

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN



GOBIERNO DE SANTA FE



Federación Industrial  
de Santa Fe

# SEGUIMIENTO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Disertantes:

Lic. Germán Bürcher – Subsecretario de Comercio Exterior de la Provincia de Santa Fe

Lic. Daniel Guida – Director del Instituto de Investigaciones Económicas de FISFE

**Presentación del Documento Diagnóstico y Bases Metodológicas**  
**Rosario, Santa Fe - 22 de marzo de 2006**

***Acceso al mercado***

***Condiciones de competencia***

# PRINCIPALES ÁMBITOS DE NEGOCIACIÓN

- ✓ Negociaciones Multilaterales (OMC)
- ✓ Negociaciones Regionales (MERCOSUR)
- ✓ Negociaciones Bilaterales

# ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Importante incremento en el número de acuerdos comerciales regionales desde principios de la década de los 90.

Hasta diciembre de 2002 se habían notificado aproximadamente 250 acuerdos comerciales regionales, de los cuales 130 se notificaron después de 1995.

Actualmente están en vigor más de 170 acuerdos comerciales regionales

Además se calcula que otros 70 están funcionando aunque no han sido notificados aún

# ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Para finales de 2005, el número total de acuerdos en vigor podría acercarse a los 300

Entre enero de 2004 y febrero de 2005, 43 Acuerdos Comerciales Regionales han sido notificadas a la OMC, haciendo de éste el período más prolífico en la historia

# NEGOCIACIONES CERRADAS

MERCOSUR – COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

MERCOSUR - PERÚ

MERCOSUR – INDIA

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS – SGP EUA

# NEGOCIACIONES EN CURSO

MERCOSUR – SACU

ARGENTINA - MÉXICO

MERCOSUR – UNIÓN EUROPEA

MERCOSUR - ALCA

MERCOSUR - EGIPTO

MERCOSUR – MEXICO

MERCOSUR – CUBA

MERCOSUR – ISRAEL

MERCOSUR – REPÚBLICA DOMINICANA

Negociación para el ingreso de VENEZUELA al MERCOSUR

# **CONTACTOS INICIADOS**

## **(Relacionamiento Externo del MERCOSUR)**

**Singapur**

**CARICOM**

**Consejo de Coop del Golfo**

**EFTA**

**China**

**Corea del Sur**

**Japón**

**Marruecos**

**Canadá**

**SICA – Sistema de Integración Centroamericano**

**APEC**

**Santo Tomé y Príncipe – Guinea Bissau**

**CER**

**Panamá**

# DIAGNOSTICO:

- Desconocimiento generalizado de las negociaciones que se llevan adelante
- Consultas a los sectores productivos no siempre llegan a los principales interesados
- Desconocimiento de las posiciones arancelarias negociadas (productos)
- Desconocimiento del aprovechamiento de las negociaciones llevadas adelante



# PROYECTO CONJUNTO

Seguimiento de las  
Negociaciones Comerciales  
Internacionales

# OBJETIVOS CENTRALES

- Mejorar la participación institucional de la provincia de Santa Fe en las negociaciones comerciales internacionales.
- Defender los sectores productivos sensibles que puedan verse afectados por las importaciones de otros países.
- Promover a partir de las negociaciones internacionales la inserción comercial externa de los sectores productivos santafesinos.

# EJES DE TRABAJO

- Identificación de los sectores sensibles a la importación y generación de mecanismos de alerta temprana.
- Identificación de sectores que pueden verse potencialmente favorecidos por acuerdos comerciales internacionales.
- Definición de mecanismos para el intercambio de información relacionada con las negociaciones internacionales llevadas a cabo por nuestro país.

# PROPUESTA METODOLÓGICA

- Importaciones: Se parte del concepto de Demanda Agregada para analizar el impacto sobre el aparato productivo provincial.
- Exportaciones: Se parte de las exportaciones provinciales para analizar el efecto de los acuerdos comerciales internacionales.
- Se definen los mecanismos y circuitos de información para el seguimiento de las negociaciones internacionales y el monitoreo de la sensibilidad.

# PROPUESTA METODOLÓGICA (cont.)

- Se define como “sensible” un sector cuya producción debe competir en términos desventajosos con los bienes importados de un origen determinado.
- Por definición, un sector no es intrínsecamente sensible, sino que esta característica se adquiere frente a cierto país o bloque comercial.
- Una vez determinados los sectores sensibles prosigue un análisis en forma detallada a nivel producto para la toma de decisiones.

# PROPUESTA METODOLÓGICA (cont.)

- El mecanismo de Alerta Temprana propone determinar si un sector actualmente no amenazado puede llegar a estarlo, o si la sensibilidad que ya presenta puede agudizarse.
- Cuando la participación de un país se haya incrementado en el tiempo, el sector se declara en "alerta", aunque ello no implique necesariamente un aumento del monto importado.
- Esta metodología no está basada en un modelo de simulación sino sobre datos reales y permite hacer un seguimiento diario de las importaciones.

# AVANCES PRELIMINARES (1)

- Gran parte de las importaciones proviene de Brasil, en tanto China y EE.UU. aparecen como amenaza potencial.
- Entre los sectores más sensibles se destacan: maquinaria agrícola, textiles, electrodomésticos de línea blanca, calzado, madera y muebles, y juguetes.
- EEUU tiene cierta influencia como origen de algunos productos importados, pero su participación relativa no es tan alta.

## Importaciones desde Brasil representativas para Santa Fe

<i>Tipo de sensibilidad</i>	<i>Participación</i>	<i>Grupo de productos</i>
Crítica	Más de 90%	Tractores; tejidos de algodón; vehículos; hidrocarburos; carne porcina; prod. laminados planos
Alta	70-90%	Estufas; calzados; prep. capilares; papel y cartón; placas cerámicas; polímeros; recipientes para gas
Media	50-70%	Muebles y partes; madera; hilos y cables; motores de émbolo
Baja	Menor a 50%	Motocicletas; pinturas; placas de plástico; partes para motores; artículos farmacéuticos; correas de caucho; insecticidas

## Importaciones desde China representativas para Santa Fe

<i>Participación</i>	<i>Grupo de productos</i>
80,9%	Baúles, valijas, etc. de cuero, plástico, textil,...
70,3%	Combustibles, aceites y ceras minerales
68,5%	Juguetes, modelos para entretenimiento, etc.
42,4%	Calentadores, aparatos para calefacción, planchas y secadores de pelo eléctricos
39,4%	Productos químicos orgánicos
35,2%	Artículos y material para cultura física, piscinas
34,8%	Bolígrafos, rotuladores, marcadores, plumas,...
28,0%	Partes y accesorios para máquinas de oficina
27,1%	Máquinas automáticas de procesamiento de datos
20,6%	Transformadores y convertidores eléctricos,...
20,0%	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía

# Importaciones desde EEUU representativas para Santa Fe

<i>Participación</i>	<i>Grupo de productos</i>
65%-45%	Grupos electrógenos; maq. agrícola; partes para tornos, grúas, etc.; preparaciones alimenticias para animales; aparatos para medida o control de caudal, nivel o presión
45%-25%	Materias colorantes; aparatos para análisis físicos o químicos; reactivos para diagnóstico; pilas y baterías eléctricas; bombas, compresores, etc.; artículos de ortopedia; árboles de transmisión, cojinetes, etc.; prep. aglutinantes; prep. de limpieza; tubos y accesorios de plástico; juntas metaloplásticas y mecánicas; inst. de medicina o veterinaria; mezclas de sustancias odoríferas; inst. de medida o control; art. de grifería, depósitos, etc.
25%-0%	Bombas para líquidos; aparatos para cambiar temperatura; manufacturas de caucho y de plástico; sangre, sueros, vacunas; máquinas eléctricas; instrumentos automáticos para regulación o control

## AVANCES PRELIMINARES (2)

- De la amplia lista de productos negociados a nivel nacional, son pocos los exportados por Santa Fe a países con acuerdos cerrados.
- En función de los acuerdos cerrados se definieron qué productos elaborados en la Provincia podrían exportarse aprovechando las reducciones arancelarias recibidas.
- Se establecieron qué productos exportados por la Provincia no gozan de rebajas arancelarias y deberían incluirse en futuras listas de bienes a negociar.

# Exportaciones de Santa Fe no incluidas en negociaciones abiertas

<i>Destino</i>	<i>Productos</i>
México	Vehículos; leche y nata; quesos; habas de soja; válvulas de admisión o escape; cueros y pieles (de bovino o equino); placas y baldosas cerámicas; insecticidas; partes para aparatos eléctricos de alumbrado; etc.
Unión Europea	Coques; carne bovina y sus preparaciones y conservas; maíz; tortas, harinas y pellets de girasol; válvulas; aceite de soja; cueros y pieles (de bovino y porcino); etc.
SACU (Sur de África)	Harina y pellets; aceites; trigo; soja; carne bovina; papel y cartón; aros de émbolo; leche y nata; etc.

## Productos negociados pero no exportados por Santa Fe a países con los que existen acuerdos abiertos

<i>Destino</i>	<i>Productos</i>
México	Máquinas para extraer grasas; cubos de ajuste; aleaciones de aluminio; prod. cortantes; aparatos elevadores; pinturas; artículos para cultura física; hilados de algodón; muebles de madera de cocina; destornilladores; etc.
Unión Europea	Aceites de petróleo; alambroón, barras y alambres de hierro o acero; mezclas para panadería; cinc; betunes y asfaltos; máquinas para extraer aceites; herbicidas; arroz; papel, guata, fieltro; cisternas; habas de soja; lactosa; etc.
SACU (Sur de África)	Asientos y partes; salvados; muebles; placas y baldosas; recipientes para gas; caucho; grasas y aceites; partes para motores; generadores de corriente; bombas de vacío; cueros y pieles; etc.

## Productos negociados pero no exportados por Santa Fe a países con los que se cerraron acuerdos

<i>Destino</i>	<i>Productos</i>
India	Aceite; llaves hidráulicas; muebles de madera; asientos; cuentarrevoluciones; cueros y pieles; refrigeradores y congeladores; suelas y tacos de cuero; depósitos y cisternas; válvulas; maquinaria agrícola; cajas de papel o cartón; cargadores y acumuladores; betunes y cremas para calzado o cueros; etc.
CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela)	Barras y alambre de acero; salvados; tubos y perfiles; metano; coches; cinc; betunes y asfaltos; máquinas para extraer grasas o aceites; hortalizas; aparatos para refrigerar aire; secadores para productos agrícolas; etc.
Perú	Aceite; barra y alambre de acero; miel; mezclas para panadería; salvados; herbicidas; tubos y perfiles; frenos; vehículos; cinc, betunes y asfaltos; máquinas para extraer aceites; arvejas; etc.

# CONCLUSIONES (1)

- En el marco de las NCI actuales, el presente trabajo resultó fundamental para conocer con precisión y certeza el estado de situación de la producción industrial santafesina con relación a los mercados internacionales.
- Este trabajo permitió demostrar que es posible desarrollar una verdadera articulación público-privada en pro del bienestar general.

## CONCLUSIONES (2)

- Respecto a las exportaciones, las industrias de la Provincia no han aprovechado plenamente ni en proporción relevante las negociaciones comerciales internacionales cerradas.
- Además de China y EEUU, en el futuro se debería poner atención a las importaciones de India, Malasia, Tailandia y otros países asiáticos con bajos costos y calidad aceptable.
- Como los principales productos sensibles lo son respecto a Brasil, el MAC podría ofrecer un camino para mejorar la posición de la industria santafesina.

# PRODUCTOS OBTENIDOS

## ESTANDARIZACION Y SISTEMATIZACION DE INFORMACION

- Acuerdos
- Estadísticas
- Metodología

## ESTUDIO SOBRE POTENCIALIDAD EXPORTADORA Y NEGOCIACIONES

## SISTEMA DE SOCIALIZACION DE INFORMACION

## APOYO JURIDICO

# ESTANDARIZACION Y SISTEMATIZACION DE INFORMACION

## A) ACUERDOS

- Estudio sobre Acuerdos Comerciales cerrados de los que forma parte Argentina/Mercosur:
  - a) Preferencias arancelarias Negociadas
  - b) Normas de Origen
  - c) Salvaguardias
- Estudio sobre Negociaciones comerciales abiertas
- Estudio sobre negociaciones comerciales iniciadas recientemente.

# ESTANDARIZACION Y SISTEMATIZACION DE INFORMACION

## B) ESTADISTICAS

- Evolución y seguimiento de posiciones arancelarias con relación a períodos anteriores y su vinculación a lo negociado.

## C) METODOLOGIA

- Definición metodológica para realizar estudios sectoriales de productos sensibles a la apertura del mercado.

# ESTUDIO SOBRE POTENCIALIDAD EXPORTADORA Y NEGOCIACIONES

- Detección de las posiciones negociadas que han registrado una reducción arancelaria.
- Análisis del aprovechamiento por parte de las empresas de la provincia de Santa Fe.
- Análisis de los productos exportados por las empresas a un mercado y no incluidos en las negociaciones.
- Análisis de los productos exportados por las empresas a otros mercados y que fueron incluidos en las negociaciones.
- Lista de productos que actualmente no se hallan incluidos en los Acuerdos Internacionales pero que merecen ser negociados en un futuro.

# SISTEMA DE SOCIALIZACION DE INFORMACION

- Página Web
- Consultas de productos negociados
- Presentaciones en distintos puntos de la Provincia
- Asegurar la mayor cantidad posible de información ágil y transparente para actores públicos y privados.

# APOYO JURIDICO

- Manual de procedimientos sobre Mecanismos de Resguardo al Productor frente a :
  - Prácticas desleales de comercio internacional
  - Aumento significativo de las importaciones

# ACCIONES

- ✓ Generación de un Mecanismo de alerta temprana.
- ✓ Acompañamiento a las cámaras empresariales en sus reclamos frente a importaciones sensibles de países o bloques determinados.
- ✓ Apertura de canales de comunicación con los organismos nacionales públicos y privados, tanto para la información ascendente como descendente.
- ✓ Establecimiento de mecanismos formales de solicitud de incorporación de posiciones arancelarias en los Acuerdos negociados.

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN



GOBIERNO DE SANTA FE



Federación Industrial  
de Santa Fe

# SEGUIMIENTO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Rosario, Santa Fe - 22 de marzo de 2006