor (US\$)	% del total
I	55	1,7%	1.115.061.479	10,0%	3.145.299.524	9,0%
II	6	0,2%	50.544.413	0,5%	293.775.603	0,8%
III	69	2,1%	4.355.795.072	39,0%	2.412.654.248	6,9%
IV	15	0,5%	325.576.133	2,9%	290.922.605	0,8%
V	2	0,1%	7.592.912	0,1%	85.767.448	0,2%
VI	1	0,0%	25.366.918	0,2%	5.823.585	0,0%
VII	25	0,8%	259.189.071	2,3%	173.858.904	0,5%
VIII	5	0,2%	74.432.479	0,7%	781.982	0,0%
TOTAL	178	5,4%	6.213.558.478	55,7%	6.408.883.899	18,4%

Notas: *Se refiere al total de las subpartidas vendidas por Argentina al MERCOSUR en el período 2016-2018, que fueron 3.324. Ver categorías en cuadro N°3.

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS.

En términos de productos, de las 178 subpartidas categorizadas, el 71,3% corresponde manufacturas industriales. El capítulo que más se destaca es el de vehículos, que presenta exportaciones argentinas al bloque muy superiores al resto con 3.279 millones de dólares, más de la mitad del total de las amenazas. El detalle de los principales capítulos contenidos dentro de cada categoría se encuentra en el Cuadro N°2 del Anexo II.

Debe destacarse que el valor total exportado en promedio entre 2016 y 2018 de los productos que se encuentran dentro de las amenazas para los productos argentinos alcanzó los 6.214 millones de dólares, mientras que las oportunidades sumaron un valor de 1.802 millones de dólares. Si bien esto no implica que las exportaciones disminuyan o se incrementen en esa magnitud, es un dato relevante la diferencia que existe entre ambas. Además, como ya se mencionó, la mayor parte de los productos con posibilidades de disminuir las exportaciones al MERCOSUR son manufacturas industriales, mientras que los bienes con oportunidades para aumentar sus exportaciones a la UE son principalmente del sector agropecuario, pesca y sus primeras transformaciones.

Una desventaja para Argentina es que el MERCOSUR es el principal importador de sus productos. Así, el bloque sudamericano concentra en la mayoría de los casos más del 10% del total exportado por Argentina, y en algunos casos como las preparaciones de frutas en la categoría I y las bebidas en la categoría V supera incluso el 90%. Esto da la

pauta de que un desplazamiento de los productos de este mercado tendría un impacto sustancial y negativo para las exportaciones del país.

En lo que respecta particularmente a la categoría I, la misma contiene 55 subpartidas, que representan en conjunto un 10,0% de las exportaciones totales de Argentina al MERCOSUR y un 9,0% de las ventas de la UE al mismo destino (excl. Argentina), siendo la categoría de mayor valor. Contiene productos de 22 rubros: harinas, cacao y sus preparaciones, preparaciones de cereales, preparaciones de frutas/hortalizas, tabaco, productos farmacéuticos, pinturas, preparaciones de perfumería, preparaciones tensoactivas, albúminas o similares, productos químicos diversos, plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas, papel y cartón, filamentos sintéticos o artificiales, manufacturas de hierro o acero, manufacturas de metal común, máquinas, vehículos, instrumentos o aparatos de medida, control o precisión y asientos.

En la categoría II se incluyen 6 subpartidas, a saber, medicamentos con penicilina, aceite esencial de limón, enzimas (incluidas dentro de albúminas o similares), desinfectantes, tapas y accesorios para envases y partes destinadas a motores. En total, representan un 0,5% de las ventas argentinas a sus socios sudamericanos y un 0,8% de las exportaciones europeas a Brasil, Paraguay y Uruguay.

La categoría III es la más numerosa con 69 subpartidas y representa un 39,0% del valor total exportado por Argentina a Brasil, Paraguay y Uruguay. En lo que respecta al valor de exportación de la UE hacia esos destinos, la categoría concentra el 6,9% del total y es la de segundo mayor valor. Se incluyen productos de 25 rubros: lácteos, harinas, grasas y aceites, cacao y sus preparaciones, preparaciones de cereales, preparaciones de frutas/hortalizas, preparaciones alimenticias diversas, bebidas, tabaco, productos farmacéuticos, pinturas, preparaciones de perfumería, preparaciones tensoactivas, plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas, papel y cartón, tela, prendas de vestir y accesorios, manufacturas de piedra, yeso o similares, vidrio y sus manufacturas, hierro y acero, aluminio y sus manufacturas, vehículos, muebles y manufacturas diversas.

En la última categoría con amenazas fuertes se incluyen 15 subpartidas con un valor de exportación de Argentina al MERCOSUR que alcanza el 2,9% del total y de la UE al MERCOSUR (excl. Argentina) del 0,8% del total. Se incluyen productos de 12 capítulos, en su mayoría correspondientes a productos primarios y manufacturas de origen agropecuario: lácteos, grasas y aceites, azúcares, preparaciones de cereales,

preparaciones de frutas/hortalizas, bebidas, residuos de la industria alimentaria, tabaco, productos farmacéuticos, albúminas o similares, papel y cartón y aparatos eléctricos.

La categoría V contiene dos subpartidas: agua con azúcar o aromatizada y juegos de cables utilizados en los medios de transporte, mientras que la categoría VI sólo contiene arroz semiblanqueado o blanqueado.

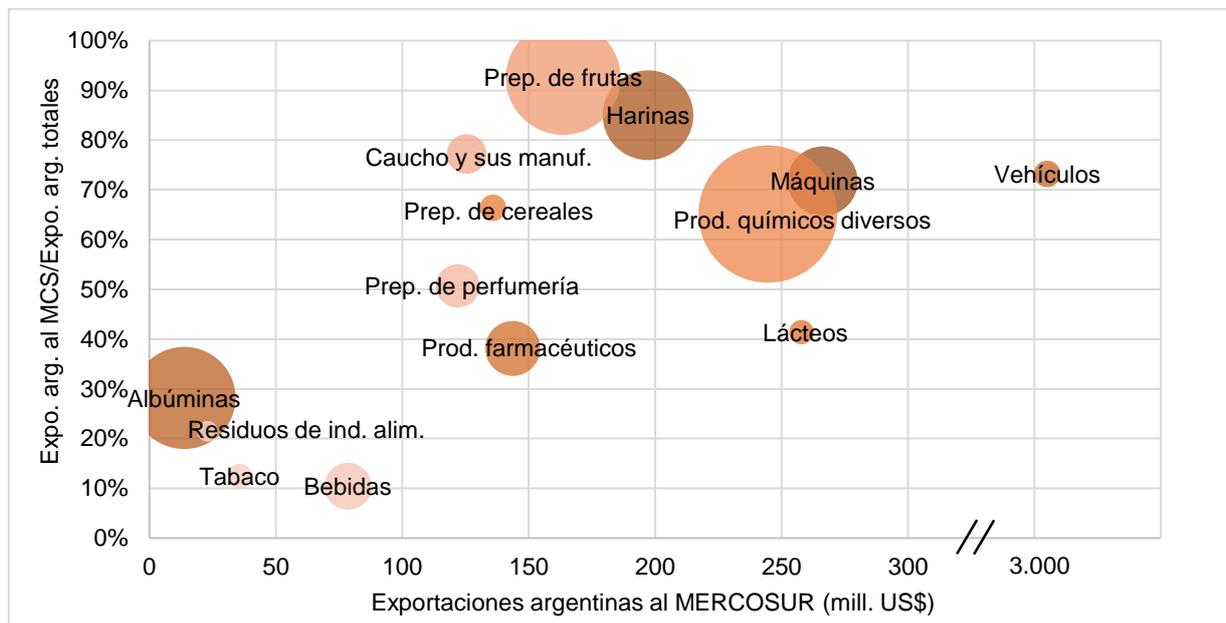
La categoría VII incluye 25 subpartidas que tienen un valor de exportación que alcanza el 2,3% y el 0,5% del valor total exportado por Argentina y la UE hacia Brasil, Paraguay y Uruguay respectivamente. Los productos corresponden a 13 rubros distintos, que son: preparaciones de carne, preparaciones de cereales, preparaciones alimenticias diversas, tabaco, productos químicos orgánicos, preparaciones de perfumería, productos químicos diversos, plástico y sus manufacturas, papel y cartón, algodón, hierro y acero, manufacturas de hierro y acero y vehículos.

La última categoría engloba a 5 subpartidas, todas correspondientes a productos primarios y manufacturas de origen agropecuario: carne bovina, fresca o refrigerada y deshuesada, carne bovina, congelada y deshuesada, preparaciones de pollo, azúcar de caña o de remolacha y maníes preparados o conservados. Es la categoría con el valor más bajo de exportación de la UE al MERCOSUR (excl. Argentina), y representa un 0,7% del valor total de exportación de Argentina al MERCOSUR.

En las cuatro primeras categorías, donde las amenazas son más fuertes, sobresalen capítulos con un alto nivel de exportaciones y una alta dependencia del MERCOSUR, medido a través del cociente entre las exportaciones argentinas de los productos contenidos en cada rubro hacia el MERCOSUR y las exportaciones argentinas de los mismos productos al mundo. Así, se destacan las preparaciones de frutas (92,5%), harinas (85,0%), vehículos (73,2%), máquinas (71,7%) y productos químicos diversos (65,1%). Dentro de estos rubros, las exportaciones de la UE al MERCOSUR (excl. Argentina) respecto de las exportaciones al mundo no superan el 10% en ninguno de los casos, y en vehículos no alcanza el 0,5%, dando la pauta de que el bloque sudamericano no es relevante dentro de las exportaciones europeas.

Gráfico 7. Principales productos de las categorías con amenazas fuertes (I a IV).

Promedio 2016-2018

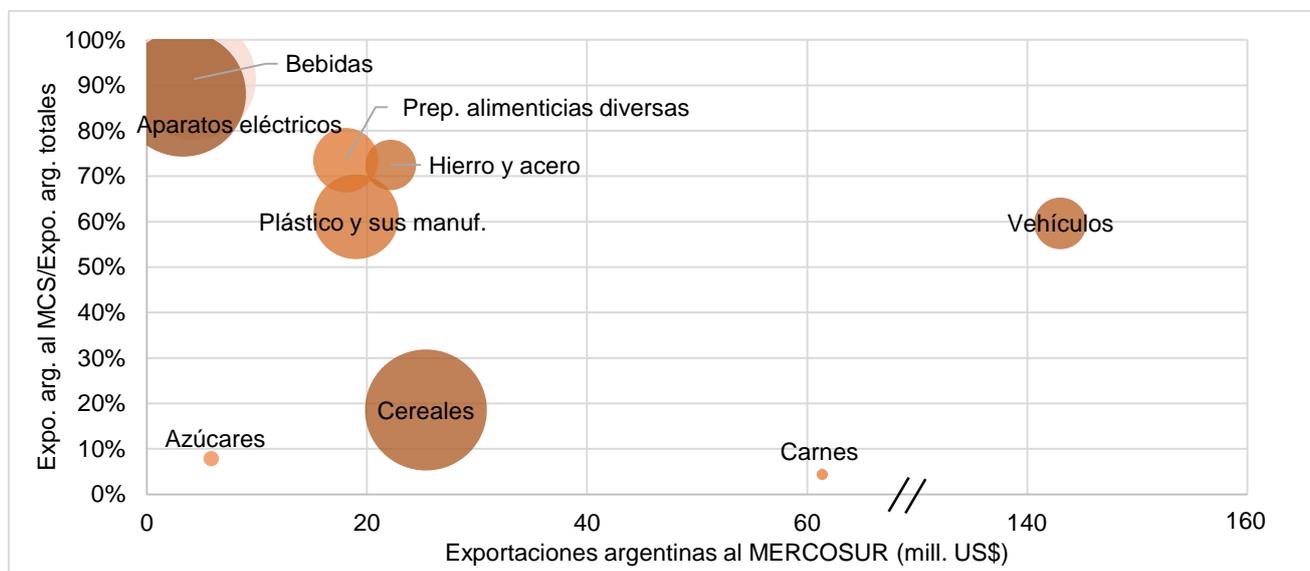


Notas: El tamaño de la burbuja indica la participación del MERCOSUR en las exportaciones totales de la UE

Fuente: elaboración propia con datos de WITS.

En las categorías V a VIII, donde las amenazas son más débiles, los rubros con mayores exportaciones argentinas al MERCOSUR son vehículos y en menor medida carnes, pero la dependencia de este mercado es elevada solo en el primer caso, siendo de 56,6%. Para el resto de los rubros, las exportaciones son menores, pero algunos de ellos poseen una elevada dependencia del MERCOSUR como destino, llegando a superar el 90% en el caso de las bebidas. Por otro lado, en lo que respecta al MERCOSUR como destino de las exportaciones de la UE, en ningún caso supera al 2%.

Gráfico 8. Principales productos de las categorías con amenazas débiles (V a VIII).
Promedio 2016-2018



Notas: El tamaño de la burbuja indica, para las subpartidas comprendidas, la participación del MERCOSUR en las exportaciones totales de la UE

Fuente: elaboración propia con datos de WITS.

En la cuarta y última etapa, se tomaron a las subpartidas incluidas dentro de la categoría I para verificar si constituyen amenazas reales de desplazamiento para los productos argentinos, al comparar el arancel con el que ingresarían los productos europeos al MERCOSUR cuando entre en vigencia el Acuerdo con el que el resto de los miembros del MERCOSUR le aplica a Argentina.

El análisis puede dividirse en dos partes. En primer lugar, se encuentran los productos mostrados en el cuadro N°11a, que son aquellos para los cuales la UE no logró negociar un arancel menor al que el MERCOSUR le aplica a Argentina. De esta manera, si bien en algunos casos se otorgaron disminuciones en los aranceles, esto no necesariamente constituye una amenaza para los productos argentinos, dado que los mismos aún ingresarán a Brasil, Paraguay y/o Uruguay con un arancel menor. Con este criterio, se descartan 19 subpartidas de diversos rubros, tanto agroalimentos como manufacturas industriales.

Cuadro 11a. Aranceles de las subpartidas de la categoría I
En porcentaje, 2018.

Subpartida	Descripción	Previo	Negociado	Aplicado a Argentina
110710	Malta sin tostar	14,0%	11,5%	0,0%
190532	Barquillos y obleas, incluso rellenos y waffles	18,0%	10,0%	0,0%
200410	Papas preparadas o conservadas, congeladas	14,0%	5,0%	0,0%
200870	Duraznos preparados o conservados	30,2%	10,0%	0,0%
240110	Tabaco sin desvenar	10,5%	1,6%	0,0%
300660	Preparaciones químicas anticonceptivas	12,0%	10,0%	0,0%
320890	Pinturas y barnices	14,0%	10,0%	0,0%
330300	Perfumes y aguas de tocador	13,3%	13,3%	0,0%
340290	Preparaciones tensoactivas	11,5%	3,4%	0,0%
380892	Fungicidas	11,8%	1,3%	0,0%
390422	Cloruros de vinilo mezclados con otras sustancias, plastificados	14,0%	14,0%	0,0%
392049	Placas, láminas, películas, hojas y tiras, de plástico no celular	16,0%	16,0%	0,0%
392350	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	18,0%	18,0%	0,0%
392690	Otras manufacturas de plástico y de las demás materias	12,2%	2,0%	0,0%
481910	Cajas de papel o cartón corrugado	16,0%	16,0%	0,0%
848180	Artículos de grifería y similares	11,4%	0,7%	0,0%
851220	Aparatos de alumbrado o señalización visual, excepto los tipos utilizados en bicicletas	16,2%	2,6%	0,0%
901839	Agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares	11,8%	1,2%	0,0%
940190	Partes de asientos	18,0%	9,0%	0,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS, TRAINS e INTAL.

En segundo lugar, en el cuadro N°11b se encuentran las subpartidas para las cuales el bloque europeo negoció el ingreso al MERCOSUR con arancel menor o igual al que se le aplica a los productos argentinos. Por la naturaleza del segundo indicador calculado, los productos que se encuentran en la categoría I ya fueron exportados por la UE al MERCOSUR, por lo que ya existe un canal fluido para las ventas. De esta manera, una rebaja arancelaria que genere que nuevo arancel iguale o sea menor al aplicado a Argentina fomentaría aún más las exportaciones convirtiéndose en amenaza para los productos argentinos.

Así, las amenazas reales para los productos argentinos se concentran en 36 subpartidas, todas correspondientes a manufacturas de origen industrial excepto el chocolate sin rellenar.

Cuadro 11b. Aranceles de las subpartidas de la categoría I
En porcentaje, 2018.

Subpartida	Descripción	Previo	Negociado	Aplicado a Argentina
180632	Chocolate sin rellenar	20,0%	0%*	0%
321519	Tintas de escribir o de dibujar y demás tintas, excepto de imprimir	13,0%	0%	0%
350691	Adhesivos a base de polímeros	15,6%	0%	0%
380891	Insecticidas	12,4%	0%	0%
380893	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	12,2%	0%	0%
381230	Preparaciones antioxidantes y demás estabilizantes	12,0%	0%	0%
390940	Resinas fenólicas	14,0%	0%	0%
391910	Placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas autoadhesivas	16,0%	0%	0%
400219	Caucho (SBR y XSBR), excepto látex	11,0%	0%	0%
400591	Placas, hojas y tiras	14,0%	0%	0%
400599	Caucho mezclado sin vulcanizar	14,0%	0%	0%
400931	Tubos de caucho vulcanizado sin endurecer	12,7%	0%	0%
401031	Correas de transmisión, sin fin, estriadas, de sección trapezoidal.	12,7%	0%	0%
401035	Correas de transmisión, sin fin, con muescas	12,7%	0%	0%
540219	Hilados de alta tenacidad de nailon o demás poliamidas, excepto de aramidas	16,7%	0%	0%
731210	Cables de hierro o acero, sin aislar para electricidad	14,0%	0%	0%
731815	Otros tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas no incluidos en otra subpartida	16,0%	0%	0%
830160	Partes de candados, cerraduras y cerrojos	16,0%	0%	0%
830210	Bisagras de cualquier clase	14,7%	0%	0%
830230	Guarniciones, herrajes y artículos similares, para vehículos automóviles	14,0%	0%	0%
840820	Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos	15,3%	0%	0%
841330	Bombas de carburante, aceite o refrigerante para motores	15,3%	0%	3,1%
841430	Compresores de los tipos utilizados en los equipos frigoríficos	10,2%	0%	0%
843390	Partes de máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar	10,7%	0%	0%
848190	Partes de artículos de grifería	12,7%	0%	0%
848210	Rodamientos de bolas	13,7%	0%	0%
848340	Engranajes y ruedas de fricción; husillos fileteados de bolas o rodillos; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad	10,3%	0%	0%
848350	Volantes y poleas, incluidos los motones	12,3%	0%	0%
848490	Surtidos de juntas o empaquetaduras de distinta composición	12,3%	0%	0%
852721	Aparatos receptores de radiodifusión	15,3%	0%	0%
854442	Conductores eléctricos	12,3%	0%	0%
870810	Parachoques y sus partes	15,3%	0%	0%
870870	Ruedas, sus partes y accesorios	10,3%	0%	0%
870880	Sistemas de suspensión y sus partes	15,3%	0%	0%
870894	Partes de volantes, columnas y cajas de dirección	11,2%	0%	0%
902990	Partes y accesorios de contadores	15,0%	0%	0%

Nota: *Intra-cuota. Después del año 14, 0% sin cuota.

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS, TRAINS e INTAL.

Reflexiones finales

Este trabajo analizó el impacto para las exportaciones argentinas del Acuerdo entre el MERCOSUR y la UE desde dos aspectos: las oportunidades que se abrirían a los productos argentinos a partir de un mejor acceso al mercado de la UE y las amenazas que podrían surgir por el eventual reemplazo de los productos argentinos por los europeos en el MERCOSUR.

Las oportunidades para las exportaciones argentinas a la UE representaron en el período 2016-2018 exportaciones por un valor de 1.802 millones de dólares. Los productos con mayores oportunidades se agruparon en la categoría I (11) y son naranjas, mandarinas, arroz, aceite de oliva, azúcar de caña o remolacha/sacarosa, preparaciones de frutas (excepto cítricos) obtenidas por cocción, jugo de manzana, jugo de otras frutas (excepto arándanos rojos), alimento para animales y vehículos. Así, se puede observar que los productos con posibilidades de iniciar o incrementar las exportaciones a la UE corresponden a bienes agroalimentarios, a excepción de los vehículos.

Sin embargo, al analizar los aranceles que la UE aplica al principal proveedor de cada una de estas subpartidas, se observó que el arroz y el azúcar de caña o remolacha/sacarosa no constituirían oportunidades reales de exportación para el país. Para estos productos, la UE tiene mayor probabilidad de seguir adquiriéndolos de sus principales proveedores, Tailandia en el caso del arroz y Brasil el caso del azúcar.

Por otro lado, las amenazas para las exportaciones argentinas al MERCOSUR sumaron 6.214 millones de dólares en promedio en 2016-2018, superando ampliamente el valor alcanzado por las oportunidades identificadas. De las 55 subpartidas contenidas en la categoría I, que son aquellas con mayor posibilidad de ser desplazadas, en 19 el arancel negociado por la UE en el acuerdo es mayor al aplicado por los países del MERCOSUR a Argentina. Así, los productos argentinos con potencial para ser reemplazados por similares provenientes de la UE se concentrarían en subpartidas pertenecientes a 13 rubros: preparaciones de cacao, tintas, albúminas o similares, productos químicos diversos, plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas, filamentos sintéticos, manufacturas de hierro o acero, manufacturas de metal común, máquinas, aparatos eléctricos, vehículos e instrumentos de medición, control o precisión. En resumen, a excepción de las preparaciones de cacao, las principales amenazas se concentran en manufacturas de origen industrial.

Argentina se caracteriza por tener dos perfiles exportadores distintos según el destino. Las ventas a los socios del MERCOSUR están compuestas principalmente por manufacturas de origen industrial, mientras que las exportaciones al resto del mundo están concentradas en productos primarios y manufacturas de origen agropecuario. Teniendo esto en consideración, puede indicarse que el Acuerdo UE-MERCOSUR profundizará la especialización primaria del país; por un lado, incrementando las ventas de bienes primarios al bloque europeo y por el otro, disminuyendo los envíos de manufacturas a la región. Estos resultados confirman la hipótesis planteada al inicio de la investigación.

En lo que respecta a la UE, el bloque posee un patrón exportador basado en manufacturas industriales. Este análisis permite observar que existen posibilidades de que con el Acuerdo se incrementen sus ventas de dichos bienes al bloque sudamericano a través del desplazamiento de los productos argentinos.

Lo anterior, en resumen, significa que el Acuerdo provocará una especialización aún mayor del patrón de comercio internacional basado en el modelo de las ventajas comparativas, con Argentina incrementando las ventas de productos primarios y la UE haciendo lo propio con manufacturas más sofisticadas.

Por último, debe considerarse que el enfoque metodológico utilizado tiene algunas limitaciones entre las que se pueden mencionar, primero, que no permite la cuantificación de la posible variación de las exportaciones, la cual sería útil para valorizar los efectos de creación y reversión del desvío de comercio, pudiendo determinar cuál de ellos será superior y, con ello, el beneficio o perjuicio que tendrían las exportaciones del país con la implementación del Acuerdo. Segundo, solo reconoce efectos estáticos o de corto plazo del proceso de integración, ignorando los dinámicos o de largo plazo. Estos últimos se asocian a la generación de mercados más competitivos, al aprovechamiento de economías de escala y a los estímulos sobre la inversión. Tercero, que existen otras barreras al comercio distintas de las arancelarias que podrían afectar el balance de las oportunidades y amenazas identificadas. Esto da lugar a futuras líneas de investigación a partir del presente trabajo.

Bibliografía

- ALADI. (2002). *Probable impacto que tendrían los acuerdos con la Unión Europea en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros con los países de Europa*. SEC, Estudio 149.
- Álvarez, M. V. (2019). Las relaciones de los países sudamericanos con la Unión Europea en el contexto de crisis del regionalismo. En Lorenzini, M. E. y Ceppi, N. (Eds.), *Zooms sudamericanos: agendas, vínculos externos y desafíos en el siglo XXI* (pp. 168-184).
- Banco de España (2019). *Informe trimestral de la economía española*. Boletín económico 3/2019.
- Banco Mundial (2018). *Fortaleciendo la integración de la Argentina en la economía global: Propuestas de política para comercio, inversión y competencia*. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, GBM.
- BID-INTAL (2019). *La mirada del sector privado sobre el Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea*. Buenos Aires.
- Bittencourt, G., Domingo, R., y Reig, N. (2006). FDI flows into MERCOSUR countries: winners and losers in the FTAA and the EU-MERCOSUR agreement. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Documento 02/06.
- Boyer, I. and Schuschny, A. (2010). *Quantitative assessment of a free trade agreement between MERCOSUR and the European Union*. Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos, vol. 69. CEPAL.
- Burrell, A., Ferrari, E., Mellado, A. G., Himics, M., Michalek, J., Shrestha, S. y van Doorslaer, B. (2011). *Potential EU-Mercosur free trade agreement: impact assessment*. JRC, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- Caetano, G. y Pose, N. (2020). *Análisis del Acuerdo de asociación UE-MERCOSUR: Sus impactos en el Uruguay desde una perspectiva de historia política*. Fundación Friedrich Ebert.
- Carciofi, R., Gayá, R. y Campos, R. (2019). *Mercosur necesita revitalizar su agenda interna*. Fundación CECE.
- Castro, L. y Rozemberg, R. (2013). *Una evaluación preliminar de los posibles efectos de un tratado de libre comercio Unión Europea-MERCOSUR para las provincias argentinas*. Documento de Trabajo N°108. CIPPEC.

- CEI. (2003). Oportunidades y amenazas para la Argentina de un Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: Un estudio de impacto sectorial. Centro de Economía Internacional.
- Enciso Cano, V. (2016). Evaluación del impacto comercial de las materias primas: una mirada al Acuerdo de la Asociación Regional (AAR) entre UE-MERCOSUR. *Investigación Agraria*, vol 18(2):61-69.
- Enciso Cano, V. (2019). *El impacto de las negociaciones comerciales UE-MERCOSUR en el comercio exterior de Paraguay* [Tesis de Doctorado, Universidad de Córdoba].
- FAO (2020). Tailandia anuncia el régimen de precios garantizados del arroz para 2020/21. Recuperado de: <http://www.fao.org/giews/food-prices/food-policies/detail/es/c/1329689/>
- Gayá, R. (2008). *Distribución asimétrica de costos y beneficios en el MERCOSUR: El rol del desvío de comercio y la integración imperfecta* [Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales].
- Ghiotto, L., y Echaide, J. (2020). *El Acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea. Estudio integral de sus cláusulas y efectos*. CLACSO
- Gobierno Argentino. (2019). *Acuerdo de asociación estratégica MERCOSUR-UE*. Resumen informativo.
- Heckscher, E. F. (1919). The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. Readings in the Theory of International Trade. *Ekonomisk Tidskrift*, vol. 21, pp. 497-512.
- IEB (2019). *Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: Antecedentes, beneficios y perspectivas*.
- Jacobo, A. (2010). Una estimación de una ecuación gravitacional para los flujos bilaterales de manufacturas MERCOSUR-Unión Europea. *Economía Aplicada*, 14(1), 67-79.
- Laborde, D. y Ramos, M. P. (2007). *Will regionalism survive multilateralism? The EU-MERCOSUR example*. 10th Annual Conference on Global Economic Analysis.
- Laens, S., y Terra, M. I. (2006). La agenda externa del MERCOSUR: el impacto de negociaciones con el ALCA, la UE y la OMC. *Documento de Trabajo/FCS-DE; 3/06*. Facultad de Ciencias Sociales de Montevideo.

- Lucángeli, J. (2019). *El Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: Algunas reflexiones con énfasis en el impacto sobre el sector manufacturero*. Proyección Económica.
- Makuc, A., Duhalde, G y Rozemberg, R. (2015). *La Negociación MERCOSUR-Unión Europea a Veinte Años del Acuerdo Marco de Cooperación: ¿Quo Vadis?* Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Sector de Integración y Comercio (INT). Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Marchini, J. (2018). Acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea: Una negociación apurada que ahonda asimetrías. En Silva, C. Noyola, A. y Kan, J. (Coord.), *América Latina: Una integración regional fragmentada y sin rumbo* (pp. 72-92).
- Martínez-Zarzoso, I. y Nowak-Lehmann, F. (2003). *Augmented gravity model: and empirical application to MERCOSUR-European Union trade flows*. Journal of Applied Economics, VI(2), 291-316
- Mattoo, A., Rocha, N. y Ruta, M. (2020). *Handbook of Deep Trade Agreements*. World Bank.
- Milner, C., Morrissey, O. & McKay, A. (2004). Some Simple Analytics of the Trade y Welfare Effects of Economic Partnership Agreements. *Journal of African Economies*. 14(3), 327-358.
- Ohlin, B (1933). *Interregional and international trade*. Cambridge, MA
- Olivera, M. y Villani, D. (2017). *Potenciales impactos económicos en Argentina y Brasil del Acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea*. Ensayos de Economía, N°20.
- OMC (2015). *La OMC cumple 20 años: Desafíos y logros*.
- Peña, Félix. (2010). *¿Es factible que en la Cumbre de Madrid se relancen las negociaciones UE-Mercosur?* Real Instituto Elcano.
- Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy and Taxation*. J. Murray.
- Salles, F. y Daibert, L. (2018). *Multilateralism or Bilateralism: Differences between Chile and Argentina's Incorporation Patterns into International Trade*. América Latina Hoy, 78, pp. 127-147.
- Sanahuja, J. A. y Rodríguez, J. D. (2019). *Veinte años de negociaciones Unión Europea-Mercosur: Del interregionalismo a la crisis de la globalización*. Documentos de Trabajo nº 13 (2ª época). Fundación Carolina

- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Rodríguez Braun, C. (trad.), Alianza Editorial, 1994.
- Timini, J. y Viani, F. (2020). *El tratado de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR: Principales elementos e impacto económico*. Banco de España.
- Viner, J. (1950). *The Custom Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace.
- Weissleder, L., Adenauer, M. y Heckelei, T. (2008). *Impact assessment of trade liberalisation between EU and Mercosur countries*. No. 692-2016-47469.
- Zelicovich, J. (2019). *El Acuerdo Mercosur-Unión Europea en su recta final*. Fundación Carolina, Análisis Carolina nº 13.

ANEXOS

Anexo I. Oportunidades para las exportaciones argentinas

Cuadro I. Cálculo de indicadores de la segunda etapa
Promedio 2016-2018

Subpartida	ICC	Indicador 2	Indicador 3
020130	12,3	1,219%	39,4%
020220	0,1	0,018%	82,7%
020230	3,1	1,355%	150,2%
020322	0,0	0,005%	66,8%
020329	0,0	0,006%	6,4%
020430	4,5	0,002%	11,3%
020442	0,7	0,009%	1,6%
020629	0,5	0,192%	1255,5%
020712	0,6	0,132%	366,5%
020714	2,0	0,332%	37,7%
020910	0,1	0,003%	30,8%
030366	73,1	0,106%	52,5%
030369	1,2	0,009%	67,6%
030382	59,2	0,034%	238,5%
030383	7,4	0,113%	1004,0%
030444	1,2	0,002%	0,3%
030479	23,5	0,016%	6,9%
030617	45,6	2,129%	34,8%
040210	0,3	0,095%	66,7%
040221	1,3	0,542%	309,6%
040310	0,0	0,003%	3,4%
040410	1,4	0,111%	70,2%
040490	0,1	0,007%	48,6%
040510	0,2	0,034%	9,5%
040590	0,5	0,011%	3,6%
040610	1,0	0,169%	60,3%
040620	0,2	0,009%	9,4%
040640	0,4	0,010%	49,8%
040690	0,6	0,168%	11,7%
040811	1,8	0,004%	45,9%
040891	6,7	0,013%	47,7%
040900	43,5	0,318%	37,4%
070200	0,0	0,002%	0,2%
070320	6,4	0,290%	159,9%
070993	0,4	0,006%	3,4%
070999	0,1	0,002%	0,9%
080510	2,0	0,053%	3,9%

080520	2,0	0,068%	9,2%
080550	42,3	0,508%	33,8%
080929	1,0	0,030%	9,2%
080930	0,1	0,004%	3,5%
081110	2,5	0,009%	2,3%
081190	1,2	0,012%	1,3%
100199	6,5	4,031%	258,4%
100390	7,2	0,970%	218,6%
100610	1,3	0,019%	34,4%
100630	1,2	0,250%	21,8%
100640	0,5	0,021%	8,7%
100829	3,9	0,002%	5,5%
110100	4,8	0,346%	151,7%
110220	0,5	0,006%	30,3%
110311	0,3	0,013%	276,8%
110423	6,0	0,012%	77,1%
110710	1,6	0,424%	797,0%
110811	0,4	0,007%	94,7%
110812	1,2	0,024%	45,9%
110900	0,0	0,003%	11,3%
150910	2,6	0,168%	19,1%
150990	0,1	0,006%	11,3%
151710	0,4	0,010%	14,5%
151790	3,3	0,123%	31,2%
160232	0,3	0,016%	1,2%
160249	0,0	0,003%	2,1%
160250	6,7	0,154%	64,3%
160416	5,8	0,003%	0,8%
160419	0,3	0,007%	2,8%
160420	0,3	0,003%	0,8%
170114	0,9	0,127%	10,2%
170199	1,1	0,136%	12,3%
170230	0,2	0,020%	33,9%
170260	0,4	0,004%	4,0%
170290	0,5	0,011%	8,3%
190219	0,1	0,017%	15,0%
190220	0,5	0,006%	2,9%
190410	0,5	0,015%	2,2%
190520	1,2	0,003%	5,9%
200210	0,1	0,002%	2,4%
200290	0,2	0,004%	1,2%
200410	0,7	0,300%	207,7%
200570	11,5	0,143%	40,4%
200599	0,2	0,004%	0,8%

200799	2,6	0,047%	13,0%
200811	72,5	0,922%	400,1%
200819	0,2	0,002%	0,2%
200830	1,2	0,009%	7,1%
200870	0,6	0,023%	114,6%
200880	0,4	0,002%	8,9%
200897	0,2	0,002%	1,3%
200911	2,5	0,015%	3,2%
200929	8,8	0,005%	6,2%
200939	190,8	0,346%	129,3%
200969	9,8	0,199%	1043,8%
200979	2,3	0,025%	6,4%
200989	2,7	0,032%	5,7%
210210	2,3	0,040%	28,2%
210320	0,2	0,007%	6,5%
210410	0,2	0,007%	2,8%
210500	0,1	0,009%	3,3%
220710	0,5	0,020%	1,9%
230230	0,4	0,014%	30,7%
230240	0,4	0,002%	22,3%
230310	0,2	0,012%	21,3%
230910	2,5	0,195%	7,6%
230990	1,4	0,220%	12,5%
240130	20,8	0,015%	7,2%
240220	0,0	0,017%	4,8%
240319	0,1	0,009%	6,9%
350211	0,5	0,006%	111,3%
350510	0,1	0,008%	3,2%
610910	0,0	0,003%	0,0%
610990	0,1	0,003%	0,0%
611020	0,0	0,002%	0,0%
611030	0,0	0,003%	0,0%
611595	0,4	0,003%	0,1%
620462	0,1	0,003%	0,0%
620520	0,2	0,005%	0,1%
640299	0,1	0,006%	0,1%
640411	0,3	0,015%	0,2%
640419	0,1	0,004%	0,0%
852721	0,4	0,028%	3,2%
870210	2,4	0,173%	5,5%
870421	14,6	5,264%	50,4%
870422	0,0	0,004%	0,5%
870431	0,2	0,433%	75,8%

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS

Cuadro II. Principales capítulos por categoría.

Promedio 2016-2018

Cat.	Capítulos	Expo. arg. a la UE		Expo. arg. al mundo		Expo. arg. a la UE Expo. arg. al mundo
		Valor	% de la categoría	Valor	% de la categoría	
I	Grasas y aceites	29.619.286	46,2%	92.035.405	12,3%	32,2%
	Frutas	23.996.518	37,5%	66.276.765	8,9%	36,2%
	Resto	10.458.768	16,3%	589.781.909	78,8%	1,8%
	TOTAL	64.074.572	100%	748.094.080	100%	8,6%
II	Pescados	557.296.533	32,7%	1.303.586.249	11,8%	42,8%
	Carnes	465.232.058	27,3%	1.590.198.580	14,4%	29,3%
	Prep. de frutas/hortalizas	384.111.668	22,5%	880.997.791	8,0%	43,6%
	Frutas	194.147.904	11,4%	278.097.775	2,5%	69,8%
	Resto	103.259.951	6,1%	7.007.190.119	63,4%	1,5%
	TOTAL	1.704.048.114	100%	11.060.070.514	100%	15,4%
III	Pescados	6.429.208	40,7%	9.701.358	19,3%	66,3%
	Prep. de frutas/hortalizas	6.074.351	38,4%	15.881.970	31,6%	38,2%
	Tabaco	1.833.509	11,6%	8.025.787	15,9%	22,8%
	Resto	1.466.484	9,3%	16.717.101	33,2%	8,8%
	TOTAL	15.803.551	100%	50.326.216	100%	31,4%
IV	Lácteos	1.484.065	58,6%	9.332.795	29,9%	15,9%
	Pescados	793.267	31,3%	4.771.402	15,3%	16,6%
	Resto	255.682	10,1%	17.125.231	54,8%	1,5%
	TOTAL	2.533.014	100%	31.229.428	100%	8,1%
V	Frutas	2.601.335	49,0%	16.338.326	7,0%	15,9%
	Art. de confitería	2.270.539	42,8%	69.732.628	29,8%	3,3%
	Resto	433.296	8,2%	148.272.763	63,3%	0,3%
	TOTAL	5.305.170	100%	234.343.717	100%	2,3%
VI	Carnes	2.459.527	93,7%	177.744.716	27,2%	1,4%
	Prep. de frutas/hortalizas	125.686	4,8%	176.786.665	27,0%	0,1%
	Resto	39.882	1,5%	299.848.429	45,8%	0,0%
	TOTAL	2.625.095	100%	654.379.809	100%	0,4%
VII	Prep. de carne	2.516.332	36,7%	15.389.575	9,7%	16,4%
	Hortalizas	2.038.273	29,7%	5.765.477	3,6%	35,4%
	Carnes	2.021.689	29,5%	8.222.048	5,2%	24,6%
	Resto	279.412	4,1%	129.721.185	81,5%	0,2%
	TOTAL	6.855.706	100%	159.098.284	100%	4,3%
VIII	Albúminas o similares	262.908	100%	3.421.437	7,0%	7,7%
	Resto	-	0,0%	45.683.885	93,0%	0,0%
	TOTAL	262.908	100%	49.105.322	100%	0,5%
TOTAL		1.801.508.130	-	12.986.647.370	-	13,9%

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS

Anexo II. Amenazas para las exportaciones argentinas

Cuadro 1. Cálculo de indicadores de la segunda etapa
Promedio 2016-2018

Subpartida	ICC	Indicador 2	Indicador 3
020130	0,2	0,00%	3,1%
020230	0,1	0,04%	5,5%
040210	3,2	0,11%	73,1%
040221	2,3	0,02%	34,2%
040410	5,2	0,24%	32,3%
040510	1,2	0,34%	38,5%
040590	1,3	0,00%	41,0%
040610	7,9	0,04%	55,8%
040620	1,0	0,01%	72,3%
040690	4,1	0,59%	37,2%
100630	0,1	1,68%	18,6%
110100	3,4	0,85%	52,3%
110710	37,3	4,13%	85,0%
151219	2,8	0,23%	16,4%
151710	3,4	0,32%	87,0%
160232	0,1	0,00%	30,6%
160419	0,5	0,77%	87,2%
170199	0,1	0,03%	7,8%
170490	1,6	0,70%	29,3%
180620	1,4	0,94%	91,1%
180632	4,1	1,94%	58,0%
180690	6,2	1,10%	56,5%
190110	5,1	0,15%	71,1%
190120	1,4	0,36%	24,2%
190190	3,8	0,23%	72,7%
190410	0,8	0,15%	51,2%
190531	1,9	0,57%	50,0%
190532	3,9	1,67%	67,9%
190590	1,5	0,63%	62,3%
200410	29,5	6,96%	93,6%
200520	5,5	0,23%	99,6%
200570	63,0	1,04%	89,9%
200799	3,7	0,98%	18,3%
200811	0,5	0,20%	0,9%
200870	8,2	2,90%	78,9%
210320	2,3	0,59%	87,9%
210390	1,0	0,51%	70,7%
210410	0,5	0,32%	89,5%

210500	3,3	0,65%	62,5%
210690	2,5	1,39%	73,9%
220210	0,4	1,71%	91,4%
220290	2,9	0,84%	59,0%
220300	3,1	0,80%	77,4%
220410	5,9	0,88%	29,2%
220421	9,3	1,22%	10,0%
220600	2,2	0,08%	37,0%
230910	1,6	0,22%	21,5%
240110	2,9	2,64%	63,5%
240120	1,4	0,30%	12,5%
240130	3,5	0,01%	67,4%
240220	0,8	0,85%	74,5%
290511	0,7	1,29%	94,5%
291714	0,5	0,04%	57,5%
300390	3,5	0,57%	54,1%
300410	7,9	4,10%	22,0%
300431	4,6	0,77%	74,9%
300432	4,2	0,95%	24,9%
300490	5,8	1,59%	37,4%
300660	12,5	4,34%	70,3%
320740	7,0	1,17%	93,4%
320810	3,7	0,83%	65,7%
320890	3,1	2,04%	38,2%
320910	2,9	0,86%	88,8%
321519	6,9	2,33%	37,5%
330113	3,0	3,62%	2,6%
330300	8,5	3,49%	41,8%
330420	3,2	0,98%	41,7%
330499	1,4	1,00%	43,3%
330510	0,5	0,45%	38,4%
330590	4,7	1,16%	35,1%
330720	16,0	0,32%	57,2%
330749	1,1	0,36%	37,3%
340111	1,2	0,41%	42,6%
340220	2,0	0,25%	72,8%
340290	6,3	2,76%	65,2%
350220	10,0	0,32%	25,0%
350300	2,6	0,56%	13,5%
350691	4,4	2,09%	85,0%
350790	21,5	5,34%	28,2%
380891	32,7	14,80%	72,1%
380892	44,8	15,89%	80,1%
380893	18,6	2,73%	56,5%

380894	7,0	1,95%	29,2%
381230	4,3	3,25%	35,9%
381700	0,3	0,03%	50,4%
390422	3,8	2,27%	85,1%
390750	2,6	0,68%	66,6%
390940	2,5	1,82%	98,8%
391722	5,4	0,69%	44,4%
391729	2,4	1,10%	73,8%
391732	5,2	1,54%	53,5%
391910	2,8	1,95%	52,9%
391990	2,7	1,46%	57,1%
392049	3,7	1,67%	75,9%
392310	0,7	0,86%	64,9%
392321	0,5	0,71%	63,6%
392329	1,8	1,56%	84,7%
392330	1,7	1,11%	71,4%
392350	3,9	2,18%	58,6%
392390	1,1	0,89%	63,4%
392410	0,8	0,89%	46,7%
392590	1,6	0,40%	52,6%
392690	2,5	2,01%	48,2%
400219	8,2	8,21%	78,2%
400591	12,7	1,91%	93,9%
400599	15,0	3,21%	100,0%
400931	3,9	3,49%	58,7%
401031	6,6	2,11%	81,1%
401035	24,8	3,18%	65,0%
401110	3,5	0,62%	67,1%
401120	1,9	1,36%	98,6%
480255	1,4	1,20%	55,9%
480256	1,1	0,36%	40,8%
481159	4,1	1,19%	18,5%
481810	0,4	0,01%	88,9%
481910	1,3	1,60%	48,2%
481920	1,1	0,52%	78,3%
481930	1,7	0,65%	68,7%
481940	0,8	0,46%	59,9%
482110	0,7	0,62%	65,7%
520512	0,0	0,04%	96,6%
540219	1,4	5,93%	97,1%
560311	4,1	0,99%	90,6%
620520	1,1	0,70%	95,4%
680911	2,9	0,27%	45,8%
700721	2,5	0,60%	86,0%

720837	0,4	0,00%	65,3%
720838	0,1	0,00%	53,0%
720916	2,0	0,95%	86,7%
720917	0,7	0,34%	84,2%
721391	0,5	1,18%	77,4%
721420	0,6	0,02%	75,7%
722920	3,4	0,86%	76,9%
730661	0,8	1,12%	78,4%
730890	0,8	0,98%	53,9%
731210	2,9	3,11%	35,8%
731815	4,3	4,18%	57,8%
760521	3,2	0,40%	87,3%
761290	2,1	0,29%	86,5%
761699	3,9	1,22%	77,5%
830160	3,0	1,69%	97,9%
830210	5,4	2,56%	97,0%
830230	2,7	4,23%	82,3%
830990	4,1	2,22%	34,2%
840820	7,5	1,84%	95,7%
840991	4,0	2,91%	30,7%
841330	6,0	2,66%	55,7%
841430	4,3	3,20%	86,4%
843390	14,9	3,81%	46,5%
848180	3,5	1,77%	49,9%
848190	2,3	1,75%	47,0%
848210	4,4	3,09%	52,1%
848340	12,0	3,85%	76,7%
848350	7,1	4,43%	83,6%
848490	5,8	2,71%	82,2%
851220	5,1	2,51%	78,7%
852721	2,7	5,12%	77,1%
854430	0,4	1,78%	88,1%
854442	1,3	1,77%	75,9%
854449	1,5	1,10%	22,5%
870210	1,6	0,02%	52,3%
870321	4,8	0,05%	100,0%
870322	5,8	0,29%	99,9%
870323	2,0	0,45%	89,5%
870324	0,2	0,31%	86,9%
870333	10,5	0,12%	86,4%
870421	13,7	0,08%	65,7%
870431	0,1	0,19%	59,2%
870810	3,4	2,62%	55,4%
870870	1,6	1,77%	79,3%

870880	3,6	2,28%	51,8%
870894	5,1	2,68%	91,1%
901839	7,5	1,72%	48,8%
902990	4,2	7,00%	91,1%
940190	1,4	3,58%	39,1%
940510	2,0	0,58%	75,5%
940600	3,6	0,30%	54,2%
961900	1,7	0,27%	66,5%

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS

Cuadro 2. Principales capítulos por categoría.

Promedio 2016-2018

Cat.	Capítulos	Expo. arg. al MERCOSUR			Expo. UE al MERCOSUR (sin Arg.)		
		Valor (US\$)	% en la categoría	X al MERCOSUR X al mundo	Valor (US\$)	% en la categoría	X al MERCOSUR X al mundo
I	Máquinas	251.167.244	22,5%	78,0%	823.679.543	26,2%	2,4%
	Prod. químicos diversos	236.936.085	21,2%	67,8%	578.441.238	18,4%	10,2%
	Harinas	197.181.788	17,7%	85,0%	43.153.285	1,4%	4,1%
	Prep. de frutas/hortalizas	163.599.360	14,7%	92,5%	139.737.696	4,4%	6,6%
	Resto	266.177.002	23,9%	65,4%	1.560.287.763	49,6%	2,6%
	TOTAL	1.115.061.479	100%		3.145.299.524	100%	
II	Máquinas	15.092.426	29,9%	30,7%	128.970.596	43,9%	2,9%
	Albúminas o similares	13.755.267	27,2%	28,2%	88.950.818	30,3%	5,3%
	Prod. químicos diversos	7.575.110	15,0%	29,2%	7.757.429	2,6%	1,9%
	Resto	14.121.610	27,9%	5,9%	68.096.760	23,2%	3,1%
	TOTAL	50.544.413	100%		293.775.603	100%	
III	Vehículos	3.084.464.983	70,8%	73,2%	419.390.493	17,4%	0,4%
	Prod. farmacéuticos	143.682.246	3,3%	38,1%	1.353.167.625	56,1%	1,5%
	Lácteos	136.947.729	3,1%	51,5%	29.330.731	1,2%	0,4%
	Prep. de cereales	135.832.693	3,1%	66,4%	44.033.447	1,8%	0,4%
	Caucho y sus manif.	125.406.736	2,9%	77,2%	54.733.421	2,3%	0,8%
	Prep. de perfumería	121.897.200	2,8%	50,7%	120.847.797	5,0%	1,0%
	Resto	607.563.485	13,9%	66,0%	391.150.734	16,2%	0,9%
	TOTAL	4.355.795.072	100%		2.412.654.248	100%	
IV	Lácteos	120.920.266	37,1%	33,8%	2.451.381	0,8%	0,1%
	Bebidas	78.493.527	24,1%	10,4%	161.346.734	55,5%	1,1%
	Tabaco	35.734.846	11,0%	12,5%	2.448.858	0,8%	0,3%
	Residuos de ind. alim.	22.903.113	7,0%	21,5%	4.685.176	1,6%	0,2%
	Resto	67.524.381	20,7%	19,7%	119.990.457	41,2%	0,9%
	TOTAL	325.576.133	100%		290.922.605	100,0%	
V	Bebidas	4.316.120	56,8%	91,4%	44.131.779	51,5%	1,7%
	Aparatos eléctricos	3.276.792	43,2%	88,1%	41.635.669	48,5%	1,8%
	TOTAL	7.592.912	100%		85.767.448	100%	
VI	Cereales	25.366.918	100%	18,6%	5.823.585	100%	1,7%
	TOTAL	25.366.918	100%		5.823.585	100%	
VII	Vehículos	143.588.331	55,4%	59,6%	46.531.273	26,8%	0,3%
	Hierro y acero	22.174.449	8,6%	72,5%	6.910.422	4,0%	0,3%
	Plástico y sus manif.	19.004.009	7,3%	61,1%	21.545.623	12,4%	0,8%
	Prep. aliment. diversas	18.069.547	7,0%	73,5%	7.398.333	4,3%	0,5%
	Resto	56.352.736	21,7%	59,2%	91.473.253	52,6%	0,8%
	TOTAL	259.189.071	100%		173.858.904	100%	
VIII	Carnes	61.359.610	82,4%	4,4%	232.354	29,7%	0,0%
	Azúcares	5.844.498	7,9%	7,8%	331.332	42,4%	0,0%
	Resto	7.228.371	9,7%	1,4%	218.296	27,9%	0,0%
	TOTAL	74.432.479	100%		781.982	100%	
TOTAL		6.213.558.478	-	-	6.408.883.899	-	-

Fuente: elaboración propia en base a datos de WITS