

DOCUMENTO DE TRABAJO N°108

AGOSTO DE 2013

Una evaluación preliminar de los posibles efectos de un tratado de libre comercio Unión Europea-MERCOSUR para las provincias argentinas

LUCIO CASTRO | RICARDO ROZEMBERG

Este documento se realizó en el marco del proyecto “Una evaluación de los posibles efectos socio-económicos de un tratado de libre comercio Unión Europea-MERCOSUR para las Provincias Argentinas”, dirigido por Lucio Castro, director del Programa de Integración Global y Desarrollo Productivo de CIPPEC.

Índice

Resumen ejecutivo.....	4
Agradecimientos.....	5
Introducción.....	6
1. Las relaciones económicas Unión Europea-MERCOSUR.....	9
1.1. Comercio exterior e inversión de la UE con el MERCOSUR.....	9
1.2. La política comercial de la UE y el MERCOSUR.....	14
1.3. El comercio y la inversión europeas en las provincias de la Argentina.....	19
2. Breve historia y cuadro de situación actual de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio MERCOSUR-UE.....	21
3. La economía política del TLC MERCOSUR-UE.....	25
4. Revisión de la literatura sobre los posibles efectos socio-económicos de un TLC UE-MERCOSUR.....	27
4.1. Un meta-análisis de la literatura sobre los potenciales efectos de un TLC MERCOSUR-UE en la Argentina.....	27
4.2. Resultados.....	28
5. Impactos económicos y sociales de un TLC con la UE a nivel regional en la Argentina.....	30
5.1. Metodología.....	30
5.2. Efectos potenciales de un TLC con la UE en el comercio exterior provincial.....	31
5.2.1. Resultados a nivel nacional.....	31
5.2.2. Resultados a nivel provincial.....	34
5.2.3. Identificando “nuevos productos” de exportación a la UE.....	38
5.3. Posibles impactos sociales del TLC UE-MERCOSUR para la Argentina.....	41
5.3.1. Empleo.....	41
5.3.2. Pobreza, indigencia y distribución del ingreso.....	43
5.3.3. Cambios en los precios de frontera.....	44
5.3.4. Impactos en los ingresos por decil.....	46
5.3.5. Efectos en pobreza, indigencia y distribución del ingreso.....	47
5.4. Conclusiones.....	48
6. Oportunidades y amenazas del TLC con la UE para las provincias argentinas. Los casos de Salta y Córdoba.....	50
6.1. El caso de la provincia de Salta.....	50
6.2. El caso de la provincia de Córdoba.....	51
Conclusiones.....	53

Referencias	55
Anexo I. Tablas y gráficos adicionales	58
Anexo II. Síntesis de la literatura sobre los posibles impactos socioeconómicos de un TLC MERCOSUR-UE.....	62
Anexo III. Listado completo de entrevistas realizadas	66
Acerca de los autores	68
Notas	69

Tablas, gráficos y recuadros

Tabla 1. Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea al MERCOSUR, Chile y América Latina y el Caribe (en porcentajes)	14
Tabla 2. Unión Europea: Acervo de IED en MERCOSUR y Chile (en millones de dólares y en porcentajes del total de América Latina y el Caribe).....	14
Tabla 3. Estructura del AEC del MCS y equivalente ad valorem de las barreras no arancelarias, 2010	15
Tabla 4. Aranceles y BNA equivalente AV aplicado por la UE al MERCOSUR, 2010.....	15
Tabla 5. Régimen Automotriz del MERCOSUR - Arancel aplicado a las importaciones extrazona ..	16
Tabla 6. Arancel promedio enfrentado en la UE por provincia (ponderado por exportaciones)	17
Tabla 7. Equivalente Ad Valorem promedio de Barreras No Arancelarias en la UE por provincia (ponderado por exportaciones).....	18
Tabla 8. Metaanálisis del impacto socio-económico de un TLC MERCOSUR-UE para Argentina ..	28
Tabla 9. Resultados para exportaciones e importaciones de Argentina agregados por escenarios...32	
Tabla 10. Cambio en las exportaciones a la UE - Escenario Oferta 2004 (10 principales productos).33	
Tabla 11. Cambio en las exportaciones a la UE - Escenario Oferta 2006 (10 principales productos).33	
Tabla 12. Cambio en las importaciones desde la UE (10 principales productos)	34
Tabla 13. Exportaciones de “nuevos productos” a la UE, 2010.....	40
Tabla 14. Peso en el empleo total de los sectores afectados por el TLC MERCOSUR-UE por provincia (%) y Cambio en las Exportaciones.....	42
Tabla 15. Peso en el empleo total de los sectores afectados por el TLC MERCOSUR-UE por provincia (%) - Cambio en las importaciones.....	43
Tabla 16. Participación porcentual en el impacto en pobreza por región.....	47
Tabla 17. Cambios en los “precios de frontera” de las importaciones para distintos escenarios.....	58
Tabla 18. Cambios en los “precios de frontera” de las exportaciones para distintos escenarios	58
Tabla 19. Cambio en los ingresos de los empleados - Escenario "TLC 2004"	58
Tabla 20. Cambio en los ingresos de los empleados - Escenario "TLC" 2006.....	58
Tabla 21. Cambio en los ingresos de los empleados - Escenario "Liberalización total"	59

Tabla 22. Efectos en los ingresos por decil. Escenario TLC 2004	59
Tabla 23. Efectos en los ingresos por decil. Escenario TLC 2006	60
Tabla 24. Efectos en los ingresos por decil. Escenario Liberalización Total.....	60
Tabla 25. Efectos del acuerdo sobre la Pobreza y la Indigencia. Escenario TLC 2004	60
Tabla 26. Efectos del acuerdo sobre la Pobreza y la Indigencia. Escenario TLC 2006	61
Tabla 27. Efectos del acuerdo sobre la Pobreza y la Indigencia. Escenario Liberalización Total.....	61
Gráfico 1. Exportaciones, Importaciones y balanza comercial con la Unión Europea de los miembros del MERCOSUR (en millones de U\$), 1990-2010.....	10
Gráfico 2. Exportaciones e Importaciones del MERCOSUR por destino y origen (porcentaje del total)	11
Gráfico 3. Exportaciones a la UE de los países del MERCOSUR por sector (millones de U\$), 2010	12
Gráfico 4. Importaciones del MERCOSUR de la UE por sector (millones de U\$), 2010.....	13
Gráfico 5. Exportaciones a la UE como porcentaje de las exportaciones provinciales y participación en el total nacional por provincia, 2010.....	19
Gráfico 6. Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea como porcentaje del total (%).....	20
Gráfico 7. Efectos del TLC MERCOSUR-UE en las exportaciones e importaciones por provincia – Escenario Oferta 2006	35
Gráfico 8. Efectos del TLC MERCOSUR-UE en las exportaciones e importaciones por provincia – Escenario Oferta 2004	36
Gráfico 9. Efectos del TLC MERCOSUR-UE en las exportaciones e importaciones por provincia – Escenario Liberalización Total.....	37
Gráfico 10. Efectos marginales sobre las exportaciones e importaciones del TLC MERCOSUR-UE por provincia (peso en el cambio total) Escenario Central.....	38
Gráfico 11. Participación en el total de importaciones y exportaciones a las UE y promedios arancelarios por tipo de bien	45
Gráfico 12. Cambios en los precios “en frontera” por el TLC MERCOSUR-UE.....	46
Gráfico 13. Efectos en los ingresos por decil.....	46
Gráfico 14. Impactos en pobreza para distintos escenarios de liberalización.....	47
Gráfico 15. Impactos en indigencia para distintos escenarios de liberalización.....	48
Recuadro 1. Las Ofertas del MERCOSUR y la Unión Europea de 2004.....	21
Recuadro 2. Principales Dificultades de las negociaciones UE-MERCOSUR	23
Recuadro 3. El Modelo de Equilibrio Parcial	30

Resumen ejecutivo

El tratado de libre comercio (TLC) con la Unión Europea (UE) es la **negociación extraregional más importante del MERCOSUR** y a casi catorce años de su comienzo, constituye su principal arena de negociación fuera de América Latina. Pero a pesar de su importancia estratégica, aún no muestra avances significativos.

Este documento analiza el estado actual de las negociaciones con la UE y evalúa sus posibles impactos sobre la realidad socioeconómica de la Argentina. Para realizar esta evaluación, se aplicó una doble aproximación analítica: (a) métodos cuantitativos, que utilizan un modelo de equilibrio parcial (MEP), técnicas de microsimulación y la revisión de los estudios previos existentes, para estimar los posibles efectos económicos y sociales del eventual acuerdo; (b) métodos cualitativos, sobre la base de entrevistas semiestructuradas a representantes del sector público y privado.

Del estudio se desprende que **la UE tiene una importancia crucial para las economías regionales argentinas**, dado que es el principal destino de las exportaciones de la mayoría de las provincias. Incluso, las ventas al mercado europeo tienen una participación decisiva para los sectores agroindustriales de la Región Pampeana y el Norte Argentino (NOA).

Sin embargo, los potenciales efectos comerciales y sociales de un TLC con la UE serían en el corto plazo relativamente reducidos, en términos de exportaciones, empleo y pobreza. Los sectores productivos más beneficiados serían: carnes bovinas, alimentos procesados y algunas producciones regionales. Al mismo tiempo, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe concentrarían más del 70 % del aumento en las exportaciones argentinas a la UE. El acuerdo tendría, además, efectos relativamente reducidos sobre la pobreza y la indigencia, concentrados mayormente en el Gran Buenos Aires y el Norte Argentino. Por último, Buenos Aires, Santa Fe y San Luis concentrarían la mayor parte del incremento de las importaciones europeas.

Al margen de los resultados actuales del análisis cuantitativo, **un TLC con la UE podría operar como un incentivo a la inversión de empresas europeas** en el MERCOSUR, en particular en la Argentina, ya que permitiría asegurar el acceso al mercado y generar reducciones arancelarias, además de impulsar nuevas inversiones y una mayor inserción en cadenas de valor regionales y globales de compañías de la UE. Más allá de las ganancias económicas, **el fracaso de la negociación regional** entrañaría un **costo no trivial** para la Argentina: abrir la puerta a un **acuerdo bilateral de la UE con Brasil**. Un tratado de ese tipo perforaría las preferencias comerciales para los productos argentinos en el mercado brasileño, sin mejorar su acceso al mercado europeo.

Si se apartan los factores coyunturales, **un problema de la negociación** en su estado actual es su **ambiciosa meta final**: un **TLC tradicional de "single undertaking"** (acuerdo en todos los temas), que dificulta alcanzar un entendimiento satisfactorio, como ilustran los problemas de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

CIPPEC recomienda como una **salida posible** al laberinto actual redefinir el TLC como un **tratado de preferencias y disciplinas limitadas MERCOSUR-UE**. A diferencia del acuerdo pensado originalmente, este tratado acotado reduciría la negociación a un conjunto de temas positivos para la Argentina, como denominación de origen, desarrollo sustentable, propiedad intelectual, y por supuesto, acceso al mercado agroalimentario. Un acuerdo regional como el propuesto no solo sería políticamente más viable sino que también evitaría la posibilidad de un acuerdo bilateral Brasil-UE.

Agradecimientos

Los autores agradecen los valiosos comentarios de Félix Peña a una versión preliminar del estudio, a los participantes de un seminario organizado en la Fundación Standard Bank y a los representantes del sector público y privado que participaron de las entrevistas. Alejo Vidal brindó una excelente asistencia estadística. Paula Szenkman cumplió un rol crucial a lo largo del proyecto.

Introducción

A casi 14 años de su inicio, **las negociaciones de un tratado de libre comercio (TLC) entre el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Unión Europea (UE)** se encuentran inmersas en **un momento de gran incertidumbre**. La reanudación de las negociaciones en mayo de 2010, en el punto álgido de la crisis económica europea, fue recibida con escepticismo en ambos márgenes del Atlántico. A pesar de este clima poco auspicioso, el MERCOSUR y la UE lograron realizar, desde ese momento hasta la actualidad, ocho reuniones del Comité de Negociaciones Birregionales.

Más allá de ciertos avances recientes, sin embargo, **distintos factores** como la continuidad de la crisis de la zona del euro, la suspensión de Paraguay y la incorporación de Venezuela al MERCOSUR, la fuerte desaceleración económica de Brasil y la Argentina, y las dificultades en el manejo de la política comercial externa, cambiaria y del control de capitales en la Argentina, **parecen alejar el horizonte de concreción de un acuerdo comprensivo entre los dos bloques comerciales**, al menos en el corto plazo.

A pesar de las tormentas del presente, el TLC con la UE continúa siendo **la principal arena de negociación extra-regional del MERCOSUR**. La UE es el **principal destino de las exportaciones y fuente de importaciones** del MERCOSUR. Los países europeos, asimismo, son el **origen de inversión extranjera más importante** del bloque regional sudamericano. De forma central, y a pesar de la creciente importancia del Sudeste Asiático, el mercado europeo es aún el **primer destino de las exportaciones del estratégico complejo agroindustrial** del MERCOSUR.

Asimismo, la UE es la **principal región de destino de las exportaciones extra MERCOSUR de la mayoría de las provincias de la Argentina**. En particular, las ventas al mercado europeo tienen una **participación decisiva para sectores agroindustriales en las provincias de la Región Pampeana y el Norte Argentino (NOA)**.

La **teoría económica** sugiere que un TLC con una región de las dimensiones de la UE debería tener **efectos económicos y sociales relevantes para la Argentina**. Al afectar los precios de los productos importados y exportados, es de esperar que un TLC con la UE tenga un impacto sobre las cantidades producidas y los flujos de comercio exterior de los sectores afectados. Al mismo tiempo, estos efectos sobre la producción deberían impactar en la demanda de empleo y los ingresos de los hogares, que serían también afectados por los cambios en los precios de los productos transados internacionalmente. Estos impactos del potencial incremento de las importaciones y exportaciones sobre el consumo, los ingresos y empleo nacionales, por su parte, deberían afectar los niveles de pobreza e indigencia. A su vez, estos efectos económicos y sociales deberían afectar a las distintas economías regionales de la Argentina de acuerdo al nivel de transmisión de los cambios de los precios “de frontera” a los precios domésticos, y al *mix* de producción sectorial y el nivel de calificación del empleo de cada provincia¹.

¿Cuáles podrían ser los efectos de un TLC sobre la producción y las exportaciones provinciales argentinas? ¿Qué impactos tendría el acuerdo sobre el empleo, la pobreza y la indigencia a nivel provincial en la Argentina? ¿Cuáles serían los principales sectores beneficiados y amenazados por el TLC? ¿Cuáles son las percepciones de los principales actores públicos y

¹ Ver Castro (2010) para una síntesis de los efectos económicos y sociales de los acuerdos preferenciales de comercio.

privados provinciales de la Argentina sobre las oportunidades y desafíos que abriría un TLC MERCOSUR-UE?

Como un intento de proveer un principio de respuesta a estos interrogantes, este trabajo aplica una **metodología doble**. Por un lado, utiliza un **modelo de equilibrio parcial (MEP)**, en base a datos desagregados de comercio exterior, y técnicas de microsimulación, basadas en encuestas de hogares, para **estimar los posibles efectos económicos y sociales** que tendría un TLC con la UE en la economía argentina en su conjunto y a nivel provincial. Por otro lado, presenta los resultados de una serie de **entrevistas semiestructuradas a representantes de las principales actividades productivas y del sector público argentino nacional y de las provincias de Salta y Córdoba**, con el objetivo de analizar sus **percepciones con respecto a las oportunidades y amenazas que abriría un acuerdo con la UE para la Argentina**, y en particular, para las economías regionales.

A modo de adelanto, encontramos primero, que los **impactos del TLC con la UE** sobre la economía argentina serían **relativamente reducidos** en términos de aumento de las exportaciones, la producción y la generación de empleo. Los sectores de carnes bovinas, alimentos procesados y algunas producciones regionales serían los más beneficiados por el acuerdo. Asimismo, tres provincias, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, concentrarían más del 70% del incremento en las exportaciones al mercado europeo. De forma similar, el acuerdo solo tendría impactos relativamente moderados sobre el aumento de las importaciones provenientes de la UE en el MERCOSUR. Segundo, en la misma línea, el TLC sólo tendría **efectos relativamente moderados sobre la pobreza y la indigencia**, que estarían principalmente concentrados en el Gran Buenos Aires (GBA) y el NOA.

Estos resultados se explican por los **reducidos aranceles promedio europeos y la limitada oferta de ampliación de las cuotas aplicadas actualmente a los principales productos exportables argentinos por parte de la UE**. En consecuencia, es esperable que el cambio en los precios relativos provocado por el TLC sea reducido, con el consecuentemente moderado impacto en la pobreza, indigencia y exportaciones. Sin embargo, un **simple ejercicio de simulación** permite especular que las **exportaciones de “nuevos productos”** que la Argentina actualmente no exporta a la UE tienen un potencial de crecimiento que **podría llegar a alcanzar en el mediano plazo los US\$ 6 mil millones**² (un monto equivalente al 50% de las exportaciones de Argentina a la UE del 2010).

Cuarto, las entrevistas con informantes clave en las provincias de Salta y Córdoba revelan, en general, un **bajo nivel de conocimiento público y privado** sobre las negociaciones con la UE. Asimismo, sugieren un **elevado grado de escepticismo** acerca de las perspectivas a mediano plazo de conclusión satisfactoria de las negociaciones entre el MERCOSUR y el bloque europeo. En particular, América Latina, y en menor medida, el Asia Pacífico, aparecen, de acuerdo a las entrevistas realizadas, como las regiones prioritarias para los intereses del sector público y privado de las provincias relevadas. En contraste, cuestiones domésticas, vinculadas sobre todo a las recientes restricciones a las importaciones de insumos y bienes de capital y los crecientes costos logísticos y de transporte, aparecen como los temas predominantes en la agenda del sector privado en las provincias relevadas.

² Ver punto 5.2.3 y Tabla 13.

Finalmente, las entrevistas con empresarios industriales revelan la **presencia de significativas barreras de acceso para los productos diferenciados de la Argentina en la UE**. Además de la presencia de picos arancelarios y barreras no arancelarias, los exportadores argentinos enfrentan importantes dificultades para adaptarse a las condiciones del mercado europeo.³

El resto del documento se organiza de la siguiente manera. La Sección 1 describe las características y evolución reciente de las relaciones económico-comerciales MERCOSUR-UE. La Sección 2 presenta una breve síntesis de las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE. La Sección 3 examina la economía política de la negociación y sus perspectivas a mediano plazo. La Sección 4 revisa los principales resultados de los estudios existentes sobre los posibles impactos económicos y sociales del acuerdo para la Argentina. La Sección 5 describe la metodología y los resultados de nuestro análisis de los posibles efectos socio-económicos de un TLC con la UE para las provincias argentinas. La Sección 6 presenta los hallazgos de los estudios de caso de las provincias de Salta y Córdoba sobre las oportunidades y amenazas percibidas en relación al acuerdo. La Sección 7 culmina presentando los principales resultados y sugiriendo algunas recomendaciones de política.

³ Rozemberg y Svarzman (2008).

1. Las relaciones económicas Unión Europea-MERCOSUR

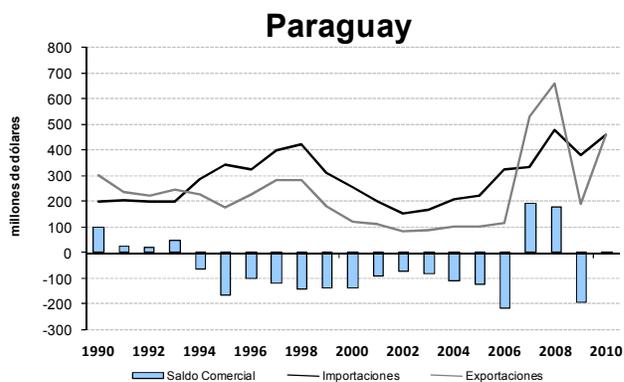
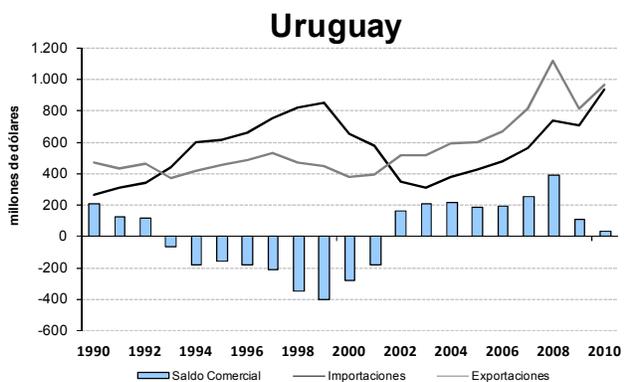
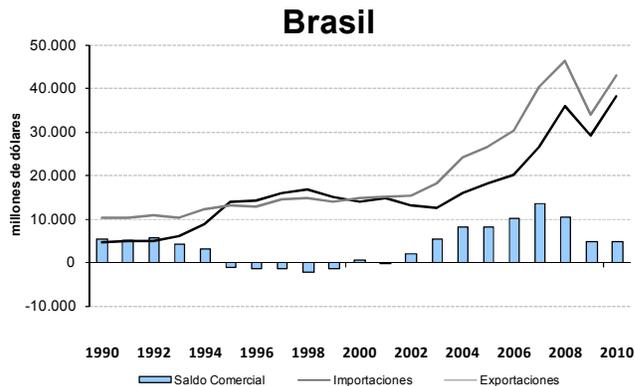
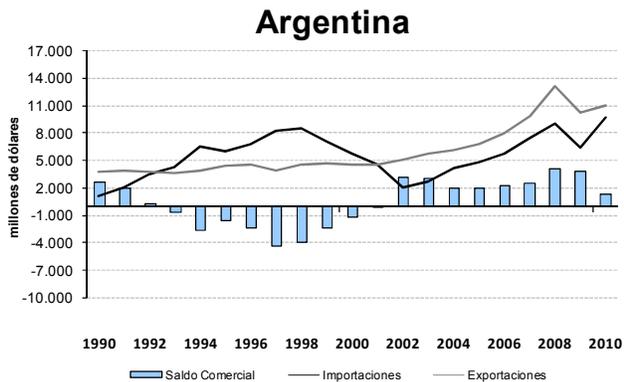
La UE es un socio económico fundamental para el MERCOSUR. Más del 20% de las exportaciones regionales se dirigen al mercado europeo y un porcentaje similar de las importaciones se origina en la UE. Asimismo, la UE es el principal inversor en el MERCOSUR. Sin embargo, en las dos últimas décadas, y en particular a partir de 2005, la importancia relativa del mercado europeo se redujo significativamente para el bloque regional sudamericano. Al mismo tiempo, el intercambio comercial MERCOSUR-UE continúa teniendo un carácter netamente inter-industrial, dominado por la exportación de productos primarios del MERCOSUR y la importación de bienes industriales europeos.

Esta sección analiza la fisonomía y trayectoria reciente de los flujos de comercio e inversión entre el MERCOSUR y la UE, con particular atención en el caso de la Argentina. Examina también la política comercial externa de los dos bloques comerciales. Finalmente, indaga en las características y evolución reciente de la relación comercial internacional de las provincias de la Argentina con el bloque europeo.

1.1.Comercio exterior e inversión de la UE con el MERCOSUR

Comercio superavitario con la UE para Argentina, Brasil y Uruguay pero deficitario para Paraguay. Desde el punto de vista de la balanza comercial, las relaciones económicas del MERCOSUR con la UE muestran dos caras. Por un lado, la Argentina, Brasil y Uruguay mantienen superávits comerciales en forma sostenida con el mercado europeo desde 2002, aunque con tendencia decreciente. Por otro lado, Paraguay, el socio de menor tamaño relativo, presenta un comercio netamente deficitario con la UE (**gráfico 1**).

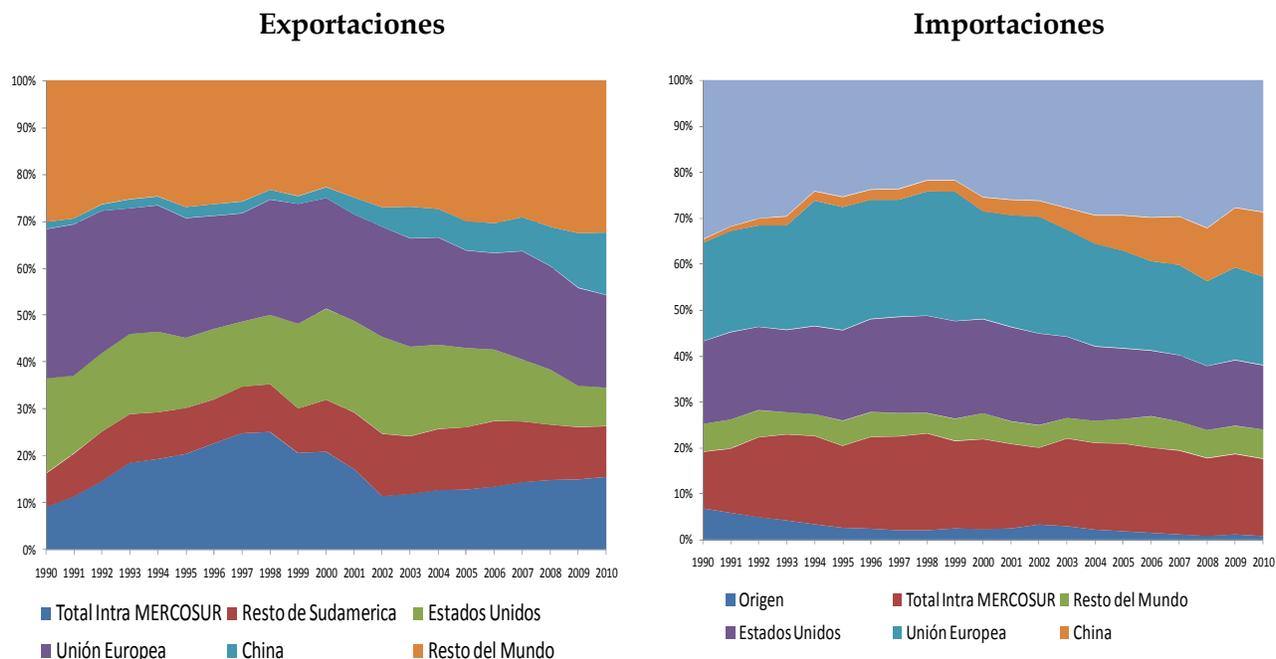
Gráfico 1. Exportaciones, Importaciones y balanza comercial con la Unión Europea de los miembros del MERCOSUR (en millones de U\$S), 1990-2010



Fuente: CIPPEC, sobre la base de Base de Datos Estadísticos sobre el Comercio de Mercaderías (COMTRADE, por sus siglas en inglés). (2012).

Reducción del peso relativo del mercado europeo en el comercio exterior del MERCOSUR. Más allá del resultado comercial por país, es posible observar una sostenida caída en la importancia comercial externa de la UE para el MERCOSUR. Mientras en 1990 la UE representaba el 30% de las exportaciones de los países miembros del MERCOSUR, en 2010 menos del 20% de las ventas externas regionales se dirigieron al mercado europeo. Una caída similar se observa en cuanto al peso relativo de la UE como origen de las importaciones del MERCOSUR (**gráfico 2**).

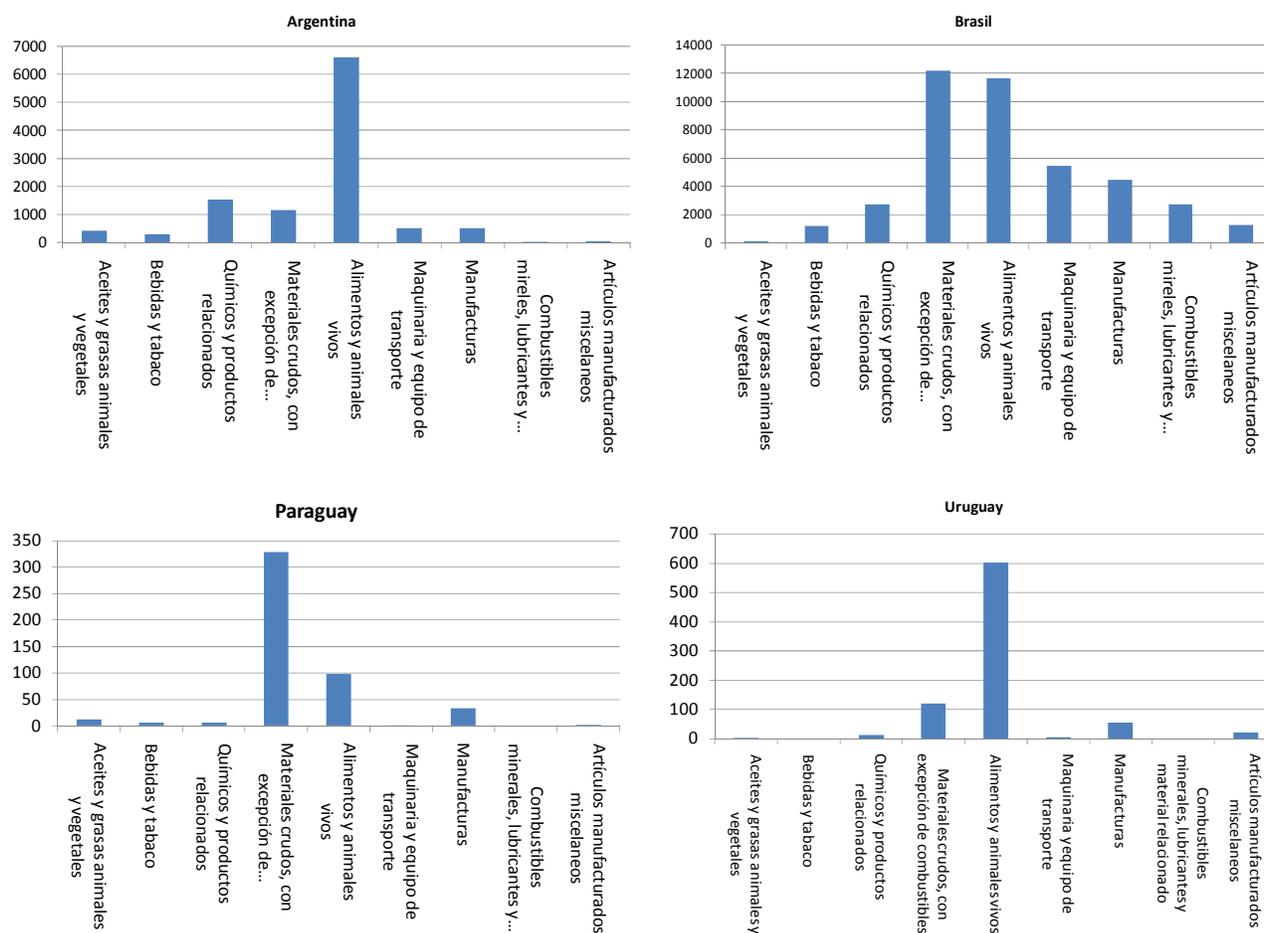
Gráfico 2. Exportaciones e Importaciones del MERCOSUR por destino y origen (porcentaje del total)



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012).

El comercio MERCOSUR-UE tiene características netamente inter-sectoriales. Por un lado, el MERCOSUR exporta productos primarios al mercado europeo –fundamentalmente alimentos, y en menor medida, energía y minerales- e importa maquinarias e insumos de capital. Brasil presenta, sin embargo, una canasta de exportación más diversificada que el resto de los países del bloque regional, destacándose la presencia de diferentes rubros industriales. Argentina, por su parte, exporta, a su vez, algunos productos químicos a la UE (**gráfico 3**).

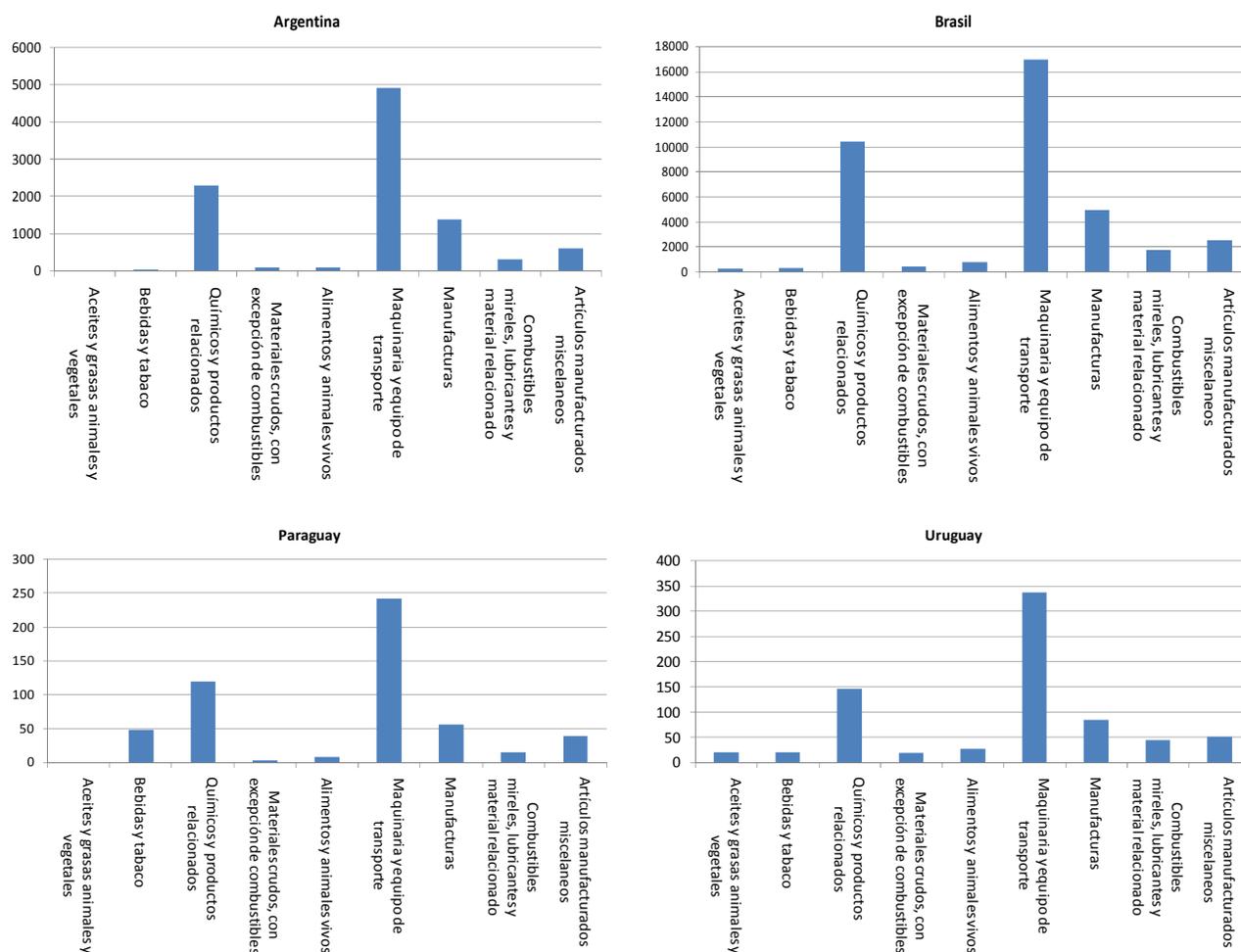
Gráfico 3. Exportaciones a la UE de los países del MERCOSUR por sector (millones de U\$), 2010



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012).

Por el otro lado, la maquinaria y los equipos de transporte dominan la canasta de importaciones de los países del MERCOSUR desde la UE. En los casos de Argentina, Brasil y Paraguay, los productos químicos tienen también un peso significativo en los productos europeos importados (**Gráfico 4**).

Gráfico 4. Importaciones del MERCOSUR de la UE por sector (millones de U\$), 2010



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012).

Caída reciente en la importancia relativa de la UE en la Inversión Extranjera Directa (IED) al MERCOSUR. La participación de la UE en los flujos totales de IED hacia los países del MERCOSUR se redujo en forma significativa en los últimos cinco años (2006-2010), en comparación con el lustro anterior (2000-2005). En promedio, el peso de la UE en la IED recibida por el MERCOSUR cayó 18.3 puntos porcentuales (pp), con las mayores mermas en los países miembros de menor tamaño relativo como Paraguay (-45.8 pp) y Uruguay (-12.2 pp). Esta caída en la importancia de la IED europea supera ampliamente el promedio latinoamericano. De todos modos, la presencia de los capitales productivos europeos en los países más grandes de la región supera al 40% de la IED total (tabla 1).

Tabla 1. Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea al MERCOSUR, Chile y América Latina y el Caribe (en porcentajes)

	2000-2005	2006-2010	Cambio (Puntos porcentuales)
Argentina	47.6	41.4	-6.2
Brasil	53.9	44.6	-9.3
Paraguay	56.7	10.9	-45.8
Uruguay	28.5	16.3	-12.2
Chile	51.9	35.7	-16.2
América Latina y el Caribe	43.2	40	-3.2

Fuente: CIPPEC, sobre la base de CEPAL (2012).

El MERCOSUR explica más del 60% del acervo de IED europea en América Latina. Los dos principales socios del MERCOSUR representan el principal destino del acervo (stock) de la IED de la UE en la región. Brasil, por sí solo, contiene el 49% del acervo de IED europea, con la Argentina explicando un 13% adicional. De esta manera, el MERCOSUR continúa siendo un destino fundamental para la inversión directa de algunos de los principales países europeos en América Latina, como España (con 57% del acervo total de la IED en la región), Italia (68%) y Francia (82%) (**Tabla 2**). Al mismo tiempo, Brasil es el receptor del 9% del acervo de IED de la UE fuera del continente europeo (Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), 2012).

Tabla 2. Unión Europea: Acervo de IED en MERCOSUR y Chile (en millones de dólares y en porcentajes del total de América Latina y el Caribe)

	España	Italia	Francia	Unión Europea	
				Monto	Porcentaje
Argentina	20%	12%	6%	65,702	13%
Brasil	35%	54%	75%	248,942	49%
Uruguay	2%	2%	1%	8,042	2%
MERCOSUR*	57%	68%	82%	322,686	63%

Fuente: CIPPEC, sobre la base de CEPAL (2012).

Nota: *Sin incluir a Paraguay dado que no hay datos disponibles.

1.2. La política comercial de la UE y el MERCOSUR

Estructura arancelaria escalonada. Tanto la UE como el MERCOSUR aplican una estructura arancelaria escalonada. Sin embargo, la dirección de la escalera arancelaria es exactamente la inversa en los dos bloques comerciales. Mientras en el MERCOSUR las manufacturas industriales soportan los aranceles más elevados, los productos primarios, y particularmente, los alimentos, bebidas y aceites enfrentan las mayores tarifas para ingresar al mercado europeo⁴ (**tabla 3**).

⁴ Más allá de los elevados aranceles promedio que afectan las compras europeas de alimentos, rigen en la UE “picos arancelarios” con alícuotas muy elevadas para ciertos productos de la canasta alimenticia (Ver Olarreaga y Hoekman, 2003, Porto, 2007).

Tabla 3. Estructura del AEC del MCS y equivalente *ad valorem* de las barreras no arancelarias, 2010

Sector SITC	Arancel promedio	Equivalente <i>Ad Valorem</i> Barreras No Arancelarias
Aceites y grasas animales y vegetales	9,6%	30,2%
Bebidas y tabaco	18,8%	9,9%
Químicos y productos relacionados	8,3%	8,3%
Materiales crudos, con excepción de combustibles	10,7%	0,0%
Alimentos y animales vivos	5,4%	5,3%
Maquinaria y equipo de transporte	11,4%	15,4%
Manufacturas	18,0%	0,0%
Combustibles minerales, lubricantes y material relacionado	13,7%	8,4%
Artículos manufacturados misceláneos	16,6%	7,6%
Aceites y grasas animales y vegetales	0,5%	0,0%
Bebidas y tabaco	21,8%	9,6%

Fuente: CIPPEC, sobre la base de Trains/COMTRADE y Kee, Nicita y Olarrega (2009).

Elevadas barreras no arancelarias en la UE para los productos de mayor valor agregado. Más allá de que los aranceles promedio en la UE son relativamente reducidos, las exportaciones del MERCOSUR enfrentan importantes barreras no arancelarias (BNA) en manufacturas y productos agroindustriales de mayor valor agregado. En particular, la UE aplica restricciones cuantitativas (cuotas) al maíz, trigo, carnes (bovina, aviar y porcina), frutas y vegetales, arroz y otros productos alimentarios donde el MERCOSUR es altamente competitivo (Laborde y Ramos, 2007) (**Tabla 4**).

Tabla 4. Aranceles y BNA equivalente AV aplicado por la UE al MERCOSUR, 2010

Sector SITC	Arancel	Equivalente <i>Ad Valorem</i> Barreras No Arancelaria
Aceites y grasas animales y vegetales	8,8%	98,1%
Bebidas y tabaco	10,5%	60,4%
Químicos y productos relacionados	1,7%	20,5%
Productos primarios	0,0%	0,0%
Materiales crudos, con excepción del combustible	0,5%	32,7%
Alimentos y animales vivos	20,0%	83,9%
Maquinaria y equipo de transporte	0,4%	12,5%
Bienes manufacturados	2,6%	25,8%
Combustibles y productos relacionados	0,0%	58,6%
Artículos manufacturados misceláneos	3,5%	33,7%

Fuente: CIPPEC, sobre la base de Trains/COMTRADE y Kee, Nicita y Olarrega (2009).

Regímenes sectoriales del MERCOSUR. El bloque regional sudamericano también posee un régimen especial para el sector automotriz, con aranceles de hasta el 35% (**tabla 5**). En la práctica, el régimen automotriz del MERCOSUR (RAM) funciona como un esquema de comercio administrado con cuotas de compensación para la importación automotores y autopartes dentro del acuerdo comercial. La industria azucarera también cuenta con un régimen especial, en el que no rige ni la zona de libre comercio intrazona ni la protección común contra terceros países.

Tabla 5. Régimen Automotriz del MERCOSUR - Arancel aplicado a las importaciones extrazona

Producto	Arancel aplicado
Automóviles y vehículos utilitarios livianos (de hasta 1500kg de capacidad de carga) Ómnibus Camiones Camiones tractores para semiremolques Chasis con motor, inclusive los con cabina Remolques y semiremolques Carrocerías y cabinas	35%
Tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola autopropulsada Maquinaria vial autopropulsada	14%
Autopartes	15%

Fuente: CIPPEC, sobre la base de Trains/COMTRADE (2012).

Regímenes sectoriales de la UE. De acuerdo al Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI, por sus siglas en inglés) (2012), la UE gasta alrededor de 42 mil millones de euros anualmente en distintos regímenes de subsidio y apoyo a la agricultura europea, a través de la CAP (Política Agropecuaria Comunitaria, por sus siglas en inglés). Si bien el actual contexto de precios internacionales elevados de los productos alimentarios reduce los impactos negativos de la CAP, este régimen continúa dificultando el acceso al mercado europeo de los principales productores mundiales de alimentos, como Argentina y Brasil, y en menor medida Paraguay Uruguay, al reducir su competitividad frente a los subsidiados *farmers* locales (IFPRI, 2012).

Heterogeneidad en el acceso al mercado europeo para las exportaciones de las provincias de la Argentina. La **tabla 6** presenta el promedio arancelario ponderado por exportaciones enfrentado en la UE por las economías regionales argentinas. San Luis es la provincia que enfrenta el arancel más elevado (51.1%), seguido por la Pampa (27.9%), San Juan (26.9%), Mendoza (25.4%), Entre Ríos (24.1%) y Buenos Aires (17.8%). Estas provincias, asimismo, son las que reciben los picos arancelarios más altos. Catamarca, en contraste, enfrenta el arancel más bajo.

Tabla 6. Arancel promedio enfrentado en la UE por provincia (ponderado por exportaciones)

	Cantidad de Productos Exportados (HS 6)	Promedio ponderado por exportaciones	Máximo
Buenos Aires	1393	17.8	154.0
CABA	253	0.8	85.2
Catamarca	19	0.0	52.8
Chaco	41	4.0	85.2
Chubut	66	7.2	95.1
Córdoba	286	5.5	154.0
Corrientes	40	8.0	85.2
Entre Ríos	108	24.1	123.8
Formosa	24	0.3	25.5
Jujuy	29	4.8	71.4
La Pampa	17	27.9	123.8
La Rioja	24	3.3	65.2
Mendoza	159	25.4	154.0
Misiones	44	5.0	96.5
Neuquén	22	5.5	28.6
Río Negro	64	8.3	85.2
Santiago del Estero	23	13.8	73.2
Salta	58	7.9	96.5
San Juan	47	26.9	154.0
San Luis	67	51.1	123.8
Santa Cruz	28	8.9	104.9
Santa Fe	354	4.3	123.8
Tierra del Fuego	13	6.2	11.5
Tucumán	55	9.8	73.2

Fuente: CIPPEC, sobre la base de Trains/COMTRADE (2012).

De la misma manera, la **Tabla 7** presenta el promedio ponderado por exportaciones de los equivalentes *ad valorem* de las BNA enfrentados por las provincias en el mercado europeo. Río Negro (con un promedio 128.3%) es la provincia más afectada por estas barreras. Otras provincias que enfrentan elevadas BNA promedio y picos son Neuquén (119.3%), La Pampa (102.8%), San Juan (77.3%), San Luis (72.3%), Tierra del Fuego (66.1%), Mendoza (65.1%) y La Rioja (55.9%).

Tabla 7. Equivalente Ad Valorem promedio de Barreras No Arancelarias en la UE por provincia (ponderado por exportaciones)

	Cantidad de Productos Exportados (HS 6)	Promedio ponderado por exportaciones	Máximo
Buenos Aires	1394	41.3	246.6
Ciudad de Buenos Aires	254	19.6	246.6
Catamarca	20	0.2	199.1
Chaco	42	7.3	334.1
Chubut	67	20.7	223.1
Córdoba	287	38.3	316.0
Corrientes	41	23.4	334.1
Entre Ríos	109	38.0	334.1
Formosa	25	35.7	334.1
Jujuy	29	7.9	178.3
La Pampa	17	102.8	214.0
La Rioja	25	55.9	198.6
Mendoza	160	65.1	316.0
Misiones	45	19.2	185.1
Neuquén	23	119.4	316.0
Río Negro	65	128.3	316.0
Santiago del Estero	23	32.1	214.0
Salta	59	26.8	243.2
San Juan	48	77.3	316.0
San Luis	68	72.3	236.0
Santa Cruz	29	12.3	205.0
Santa Fe	355	19.1	334.1
Tierra del Fuego	14	66.1	201.9
Tucumán	56	3.3	246.5

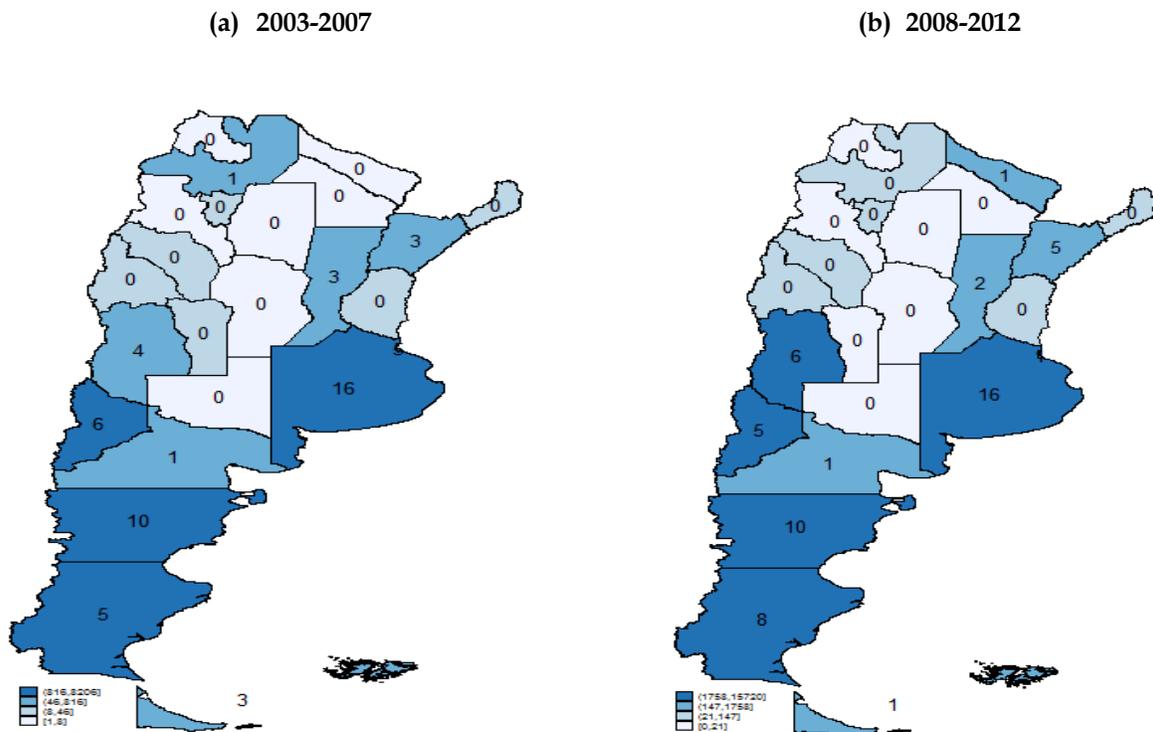
Fuente: CIPPEC, sobre la base de Trains/COMTRADE y Kee, Nicita y Olarrega (2009).

exportaciones son Jujuy (19.4%), Santiago del Estero (18.6%), Salta (17.2%), Misiones (16.7%) y Mendoza (15.2%). Para el resto de las provincias, la UE no supera el 10% de las exportaciones.

Canasta exportadora provincial a la UE fuertemente sesgada a los productos primarios y sus derivados. La mayoría de las provincias argentinas exporta productos primarios, y en menor medida, manufacturas de origen agropecuario (MOA) al mercado europeo. Estos bienes representan más del 80% de las exportaciones de los tres provincias que más ventas realizan a la UE: Catamarca (fundamentalmente, minería), Tucumán (soja, jugos y cítricos) y Santa Fe (carnes bovinas, soja y trigo). Otras provincias con un peso importante del mercado europeo en sus exportaciones, como Santa Cruz, La Pampa y Río Negro, presentan un sesgo similar en su canasta exportadora a la UE. (Cálculos de CIPPEC en base a INDEC, 2010).

IED europea concentrada en la Región Centro y Patagonia. El **Gráfico 6** muestra que alrededor de un tercio de la IED de la UE se concentra en las regiones Centro y Patagónica, sin cambios apreciables entre los períodos 2003-2007 y 2008-2012. En particular, la provincia de Buenos Aires recibió, en el último período, el 16% de la inversión europea, seguida por Chubut (10%), Santa Cruz (8%) y San Juan (6%).

Gráfico 6. Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea como porcentaje del total (%)



2. Breve historia y cuadro de situación actual de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio MERCOSUR-UE⁵

La negociación de un TLC entre la UE y el MERCOSUR tiene una **larga, accidentada y compleja historia**. Comenzada en 1999, la negociación sufrió una parálisis total en 2004. Ese año, los bloques regionales intercambiaron por primera vez ofertas de liberalización en forma oficial. El MERCOSUR ofreció eliminar aranceles para el 89% de sus importaciones desde UE en un período de 12 años. La UE ofertó eliminar los aranceles para el 93% de sus importaciones desde MERCOSUR en un período de 10 años (Laborde y Ramos, 2007). El **recuadro 2** provee un breve análisis de las ofertas de liberalización intercambiadas por los dos bloques comerciales en 2004 en base a INTAL (2004).

Recuadro 1. Las Ofertas del MERCOSUR y la Unión Europea de 2004

La oferta de bienes del MERCOSUR incluía una desgravación arancelaria inmediata para el 12% de las posiciones arancelarias, en tanto que preveía que llevar a libre comercio a 3 y 8 años a cerca de un 30% más de ítems de la nomenclatura. Así, en ocho años, cerca del 40% de los productos europeos ingresarían al MERCOSUR en condiciones de libre comercio.

Por su parte, la propuesta de la Unión Europea al MERCOSUR dejaba excluidas a sólo 435 posiciones (de las 10427 totales). Del total, pedía reciprocidad en la oferta del MERCOSUR para 9652 ítems, abarcando a los productos agrícolas procesados. Finalmente, para 340 posiciones, fundamentalmente del sector agrícola, ofrecía preferencias fijas del 20% y 50%, así como cuotas.

En términos de comercio, la oferta de la UE de bienes desgravaba en forma inmediata al 58% de las exportaciones del MERCOSUR (que ya se encontraban liberalizadas como resultado de negociaciones multilaterales previas), el 35% a diez años, el 1.1% a través de preferencias fijas y el 5% a partir de cuotas (en estas últimas dos modalidades incluían a buena parte de los productos agrícolas y alimentos exportados por la región).

La propuesta del MERCOSUR por su parte, ofrecía liberalizar en forma inmediata al 11% de las importaciones europeas, el 61,3% a 10 años y con preferencias y cuotas a cerca del 18% restante. A diferencia de la oferta europea, la propuesta del MERCOSUR dejaba fuera a cerca del 10% de las importaciones de la UE.

La parálisis de las negociaciones se produjo alrededor de **dos temas conflictivos**. El MERCOSUR solicitó una ampliación de las cuotas para carnes bovinas y maíz y la reducción de aranceles y subsidios a los productos alimentarios en la UE. Por su parte, la UE reclamó una mayor apertura en los mercados de compras públicas y servicios, en particular en Brasil. Asimismo, demandó la eliminación del AEC en algunos bienes tecnológicos y de capital y el desarme del régimen de comercio administrado de la industria automotriz del MERCOSUR (Burrell y otros, 2011; Boyer y otros, 2010; Laborde y Ramos, 2007).

Este esquema de demandas claramente entraba **en conflicto con los equilibrios de economía política dentro de cada bloque regional**. Las demandas del MERCOSUR chocaban directamente con el poderoso *lobby* agrario de la UE, sobretodo en Francia y en algunos países del este europeo como Polonia. A su vez, los reclamos europeos se enfrentaban con la resistencia de la influyente

⁵ Esta sección se basa en la revisión de los estudios existentes sobre los posibles impactos del TLC MERCOSUR-UE sintetizados en la Sección 3 y en el Anexo II y el seguimiento de los medios de prensa locales y europeos durante 2012.

industria automotriz y, en general, del polo industrial de San Pablo en Brasil. Asimismo, la orientación más proteccionista de los gobiernos del MERCOSUR a partir de 2003, dificultó acordar un intercambio de ofertas políticamente viable.

En 2006, el **foco de atención** de las negociaciones fue el **acceso a mercados**. En particular, la UE presentó una oferta más generosa de ampliación de las cuotas de carnes bovinas y maíz. Sin embargo, no hubo avances relevantes en otros temas conflictivos, como los subsidios y ayudas a la agricultura, donde la UE se aferra a su histórica posición de remitir esta temática a la OMC. Tampoco se registraron avances en servicios, compras públicas o el régimen de comercio administrado automotriz (Burrell y otros, 2011; Boyer y otros, 2010; University of Manchester, 2007).

Luego de esta fugaz etapa de avances, la negociación fue **relanzada el 17 de mayo de 2010**. En medio del agravamiento de la crisis económica en la zona del euro y en un ambiente poco propicio a las iniciativas de liberalización, el anuncio del relanzamiento de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la UE no dejó de ser sorprendente.

Si bien las razones detrás del relanzamiento del proceso negociador no están completamente claras, al menos **cuatro factores** pueden ser identificados como cruciales. Primero, la reorientación de la estrategia de política exterior de algunos de los principales países de la UE, como el Reino Unido y Alemania, hacia una mayor relevancia de los mercados emergentes, y en particular de América Latina. Segundo, el estancamiento del proceso de liberalización multilateral en el marco de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la falta de avances en los TLC con otros mercados emergentes, generó incentivos a la Comisión Europea (CE) para relanzar las negociaciones con el MERCOSUR. Finalmente, el cambio de estatus global de Brasil aumentó para la UE el “retorno” de la negociación con el MERCOSUR, al menos en el mediano y largo plazo.

Aún con las dificultades propias del contexto internacional con epicentro en Europa, la negociación interregional ocupó importantes esfuerzos de ambas partes en los últimos años, celebrándose **ocho reuniones del Comité de Negociaciones Birregionales entre junio de 2010 y fines de 2012**. Si bien las cumbres **no lograron avances significativos en acceso a mercados**, obtuvieron progresos en áreas fuera de bienes, como servicios y propiedad intelectual.

El **actual escenario económico y político en la UE y el MERCOSUR reduce las posibilidades de obtener mejoras en las ofertas de acceso a mercados en relación a las obtenidas en 2004**. Primero, la oferta del MERCOSUR en ese último año estaba basada en una UE de 15 países, y no de **27 miembros** como en la actualidad. Segundo, mientras en 2004, el MERCOSUR y la UE experimentaban un fuerte crecimiento, actualmente la zona del euro atraviesa una **profunda crisis económica** y los principales países del MERCOSUR, Argentina y Brasil, se encuentran en una etapa de **marcada desaceleración**, con un contexto menos holgado de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Finalmente, **cuestiones políticas** como la suspensión de Paraguay como socio pleno y la incorporación de Venezuela al MERCOSUR complejizan las dinámicas de economía política al interior del bloque regional sudamericano (Peña, 2010, Peña 2012).

De este modo, la posibilidad de ofrecer un mayor nivel de apertura del mercado regional de bienes industriales parece mucho más difícil para el MERCOSUR que a mediados de la década pasada. Incluso estos factores ponen en duda la alternativa de igualar siquiera las condiciones ofrecidas por el MERCOSUR en ese momento, cuando la oferta de los Estados Parte lograba alcanzar el 90% de cobertura requerida por UE.

Del lado europeo, la crítica situación por la que atraviesan varios de sus socios no parece facilitar una oferta “generosa” para con el MERCOSUR, considerando además, que la incorporación de nuevos socios –con importantes sectores agroalimentarios- obstaculiza el mejoramiento de las condiciones de acceso en el área agrícola, de por sí ya dificultado por décadas por los países centrales de la UE, así como el entendimiento en materia de reducción y/o eliminación de subsidios.

De hecho, la UE no pareciera estar dispuesta a realizar concesiones en ninguno de estos frentes. La Comisión de Desarrollo Rural, en vistas de las diversas negociaciones que está llevando adelante la UE -particularmente con Canadá, Ucrania y MERCOSUR-, solicitó a los negociadores evaluaciones de impacto detalladas por producto, remarcando que la producción agrícola de la UE garantiza seguridad alimentaria, calidad de los alimentos, prosperidad de las zonas rurales y protección del paisaje rural.

No obstante estos elementos adversos, se intentaron lograr avances en los textos regulatorios del Acuerdo Birregional, en las áreas de Servicios/Inversión, de Solución de Controversias, entre otras.⁶ Pese a ello, la estrategia de avanzar en materia normativa y evitar los problemas derivados de la negociación de acceso a mercados no parece haber resultado del todo exitosa. El **recuadro 2** sintetiza las principales dificultades experimentadas por la negociación en esta etapa.

Recuadro 2. Principales Dificultades de las negociaciones UE-MERCOSUR⁷

Restricciones a las exportaciones: la Unión Europea insiste en incorporar compromisos para eliminar impuestos a las exportaciones en el acuerdo birregional. Aunque en materia de exportaciones, las normas de la OMC prohíben adoptar restricciones cuantitativas, nada dicen sobre su tributación. El bloque europeo intenta incorporar este tema en todos los acuerdos preferenciales que viene negociando y ya había presentado esa cuestión al MERCOSUR, incluso antes de la suspensión de las negociaciones en 2004. Por su parte, el MERCOSUR no acepta firmar este tipo de compromisos, debido a que tanto en Argentina como Brasil tributan las exportaciones de algunos productos.

Medidas de apoyo interno a la producción agrícola: el MERCOSUR insiste en que se trate este tema en las negociaciones birregionales; sin embargo, el bloque europeo no acepta ningún compromiso que limite los derechos asegurados en la OMC.

Subsidios a las exportaciones agrícolas: el MERCOSUR exige que se eliminen los subsidios a las exportaciones agrícolas en el comercio entre los dos bloques. La Unión Europea indica que podrá eliminar los subsidios a productos que ya cuentan con arancel cero, medida insuficiente desde la perspectiva del MERCOSUR.

Arancel base: el MERCOSUR aspira a que el arancel base sea el preferencial, de manera que los productos incluidos en el SGP europeo tengan como punto de partida el arancel preferencial. En este sentido, existe una preocupación importante en el MERCOSUR, pues la Unión Europea ya decidió excluir a algunos países de su sistema unilateral de preferencias, por lo cual los productos brasileños tal vez pierdan el descuento en los aranceles de importación del bloque europeo. Por último, la UE defiende el uso del arancel relacionado a la NMF para todos los productos.

Reglas de origen: el trabajo del grupo avanza en la definición de reglas para algunos capítulos, aunque todavía existan diferencias importantes en algunos sectores, por ejemplo, el textil y el automotor, entre otros.

⁶ European Trade Commission.

⁷ Este recuadro se basa en el Informe MERCOSUR Nro. 17 (BID/INTAL). Marzo de 2013.

Las reglas de origen relacionadas con la pesca provocan una gran divergencia de difícil solución técnica entre los dos bloques, y resulta admisible que se solucione en una instancia política, en el cierre de la negociación. Aún no hay acuerdo sobre el *drawback*, pero las preocupaciones de la UE parecen menores frente a los planteos del MERCOSUR.

Defensa comercial: se trata de un tema de reducido conflicto, ya que la tendencia es usar los instrumentos de la OMC cuando se trata de antidumping, medidas compensatorias y salvaguardias globales. En cambio, la divergencia aquí parece residir en las salvaguardias bilaterales, particularmente ante un posible mecanismo de salvaguardias especiales para los productos agrícolas.

Compras gubernamentales: esta es un área con poco progreso. El bloque europeo propone un texto bastante abarcador en cuanto al acceso a licitaciones públicas, mientras que el del MERCOSUR se limita a definiciones y compromisos con transparencia. Cabe mencionar que el MERCOSUR aún no concluyó la renegociación de su Protocolo de Compras Gubernamentales. Por otra parte, con mayor recurrencia se tiende a usar las compras gubernamentales como instrumento de política industrial en los países del bloque, particularmente en Brasil. En consecuencia, es difícil que el MERCOSUR llegue a hacer movimientos de apertura significativos en esta área en el corto plazo.

Normas y reglamentos técnicos: la Unión Europea busca reproducir la estructura vigente en el bloque europeo en el acuerdo birregional. El MERCOSUR ha resistido ese abordaje.

Normas sanitarias y fitosanitarias: la Unión Europea pretende que el tema se trate entre las dos "regiones" y no entre la Unión Europea y cada país miembro del MERCOSUR, tal como defiende el bloque sudamericano. El problema aquí radica en que la actual estructura del MERCOSUR no permite el tratamiento del tema en bloque, pues no existe completa armonización de normas sanitarias y fitosanitarias entre los países miembros.

Servicios e inversiones: no hay controversias significativas en esta materia. Las principales trabas a los servicios parecen residir en la exigencia europea de acceder a los servicios de transporte de cabotaje, e hidrovías. Esas exigencias son inaceptables para el MERCOSUR, que carece de un acuerdo interno en esa área. No obstante, hubo algún progreso en ciertos sectores, por ejemplo, telecomunicaciones y correos.

Propiedad intelectual: este es uno de los temas más difíciles de la negociación. El debate se centra en los derechos de autor y la indicación geográfica. La Unión Europea busca avanzar hacia compromisos que pueden clasificarse como "ADPIC Plus"; en cambio, el MERCOSUR exige flexibilidad en el ADPIC y los compromisos referidos a políticas para el desarrollo, además de la transferencia de tecnología.

En síntesis, las negociaciones MERCOSUR - UE registraron numerosos esfuerzos a lo largo del último bienio, aunque hasta el momento se lograron avances -escasos- sólo en los textos regulatorios - normativos y no se logró concretar ningún tipo de intercambio de ofertas. Tanto por los serios problemas de las economías europeas como por la propia dinámica de los países del MERCOSUR, se observan dificultades para concluir un acuerdo sustantivo en el corto plazo.

3. La economía política del TLC MERCOSUR-UE

Actualmente, las negociaciones MERCOSUR-UE se encuentran en un momento delicado, con importantes interrogantes a futuro. Factores tan amplios y diversos como la crisis del euro, la suspensión transitoria de Paraguay como socio del bloque MERCOSUR desde mediados de 2012, la incorporación de Venezuela, la fuerte desaceleración del crecimiento en Brasil y Argentina en 2012/3 y las dificultades relacionadas con el manejo de la política comercial externa de Argentina parecen alejar el horizonte de concreción de un acuerdo entre los dos bloques regionales, al menos en el corto/mediano plazo.

Sin embargo, el TLC con la UE continúa siendo la principal arena de negociación internacional de la Argentina, y en general, de los países del MERCOSUR. Como detalla la sección 2, la UE es el principal mercado de destino de las exportaciones argentinas extra MERCOSUR y la principal fuente de IED. Más allá de la crisis que afecta actualmente a la Eurozona, la UE permanece como uno de los principales mercados de los productos de la Argentina, junto con los Estados Unidos y la República Popular China (RPCh).

A pesar de la continua importancia del mercado europeo, sin embargo, una serie de cambios estructurales ocurridos en la última década alteran en forma profunda los parámetros de la negociación del TLC con la UE. Primero, la crisis europea reduce la importancia relativa de la UE como motor de demanda para las exportaciones de productos primarios y MOA de la Argentina y del resto del MERCOSUR.

Segundo, y en contraste con el punto anterior, los intereses de la UE en sumar el apoyo del MERCOSUR en la lucha contra el terrorismo y el diseño e implementación de una estrategia global con respecto al calentamiento global continúan dando relevancia a las negociaciones con el bloque comercial sudamericano. Las crecientes dificultades del proceso de liberalización multilateral en la OMC y la proliferación de medidas restrictivas a consecuencia de la desaceleración económica mundial (ver Brown, 2012), brindan también soporte a la continuación de las negociaciones con el MERCOSUR del lado europeo (Peña, 2012, Peña, 2013).

Tercero, y vinculado al punto anterior, el crecimiento de Asia, y en particular de China y la India, asociado a una mayor demanda de alimentos, minerales y energía, ofrece una alternativa comercial externa al MERCOSUR, inexistente al comienzo de las negociaciones con la UE hace más de una década. Cuarto, y en forma conexas, el incremento de los precios de los productos primarios, ligado en parte al sostenido crecimiento asiático, reduce la importancia relativa de un acuerdo con la UE, en particular en relación a una baja en los subsidios agrícolas europeos.

Al mismo tiempo, algunos de los cambios ocurridos del MERCOSUR en el mismo período afectan la viabilidad política de alcanzar un acuerdo satisfactorio con la UE. Primero, si durante buena parte de los años 90 los países de la región observaban una clara orientación de apertura hacia el resto del mundo, en los años 2000 esta tendencia registró ciertas ambigüedades, priorizándose –en los países más grandes– la preservación de los mercados internos y las balanzas comerciales superavitarias. Este fenómeno, sumado a que en Argentina se acompañó con políticas comerciales de fuerte administración, obstaculiza todo emprendimiento que no genere resultados positivos en el balance de pagos.

Segundo, no existe una idea cierta acerca de cómo se acomodan las negociaciones birregionales dentro del esquema de incorporación de Venezuela al MERCOSUR, no sólo por las implicancias y resistencias políticas que se perciben desde la UE sino también, y fundamentalmente, por la no adopción por parte del nuevo socio de las disciplinas mínimas del

proceso regional (Torrent, 2012). Tercero, la crisis política y la posterior suspensión de Paraguay del bloque regional en junio de 2012 agregan aún más tensión a las dinámicas internas del MERCOSUR.

Cuarto, la sostenida reducción en la importancia del comercio intraregional para todos los países del MERCOSUR, con la excepción de Paraguay,⁸ reduce aún más los incentivos del bloque a actuar en forma unificada. Finalmente, la nacionalización de la empresa española Repsol-YPF en abril de 2012, y más recientemente, el conflicto en la OMC por las restricciones al acceso del biodiesel argentino a la UE, agrega un condimento conflictivo adicional a la relación con la UE.

Sin embargo, y a pesar de estas dificultades, un acuerdo con la UE continúa teniendo una importancia estratégica para la Argentina y el MERCOSUR. Por un lado, como enfatiza Peña (2013, 2012), aún con los cambios profundos que se observan a ambos lados del Atlántico, la idea de compartir esfuerzos para construir condiciones sostenibles para una gobernanza regional, que pueda contribuir a los requeridos esfuerzos para mejorar la gobernanza global, es hoy tan válida como lo era hace más de veinte años atrás. Por otro lado, la concreción de un TLC con la UE implicaría consolidar el acceso al principal mercado exportador para el MERCOSUR en un contexto de renovado proteccionismo internacional.

⁸ Ver Levy Yeyati, Castro y Cohan (2011)

4. Revisión de la literatura sobre los posibles efectos socio-económicos de un TLC UE-MERCOSUR

Tal como menciona la introducción, la teoría económica sugiere que un acuerdo de integración regional como el TLC MERCOSUR-UE afectaría los precios de los principales productos comercializados entre los dos bloques regionales. A través de este cambio en los precios relativos, a su vez, el acuerdo debería impactar en la demanda de factores productivos de los distintos sectores, con impactos directos sobre el empleo y los ingresos de los hogares, y consecuentemente, sobre los niveles de pobreza e inequidad. Más allá del comercio, los potenciales efectos del TLC sobre la inversión y la intensidad de la competencia en los mercados domésticos, también es de esperar tengan efectos sobre el crecimiento del producto interno bruto (PIB) de los países participantes, al menos en el largo plazo.

¿Cuáles podrían ser los efectos económicos y sociales de un TLC entre el MERCOSUR y la UE? Como un principio de respuesta a este interrogante, esta sección presenta un “meta-análisis” de más de 20 estudios de evaluación del potencial impacto socio-económico de un acuerdo MERCOSUR-UE en la Argentina, presentados en el Anexo II.

4.1. Un meta-análisis de la literatura sobre los potenciales efectos de un TLC MERCOSUR-UE en la Argentina

Meta-análisis: herramienta de síntesis de resultados cuantitativos. El meta-análisis es una herramienta utilizada para sintetizar en forma sistemática y homogénea los resultados de estudios empíricos. Las investigaciones sobre un tema son recopiladas y analizadas de acuerdo a los datos estadísticos y métodos utilizados. De esta manera, teniendo en cuenta las diferencias metodológicas existentes, el metaanálisis permite presentar en forma sumaria y estandarizada los principales hallazgos de un área de investigación determinada, en este caso los posibles impactos económicos y sociales de un TLC entre el MERCOSUR y la UE para la Argentina.

Resumen de las investigaciones sobre los posibles efectos socioeconómicos de un TLC MERCOSUR-UE a partir de tres dimensiones. En nuestro caso, el Anexo II resume la literatura existente sobre los impactos nacionales económicos y sociales de un TLC MERCOSUR-UE para el caso argentino a partir de tres dimensiones principales: (a) metodología; (b) alcance geográfico; y (b) desagregación sectorial.

Cuatro metodologías principales de evaluación de impacto. Con respecto a la metodología, encontramos tres grandes grupos de estudios: (a) modelos de equilibrio parcial (MEP), que simulan los potenciales efectos del acuerdo sobre un mercado o grupo de mercados determinados; (b) modelos de equilibrio general computable (EGC), que buscan simular los impactos posibles del tratado sobre todos los principales mercados económicos en su conjunto; (c) análisis econométricos, que utilizan distintos estimadores econométricos para recuperar coeficientes que permiten simular los posibles efectos en los flujos comerciales de la reducción arancelaria fruto del acuerdo; y, (d) análisis estadísticos, que emplean diferentes indicadores estadísticos de comercio internacional (ej. índices de complementariedad comercial) combinados con información sobre barreras al comercio para identificar los sectores “ganadores” y “perdedores” como consecuencia del TLC.

Con respecto a los modelos de EGC, también es posible diferenciar a los modelos que incorporan simulaciones “dinámicas” sobre el impacto potencial del acuerdo sobre la tasa de inversión y la productividad y por lo tanto sobre la tasa de crecimiento del PIB en el largo plazo, y modelo estáticos que no consideran esos efectos. Tanto los MEP como Modelos EGC incorporan, en

algunos estudios, técnicas de microsimulación en base a encuestas de hogares para estimar los posibles efectos del TLC sobre el empleo y los ingresos de los hogares, y de esta manera, en la pobreza y la distribución del ingreso.

En relación al alcance geográfico, los estudios se dividen, a su vez, en dos grandes grupos: (a) nacionales, que analizan los efectos del TLC para la economía en su conjunto; y, (b) regionales, que examinan los posibles impactos para determinadas regiones o provincias del país. Finalmente, los estudios se diferencian también en su alcance sectorial, en cuanto al nivel de desagregación de sectores o industrias específicos.

4.2. Resultados

Análisis de los resultados sobre los impactos potenciales del TLC con la UE en exportaciones, importaciones, producto, empleo y pobreza. El metaanálisis de la literatura existente sobre los posibles efectos económicos y sociales de un TLC MERCOSUR-UE que se presenta a continuación se concentra en cinco (5) variables principales: (a) exportaciones; (b) importaciones; (c) producto bruto interno (PIB); (d) empleo; y (e) pobreza y distribución de la pobreza. La elección de estas variables estuvo dictada por la disponibilidad y comparabilidad de los resultados. Por su parte, los resultados para las exportaciones, importaciones y PIB se presentan como tasas de variación en términos reales.

Cinco resultados principales. Una detallada revisión a la literatura sobre los posibles impactos económicos y sociales de un Acuerdo MERCOSUR-UE permite identificar cinco resultados principales agregados y sectoriales para el caso de la Argentina. Los resultados se presentan a continuación.

Aumento de las exportaciones a la UE inferior a la suba de las importaciones desde el mercado europeo. Las exportaciones argentinas a la UE experimentarían un aumento levemente inferior a las importaciones desde el mercado europeo (en promedio 8% vs. 7.5%, y con una diferencia mayor tomando la mediana de 7.5% vs. 3.7%) como consecuencia del TLC, si bien existe una importante dispersión entre estudios, medida por el coeficiente de variación (**Tabla 8**).

Tabla 8. Meta-análisis del impacto socio-económico de un TLC MERCOSUR-UE para Argentina

	Media	Mediana	Desvío Estándar	Coefficiente de Variación	Max	Min
Exportaciones	7.5%	3.7%	8.5%	0.9	22.0%	-0.9%
Importaciones	8.1%	7.5%	3.7%	2.2	14.1%	3.9%
Empleo	0.5%	0.5%			0.5%	0.5%
Pobreza	2.0%	2.0%			2.0%	2.0%
PBI	2.0%	1.0%	2.0%	1.0	4.8%	-0.1%

Fuente: CIPPEC, sobre la base de estudios citados en el Anexo II.

El principal sector exportador “ganador” serían los alimentos. La producción y las exportaciones alimentarias serían las más beneficiadas por el TLC con la UE. Este resultado se explica fundamentalmente por la ampliación de las restricciones cuantitativas o cuotas que enfrentan esos productos en el mercado europeo. Otro producto alimentario “ganador” serían los cereales, y en menor medida, los biocombustibles (Ver **Anexo II**).

Mayor competencia de importaciones europeas en el sector automotriz, químicos, alimentos procesados y servicios financieros y de negocios, con costos de ajuste moderados. Por su parte, sectores industriales importantes enfrentarían una mayor competencia de importaciones europeas. Los sectores más afectados serían el automotriz, algunos alimentos procesados, químicos, y en algunos escenarios de liberalización, los servicios financieros y de negocios. Asimismo, estos sectores enfrentarían costos de ajuste relativamente reducidos (Ver **Anexo II**).

Ausencia de consenso acerca de una posible pérdida de participación en el mercado de Brasil para la Argentina. Algunos de los estudios estiman una reducción de las exportaciones de la Argentina a Brasil, en particular en sectores como el trigo, y en menor medida, la industria automotriz, como consecuencia del TLC con la UE. Sin embargo, no existe un claro consenso acerca de la importancia relativa de este efecto de pérdida relativa de participación de las exportaciones argentinas en el mercado brasileño.

Reducidos impactos sobre el crecimiento. Los efectos del TLC sobre el crecimiento económico de los principales países miembro del MERCOSUR, es decir la Argentina y Brasil, serían relativamente reducidos, cercanos a un 2% del PIB, si bien con una significativa variación entre los estudios (con un máximo de 4% y un mínimo de -0.1%). En contraste, al menos en algunos estudios, Paraguay, y en menor medida Uruguay, experimentarían importantes ganancias en el bienestar económico, al menos en el corto plazo.

Efectos moderados sobre la pobreza y la distribución del ingreso. Los impactos sociales, en particular sobre el empleo, la pobreza y la inequidad, del TLC con la UE serían relativamente reducidos para la Argentina. En promedio, los estudios existentes sugieren una suba de 2% en el número de hogares por debajo de la línea de pobreza. Asimismo, indican un débil efecto sobre el mercado de trabajo, con una suba de medio porcentual en el empleo. Finalmente, los estudios existentes también sugieren que un acuerdo con la UE tendría consecuencias sociales heterogéneas entre las regiones argentinas.

Impactos heterogéneos a nivel regional. Prácticamente, no existen estudios sobre los posibles efectos económicos y sociales del TLC con la UE en las provincias de la Argentina. Una excepción son los trabajos coordinados por el Centro de Economía Internacional (CEI) en 2004 sobre Cuyo, el NOA y la Patagonia. De acuerdo al CEI (2004), el TLC generaría oportunidades en el mercado europeo para Cuyo en carnes bovinas, viticultura, fruticultura, horticultura y el sector petrolero. En contraste, sectores como químicos, metalurgia y maquinarias y equipos presentarían “amenazas”. El NOA y NEA, por su parte, tendrían oportunidades en alimentos, productos primarios y algunas manufacturas de origen agropecuario. Finalmente, en el caso de la Patagonia, los sectores más beneficiados serían la producción frutícola y la pesca, si bien los efectos sobre el empleo y la producción serían reducidos. Asimismo, el acuerdo generaría un deterioro de los indicadores regionales de pobreza.

En síntesis, los estudios existentes sobre los posibles impactos económicos y sociales de un TLC MERCOSUR-UE sugieren que los efectos del acuerdo sobre el PIB, el empleo y la situación social de la Argentina serían relativamente reducidos. Asimismo, indican que aumentarían las exportaciones de la Argentina, en particular de productos alimentarios, al mercado europeo. Sin embargo, sugieren también un incremento de las importaciones de manufacturas pesadas, especialmente vinculadas a la industria automotriz, con posibles costos moderados de ajuste en términos de producción y empleo a nivel sectorial en la Argentina y Brasil.

5. Impactos económicos y sociales de un TLC con la UE a nivel regional en la Argentina

Esta sección presenta los principales resultados de nuestro estudio sobre los potenciales impactos económicos y sociales de un TLC MERCOSUR-UE sobre las provincias de la Argentina. La sección 5.1. describe brevemente la metodología empleada para simular los efectos del acuerdo sobre el comercio exterior provincial. La sección 5.2. analiza los principales resultados del posible impacto del acuerdo sobre los flujos de exportación e importación de cada provincia. La sección 5.3. detalla la metodología y los resultados de un ejercicio de microsimulación de los posibles efectos del TLC sobre los principales indicadores sociales de cada región de la Argentina. Finalmente, la sección 5.4. culmina presentado algunas conclusiones preliminares.

5.1. Metodología

Para cuantificar los efectos potenciales que tendría en el corto plazo la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio entre el MERCOSUR, y en particular la Argentina, y la UE en el marco de un TLC, se presentan a continuación los resultados de unas simulaciones realizadas utilizando un modelo de equilibrio parcial (MEP). El **recuadro 1** sintetiza el alcance y las limitaciones del MEP y los principales supuestos utilizados para el análisis del TLC con la UE.

Recuadro 3. El Modelo de Equilibrio Parcial⁹

Los MEP son poderosas herramientas cuantitativas que permiten simular los efectos económicos de los cambios en la política comercial. Posibilitan medir los efectos de cambios específicos en los aranceles u otras medidas de restricción al comercio en los flujos comerciales, la recaudación fiscal, precios y distintas medidas de bienestar económico (como, por ejemplo, los excedentes de los consumidores y de los productores) en un momento del tiempo específico. Los MEP permiten realizar también análisis detallados producto por producto y son relativamente fáciles de implementar. Una limitación de los MEP es que son estáticos por naturaleza, solo permitiendo comparaciones entre las situaciones de equilibrio previas y posteriores al cambio de políticas, asumiendo que todas las demás variables permanecen constantes. Es decir, que las dinámicas del cambio no son explícitamente modelizadas, y por ello modificaciones complejas a la estructura del modelo no pueden ser consideradas. Dado que esta metodología de simulación solo se concentra en un conjunto limitado de mercados, es decir en los impactos económicos parciales, los MEP no pueden capturar importantes interacciones entre distintos mercados.

Las dinámicas del cambio económico y las interacciones entre mercados solo pueden ser capturadas por modelos computables de equilibrio general (CEG), que son por ello mejores herramientas de simulación cuando los efectos dinámicos y las interacciones entre mercados son juzgados como centrales para el impacto económico del cambio de políticas, por ejemplo, en el caso de proyecciones económicas de largo plazo. Sin embargo, los CEG son muy complejos de implementar y requieren mucha más información que los MEP, como matrices insumo-producto (MIP) actualizadas o matrices de contabilidad social (MCS).

Para el análisis de políticas en países en desarrollo, como la Argentina o el resto de los países del MERCOSUR, los CEG muchas veces no pueden ser utilizados en forma provechosa dado que la información estadística requerida por ellos simplemente no está disponible.

⁹ Este recuadro está basado en Castro y otros (2004).

El MEP utilizado en las simulaciones de este trabajo está basado en un modelo desarrollado por Hoekman y otros (2001), y extendido por Castro y otros (2004) para incluir los efectos de impuestos no-arancelarios sobre los flujos de comercio. El modelo tiene los siguientes supuestos, comunes a otros MEP utilizados para el análisis de políticas comerciales internacionales: (a) la elasticidad de oferta se asume es igual para todos los países; (b) las elasticidades de demanda de importaciones son país y producto-específicas y fueron tomadas de Kee, Nicita y Olarreaga (2008); (c) se asume que los mercados mundiales están perfectamente integrados y que son competitivos; (d) los productos comercializados se asumen que son homogéneos y perfectos sustitutos; (e) los precios internacionales son exógenos; (f) cada producto (a 6-dígitos del CAA) representa solo una pequeña proporción de la economía, con lo cual no hay efectos cruzados en otros mercados; y (g) el modelo utiliza datos de comercio exterior, en vez de datos de oferta y demanda doméstica, con lo cual no se modeliza explícitamente los efectos de sustitución entre bienes producidos domésticamente y bienes transables internacionalmente.

5.2.Efectos potenciales de un TLC con la UE en el comercio exterior provincial

Esta sección presenta los resultados del MEP sobre los posibles efectos del TLC MERCOSUR-UE sobre el comercio exterior de la Argentina con el mercado europeo. El objetivo es doble: por un lado, contrastar nuestros hallazgos con los resultados encontrados por la literatura existente, sintetizada en la Sección 3; y, por otro lado, colocar en contexto los resultados por provincia presentados más adelante. El año base en relación al que se presentan los cambios en los flujos comerciales como resultado del acuerdo es 2010.

5.2.1. Resultados a nivel nacional

Seis escenarios de simulación de los posibles efectos del TLC con la UE. La **Tabla 9** detalla los resultados del MEP sobre las exportaciones e importaciones de la Argentina hacia y desde la UE para seis (6) escenarios: (a) el Escenario 1, que simula el posible impacto de las ofertas de reducción arancelaria intercambiadas en 2004; (b) el Escenario 2, que simula el efecto potencial de la oferta de 2006; (c) el Escenario 3, es el escenario central de comparación, indaga en el hipotético caso de una eliminación completa de las barreras arancelarias al comercio bilateral UE-MERCOSUR; (d) el Escenario 4, que agrega al Escenario 2 los posibles efectos de una reducción en 10% en la restrictividad de las BNA; (e) el Escenario 5, de forma similar, incorpora al Escenario 2, una eliminación completa de los derechos de exportación (retenciones); y, finalmente, (f) el Escenario 6, considera una reducción de 50% en las retenciones.

Tabla 9. Resultados para exportaciones e importaciones de Argentina agregados por escenarios

Escenario	Descripción	Cambio absoluto en millones de USD		Cambio porcentual (%)	
		Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1	Oferta 2004	147,60	1.080,39	1,4%	11,1%
2	Oferta 2006	233,89	1.080,39	2,2%	11,1%
3	Liberalización arancelaria total	431,88	1.382,50	4,0%	14,2%
4	Oferta 2006 + Reducción en 10% de las BNA	411,32	5.534,19	3,8%	56,9%
5	Oferta 2006 + Eliminación retenciones	1.259,96	n.d.	11,7%	n.d.
6	Oferta 2006 + Reducción 50% de las retenciones	768,18	n.d.	7,1%	n.d.

Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains y Knee y otros (2009) para los equivalentes *ad valorem* de las barreras no arancelarias.

Las exportaciones aumentarían entre un mínimo de US\$ 140 millones y un máximo de US\$ 1,300 millones. Considerando todos los escenarios, las exportaciones de la Argentina a la UE aumentarían en un rango de entre un mínimo de 1.4%, equivalente a menos de US\$ 150 millones, en el Escenario 1, que simula los posibles efectos de la oferta de 2004, a un máximo de 11.7% o cerca de US\$ 1,3 mil millones, en el Escenario 5, que considera el impacto combinado de la oferta de 2006 junto con una improbable eliminación completa de las retenciones por parte de la Argentina.

Resultado central sugiere un incremento en las exportaciones de la Argentina a la UE por US\$ 400 millones. Poniendo foco en el más “realista” Escenario 4, que simula la oferta de 2006 con algún relajamiento de las BNA europeas, las ganancias para la Argentina en términos de mayores exportaciones superarían los US\$ 400 millones (+3.8% en relación al año base 2010). Este resultado “central” se ubica en línea con los hallazgos promedio de la literatura empírica sobre el TLC descrita en la Sección 3.

Mayores incrementos en las exportaciones de carnes bovinas, producciones regionales y algunos alimentos procesados. Las Tablas 10 y 11 muestran los 10 principales productos exportados que serían más beneficiados por el TLC con la UE. Concentrando la atención en los Escenarios 1 (Oferta 2004) y 2 (Oferta 2006), los resultados del MEP sugieren que carnes bovinas y algunas producciones regionales, como los ajos, nueces y productos marítimos, serían los bienes que experimentarían los mayores incrementos en sus ventas al mercado europeo. Algunos productos alimentarios procesados, como los derivados de la carne bovina y jugos frutales también aumentarían sus exportaciones a la UE. Automóviles es el único producto manufacturado que experimentaría incrementos significativos.

Tabla 10. Cambio en las exportaciones a la UE - Escenario Oferta 2004 (10 principales productos)

Posición	Descripción	Millones de U\$S
070320	Garlic, fresh/chilled	28,5
030613	Shrimps & prawns, whether/not in shell, frozen	20,6
870421	Motor vehicles for the transport of goods (excl. of 8704.10), with C-I internal combustion piston engine (diesel/semi-diesel), g.v.w. not >5tonnes	11,9
200811	Ground-nuts, prepared/preserved, whether/not containing added/sugar/other sweetening matter/spirit, n.e.s.	8,7
100590	Maize (corn), other than seed	8,7
040900	Natural honey	8,7
200939	Juice of any single citrus fruit other than orange/grapefruit (excl. of 2009.31), unfermented & not containing added spirit, whether/not containing added sugar/other sweetening matter	6,0
080550	Lemons (Citrus limon/limonum) & limes (Citrus aurantifolia/latifolia), fresh/dried	5,9
030429	Fish fillets & other fish meat (excl. of 0304.21-0304.92, whether/not minced), frozen fillets	3,2
160250	Prepared/preserved preparations of bovine animals (excl. homogenised preparations), incl. mixtures	2,8

Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains y Knee y otros (2009).

Tabla 11. Cambio en las exportaciones a la UE - Escenario Oferta 2006 (10 principales productos)

Posición	Descripción	Millones de U\$S
020130	Meat of bovine animals, fresh/chilled, boneless	66,3
070320	Garlic, fresh/chilled	28,6
030613	Shrimps & prawns, whether/not in shell, frozen	20,6
100590	Maize (corn), other than seed	14,5
020230	Meat of bovine animals, frozen, boneless	14,5
870421	Motor vehicles for the transport of goods (excl. of 8704.10), with C-I internal combustion piston engine (diesel/semi-diesel), g.v.w. not >5tonnes	11,9
200811	Ground-nuts, prepared/preserved, whether/not containing added/sugar/other sweetening matter/spirit, n.e.s.	8,7
040900	Natural honey	8,7
200939	Juice of any single citrus fruit other than orange/grapefruit (excl. of 2009.31), unfermented & not containing added spirit, whether/not containing added sugar/other sweetening matter	6,0
080550	Lemons (Citrus limon/limonum) & limes (Citrus aurantifolia/latifolia), fresh/dried	5,9

Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains y Knee y otros (2009).

Aumento en las importaciones desde la UE de automóviles, autopartes, medicamentos y vestimenta. Por el lado de las importaciones, los Escenarios 1 y 2 encuentran aumentos similares cercanos al 11%, apenas por debajo del escenario que simula una liberalización arancelaria total (14.2%). El Escenario 4 reporta el mayor incremento en las importaciones provenientes de la UE como resultado de la relativamente más generosa oferta de 2006 y la reducción de BNA altamente restrictivas sobre los productos europeos. Tanto con la Oferta 2004 como con la Oferta 2006, los sectores que experimentarían los mayores incrementos en las importaciones desde la UE serían automóviles, autopartes, medicamentos, y vestimenta (**tabla 12**).

Tabla 12. Cambio en las importaciones desde la UE (10 principales productos)

Posición	Descripción	Millones de U\$S
870323	Vehicles (excl. of 87.02 & 8703.10) principally designed for the transport of persons, with spark-ignition internal combustion reciprocating piston engine, of a cylinder capacity >1500cc but not >3000cc	128,5
521213	Woven fabrics of cotton (excl. of 52.08-52.11), dyed, weighing not >200 g/m ²	42,9
870324	Vehicles (excl. of 87.02 & 8703.10) principally designed for the transport of persons, with spark-ignition internal combustion reciprocating piston engine, of a cylinder capacity >3000cc	34,6
870829	Parts & accessories of bodies (incl. cabs) of the motor vehicles of 87.01-87.05, n.e.s. in 87.08	34,4
551411	Woven fabrics of polyester staple fibres, containing <85% by weight of such fibres, mixed mainly/solely with cotton, of a weight >170g/m ² , plain weave, unbleached/bleached	30,0
300490	Medicaments (excluding goods of heading 30.02/30.05/30.06/3004.10-3004.50) consisting of mixed/unmixed products for therapeutic/prophylactic uses, put up in measured doses (including those in the form of transdermal administration systems)/in forms/packi	27,6
870332	Vehicles principally designed for the transport of persons (excl. of 87.02 & 8703.10-8703.24), with C-I internal combustion piston engine (diesel/semi-diesel), of a cylinder capacity >1500cc but not >2500cc	19,5
850213	Electric generating sets with C-I internal combustion piston engines (diesel/semi-diesel engines), of an output >375kVA	13,6
840820	Compression-ignition internal combustion piston engines (diesel/semi-diesel engines) of a kind used for the propulsion of vehicles of Ch.87	13,1
300210	Antisera & other blood fractions & modified immunological products, whether/not obt. by means of biotechnological processes	8,5

Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains y Knee y otros (2009).

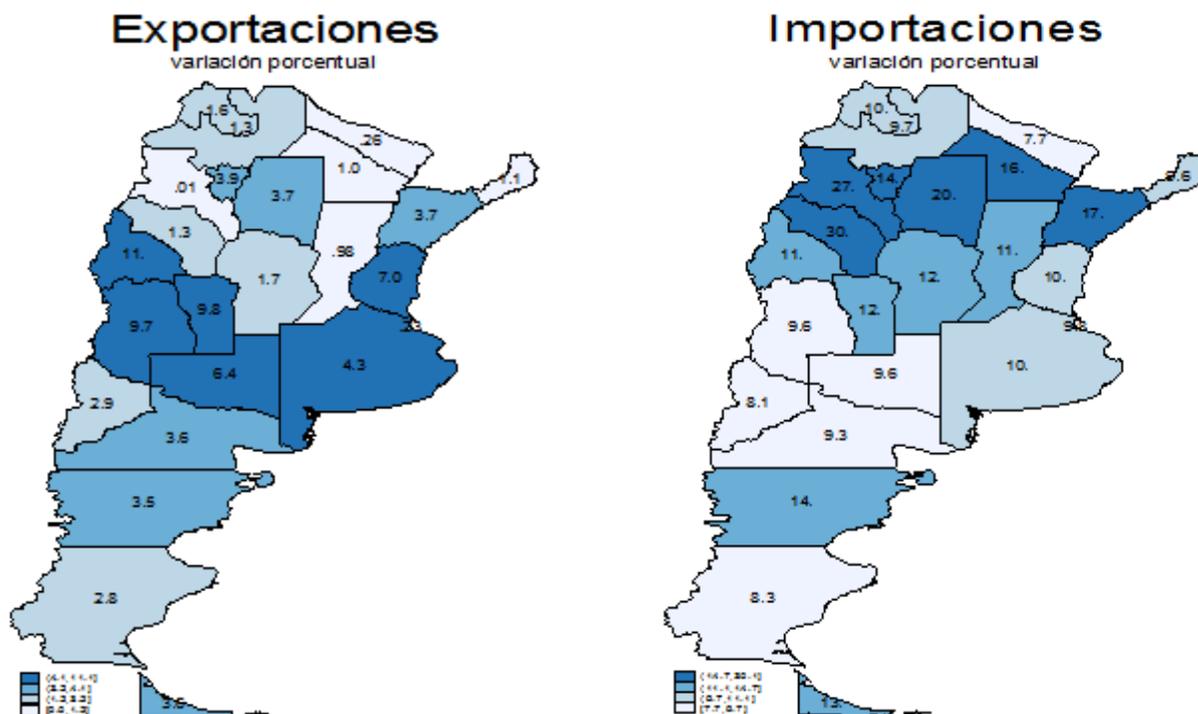
5.2.2. Resultados a nivel provincial

Esta sección presenta los resultados del MEP sobre los potenciales impactos del TLC con la UE sobre el comercio exterior de las provincias de la Argentina. Para simular los posibles efectos del acuerdo sobre las importaciones provinciales, y siguiendo a Author (2011), se aplicó el peso de cada provincia en el empleo privado nacional por sector –tomando en cuenta solo la producción de bienes transables- al cambio en los flujos de importación totales de la Argentina desde la UE que generaría el TLC de acuerdo a los resultados del modelo.

La región Pampeana y Cuyo tendrían los mayores aumentos absolutos en las exportaciones a la UE. Esta sección presenta los resultados del MEP para simular los potenciales efectos del TLC MERCOSUR-UE sobre el comercio exterior de las provincias argentinas. El Grafico 6 muestra, para el escenario que simula la Oferta de 2006, (Escenario 2) que los mayores incrementos en términos absolutos en las exportaciones a la UE se producirían en las provincias de la Región Pampeana y Cuyo. Este resultado se explica fundamentalmente por las mejoras en el acceso al mercado europeo generadas por el acuerdo para las carnes bovinas y sus derivados, el maíz y producciones regionales, como el ajo, donde estas regiones poseen ventajas comparativas.

Incrementos absolutos mayores en las importaciones desde la UE en el Norte y la Región Centro. Por el lado de las importaciones, en contraste, los mayores aumentos absolutos se producirían en algunas provincias del Noreste y Noroeste. La Región Centro también experimentaría importantes incrementos en términos absolutos en las importaciones desde la UE (Gráfico 7).

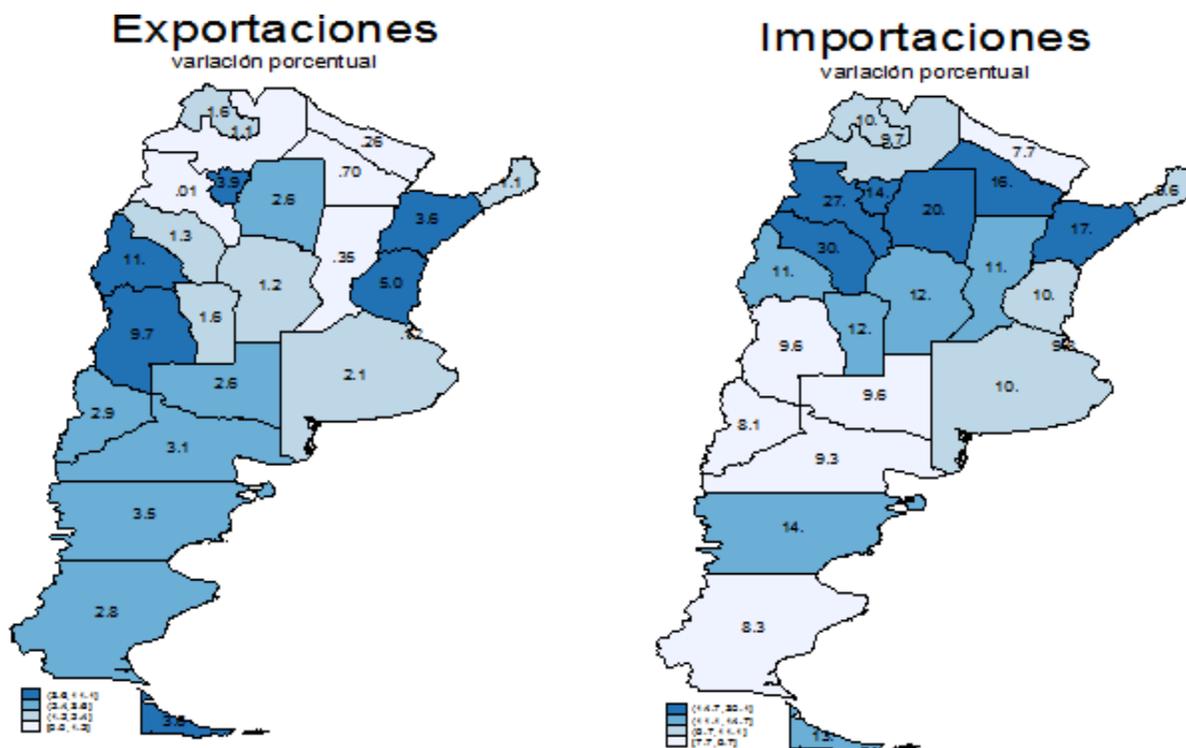
Gráfico 7. Efectos del TLC MERCOSUR-UE en las exportaciones e importaciones por provincia – Escenario Oferta 2006



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains y Knee y otros (2009).

El Escenario 1, que simula la oferta de 2004, reporta resultados similares con respecto a las provincias más afectadas por el aumento de las importaciones desde el bloque europeo. Sin embargo, se observa un incremento menor en las exportaciones hacia la UE en las provincias pampeanas y cuyanas. Este resultado enfatiza la importancia de la ampliación de las cuotas para la carne bovina y el maíz obtenidas por el MERCOSUR en la oferta de 2006 (**Gráfico 8**).

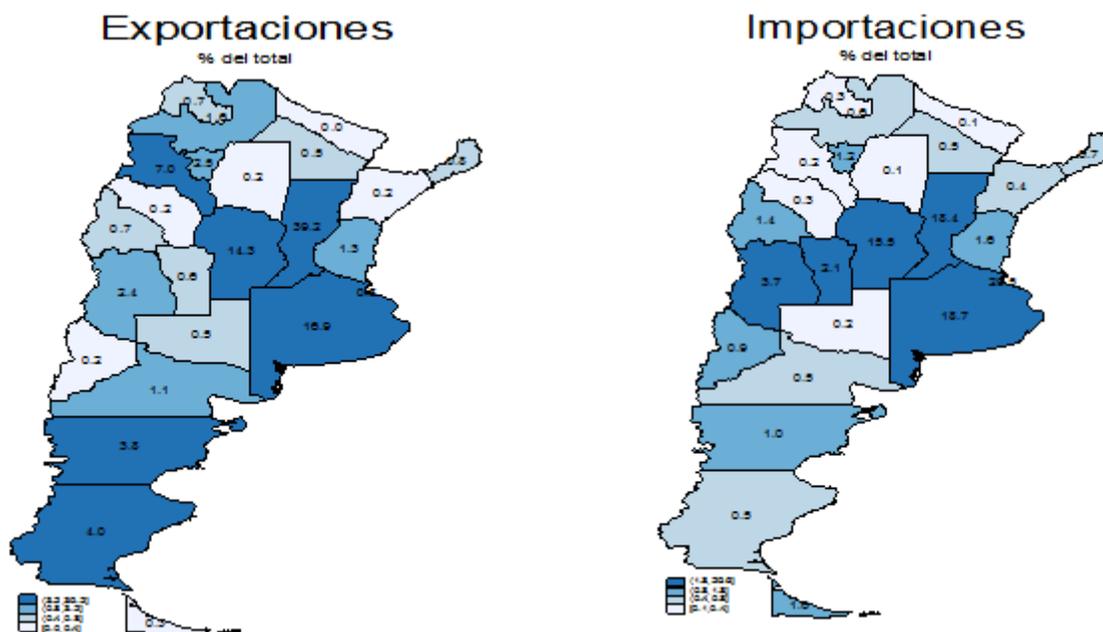
Gráfico 8. Efectos del TLC MERCOSUR-UE en las exportaciones e importaciones por provincia – Escenario Oferta 2004



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains y Knee y otros (2009).

Resultados similares en el escenario de liberalización total. El escenario de liberalización arancelaria total del comercio con el mercado europeo reporta resultados en la misma línea que el Escenario 2 (Oferta de 2006), como se observa en el Gráfico 8. Este resultado es un reflejo de la marcada especialización de las exportaciones argentinas en un número reducido de productos primarios, que enfrentan relativamente bajas barreras tarifarias para ingresar al mercado europeo.

Gráfico 10. Efectos marginales sobre las exportaciones e importaciones del TLC MERCOSUR-UE por provincia (peso en el cambio total) Escenario Central



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains y Knee y otros (2009).

Santa Fe, Buenos Aires y San Luis concentrarían más del 70% del aumento en las exportaciones a la UE. Más de dos tercios de la suba de las ventas argentinas al mercado europeo se originaría en tres provincias: Santa Fe, Buenos Aires y San Luis. Otras tres provincias, - Tucumán, Santa Cruz y Chubut- explicarían un 15% adicional del cambio de las exportaciones de la Argentina a la UE. Individualmente, el resto de las provincias contribuiría con menos del 3%.

Incremento en las importaciones europeas concentrado en la Región Pampeana y Cuyo. De la misma manera, desde esta óptica, la mayor parte del incremento de las importaciones desde la UE se concentra en la Región Pampeana y Cuyo. Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Mendoza explican más de 58% del aumento marginal en los productos importados europeos. El resto de las provincias no aporta más de 2 por ciento a esa variación en forma individual.

5.2.3. Identificando “nuevos productos” de exportación a la UE

Un enfoque casuístico para detectar “nuevos productos” exportables. Una de las limitaciones del MEP es que, por construcción, solo simula los posibles impactos del TLC con la UE para aquellos productos sobre los que ya existen flujos comerciales en forma previa al acuerdo. En consecuencia, en esta sección empleamos un enfoque casuístico para identificar “nuevos” productos que la Argentina podría comenzar a exportar a la UE como resultado del TLC con el MERCOSUR.

Esta metodología permite simular los cambios en las exportaciones de la Argentina de productos que actualmente casi no se exportan a la UE a consecuencia de la presencia de elevadas barreras arancelarias y paraarancelarias. Para ello, combina cuatro fuentes de información: (a) el cambio esperado en el arancel en la UE a consecuencia del TLC, en base a la oferta más “realista” de 2006; (b) las exportaciones totales de la Argentina a nivel de producto (6 dígitos del Código

Armonizado Aduanero); (c) la elasticidad de los productos exportados argentinos; y, (d) la “densidad” o “cercanía” de cada producto con respecto a productos actualmente exportados a la UE, de acuerdo a Hidalgo y Hausman (2005).

La lógica de la estimación es sencilla: la reducción de aranceles provocada por el TLC es de esperar incentive un aumento de las exportaciones de productos similares a los actualmente exportados a la UE, redireccionando parte de la oferta exportadora argentina a otros destinos hacia el mercado europeo. La magnitud de ese redireccionamiento de los flujos exportadores estará a su vez determinada por la elasticidad de la oferta exportadora ante los cambios en los aranceles en la UE.

Potencial aumento en las exportaciones equivalente a la mitad de las ventas actuales de la Argentina a la UE. Tal como se observa en la **Tabla 13**, esta sencilla metodología permite identificar 58 productos que la Argentina actualmente casi no exporta a la UE, pero que son similares a productos que actualmente registran flujos de exportación positivos a ese mercado. Estas “nuevas exportaciones” comprenden desde productos agropecuarios y sus derivados, pasando por químicos, productos regionales, e incluso, algunos bienes industriales. En suma, este simple ejercicio de simulación permite estimar que los “nuevos” productos de exportación de la Argentina a la UE como consecuencia del TLC con el MERCOSUR podrían superar los US\$ 6 mil millones, equivalente a más de la mitad de las exportaciones argentinas actuales al mercado europeo.

Escenario de máxima y de largo plazo. Este resultado, sin embargo, debe analizarse con precaución. Primero, los resultados asumen un efecto de largo plazo, que asume las exportaciones de la Argentina aumentarían en respuesta al cambio arancelario en la UE, sin tomar en cuenta posibles restricciones a la oferta doméstica nacional. En segundo lugar, este ejercicio de simulación asume que la demanda y los precios relativos de importación en mercados alternativos en la UE permanecen constantes. En consecuencia, los resultados presentados en esta sección deben ser tomados como un escenario de máxima y largo plazo.

Tabla 13. Exportaciones de “nuevos productos” a la UE, 2010

SITC	Descripción	Arancel	Oferta 2004	Elasticidad	Exportaciones totales	Densidad	“Nuevas” exportaciones a la UE
0430	Barley, unmilled	54,8	0	0,0	107.500.000	0,09	54.200.000
7831	Motor vehicles for the transport of ten or more persons, including the driver	9,5	0	-7,8	183.300.000	0,07	16.300.000
5621	Mineral or chemical fertilizers, nitrogenous	6,6	0	-4,1	50.194.675	0,08	3.069.753
6851	Lead and lead alloys, unwrought	2,2	0	-0,7	49.441.941	0,09	1.010.978
6342	Densified wood and particle board, oriented strand board (OSB) and similar board of wood or other ligneous materials	2,6	0	-1,5	35.409.067	0,08	857.552
6732	Flat-rolled products of iron or non-alloy steel, not clad, plated or coated, not further worked than hot-rolled	0,9	0	-0,9	73.947.905	0,08	617.337
5721	Polystyrene	4,2	0	-1,3	10.300.245	0,08	399.111
5113	Halogenated derivatives of hydrocarbons	2,7	0	-1,5	13.862.951	0,08	343.765
6515	Synthetic filament yarn (other than sewing thread), textured, not put up for retail sale, including monofilament of less than 67 decitex	4,0	0	-0,9	8.577.887	0,07	319.543
0421	Rice in the husk (paddy or rough rice)	59,2	58,3	-0,5	38.714.999	0,11	299.241
7841	Chassis fitted with engines, for the motor vehicles of groups 722, 781, 782 and 783	6,4	0	-2,3	4.690.515	0,07	280.466
0541	Potatoes, fresh or chilled (not including sweet potatoes)	3,5	0	-1,7	7.298.169	0,09	233.887
0544	Tomatoes, fresh or chilled	11,6	0	-0,3	2.206.774	0,10	233.683
6535	Fabrics, woven, of artificial filament yarn (including woven fabrics obtained from materials of heading 651.77)	6,9	0	-2,0	3.390.556	0,07	217.979
4312	Animal or vegetable fats and oils and their fractions, partly or wholly hydrogenated, inter-esterified, re-esterified or elaidinized, whether or not refined, but not further prepared.	6,6	0	-3,3	3.504.010	0,07	216.919
6744	Flat-rolled products of iron or non-alloy steel, clad, plated or coated, n.e.s., of a width of 600 mm or more	1,0	0	-0,8	17.882.286	0,07	166.522
2665	Synthetic staple fibres, not carded, combed or otherwise processed for spinning.	3,8	0	-1,2	3.598.741	0,07	126.640
0251	Birds' eggs, in shell, fresh, preserved or cooked	28,5	22,0	-0,3	1.630.964	0,09	98.307
6645	Cast glass and rolled glass, in sheets or profiles, whether or not having an absorbent, reflecting or non-reflecting layer, but not otherwise worked.	1,9	0	-1,8	4.579.392	0,08	80.815
6543	Fabrics, woven, of wool or of fine animal hair, n.e.s.	7,8	0	-1,5	524.853	0,08	38.047
6891	Tungsten (wolfram), molybdenum, tantalum and magnesium, unwrought (including waste and scrap)	3,8	0	-1,0	1.023.823	0,06	36.972
4111	Fats and oils and their fractions, of fish or marine mammals, whether or not refined, but not chemically modified	1,9	0	-1,3	1.811.918	0,08	31.943
2672	Waste (including noils, yarn waste and garnetted stock) of man-made fibres	3,7	0	-0,8	924.384	0,07	31.881
6538	Fabrics, woven, of artificial staple fibres, containing less than 85% by weight of such fibres (other than pile and chenille fabrics)	6,9	0	-3,5	464.168	0,06	30.151
5622	Mineral or chemical fertilizers, phosphatic	0,7	0	-0,7	4.583.693	0,09	27.281
6596	Carpets and other textile floor coverings, n.e.s.	5,9	0	-2,0	411.766	0,09	22.203
1221	Cigars, cheroots and cigarillos, containing tobacco	22,5	0	-1,3	104.048	0,08	21.586
6534	Fabrics, woven, of synthetic staple fibres, containing less than 85% by weight of such fibres, mixed mainly or solely with fibres other than cotton (other than pile and chenille fabrics)	6,9	0	-3,3	290.842	0,07	18.710
6514	Sewing thread of man-made fibres, whether or not put up for retail sale	4,2	0	-0,8	404.116	0,08	15.635
6863	Zinc and zinc alloys, worked	1,8	0	-0,5	816.134	0,07	13.988
0615	Molasses resulting from the extraction or refining of sugar	4,4	3,1	-8,2	1.219.748	0,10	13.419
5154	Organo-sulphur compounds	1,0	0	-2,1	1.311.241	0,06	11.979
6571	Felt, whether or not impregnated, coated, covered or laminated, n.e.s.	5,4	0	-1,6	139.665	0,06	7.055
6542	Fabrics, woven, containing 85% or more by weight of wool or of fine animal hair (other than pile and chenille fabrics)	7,2	0	-2,6	96.497	0,07	6.465
0722	Cocoa powder not containing added sugar or other sweetening matter	4,5	0	-0,5	129.763	0,07	5.436
0723	Cocoa paste, whether or not defatted	6,1	0	-1,2	85.336	0,09	4.774

SITC	Descripción	Arancel	Oferta 2004	Elasticidad	Exportaciones totales	Densidad	"Nuevas" exportaciones a la UE
6532	Fabrics, woven, of synthetic staple fibres, containing 85% or more by weight of such fibres (other than pile and chenille fabrics)	6,9	0	-3,3	72.352	0,05	4.729
0582	Fruit and nuts, provisionally preserved; peel of citrus fruit or melons	2,7	0	-0,7	181.759	0,08	4.447
6116	Goat- or kidskin leather, without hair on, whether or not split (other than leather of subgroup 611.8)	1	0	-0,5	484.565	0,11	4.371
6852	Lead plates, sheets, strip and foil; lead powders and flakes	0,8	0	-0,1	599.779	0,07	4.203
6544	Fabrics, woven, of flax	7,4	0	-1,3	57.006	0,07	3.937
6546	Fabrics, woven, of glass fibres (including narrow fabrics)	3,5	0	-1,0	82.468	0,05	2.736
6999	Semi-manufactures and articles of tungsten (wolfram), molybdenum, tantalum, magnesium, and of other base metals, n.e.s.	2,3	0	-1,7	120.399	0,06	2.566
6517	Artificial and man-made filament yarn (other than sewing thread); artificial monofilament, n.e.s.; strip and the like of artificial textile materials, n.e.s.	4,0	0	-0,5	49.251	0,07	1.861
6539	Pile fabrics and chenille fabrics, woven, of man-made fibres (other than fabrics of group 652 or 656)	7,5	0	-1,6	19.938	0,06	1.419
2667	Synthetic staple fibres, carded, combed or otherwise processed for spinning.	3,8	0	-1,2	14.724	0,08	522
6745	Flat-rolled products of iron or non-alloy steel, clad, plated or coated, n.e.s., of a width of less than 600 mm	1,0	0	-0,9	43.760	0,05	422
7133	Internal combustion piston engines, marine propulsion	0,5	0	-1,2	67.150	0,04	289
6536	Fabrics, woven, containing 85% or more by weight of artificial staple fibres	6,9	0	-0,6	2.722	0,06	177
6727	Semi-finished products of iron or non-alloy steel, containing by weight 0.25% or more of carbon	0,8	0	-2,2	24.079	0,08	176
6545	Fabrics, woven, of jute or of other textile bast fibres of group 264.	3,2	0	-14,0	5.152	0,10	149
6591	Linoleum, whether or not cut to shape; floor coverings consisting of a coating or covering applied on a textile backing, whether or not cut to shape	4,2	0	-0,5	2.105	0,06	84
6541	Fabrics, woven, of silk or of silk waste	4,0	0	-5,6	1.691	0,07	63
7761	Television picture tubes, cathode-ray (including video monitor cathode-ray tubes)	10,5	0	-0,5	499	0,05	50
6712	Pig-iron and spiegeleisen, in pigs, blocks or other primary forms	0,9	0	-0,8	4.854	0,09	38
6643	Drawn glass and blown glass, in sheets, whether or not having an absorbent, reflecting, or non-reflecting layer but not otherwise worked	5,3	0	-0,1	224	0,06	11
6512	Cotton sewing thread, whether or not put up for retail sale	4,1	0	-0,7	174	0,09	7
2671	Artificial fibres suitable for spinning	3,8	0	-1,8	5	0,05	0

Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE (2012) y Trains (2012) y Knee y otros (2009).

5.3. Posibles impactos sociales del TLC UE-MERCOSUR para la Argentina

Esta sección explora los potenciales efectos del TLC MERCOSUR-UE sobre el empleo, la pobreza y la distribución del ingreso en la Argentina. La sección 5.3.1. dimensiona el peso en el empleo total de los sectores de cada provincia más afectados por los cambios en las exportaciones e importaciones generados por el acuerdo. La sección 5.3.2. presenta la metodología y los resultados de un ejercicio de micro-simulación de los posibles impactos del TLC sobre la pobreza y la inequidad a nivel provincial.

5.3.1. Empleo

Esta sección presenta los resultados de un simple ejercicio de dimensionamiento de los resultados del MEP sobre las exportaciones e importaciones a nivel provincial en relación al empleo de cada provincia para el escenario central del TLC 2004. En otras palabras, el objetivo es contrastar los cambios absolutos en el comercio provincial con la importancia relativa de los sectores afectados. La **Tabla 14** muestra, primero, el cambio en las exportaciones provinciales y el peso en el empleo

privado para cuatro grandes agregados productivos: agricultura y sector forestal, pesca, manufacturas y minería y energía.

Tabla 14. Peso en el empleo total de los sectores afectados por el TLC MERCOSUR-UE por provincia (%) y Cambio en las Exportaciones

Provincia	Agricultura y sector forestal		Pesca		Manufacturas		Minería y energía	
	Empleo	Cambio en las exportaciones	Empleo	Cambio en las Exportaciones	Empleo	Cambio en las Exportaciones	Empleo	Cambio en las Exportaciones
CABA	0.5%	0.0%	0.1%	0.0%	2.3%	0.0%	0.4%	0.0%
CATAMARCA	10.5%	0.0%	0.0%	0.0%	6.9%	0.0%	0.0%	0.0%
CHACO	9.6%	0.5%	0.0%	0.0%	3.4%	0.1%	0.0%	0.0%
CHUBUT	4.4%	0.0%	5.8%	0.0%	3.3%	3.4%	9.2%	0.0%
CORDOBA	6.1%	0.2%	0.0%	0.0%	6.9%	0.8%	0.1%	0.0%
CORRIENTES	16.2%	3.2%	0.1%	0.0%	6.0%	0.4%	0.0%	0.0%
ENTRE RIOS	19.1%	2.5%	0.0%	0.0%	9.4%	2.3%	0.0%	0.0%
FORMOSA	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.1%	1.9%	0.0%
JUJUY	20.5%	0.7%	0.0%	0.0%	15.1%	0.8%	0.1%	0.0%
LA PAMPA	13.9%	0.4%	0.0%	0.0%	7.2%	1.6%	0.4%	0.0%
LA RIOJA	9.6%	0.0%	0.0%	0.0%	8.6%	1.1%	0.0%	0.0%
MENDOZA	10.8%	8.6%	0.0%	0.0%	10.9%	0.6%	1.3%	0.0%
MISIONES	5.1%	0.3%	0.0%	0.0%	7.2%	0.8%	0.0%	0.0%
NEUQUEN	5.7%	1.4%	0.0%	0.0%	2.0%	0.9%	11.5%	0.0%
PBA	8.9%	0.3%	0.5%	0.0%	7.2%	1.6%	0.3%	0.0%
RIO NEGRO	17.7%	2.1%	0.6%	0.0%	5.7%	0.4%	1.3%	0.0%
SALTA	21.9%	0.5%	0.0%	0.0%	6.2%	0.5%	1.1%	0.0%
SAN JUAN	12.6%	10.2%	0.0%	0.0%	6.8%	0.3%	0.0%	0.0%
SAN LUIS	6.2%	0.3%	0.0%	0.0%	10.6%	1.0%	0.2%	0.0%
SANTA CRUZ	3.4%	0.0%	6.7%	0.0%	2.0%	2.8%	12.0%	0.0%
SANTA FE	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	8.4%	0.2%	0.0%	0.0%
SANTIAGO DEL ESTERO	8.2%	1.9%	0.0%	0.0%	4.5%	0.6%	0.0%	0.0%
TIERRA DEL FUEGO	1.7%	0.0%	1.5%	0.0%	2.2%	3.5%	2.5%	0.0%
TUCUMAN	13.8%	2.4%	0.0%	0.0%	8.2%	1.9%	0.0%	0.0%

Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

Aumentos importantes en las exportaciones agrícolas con peso significativo en el empleo privado de San Juan, Mendoza y Corrientes. En línea con los resultados de la Sección 5.2., los principales incrementos en las exportaciones provinciales se producirían en el sector agrícola-forestal. San Juan (con un aumento de 10.2% en sus ventas agrícolas a la UE), Mendoza (8.6%), y en menor medida, Corrientes (+3.2) serían las provincias más beneficiadas. En las tres provincias, el peso del sector agrícola en el empleo total privado supera el 10%.

Efectos reducidos en las exportaciones de productos manufacturados En contraste, solo cuatro provincias (Tierra del Fuego, Chubut, Santa Cruz y Entre Ríos, en orden decreciente) registrarían aumentos superiores al 2% en las exportaciones de productos manufacturados como resultado del TLC con la UE. Este sector, en todos los casos, representa menos del 3% del empleo total privado. Asimismo, el acuerdo no generaría cambios importantes en las exportaciones de productos mineros, energía o pesca.

La **Tabla 15** presenta los cambios en las importaciones desde la UE que generaría el acuerdo, y la participación en el empleo privado de los mismos cuatro grandes agregados económicos. Muestra que el aumento de las importaciones se concentraría en todas las provincias en el sector manufacturero, con los mayores cambios absolutos en algunas provincias del Norte argentino.

Tabla 15. Peso en el empleo total de los sectores afectados por el TLC MERCOSUR-UE por provincia (%) – Cambio en las importaciones

Provincia	Agricultura y sector forestal		Pesca		Manufacturas		Minería y energía	
	Empleo	Cambio en las Importaciones	Empleo	Cambio en las Importaciones	Empleo	Cambio absolutos en las importaciones	Empleo	Cambio en las Importaciones
CABA	0.5%	0.0%	0.1%	0.0%	2.3%	9.9%	0.4%	0.0%
CATAMARCA	10.5%	0.1%	0.0%	0.0%	6.9%	27.0%	0.0%	0.1%
CHACO	9.6%	0.2%	0.0%	0.0%	3.4%	16.5%	0.0%	0.0%
CHUBUT	4.4%	0.0%	5.8%	0.0%	3.3%	14.4%	9.2%	0.0%
CORDOBA	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%	6.9%	12.3%	0.1%	0.0%
CORRIENTES	16.2%	0.6%	0.1%	0.0%	6.0%	16.8%	0.0%	0.0%
ENTRE RIOS	19.1%	0.1%	0.0%	0.0%	9.4%	10.4%	0.0%	0.0%
FORMOSA	8.0%	0.1%	0.0%	0.0%	3.0%	7.6%	1.9%	0.0%
JUJUY	20.5%	0.2%	0.0%	0.0%	15.1%	10.0%	0.1%	0.1%
LA PAMPA	13.9%	0.1%	0.0%	0.0%	7.2%	9.5%	0.4%	0.1%
LA RIOJA	9.6%	0.0%	0.0%	0.0%	8.6%	30.0%	0.0%	0.0%
MENDOZA	10.8%	0.0%	0.0%	0.0%	10.9%	9.6%	1.3%	0.0%
MISIONES	5.1%	0.6%	0.0%	0.0%	7.2%	9.0%	0.0%	0.0%
NEUQUEN	5.7%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	8.1%	11.5%	0.0%
BUENOS AIRES	8.9%	0.0%	0.5%	0.0%	7.2%	10.5%	0.3%	0.0%
RIO NEGRO	17.7%	0.1%	0.6%	0.0%	5.7%	9.2%	1.3%	0.0%
SALTA	21.9%	0.2%	0.0%	0.0%	6.2%	9.4%	1.1%	0.1%
SAN JUAN	12.6%	0.0%	0.0%	0.0%	6.8%	11.8%	0.0%	0.1%
SAN LUIS	6.2%	0.0%	0.0%	0.0%	10.6%	12.0%	0.2%	0.0%
SANTA CRUZ	3.4%	0.0%	6.7%	0.0%	2.0%	8.3%	12.0%	0.1%
SANTA FE	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	8.4%	11.6%	0.0%	0.0%
SANTIAGO DEL ESTERO	8.2%	0.6%	0.0%	0.0%	4.5%	20.3%	0.0%	0.1%
TIERRA DEL FUEGO	1.7%	0.0%	1.5%	0.0%	2.2%	13.6%	2.5%	0.0%
TUCUMAN	13.8%	0.1%	0.0%	0.0%	8.2%	14.8%	0.0%	0.0%

Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

Estos resultados deben ser tomados con cuidado, sin embargo, por dos motivos. Primero, si bien el sector manufacturero representa un porcentaje importante del empleo privado en algunas de las provincias del Norte argentino que experimentarían los mayores aumentos absolutos en las importaciones desde la UE, la mayor parte del incremento ocurriría en bienes de capital e insumos no producidos localmente. En consecuencia, los efectos sobre el empleo local, en consecuencia, es de esperar sean reducidos o neutros. En segundo lugar, más allá de los cambios absolutos, y como detalla la sección 4.3., más de dos tercios del aumento en las importaciones desde la UE en la Argentina se concentraría en Buenos Aires, Santa Fe y San Luis.

5.3.2. Pobreza, indigencia y distribución del ingreso

Metodología de micro-simulación de equilibrio parcial para simular los posibles efectos sociales del TLC con la UE en la Argentina. Esta sección detalla la metodología empírica utilizada para

simular el potencial impacto de un TLC del MERCOSUR con la UE en los principales indicadores sociales de Argentina. La metodología se basa en los trabajos de Porto (2003a), Porto (2003b), Krivonos y Olarreaga (2005) y Castro y Saslavsky (2006), y por ello se ubica dentro de los llamados modelos de micro-simulación de equilibrio parcial. Estos modelos toman como unidad de análisis a los hogares, y que de esa manera permiten observar los efectos del comercio internacional en las principales variables individuales de ingreso, calificación y empleo de las personas que componen cada uno de ellos.

La metodología se implementa siguiendo una serie de pasos. En primer lugar, se introduce un shock mediante cambios en la política comercial (se otorgan preferencias a la UE en el mercado local, y se recibe un acceso preferencial en el mercado europeo). Dichos cambios provocan movimientos en los precios domésticos de los bienes importados y exportados. Al mismo tiempo, estos cambios en los precios relativos se transmiten de forma imperfecta a los precios domésticos de cada una de las regiones del país. En segundo orden, se ve modificado el ingreso salarial de los individuos debido al cambio en la demanda de factores. También se ve afectada la probabilidad de estar empleado para cada uno de los individuos, empleados y no empleados. La combinación de ambos fenómenos es el que determina el cambio final en el ingreso salarial esperado de los individuos y su status laboral. Finalmente, estos cambios afectan la cantidad de hogares debajo de las líneas de pobreza y la distribución del ingreso. A continuación, se explican cada uno de estos pasos de forma detallada.

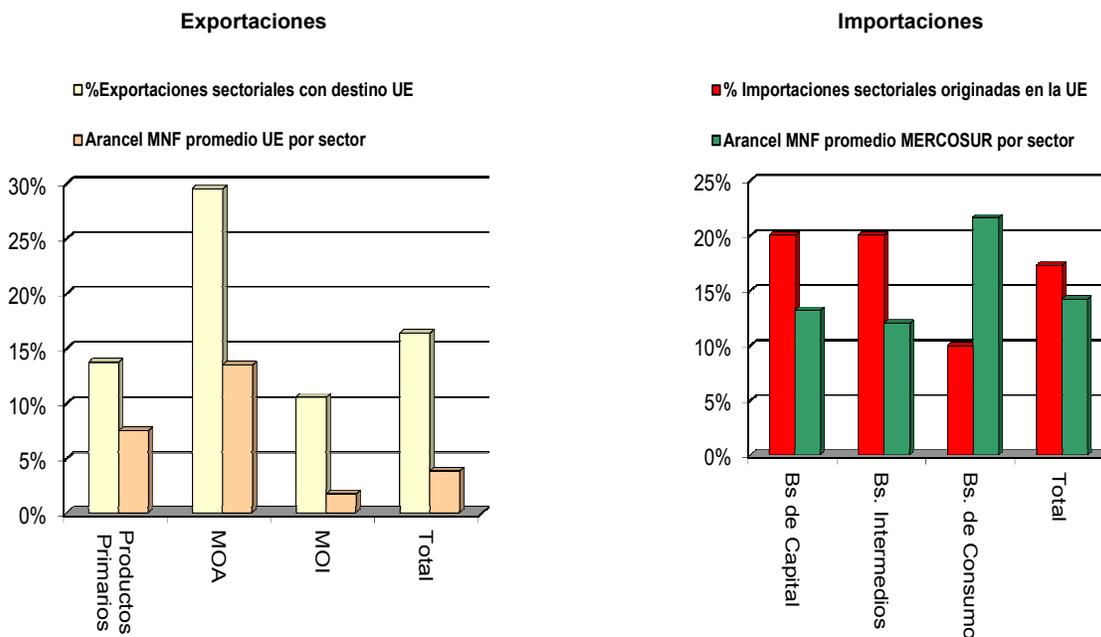
5.3.3. Cambios en los precios de frontera

Como se mencionó anteriormente, el principal canal a través del cual un TLC con la UE podría impactar en los ingresos de los hogares argentinos es a través de los cambios en los precios domésticos. Se asume, en particular, que ese cambio puede ser aproximado (asumiendo que los precios internacionales permanecen constantes) a través del cambio en los aranceles aplicados a las importaciones provenientes de la UE, ponderados por el peso de cada bien en la canasta de importaciones de Argentina; y mediante el cambio en los aranceles aplicados a los productos de exportación argentinos a la UE, ponderados a su vez por la participación del socio europeo en las exportaciones totales de Argentina.

Una vez obtenidos de esta manera los cambios de precios de exportación e importación “en la frontera” aplicamos este shock de precios a las distintas regiones estadísticas del país, teniendo en cuenta el coeficiente de traspaso de los cambios arancelarios a los precios domésticos previamente estimado en Castro y Saslavsky (2006) para cada uno de ellas.

De esta manera, el **Gráfico 11** presenta la participación en las exportaciones a la UE de productos primarios, manufacturas de origen agropecuario (MOA) y las manufacturas de origen industrial (MOI) de la Argentina y el peso en las importaciones desde el mercado europeo de los bienes de capital, insumos y de consumo. Asimismo, muestra el arancel promedio que las exportaciones sectoriales argentinas enfrentan en la UE y el arancel promedio aplicado por el MERCOSUR a las importaciones europeas.

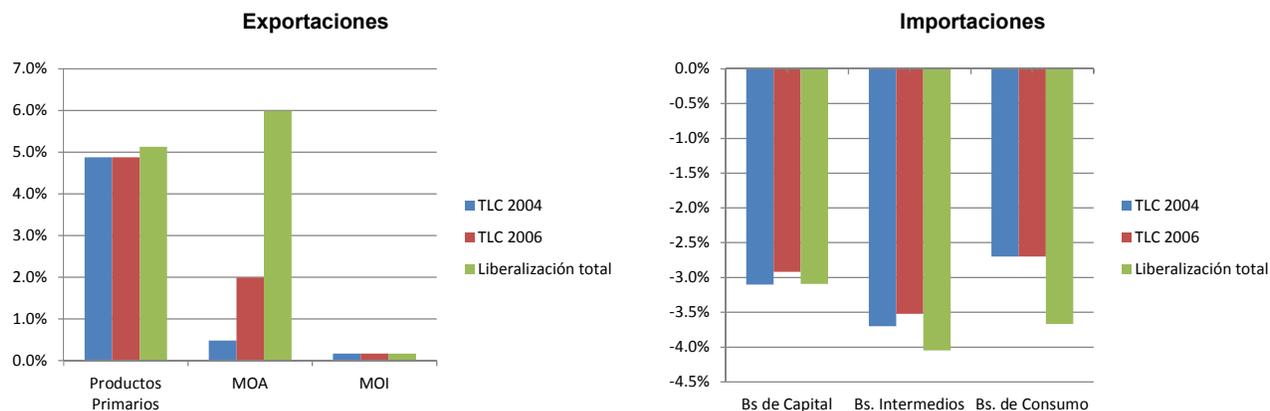
Gráfico 11. Participación en el total de importaciones y exportaciones a las UE y promedios arancelarios por tipo de bien



Fuente: CIPPEC sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

Mayores cambios en los precios de frontera en las exportaciones de productos primarios y en las importaciones de bienes de capital e insumos El gráfico 11 sugiere que las exportaciones de productos primarios serían las que experimentarían los mayores cambios en el precio de frontera en todos los escenarios, dado el arancel promedio enfrentado en la UE y su peso en las exportaciones totales al mercado europeo. En menor medida, los precios de frontera de las MOA aumentarían también a consecuencia del acuerdo, sobre todo en el Escenario TLC 2006 en comparación con el Escenario TLC 2004. Solo en el escenario de liberalización total el incremento del precio de frontera de las MOA excedería el aumento experimentado por los PP. En cuanto a las importaciones, los cambios en los precios de frontera de mayor magnitud ocurrirían en bienes intermedios y capital, como resultado del elevado arancel promedio aplicado por el MERCOSUR sobre esos productos. En contraste, la caída en el precio de los bienes de consumo sería relativamente reducida.

Gráfico 12. Cambios en los precios “en frontera” por el TLC MERCOSUR-UE



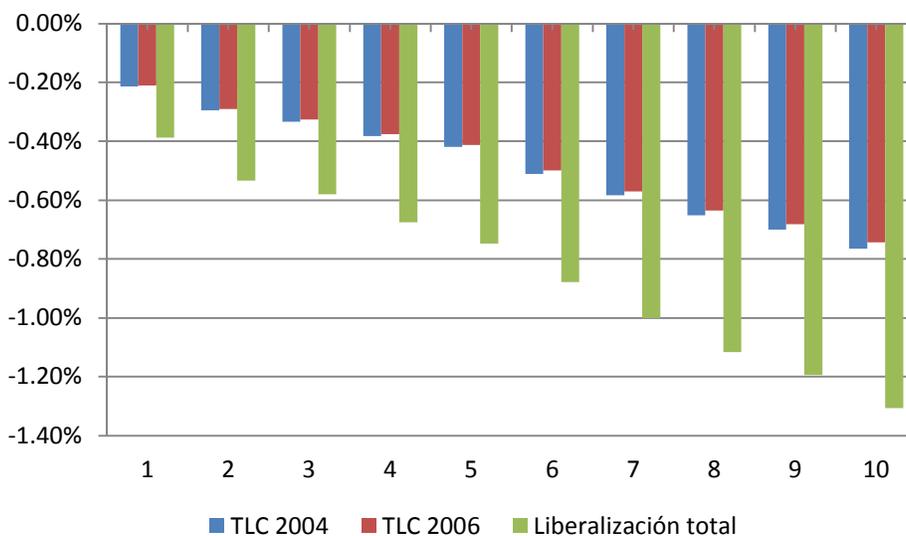
Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

5.3.4. Impactos en los ingresos por decil

Combinando las elasticidades precio-salario por nivel de educación y región estimadas en Castro y Saslvasky (2005), los cambios en los precios de frontera presentados en el **Gráfico 12** (y presentados en detalle en el Anexo I para cada escenario), y microdatos de los ingresos salariales de los hogares, calculamos el impacto del TLC con la UE en el ingreso de los trabajadores empleados por decil.

Leve reducción en el ingreso de los empleados. El **Gráfico 13** muestra que el acuerdo generaría una leve reducción en los ingresos de todos los deciles, con mayores caídas en los deciles de menor ingreso relativo. El escenario TLC 2004 provocaría una disminución moderadamente superior al escenario TLC 2006, pero significativamente menor que el escenario comparativo de liberalización total.

Gráfico 13. Efectos en los ingresos por decil

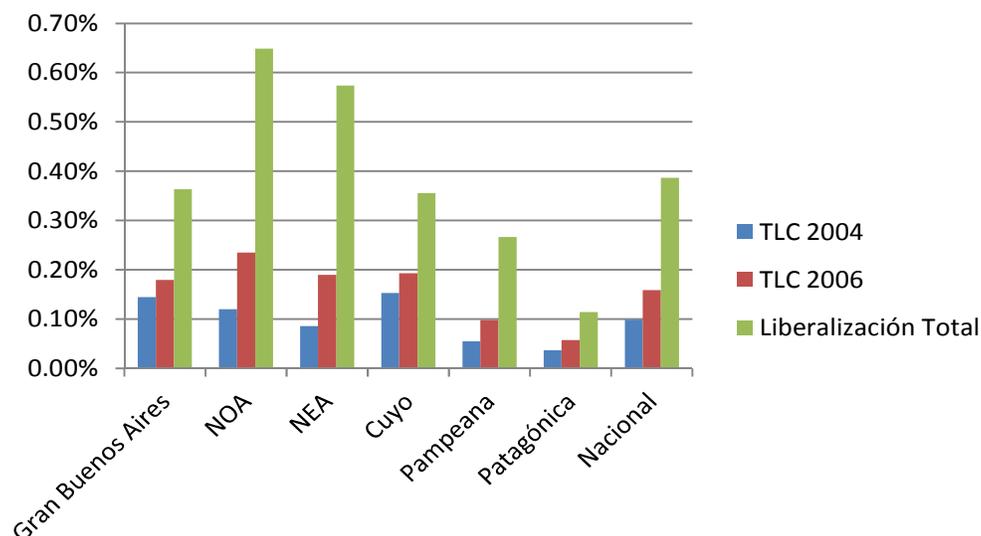


Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

5.3.5. Efectos en pobreza, indigencia y distribución del ingreso

Impactos moderados en la pobreza. En términos agregados, los efectos del TLC con la UE sobre el incremento de la pobreza serían relativamente reducidos, con una suba mínima de 0.15% en el caso del escenario TLC 2004) y un incremento máximo de alrededor de 0.40% en el escenario de liberalización total del comercio con el mercado europeo (**Gráfico 14**).

Gráfico 14. Impactos en pobreza para distintos escenarios de liberalización



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

Incrementos mayores en pobreza en el Gran Buenos Aires y el NOA. Por su parte, la Tabla 16 muestra que este efecto agregado se explica por subas mayores al resto de las regiones en el Gran Buenos, el NOA, y en menor medida, Cuyo. Las regiones Pampeana y Patagónica serían las que experimentarían los menores aumentos en los indicadores de pobreza.

Tabla 16. Participación porcentual en el impacto en pobreza por región

	TLC 2004	TLC 2006	Liberalización Total
Gran Buenos Aires	65.4%	57.3%	37.10%
NOA	10.2%	14.1%	14.81%
NEA	3.9%	6.1%	11.27%
Cuyo	8.4%	7.5%	8.47%
Pampeana	11.0%	13.9%	26.75%
Patagónica	1.1%	1.2%	1.60%
Nacional	100.0%	100.0%	100.00%

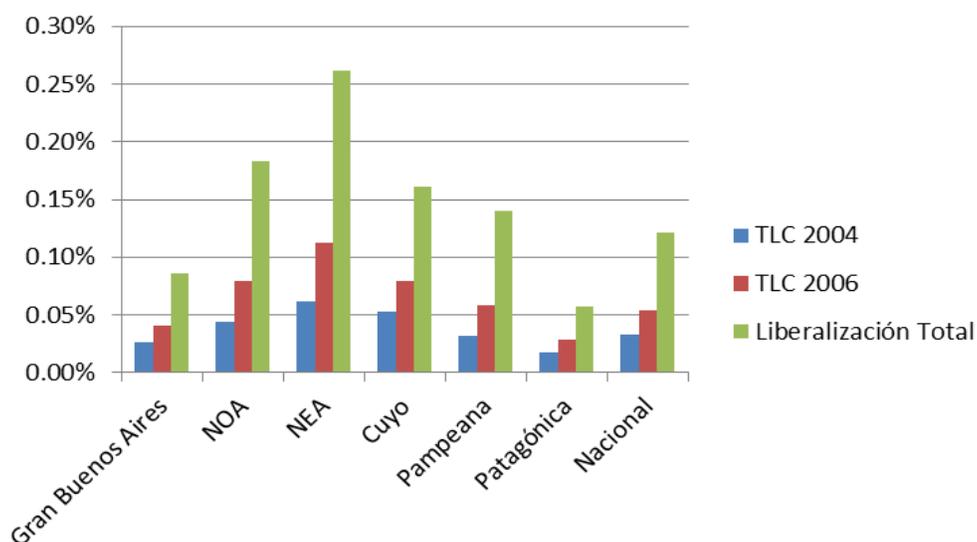
Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

De esta manera, en todos los escenarios el GBA y el NOA explican más del 75% del aumento en la cantidad de personas que se ubicarían por debajo de la línea de pobreza a consecuencia del acuerdo. El NEA explica entre un 4% y un 11% del incremento marginal del número de personas

pobres. Las regiones Pampeana y Patagónica, previsiblemente, son las que experimentarían menores incrementos. Solo en el Escenario de Liberalización Total, la participación relativa de la región Pampeana en el efecto marginal del acuerdo en la pobreza supera el 10%.

Impacto aún menores en indigencia. El efecto del TCL sobre los niveles de indigencia sería aún más reducido, oscilando entre un mínimo de 0.025% en el Escenario TLC 2004 y una máximo de 0.12% en el Escenario Liberalización Total. Los mayores incrementos se registrarían, por su parte, en el NOA y NEA, seguidas por Cuyo, GBA, la región Pampeana, y finalmente, la región Patagónica (Gráfico 15).

Gráfico 15. Impactos en indigencia para distintos escenarios de liberalización



Fuente: CIPPEC, sobre la base de COMTRADE y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2012).

5.4. Conclusiones

Los resultados presentados en esta sección sugieren que un TLC con la UE tendría efectos económicos y sociales relativamente reducidos para la Argentina, al menos en el corto plazo. En el escenario que simula un acuerdo en las líneas del intercambio de ofertas realizado entre el MERCOSUR y la UE en 2004, las exportaciones argentinas al mercado europeo aumentarían alrededor de US\$ 150 millones. El incremento podría alcanzar los US\$ 240 millones en el caso de un TLC con un cronograma de liberalización como el intercambiado en 2006 por los dos bloques regionales.

Estos resultados se explican por el nivel promedio relativamente bajo de los aranceles europeos y la reducida oferta de ampliación de las cuotas de exportación de los principales productos argentinos, fundamentalmente carne bovina y trigo, realizada hasta el momento por la UE. De hecho, los mayores incrementos en las ventas argentinas a la UE se producirían en los escenarios que contemplan una reducción en los derechos de exportación sobre los productos primarios y manufacturas de origen agropecuario por parte de la Argentina.

Por su parte, los productos más beneficiados por el TLC serían las carnes bovinas – fundamentalmente como respuesta a la ampliación de la cuotas de importación europea-, algunos alimentos procesados y ciertas producciones regionales. Asimismo, las simulaciones realizadas

para todos los escenarios sugieren aumentos significativos en las importaciones de productos manufacturados desde la UE.

Más allá de los moderados efectos del acuerdo en los productos actualmente exportados a la UE, un simple ejercicio casuístico presentado en esta sección identificó una serie de “nuevas exportaciones” al mercado europeo cercanas a los US\$ 6 mil millones. Aun con sus limitaciones, este ejercicio sugiere que las ganancias potenciales del acuerdo podrían ser más elevadas que las estimadas hasta el momento por la literatura existente, al menos en el mediano y largo plazo.

A nivel provincial, por su parte, más del 70% del aumento en las exportaciones al mercado europeo causado por el acuerdo se concentraría en tres provincias: Buenos Aires, Santa Fe y San Luis. Sin embargo, San Juan, Mendoza, y en menor medida, Corrientes, experimentarían incrementos significativos en las exportaciones del sector agrícola a la UE. En las últimas tres provincias, el agro tiene una participación de más del 10% en el empleo total privado.

Asimismo, los resultados de las microsimulaciones sugieren que un TLC MERCOSUR-UE tendría también efectos moderados sobre la pobreza y la indigencia en la Argentina. En el caso de la pobreza, los incrementos fluctuarían entre 0.15% y 0.40% dependiendo del escenario simulado, con subas aún menores en el caso de la indigencia. El GBA y el NOA serían, por su parte, las regiones que experimentarían los mayores incrementos, explicando, de esta manera, la mayor parte de la suba en los indicadores nacionales. Estos resultados se explican, en gran parte, por el incremento relativo en los precios de los productos alimentarios en el mercado doméstico argentino como resultado del TLC. Los efectos positivos del acuerdo sobre el mercado laboral, y en consecuencia, en los ingresos de los empleados, no alcanzan a contrapesar estos impactos negativos en el consumo.

6. Oportunidades y amenazas del TLC con la UE para las provincias argentinas. Los casos de Salta y Córdoba.

Esta sección presenta los resultados de dos estudios de caso de las percepciones de actores públicos y privados sobre los potenciales impactos económicos y sociales del TLC con la UE en dos provincias de la Argentina: Salta y Córdoba. El análisis se basa en una serie de entrevistas realizadas por el equipo de CIPPEC a mediados de 2012 a representantes del sector público y privado provinciales. El Anexo III presenta un listado completo de las entrevistas en cada provincia.

6.1.El caso de la provincia de Salta

Esta sección presenta los resultados de un relevamiento cualitativo realizado a través de entrevistas semiestructuradas a informantes clave del sector público y privado de la provincia de Salta. El objetivo del relevamiento fue identificar las percepciones con respecto a las oportunidades y amenazas potenciales que un TLC MERCOSUR-UE podría generar para la economía salteña.

La economía salteña

La provincia de Salta presenta una estructura productiva muy especializada en actividades primarias, y en particular en materias primas agropecuarias. De esta manera, la producción de tabaco, azúcar, carnes bovinas y sus derivados, maderas, oleaginosas, químicos y minerales explican más del 60% del producto bruto geográfico (PBG) y las exportaciones salteñas (Castro et 2011).

Al mismo tiempo, el grado de apertura exportadora de la economía salteña es relativamente bajo, en comparación con la media nacional. La mayor parte de las exportaciones provinciales se dirige, por su parte, a mercados limítrofes (Castro y Saslavsky, 2009). Asimismo, solo el 4% de las PYME industriales salteñas realiza exportaciones (OPYME, 2008). En los últimos años se observa también un incremento en la importancia relativa de la minería en la economía salteña.

Estructura productiva e inserción económica internacional

La presencia de una estructura productiva mayormente orientada al mercado interno, con la excepción de los sectores primarios, reduce la relevancia de la temática de inserción económica internacional en la agenda de políticas públicas de Salta.

En consecuencia, las relaciones económicas internacionales no aparecen como prioridades para los principales actores públicos y privados salteños. Las entrevistas con funcionarios provinciales revelaron que el principal objetivo del gobierno salteño es el fortalecimiento de la estructura productiva local a través del desarrollo de parques industriales y la organización de mesas productivas sectoriales.

Asimismo, las entrevistas con los representantes del sector privado indicaron una priorización similar a la del sector público provincial. Tanto el Director Ejecutivo de la delegación local de la Unión Industrial Argentina (UIA) como el presidente de la Cámara de Industria y Comercio (CIC) manifestaron la necesidad de aumentar el volumen y mejorar la calidad de la producción local a través de la reducción de los costos logísticos y la inversión en infraestructura.

Los entrevistados identificaron, asimismo, algunos productos locales que podrían seguir un sendero de mejora productiva e internacionalización similar al recorrido por los vinos salteños en la última década como la quínoa, la papa andina, las especias y otros productos no tradicionales. Otros sectores con gran potencial, identificados en las entrevistas, son la actividad minera, la exploración de combustibles fósiles y los biocombustibles.

Las negociaciones con la UE en la agenda pública y privada de Salta

Tanto el sector privado como el gobierno de Salta enfatizaron en las entrevistas la importancia de explotar las oportunidades de los mercados del Zicosur (Zona de Integración del Centro Oeste Sudamericano), por su cercanía geográfica, y particularmente del Asia Pacífico, por su complementariedad comercial, para los productos salteños. De esta manera, el mercado europeo, y en particular, la negociación de un TLC con la UE aparecen como un tema marginal en la agenda pública y privada de Salta. Solo la trazabilidad y la certificación de calidad de los productos locales surgieron como cuestiones relevantes en relación a la inserción de la provincia en el mercado europeo.

6.2.El caso de la provincia de Córdoba

Esta sección presenta los resultados de un relevamiento cualitativo realizado a través de entrevistas semiestructuradas a informantes clave del sector público y privado de la provincia de Córdoba. El objetivo del relevamiento fue identificar las percepciones con respecto a las oportunidades y amenazas potenciales que un TLC MERCOSUR-UE podría generar para la economía cordobesa.

La economía cordobesa

Junto con la provincia de Buenos Aires, y en menor medida Santa Fe, Córdoba es una de las economías provinciales más desarrolladas, diversificadas y de mayor tamaño de la Argentina. Además de ser uno de los núcleos principales de la producción agroindustrial argentina, Córdoba tiene uno de los sectores industriales más importantes, estructurado alrededor de la actividad automotriz, la metalmecánica, la maquinaria agrícola, y en menor, medida, los productos químicos (Castro y Saslavsky, 2009).

Asimismo, a pesar del tamaño de su población y producto bruto geográfico (PBG), Córdoba presenta una economía relativamente abierta, con un importante peso del sector transable. Brasil y la Unión Europea son los dos principales mercados de las exportaciones cordobesas, con un peso creciente en la última década del Sudeste Asiático (Castro y Saslavsky, 2009).

Estructura productiva e inserción económica internacional

La particular estructura productiva de Córdoba tiene un impacto directo en las modalidades de inserción económico internacional de la provincia. Por un lado, el peso relativo del sector automotriz, estructuralmente ligado a la economía de Brasil, dota al MERCOSUR de una importancia central para la economía cordobesa. Por el otro, el desarrollo del sector agroindustrial resalta el papel de competidores en el mercado brasileño, como la UE, y al mismo tiempo, de la creciente relevancia del mercado asiático.

En todas las entrevistas, los representantes del sector privado provincial dos problemas que afectan a la competitividad internacional del sector transable cordobés. Primero, el impacto negativo de las recientes medidas de restricción a las importaciones de insumos, bienes intermedios y maquinaria implementadas por el Gobierno argentino a partir de octubre de 2011. Segundo, los problemas generados por los crecientes costos logísticos y el deterioro de la infraestructura de transporte, en una economía mediterránea como Córdoba.

Las negociaciones con la UE en la agenda pública y privada de Córdoba

A pesar de la importancia del mercado europeo como destino de las exportaciones cordobesas, la negociación del TLC con la UE apareció en las entrevistas, tanto con el sector público como privado, como un tema menor dentro de la agenda de políticas públicas. En general, los entrevistados manifestaron un bajo conocimiento del estado y posibles perspectivas de las negociaciones, y enfatizaron su escepticismo acerca de las posibilidades de lograr un acuerdo entre el MERCOSUR y la UE en un futuro cercano.

Esta visión escéptica, a su vez, de acuerdo a los entrevistados, aparecía respaldada por las recientes medidas de restricción de las importaciones y nacionalización de la empresa española Repsol adoptadas por el Gobierno argentino y la crítica situación de la economía de la Euro zona. Finalmente, los entrevistados resaltaron al mercado asiático y latinoamericano como una oportunidad de mayor envergadura que la UE para la economía de Córdoba.

Conclusiones

El TLC con la UE es la principal arena de negociación extra-regional del MERCOSUR, y en particular de la Argentina. La UE continua siendo un socio clave para el bloque regional, como destino de exportaciones y fuente de importaciones e inversión extranjera directa.

Sin embargo, cambios estructurales recientes en la UE y el MERCOSUR disminuyen las posibilidades de una conclusión exitosa de la negociación, al menos en el corto-mediano plazo. Por un lado, la crisis económica en la Eurozona aumenta los incentivos de los sectores productivos europeos potencialmente “perdedores”, sobre todo vinculados con la actividad agroindustrial, a oponerse al acuerdo. Asimismo, la reducida oferta del MERCOSUR, y en particular de Brasil, a una liberalización significativa en sectores europeos “ofensivos”, como servicios financieros, telecomunicaciones y compras gubernamentales, disminuye el atractivo del TLC para la UE.

Por el otro lado, la combinación de un contexto de precios elevados de los productos primarios, la aparición de mercados de exportación alternativos, sobre todo en el Sudeste Asiático, para los sectores con ventajas comparativas, y la relativamente reducida oferta de liberalización europea, reduce los incentivos de los sectores “ganadores” en el MERCOSUR de apoyar el TLC. A este complejo marco de situación, se agrega una renovada ola de medidas de restricción a las importaciones y el movimiento de capitales, sobre todo en los socios principales del MERCOSUR, que agrega tensión a las relaciones entre los dos bloques regionales. De esta manera, la negociación del TLC aparece como un tema no prioritario de los gobiernos de la UE y el MERCOSUR como resultado de múltiples temas internos.

Las entrevistas con actores clave del sector público y privado nacional y de dos provincias (Salta y Córdoba) de la Argentina revelan un bajo nivel de conocimiento y priorización de las negociaciones con la UE en la agenda estatal y empresaria. Incluso en aquellos actores con interés en el TLC prima el escepticismo acerca de las posibilidades reales de alcanzar un acuerdo comprensivo con el bloque europeo en el mediano plazo.

En línea con estudios previos, los resultados de un MEP y la aplicación de técnicas de micro-simulación en base a encuestas de hogares presentados en este trabajo sugieren que los efectos económicos y sociales del TLC con la UE serían relativamente reducidos para la Argentina. En el escenario más probable de una oferta similar a la intercambiada en 2006, las exportaciones argentinas aumentarían un máximo de alrededor US\$ 400 millones, es decir, casi un 4% en relación al año base 2010. Los efectos sobre las importaciones provenientes de la UE serían igualmente reducidos, y concentrados en la Región Centro. Asimismo, la cantidad de hogares debajo de la pobreza aumentaría levemente, sobre todo en el GBA y el NOA. Este resultado se explica, en gran parte, por el incremento en los precios de los alimentos, que no sería compensado por un aumento significativo del empleo y de los ingresos, en especial en los sectores más vulnerables.

A nivel sectorial, las ganancias del acuerdo estarían fuertemente concentradas en el sector primario, y en particular, en la producción agropecuaria (especialmente, cereales y carnes bovinas). Algunos sectores industriales, como las autopartes automotrices, enfrentarían una mayor competencia de productos europeos. A nivel regional, el acuerdo beneficiaría mayormente a la Región Pampeana y Cuyo; con el 70% del aumento en las exportaciones a la UE explicado por tres provincias: Santa Fe, Buenos Aires y San Luis. La competencia importadora europea, por su parte, se concentraría en Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba.

Sin embargo, encontramos también que las exportaciones argentinas a la UE en productos “nuevos”, aún no exportados al mercado europeo, podrían superar en el mediano plazo el 50% de

las ventas actuales a ese destino. Asimismo, el acuerdo podría tener generar importantes ganancias dinámicas, en términos de consolidación y aumento de las inversiones europeas.

Más allá de las ganancias económicas, el fracaso de la negociación regional entrañaría un costo no trivial para la Argentina: abrir la puerta a un acuerdo bilateral de la UE con Brasil. Un tratado de ese tipo perforaría las preferencias comerciales para los productos argentinos en el mercado brasileño, sin mejorar su acceso al mercado europeo.

Dejando de lado cuestiones coyunturales, un problema con la negociación en su estado actual es su ambiciosa meta final: un TLC tradicional de "*single undertaking*" (acuerdo en todos los temas), que dificulta alcanzar un entendimiento satisfactorio, como ilustran las dificultades de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Una salida posible al laberinto actual, sería alcanzar un tratado de preferencias y disciplinas limitadas entre la UE y el MERCOSUR. A diferencia del acuerdo original, al comienzo de las negociaciones, este tratado acotado reduciría la negociación a un conjunto de temas positivos para la Argentina, como denominación de origen, desarrollo sustentable, propiedad intelectual, y por supuesto, acceso al mercado agroalimentario. Un acuerdo regional como el propuesto no solo sería políticamente más viable sino también evitaría la posibilidad de un acuerdo bilateral de Brasil con el bloque europeo¹⁰.

¹⁰ Peña (2013) desarrolla un argumento similar.

Referencias

Bizzozero, L. (2001). El acuerdo marco interregional Unión Europea-Mercosur: dificultades y perspectivas de una asociación estratégica. Los rostros del Mercosur. El difícil camino de lo comercial a lo societal. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Buenos Aires, Argentina.

Bizzozero, L., Viallant, M. (1995). Unión Europea y MERCOSUR. Integración de bloques comerciales: nueva y pragmática orientación de las relaciones Norte-Sur. Universidad de la Republica Uruguay. Documento N°. 10/95. Montevideo, Uruguay.

Bouzas, R. (2004). Las negociaciones Unión Europea-Mercosur. Revista Nueva Sociedad (N° 190), págs. 125-135. Buenos Aires, Argentina.

Boyer, I. y Schuschny, A. (2010). Quantitative Assessment of a Free Trade Agreement between MERCOSUR and European Union. CEPAL. Estudios Estadísticos y Prospectivos N° 69.

Brookings Institute (2011). Latin America Economic Perspectives: Innocent Bystanders in a Brave New World. E. Levy-Yeyati and L. Cohan.

Burrell, A., Ferrari, E., González Mellado, A., Himics, M., Michalek, J., Shrestha, S. y Van Doorslaer, B. (2011). Potential EU-MERCOSUR Free Trade Agreement: Impact Assessment. Joint Research Centre-European Commission. Reference Reports.

Castilho, M. (2001). O Acesso das Exportações do Mercosul ao Mercado Europeu. IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). Texto de Discussão N° 851.

Castro, L. y Saslavsky, D. (2005). Tango with the Dragon: Employment Effects of Trade Integration with China: The Case of Argentina. *Maxwell Stamp PLC*.

Castro, L. y Saslavsky, D. (2006). Trade, Poverty, and Employment: The Social Consequences of Integration with China. *Inter-American Development Bank*.

Castro, L. y Saslavsky, D. (2009). Cazadores de Mercados de Comercio y Promoción de Exportaciones en las Provincias Argentinas *Fundación CIPPEC*. Buenos Aires.

Castro, L. y otros (2011). Does Energy Consumption Respond to Price Shocks? Evidence from a Regression-Discontinuity Design. *Inter-American Development Bank*.

CEI (Centro de Economía Internacional). (2002). Alternativas de Integración para la Argentina: Un Análisis de Equilibrio General. Argentina, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

CEI (Centro de Economía Internacional). (2003). Oportunidades y Amenazas para la Argentina de un Acuerdo Mercosur-Unión Europea. Un Estudio de Impacto Sectorial. Argentina, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

CEI (Centro de Economía Internacional). (2004). Impacto de las Negociaciones Económicas Internacionales sobre las Economías Regionales Argentinas: Cuyo, Noreste, Noroeste y Patagonia. Argentina, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

European Trade Commission. (2011). EU-MERCOSUR, XXII Meeting of the Bi-Regional Negotiations Committee. Retrieved from <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=726>.

Fundación INAI (Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales). (2011). Los Productos de la Cadena del Trigo en las Negociaciones MERCOSUR-UE. Documentos de Trabajo.

Fundación INAI (Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales). (2012). Escenario de Referencia Agroindustrial Mundial y Argentino al 2021. Documentos de Trabajo.

Fundación Mediterránea. (2000). Las Distorsiones de los Mercados Mundiales de Alimentos y su Impacto en la Argentina. Buenos Aires: I.E.R.A.L.

Heidrich, P. y Oliveira, G. (2005). Negociaciones entre MERCOSUR y la Unión Europea. Observatorio de las Américas, Universidad de Quebec. Documento N° 30.

Hinojosa-Valencia, L. (2009). EU-MERCOSUR Trade Agreement: Potential Impacts on Rural Livelihoods and Gender (with focus on bio-fuels feedstock expansion). *Sustainability*, 1(4), págs. 1120–1143.

Hoekman, B. y Olarreaga, M. (2003). Reducing Agricultural Tariffs versus Domestic Support: What's More Important for Developing Countries? *The World Bank*.

Hoekman, B. y otros (2001). Eliminating Excess Tariffs on Exports of Least Developed Countries. *The World Bank*.

Kee, H., Nicita, A., y Olarreaga, M. (2008). Import Demand Elasticities and Trade Distortions. *The World Bank*.

Kee, H., Nicita, A., y Olarreaga, M. (2009). Estimating Trade Restrictiveness Indices. *Royal Economic Society*.

Krivosos, E. y Olarreaga, M. (2005). Sugar Prices, Labour Income and Poverty in Brazil. *The Centre for Economic Policy Research*.

Laborde, D. y Ramos, M. (2007). Will Regionalism Survive Multilateralism? The EU-MERCOSUR example. The 10th Annual Conference on Global Economic Analysis "Assessing the Foundations of Global Economic Analysis"

Malamud, C. (2012). UE y Mercosur: negociaciones sin futuro. Análisis del Real Instituto (ARI), (N° 61/2012). Real Instituto Elcano. Madrid, España.

Molle, G. (2008). Negociación MERCOSUR-Unión Europea. CEI (Centro de Economía Internacional), Revista N° 11, págs. 95-120

Monteagudo, J. y Watanuki, M. (2001). Regional Trade Agreements for MERCOSUR: the FTAA and the FTA with the European Union. Conference on "Impacts of Trade Liberalization Agreements on Latin America and the Caribbean", BID.

Nogués, J., Sanguinetti, P. y Sturzenegger, F. (2001). Argentina y la Agenda de Negociaciones Comerciales Internacionales: el MERCOSUR, el NAFTA y la Unión Europea. ABA, BID.

Nowak-Lehmann, F. y Martínez-Zarzoso, I. (2002). MERCOSUR-European Union Trade: How Important is EU Trade Liberalisation for MERCOSUR's Exports? *The International Trade Journal* Vol. XIX, No.1, págs. 31-69.

Peña, F. (2010). ¿Es factible que en la Cumbre de Madrid se relancen las negociaciones UE-Mercosur? Análisis del Real Instituto (ARI), (N° 66/2010). Real Instituto Elcano. Madrid, España.

Peña, F. (2012). ¿La Transición Hacia una Nueva Etapa? El futuro de Mercosur tras la Cumbre de Mendoza. *Newsletter sobre Relaciones Comerciales Internacionales*.

Peña, F. (2013). Much more than trade and investments: is the future Mercosur-European Union bi-regional agreement a contribution toward effective global governance? *Mercosur*

European Union Dialogue. ApexBrasil. Brazilian Trade and Investment Promotion Agency. Ministry of Development, Industry and Foreign Trade. Brazil.

Peña, F. (23 de abril de 2010). Señales positivas entre Mercosur y UE. Diario El Cronista. Buenos Aires, Argentina.

Porto, G. (2003a). Trade Reforms, Market Access, and Poverty in Argentina. *Development Research Group, The World Bank*.

Porto, G. (2003b). Using Survey Data to Assess the Distributional Effect of Trade Policy. *World Bank*. Washington, DC.

Porto, G. (2007). Globalization and Poverty in Latin America: Some Channels and Some Evidence. *The Wall Street Journal*.

Rozenberg, R. y Svarzman, G. (2008) Export Standard of Manufactured Products to the European Union: an approach from MERCOSUR en *Revising the EU-MERCOSUR trade talks. A business perspective*. FECOMERCIO and Sciences Po University.

Rupcic, A. (2006). Impacto del Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea sobre los Niveles de Pobreza de las Regiones de Argentina. FLACSO, Working Paper N° 72.

Sanguinetti, P. y Bianchi, E. (2005). Liberalización Comercial, Pobreza y Distribución del Ingreso en América Latina. En *Perspectivas, Análisis de Temas Críticos para el Desarrollo Sostenible* (Documentos de Investigación N° 1, págs. 9-69). Venezuela: CAF.

University of Manchester. (2007). Trade SIA of the Association Agreement under Negotiation between the European Community and MERCOSUR. Automobile Sector Study.

University of Manchester. (2009). Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) of the Association Agreement under Negotiation between the European Union and Mercosur. Commission of the European Communities.

Anexo I. Tablas y gráficos adicionales

Tabla 17. Cambios en los “precios de frontera” de las importaciones para distintos escenarios

Usos Económicos	Cant. de Posiciones Arancelarias	Cobertura Importaciones	Arancel promedio Ex ante	Arancel promedio Ex post	Cambio en el precio		
					TLC 2006	TLC 2004	Liberalización Total
Bs de Capital	554	25.7%	13.2%	0.8%	-2.9%	-3.1%	-3.1%
Bs. Intermedios	2,395	61.0%	12.0%	2.2%	-3.5%	-3.7%	-4.0%
Bs. Consumo	785	10.0%	21.6%	6.6%	-2.7%	-2.7%	-3.7%

Fuente: CIPPEC sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 18. Cambios en los “precios de frontera” de las exportaciones para distintos escenarios

Rubro	Cant. de Posiciones Arancelarias	Cobertura Exportaciones	Arancel promedio Ex ante	Arancel promedio Ex post	Cambio en el precio		
					TLC 2006	TLC 2004	Liberalización Total
Productos Primarios	140	16.8%	7.5%	2.1%	4.9%	4.9%	5.1%
MOA	248	61.5%	13.5%	7.4%	2.0%	0.5%	6.0%
MOI	1,572	21.6%	1.7%	0.0%	0.2%	0.2%	0.2%

Fuente: CIPPEC sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 19. Cambio en los ingresos de los empleados - Escenario "TLC 2004"

Región	Nivel de calificación		
	Baja	Media	Alta
Gran Buenos Aires	-2.44%	4.09%	-2.37%
NOA	-0.88%	-1.96%	-0.63%
NEA	-0.46%	1.69%	2.00%
Cuyo	-2.18%	-1.86%	-1.36%
Pampeana	-0.93%	-0.69%	-0.87%
Patagónica	-1.01%	-2.78%	-3.82%

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 20. Cambio en los ingresos de los empleados - Escenario "TLC" 2006

Región	Nivel de calificación		
	Baja	Media	Alta
Gran Buenos Aires	-2.33%	3.85%	-2.19%
NOA	-1.02%	-1.79%	-0.68%
NEA	-0.48%	2.54%	1.56%
Cuyo	-1.97%	-1.83%	-1.34%
Pampeana	-1.02%	-0.57%	-0.80%
Patagónica	-0.92%	-2.27%	-3.35%

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 21. Cambio en los ingresos de los empleados - Escenario "Liberalización total"

Región	Nivel de calificación		
	Baja	Media	Alta
Gran Buenos Aires	-3.77%	2.59%	-3.92%
NOA	-2.59%	-4.37%	-1.76%
NEA	-1.60%	1.38%	1.40%
Cuyo	-2.44%	-2.04%	-2.03%
Pampeana	-2.51%	-2.14%	-1.57%
Patagónica	-0.82%	-2.42%	-3.29%

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 22. Efectos en los ingresos por decil. Escenario TLC 2004

Decil	% Cambio en el Ingreso		
	Total	Efecto Salario	Efecto Empleo
1	-0.21%	-0.23%	0.0006%
2	-0.29%	-0.32%	0.0001%
3	-0.33%	-0.35%	0.0002%
4	-0.38%	-0.40%	0%
5	-0.42%	-0.44%	0%
6	-0.51%	-0.53%	0%
7	-0.58%	-0.60%	0%
8	-0.65%	-0.67%	0%
9	-0.70%	-0.72%	0%
10	-0.76%	-0.79%	0%
Total	-0.52%	-0.53%	0.00%

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 23. Efectos en los ingresos por decil. Escenario TLC 2006

Decil	% Cambio en el Ingreso Total	Efecto Salario	Efecto Empleo
1	-0.21%	-0.23%	0.0005%
2	-0.29%	-0.32%	0.0001%
3	-0.33%	-0.34%	0.0001%
4	-0.38%	-0.39%	0%
5	-0.41%	-0.43%	0%
6	-0.50%	-0.51%	0%
7	-0.57%	-0.58%	0%
8	-0.64%	-0.65%	0%
9	-0.68%	-0.70%	0%
10	-0.74%	-0.77%	0%
Total	-0.47%	-0.49%	0.00%

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 24. Efectos en los ingresos por decil. Escenario Liberalización Total

Decil	% Cambio en el Ingreso Total	Efecto Salario	Efecto Empleo
1	-0.39%	-0.42%	0.0004%
2	-0.53%	-0.58%	0.0001%
3	-0.58%	-0.61%	0.0001%
4	-0.68%	-0.71%	0%
5	-0.75%	-0.78%	0%
6	-0.88%	-0.90%	0%
7	-1.00%	-1.02%	0%
8	-1.12%	-1.15%	0%
9	-1.19%	-1.22%	0%
10	-1.31%	-1.35%	0%
Total	-0.89%	-0.92%	0.00%

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 25. Efectos del acuerdo sobre la Pobreza y la Indigencia. Escenario TLC 2004

Región	Pobreza		Indigencia	
	Cambio Porcentual	Cantidad de Personas	Cambio Porcentual	Cantidad de Personas
Gran Buenos Aires	0.14%	18,772	0.03%	3,461
NOA	0.12%	2,927	0.04%	1,083
NEA	0.09%	1,116	0.06%	794
Cuyo	0.15%	2,424	0.05%	832
Pampeana	0.06%	3,168	0.03%	1,820
Patagónica	0.04%	304	0.02%	146
Nacional	0.12%	28,711	0.03%	8,136

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 26. Efectos del acuerdo sobre la Pobreza y la Indigencia. Escenario TLC 2006

Región	Pobreza		Indigencia	
	Cambio Porcentual	Cantidad de Personas	Cambio Porcentual	Cantidad de Personas
Gran Buenos Aires	0.18%	23,318	0.04%	5,325
NOA	0.23%	5,727	0.08%	1,948
NEA	0.19%	2,464	0.11%	1,466
Cuyo	0.19%	3,055	0.08%	1,251
Pampeana	0.10%	5,658	0.06%	3,345
Patagónica	0.06%	482	0.03%	238
Nacional	0.16%	40,703	0.05%	13,573

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Tabla 27. Efectos del acuerdo sobre la Pobreza y la Indigencia. Escenario Liberalización Total

Región	Pobreza		Indigencia	
	Cambio Porcentual	Cantidad de Personas	Cambio Porcentual	Cantidad de Personas
Gran Buenos Aires	0.36%	47,223	0.09%	11,161
NOA	0.65%	15,822	0.18%	4,456
NEA	0.57%	7,441	0.26%	3,392
Cuyo	0.36%	5,639	0.16%	2,548
Pampeana	0.27%	15,282	0.14%	8,048
Patagónica	0.11%	955	0.06%	481
Nacional	0.37%	92,361	0.12%	30,086

Fuente: CIPPEC, sobre la base a INDEC (2010) y COMTRADE (2010)

Anexo II. Síntesis de la literatura sobre los posibles impactos socioeconómicos de un TLC MERCOSUR-UE

Autor (año)	Título	Metodología	Nivel de desagregación	Resultados principales
Boyer, I. y Schuschny, A. (2010)	Quantitative assessment of a free trade agreement between MERCOSUR and the European Union	Modelo de EGC	Multisector y Multiregión	<ul style="list-style-type: none"> •Aumento de las exportaciones de alimentos del MERCOSUR a la UE •Importante incremento de las importaciones de manufacturas pesadas desde la UE •Ganancias de bienestar reducidas (0.83% del PIB)
Burrell, A., Ferrari, E., González Mellado, A., Himics, M., Michalek, J., Shrestha, S. y. Van Doorslaer, B. (2011)	Potential EU-MERCOSUR Free Trade Agreement: Impact Assessment	Modelo GLOBE de EGP y modelo de equilibrio parcial CAPRI	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> •Ganancias en Agricultura para el MERCOSUR en todos los escenarios de los dos modelos. •Fuerte aumento de las exportaciones de carnes bovinas del MERCOSUR
CEI (2002),	Alternativas de integración para la Argentina: un análisis de equilibrio general	Modelo de equilibrio general computable	Multisector y Multiregión	<ul style="list-style-type: none"> •Crecimiento de las exportaciones a la UE (113%) y totales (9%) •Caída de las exportaciones a Brasil (24.5%) •Sectores que más aumentan sus ventas a la UE: alimentos –aceites, lácteos, azúcar, bebidas y tabaco–, vegetales y frutas, cereales, productos de la carne y vehículos y sus partes
CEI (2003)	Oportunidades y amenazas para la Argentina de un Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea. Un estudio de impacto sectorial	Análisis estadístico de sectores con oportunidades y amenazas	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> •Exportaciones de sectores con oportunidades de Argentina: equivalentes a 28% de las exportaciones totales a la UE; 35% de las alimentarias, y 3% de los demás rubros. •Productos con oportunidades fuertes: carnes, frutas, pescados y cereales. •Productos oportunidades débiles: productos de los rubros automóbiles y autopartes, cereales, preparaciones de cacao y residuos de industria alimentaria.

CEI (2004)	Impacto de las negociaciones económicas internacionales sobre las economías regionales: Cuyo	Análisis estadístico de sectores con oportunidades y amenazas en acuerdos con CAN, Chile, UE y NAFTA	Producto (113 posiciones a 6 dígitos del SA)	<ul style="list-style-type: none"> •Productos con oportunidades: vitivinicultura, horticultura, fruticultura, ganadería bovina y sus respectivos derivados industriales y el sector petrolero. Equivalentes a 35% de las exportaciones totales efectuadas por Cuyo en el período 1999-2002. •Productos potencialmente amenazados: ramas químicas, metalúrgica, y de maquinarias y equipos.
CEI (2004)	Impacto de las negociaciones económicas internacionales sobre las economías regionales: Noroeste	Análisis estadístico de sectores con oportunidades y amenazas en acuerdos con CAN, Chile, UE y NAFTA	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> •Productos con potencial: hilados, cítricos, celulosa, madera y tabaco.
CEI (2004)	Impacto de las negociaciones económicas internacionales sobre las economías regionales: Noreste	Análisis estadístico de sectores con oportunidades y amenazas en acuerdos con CAN, Chile, UE y NAFTA	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> •Productos con oportunidades: alimentos y productos primarios •Productos con amenazas: automotriz, papel para periódicos •Saldo positivo de alrededor de US\$ 396 millones
CEI (2004)	Impacto de las negociaciones económicas internacionales sobre las economías regionales: Patagonia	Modelo de equilibrio parcial y microsimulaciones	Regional	<ul style="list-style-type: none"> •Incremento de las exportaciones totales regionales (23%) •Predominio de efectos desviación de comercio •Sectores más beneficiados: frutas pomáceas y pesca •Leve aumento del valor bruto de producción (VBP) regional •Reducida generación de empleo y empeoramiento de indicadores sociales.
Fundación INAI (2011)	Los productos de la cadena del trigo en las negociaciones MERCOSUR-UE	Modelo de equilibrio parcial PEATSim - Ar	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> •Caída de las exportaciones de trigo argentinas a Brasil (9.6%, alrededor de 500 mil toneladas) •Caída de los precios y cantidades exportadas a todos los destinos
INAI (2012)	Escenario de Referencia Agroindustrial Mundial y Argentino al 2021 (ERAMA 2021)	Modelo de equilibrio parcial PEATSim - Ar	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> •Aumento de las exportaciones de Argentina de alimentos (en particular, carne bovina) y biocombustibles.

Laborde, D. y Ramos, M.P. (2007)	Will regionalism survive multilateralism? The EU-MERCOSUR example	Modelo MIRAGE de Equilibrio General Computable Dinámico del CEPII	Multisector y multipaís	<ul style="list-style-type: none"> • Ganancias para MERCOSUR en cereales y carnes • Aumento de la competencia de importaciones desde la UE en: manufacturas pero también en alimentos, e incluso sectores con comercio administrado (ej. Azúcar) en el MERCOSUR, en algunos escenarios
Molle, G. (2008)	Negociación MERCOSUR-Unión Europea	Análisis estadístico	Nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Importantes ganancias en alimentos • Fuerte aumento de la competencia importadora en manufacturas
Monteagudo, J. y Watanuki, M. (2001)	Regional Trade Agreements for MERCOSUR: the FTAA and the FTA with the European Union	Modelo de equilibrio general computable estático	Multiregión y Multisector	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor crecimiento en las exportaciones totales de MERCOSUR en el escenario de TLC con UE. • Reducidos impactos sobre el producto
Nogués, J., Sanguinetti, P., y Sturzenegger, F. (2001)	Argentina y la agenda de negociaciones comerciales internacionales: el MERCOSUR, el NAFTA y la Unión Europea	Modelo de Equilibrio General Computado	Nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Síntesis de la literatura existente • Encuentran resultados moderadamente favorables para la Argentina
Nowak, F., Lehmann, D. y Martinez-Zarzoso, I.	MERCOSUR-European Union Trade: How Important is EU Trade Liberalisation for MERCOSUR's Exports?	Modelo econométrico de panel dinámico	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> • Liberalización arancelaria y no-arancelaria beneficiaría a los productos alimentarios y sus derivados
Reis Castilho, M. (2001)	Texto para Discussao N. 851 o Acesso das Exportacoes do Mercosul ao Mercado Europeo	Ecuación gravitatoria por sector	Multi-país y Multisector	<ul style="list-style-type: none"> • Sectores importadores de la UE más sensibles a la reducción arancelaria y no-arancelaria: productos agrícolas, calzado, acero y alimentos. • Productos con mayor potencial de crecimiento del MERCOSUR: agrícolas y alimentos, textiles y minerales
Rupcic, A. (2006)	Impacto del acuerdo MERCOSUR-Unión Europea sobre los niveles de pobreza de las regiones de Argentina	Modelo de equilibrio parcial y microsimulación	Nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Escenario de liberalización total reduciría los niveles de pobreza en todas las regiones de Argentina.
Sanguinetti, P. y Bianchi, E. (2005)	"Liberalización comercial, pobreza y distribución del	Modelo de equilibrio parcial y micro-simulaciones	Nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de las importaciones por encima de las exportaciones

	ingreso en América Latina”			<ul style="list-style-type: none"> •Destrucción neta de empleos con mayores impactos en sectores industriales (productos de madera, muebles, textiles y juguetes).
Sanguinetti, P., Bianchi, E. y Rucic, A. (2004),	El Impacto de los Acuerdos del ALCA y MERCOSUR-UE sobre la Patagonia Argentina.	<p>Modelo de Equilibrio General Computable</p> <p>Análisis estadístico de productos con oportunidades y amenazas</p>	Regional	<ul style="list-style-type: none"> •Productos con oportunidades fuertes: carnes, frutas, pescados y cereales •Productos con oportunidades débiles: automóviles y autopartes, cereales, preparaciones de cacao y residuos de industria alimentaria • Categorías con amenazas fuertes: automóviles, máquinas, lácteos, frutas, harinas y plásticos.
University of Manchester (2009)	Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) of the Association Agreement under Negotiation between the European Union and MERCOSUR	Análisis de cadena causal (ACC) y modelo de equilibrio general computable	Sectorial	<ul style="list-style-type: none"> •Ganancias estáticas: 0.5% del PIB para Argentina, 1.5% para Brasil, 2.1% para Uruguay y 10% para Paraguay. Explicadas mayormente por liberalización en bienes, y en menor medida, en servicios en UE. •Sectores ganadores: alimentos •Sectores perdedores: textiles y vestimenta, maderas, celulosa y papel, químicos, metales, automóviles (con la excepción de Argentina) y maquinaria. Caída también en la producción de servicios financieros y de negocios.

Anexo III. Listado completo de entrevistas realizadas

Ámbito	Nombre	Cargo	Organismo
Nacional	Fernanda Monti	Coordinador especializado en negociaciones de acuerdos de libre comercio, acuerdos de complementación económica y acuerdos de transferencias fijas	Ministerio de Industria
	Jorge Iturriza	Coordinador del Área MERCOSUR	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca / Dirección Nacional de Mercados Agroalimentarios
	Agustín Tejeda Rodríguez	Economista Jefe	INAI: Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales
	Nelson Illescas	Abogado	INAI: Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales
	Miguel Maito	Gerente de Comercio Internacional y Regulaciones Sanitarias	CILFA: Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos
	Mariano Genovesi	Gerente de Asuntos Jurídicos y de la Propiedad Intelectual	CILFA: Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos
	Mariano Kestelboim	Director Ejecutivo	Fundación Pro Tejer
Buenos Aires	Carlos Peralta	Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales	Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología
	Pablo Cao	Director Provincial de Defensa Comercial y Negociaciones Internacionales	Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología / Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales
Salta	María Laura Ríos	Dirección General de Industria	Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable
	Nicolás Ramos Mejía	Sub-Secretario de MiPyMEs y Desarrollo Local	Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable
	Daniel Betzel	Presidente	Cámara de Comercio e Industria
	Abel Fernández Castro	Director Ejecutivo	Unión Industrial
	María Eugenia Chávez	Asesor	Cámara Regional de la Producción
	Lucio Paz Posse	Secretario de Asuntos Agrarios	Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable

Córdoba	Eduardo Gallino	Gerente	ZOFRACOR: Zona Franca Córdoba
	Luis Marengo	Presidente	Centro de Despachantes de Aduana
	Sergio Gritti	Presidente	Express Córdoba - Global Logistic Forwarder
	Alejandro Orchansky	Presidente	Córdoba Internacional
	Jorge Altamirano	Gerente	GEFCO
	Gabriela Novillo	Gerente de Área Logística y Suministro	Kuehne + Nagel
	José Poncio	Gerente General. Representante en Córdoba de ARLOG: Asociación Argentina de Logística Empresaria	SET Soluciones Logísticas
	Ignacio Porro	Director	Pro Córdoba
	Simón Blengino	Área de Cooperación y Relaciones Internacionales	Pro Córdoba
	Carlos Pelliza	Gerente General	Cámara de Comercio Exterior
	César Osvaldo Martinelli	Secretario de Industria	Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo
	José Sanz Ramírez	Subsecretario de Pymes y Microemprendimientos	Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo
	Jorge Mansilla	Secretario de Industria y Comercio	Ministerio de Producción y Trabajo
	Diego Aquistapace	Coordinador de Área de Compras Internacionales	Promedon
Jorge Scaglia	Gerente de Ventas equipo original	Venturi Hnos.	

Acerca de los autores

Lucio Castro: director de Integración Global y Desarrollo Productivo de CIPPEC. Es candidato a doctor en Economía por la Universidad de Sussex (Reino Unido) y magíster del Programa en Políticas Económicas (de la Columbia University, Nueva York). Se desempeñó como jefe del Área de Finanzas Públicas y economista *Senior* en el Área de Comercio Internacional en la firma Maxwell Stamp PLC (Londres). Fue responsable de análisis macroeconómico y del diseño del portfolio macro de inversiones bursátiles de Mercados Emergentes en Morley Fund Management (Londres). Trabajó en la función pública y en organismos internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Fue investigador invitado de la Universidad de Harvard. Ganador de la Beca Fullbright Nexus y del premio JCI TOYP Argentina 2010 por Logros Académicos de la Cámara Argentina de Comercio. Es profesor de de la Universidad de San Andrés (UdeSA), FLACSO y la Universidad Católica Argentina (UCA). Es autor de numerosas publicaciones y expositor frecuente en seminarios y conferencias internacionales.

Rizado Rozemberg: licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires (Argentina). Magíster en Economía y Políticas Públicas de la Universidad Di Tella (Argentina). En la actualidad se desempeña como investigador del Centro iDeAS de la Universidad Nacional de San Martín (Argentina) y es consultor de diversos organismos y organizaciones nacionales e internacionales. En este sentido, colabora habitualmente con CIPPEC, BID, Red MERCOSUR, INTAL y Red LATN en diferentes iniciativas. Es docente de la Universidad de Buenos Aires, Universidad Nacional de San Martín, Universidad del Salvador, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y Universidad Nacional de Quilmes. En el sector público, se desempeñó como gerente de la Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones, dirigió el Centro de Estudios para la Producción del Ministerio de Economía y el Centro de Economía Internacional de la Cancillería. Es autor de diferentes trabajos y estudios sobre los problemas de distintos sectores productivos, el comercio exterior y la integración regional, la inversión extranjera directa y las negociaciones económicas regionales e internacionales en Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Bélgica, Alemania, México, Canadá, Inglaterra, Venezuela y Estados Unidos. Es disertante en foros nacionales, regionales e internacionales.

Para citar este documento: Castro, L. y Rozemberg, R. (agosto de 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*. Buenos Aires: CIPPEC.

Las publicaciones de CIPPEC son gratuitas y se pueden descargar en www.cippec.org.

CIPPEC alienta el uso y divulgación de sus producciones sin fines comerciales.

La opinión de los autores no refleja necesariamente la posición institucional de CIPPEC en el tema analizado.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Con los **Documentos de Trabajo**, CIPPEC acerca a expertos, funcionarios, legisladores, periodistas, miembros de organizaciones de la sociedad civil y a la ciudadanía en general investigaciones propias sobre una o varias temáticas específicas de política pública.

Estas piezas de investigación aplicada buscan convertirse en una herramienta capaz de acortar la brecha entre la producción académica y las decisiones de política pública, así como en fuente de consulta de investigadores y especialistas.

Por medio de sus publicaciones, CIPPEC aspira a enriquecer el debate público en la Argentina con el objetivo de mejorar el diseño, la implementación y el impacto de las políticas públicas, promover el diálogo democrático y fortalecer las instituciones.

CIPPEC (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento) es una organización independiente, apartidaria y sin fines de lucro que trabaja por un Estado justo, democrático y eficiente que mejore la vida de las personas. Para ello concentra sus esfuerzos en analizar y promover políticas públicas que fomenten la equidad y el crecimiento en la Argentina. Su desafío es traducir en acciones concretas las mejores ideas que surjan en las áreas de **Desarrollo Social, Desarrollo Económico, e Instituciones y Gestión Pública** a través de los programas de Educación, Salud, Protección Social, Política Fiscal, Integración Global, Justicia, Transparencia, Desarrollo Local, y Política y Gestión de Gobierno.