

LOS ACUERDOS CON CHINA

1.- Los ejes del comercio mundial

Una de las constantes históricas de Argentina con mayor permanencia es la orientación geográfica de su comercio exterior. El vuelco hacia el área atlántica, se convirtió en un verdadero sino.

Pero no fue casual ya que obedeció a una lógica de hierro. Por siglos, el área atlántica fue el centro de gravedad de la actividad económica mundial. Desde el siglo XVI había reemplazado el papel cumplido por el mar Mediterráneo en la antigüedad.

Y la dependencia de nuestro territorio respecto a dicha área fue total durante siglos. Primero la vinculación colonial con España y luego una fuerte dependencia de Inglaterra hasta mediados del siglo XX. Más aquí en el tiempo la relación fue con el conjunto de la Unión Europea, la costa Este de los Estados Unidos y Brasil.

Una orientación tan definida y sostenida a lo largo de siglos, diseñó un perfil productivo - materia prima y agroindustria complementaria de las economías europeas y de EE.UU.- y una infraestructura -camino, redes ferroviarias y puertos- apta sólo para el intercambio con esa región.

El proceso, ha dejado profundas huellas físicas y económicas. Resulta muy sintomático que la ruta más importante de Argentina a inicios del siglo XXI -Ruta 9-, sigue prácticamente el mismo trazado del "Camino Real" del Virreinato del Río de la Plata.

Desde el siglo XVI había llevado la producción hacia los puertos del norte de la América del Sur, únicos habilitados para comerciar con España y luego al puerto de Buenos Aires. En el siglo XX, esta traza fue potenciada por el diseño "en embudo" del ferrocarril y paralelo a las rutas.

Otra "huella" está representada por el perfil exportador. A inicios del siglo XXI los rubros dominantes son productos primarios, tal como fue un siglo atrás, cuando las ventas al exterior comenzaron a tener incidencia en la economía global.

La otra cara de esta orientación son las ausencias. Los potenciales corredores bioceánicos nunca receptaron un centavo de las inversiones privadas o públicas.

Pero el mundo cambió, y mucho. Especialmente en el último cuarto del siglo XX. El eje del comercio mundial se desplazó desde el Atlántico hacia el Pacífico. Luego de cinco siglos, se produjo una dramática transformación equivalente a aquel desplazamiento desde el Mediterráneo al Atlántico. Y la historia nos enseña que tras el desplazamiento del eje comercial, siempre se producen los correspondientes al poder económico y político.

Justamente, en la actualidad se trabaja activamente para otorgar status formal de integración a un grupo regional de 21 países con costas sobre el Pacífico (APEC) que ya viene operando de manera informal hace años. En el 2003, la OMC computa para dicho agrupamiento el 45,83 % de las importaciones mundiales. De ese total, el 68,72% han sido intra-importaciones, es decir, realizada hacia dentro del mismo grupo.

Un detalle expresa de manera simbólica nuestras limitaciones en el campo internacional. En Noviembre de 2004, el grupo APEC mantuvo una reunión de trabajo en Santiago de Chile para seguir adelante con la formalización de su proceso de integración. Frente a un acontecimiento que está delineando el mundo económico del siglo XXI, la mayoría de los medios de comunicación de Argentina, destacaron dos aspectos:

El entredicho entre los encargados de la seguridad del gobierno chileno y el cuerpo de seguridad personal del Presidente Bush

La intensa y dispendiosa actividad nocturna de los delegados a la reunión.

Sólo con explicar la importancia del evento en el contexto económico mundial hubiesen contribuido a concientizarnos respecto a los cambios que se están produciendo en el mundo,

una precondition del debate que nos debemos sobre la inserción internacional de nuestro país.

No hay duda que el condimento que ha definido este vuelco del eje comercial hacia el Pacífico son los países asiáticos. Primero fue Japón que alcanzó la categoría de economía avanzada. Siguieron luego Corea, Taiwán y Malasia; Ahora es China, y en un futuro cercano, como veremos mas adelante, será la India.

En el Cuadro I y su continuación, podemos observar la participación –exportaciones e importaciones- de las distintas áreas geográficas en la evolución a largo plazo del comercio mundial.

Y este cuadro deja mucha tela para cortar. No es casual que los técnicos de la OMC, dentro de las grandes áreas hayan identificado de manera específica lo que sin duda consideran los fenómenos mas polarizados del comercio mundial en el siglo XX: Argentina y China. Y de los cuales ahora evaluamos su vinculación comercial.

En los últimos 55 años, mientras las exportaciones mundiales de bienes crecían 115 veces, las correspondientes a China lo hacían en 848 veces, avanzando de esa forma 7 veces en la proporción mundial (de 0,89 % al 6,00 %). En el mismo periodo las exportaciones de Argentina sólo crecieron 18 veces, y por ende, pasaron de de 2,80% a 0,40 % retrocediendo 7 veces en la proporción mundial.

Para ubicarnos en el significado de nuestras exportaciones de 1948 en el concierto mundial, traslademos esa proporción del comercio que detentaba Argentina a la actualidad. En el 2003, un porcentaje similar (2,6%) lo logra nada menos que Corea, y con ello ocupa el lugar N° 13 en el ranking mundial de exportaciones. En tanto, Argentina con su actual 0,4 %, ocupa el puesto N° 42 de esa “tabla de posiciones”.

Otro tanto sucedió con las importaciones (Cuadro I-continuación): mientras China avanza 5 veces en su proporción mundial, Argentina retrocede 13 veces.

No existen dudas en cuanto a que la orientación geográfica de nuestras exportaciones ha sido uno de los elementos claves del retroceso argentino en el marco del comercio mundial. Mientras el eje del comercio mundial se desplazaba hacia el Pacífico, las exportaciones de Argentina seguían tozudamente orientadas hacia el Atlántico. Debemos tener en cuenta que mientras el Asia absorbe (Cuadro I-continuación) el 23 % del comercio a escala internacional, nuestras exportaciones al Asia fueron en el año 2000 del 13,5 %. En 2003, llegó al 20,9 %. Sin embargo la sustentabilidad a largo plazo de este aumento es muy endeble. Se trata de exportaciones de commodities (complejo soja) a China, cuya demanda se verá afectada tanto por variaciones de precios como por cambios de oferentes.

Los ejes del crecimiento económico

Un informe de la consultora internacional Goldman-Sachs de Octubre de 2003 “pateó el tablero” de las expectativas alrededor del esquema económico mundial futuro

“El Informe Goldman Sachs (*) parte de un estudio econométrico más sofisticado, y abarca un mayor número de países y un horizonte temporal más amplio (hasta 2050). Las naciones consideradas son:

Países en desarrollo pero con un alto potencial de crecimiento: Brasil, Rusia, India y China (BRIC);

Las seis economías más importantes del mundo en la actualidad: Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia e Italia (G-6).

Las conclusiones del informe son:

En menos de 40 años, los BRIC generarán un PIB conjunto superior al del G-6, y ello a pesar de que en la actualidad apenas representan el 15 por ciento de éste.

En 2009, el crecimiento anual del gasto será mayor en los BRIC que en las economías del G-6.

Hacia 2025 ya lo habrá duplicado, para pasar a cuadruplicarlo en 2050.

Los acusados ritmos de crecimiento de los BRIC provocarán una reorientación de los flujos internacionales de inversión, que llevarán a espectaculares realineamientos de los tipos de cambio.

El orden de las economías estudiadas en términos de PIB en 2050 será muy diferente del actual. China, EEUU e India serán los países más potentes del mundo, seguidos a gran distancia por Japón, Brasil y Rusia; en la cola se situarán Reino Unido, Alemania, Francia e Italia.

Las repercusiones comerciales a largo plazo del cambio estructural esperado serán importantes. Si se cumplen las previsiones de crecimiento y se mantiene la tradicional elasticidad comercio-PIB, la demanda de importaciones de los BRIC crecerá a un ritmo superior al del G-6. El futuro del comercio mundial pasa inexorablemente por Asia; que ese comercio sea fundamentalmente intra-asiático o global dependerá de la marcha de las negociaciones multilaterales en el seno de la OMC y la evolución de los acuerdos comerciales regionales entre países asiáticos.

(*) GOLDMAN SACHS (2003): Global economic papers número 99, octubre. (Tomado del Boletín Económico Nº 2811 del Instituto de Comercio Exterior –ICE- de España – 5 al 25 de Julio de 2004)

No puede haber duda que dentro del grupo BRIC, el país que lleva la delantera es China. La economía de ese país, ha puesto en crisis todos los manuales de economía conocidos. Ha logrado combinar un esquema de instituciones económicas donde en la faz interna predominan las formas socialistas y en la externas las de tipo capitalista.

Las formas de economía socialista y su cultura milenaria le permiten mantener niveles de vida frugales. Esto, sumado a un tipo de cambio subvaluado logran salarios relativamente bajos en términos internacionales.

Su resultado combinado es una altísima capacidad de ahorro y una base para receptar inversiones y producir bienes de exportación por parte de las grandes firmas internacionales, potenciando a su vez los niveles de ahorro. En el año 2003, China ha pasado a ser el principal receptor de inversión extranjera directa (IED) en el mundo.

Esta capacidad es utilizada, por un lado, para mejorar de manera lenta pero sistemática, la capacidad de consumo interno de su vasta población y por el otro, radicar capitales en el exterior que le garanticen los insumos que necesitará su endemoniado ritmo de desarrollo. Los cambios en China, asociados al gigantismo de su potencial mercado, están reordenando toda la economía mundial. Ahora, su futuro depende casi tanto de China como de Estados Unidos.

La política comercial china

A fin de facilitar su estrategia internacional, China ha solicitado su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), ente que regula las relaciones en el comercio internacional bajo los criterios de transparencia y no interferencia: eliminación de barreras arancelarias y para-arancelarias, reducción de los subsidios a las exportaciones y no discriminación de capitales por origen.

Sin embargo, todo esto, por ahora, es sólo una mera aspiración. La realidad internacional nos muestra corrientes comerciales y flujos de capitales subsidiados, administrados y orientados.

Y en el marco de estas contradicciones China sabe que una vez dentro del organismo, podrá imponer sus propias leyes del juego o bien usufructuar de las “reglas” informales que realmente prevalecen.

China logró, a fines de 2001, ingresar de manera formal a la OMC. El Protocolo de Acceso compromete a ese país a ejecutar un amplio conjunto de reformas en su aparato regulador de manera de asegurar, entre otros, los principios de no discriminación entre empresas chinas y extranjeras, eliminar eventualmente las barreras no aduaneras al comercio internacio-

nal, eliminar los subsidios a las exportaciones, aumentar la transparencia de su legislación y establecer la capacidad de recurso frente a ella por parte de empresas extranjeras.

Pero las circunstancias concretas de su economía representan el versus de esos objetivos.

Por ello, integra las condiciones de acceso, la aceptación de no ser considerada una "economía de mercado" durante 15 años. En ese período será vulnerable a un trato discriminatorio en los procesos de anti-dumping. Pero con una salvedad, la OMC puede anticipar ese reconocimiento.

Es por ello que China desarrolla una ofensiva diplomática en gran escala para ser reconocida como economía de mercado. Y dentro de ella América Latina es un objetivo fundamental dado el cambio de las condiciones en esta área, sobre todo en el plano geopolítico.

La condición básica para la negociación es simple, China ofrece convenios potencialmente muy beneficiosos para esos países a cambio de un reconocimiento anticipado de carácter de economía de mercado en sus relaciones bilaterales a fin de ejercer presión sobre la OMC y de esa manera lograr el adelanto de su reconocimiento como miembro pleno de la OMC.

Pero esos convenios no son al azar. Se orientan hacia las complementariedades potenciales entre la economía china y las de esta región del mundo. En ese sentido sobresale la explotación de recursos naturales (alimentos, energía, minería y forestales), complejo siderúrgico y de aluminio, turismo, y la creación de infraestructura (rutas, ferrocarriles, puertos, etc.) para su movilización. También la posibilidad de complementar la actividad económica con tecnología de punta: biotecnología, telecomunicaciones, informática, aeroespacial y farmacéutica. La inversión, estimada de manera oficial por la delegación china en su estadía en Brasil es del orden de los 100 mil millones de dólares en los próximos diez años para toda América Latina.

Los acuerdos con Argentina

Los gobiernos de Argentina y Brasil con sus respectivas visitas a China en el mes de Junio de 2004, acompañados de importantes delegaciones empresarias, ofrecieron señales muy definidas respecto a que ambos países estaban en condiciones de autonomía política relativa para entablar fuertes vinculaciones comerciales y económicas de mediano y largo plazo. Esto, a la vez que significaba usufructuar de las condiciones positivas que presenta la coyuntura internacional, efectivizaba un radical giro a sus relaciones económicas y comerciales tradicionales.

Los convenios firmados con Argentina son, por ahora, cartas de intención, es decir un acuerdo marco dentro de los cuales se estudiarán las potenciales inversiones chinas que alcanzan según estimaciones a U\$S 19.700 millones en diez años a través de empresas de ese origen y vinculadas de Portugal y Angola. Se trata de un 20 % de su inversión estimada para toda América Latina.

Las áreas y los montos que se evaluarán, de acuerdo a la información de prensa, son las siguientes:

Comunicaciones, informática y tecnología satelital: 710 millones de dólares. Son inversiones para aumentar la capacidad de oferta de servicios y transferencia de tecnologías

Vivienda e infraestructura, 6.000 millones de dólares en cinco años para la construcción de 300.000 viviendas

Actividades en el sector de hidrocarburos (asociación con Enarsa), 5.000 millones de dólares en cinco años para la prospección y explotación en la plataforma marítima.

Servicios urbanos e interurbanos de ferrocarriles de pasajeros, 8.000 millones de dólares en diez años: electrificación de líneas y rehabilitación a Rosario y Córdoba

Turismo: China declaró a la Argentina país autorizado para el turismo de los ciudadanos chinos.

Esto se complementa con declaraciones de interés común de promoción de emprendimientos conjuntos en ambos países y liberar las regulaciones de carácter sanitario y fitosanitario que limitan la entrada de carnes y frutas al mercado chino

La contrapartida por parte de Argentina: "La República Argentina reconoce el status de "economía de mercado" a la República Popular China y declara su decisión de no aplicar ningún trato discriminatorio a las importaciones provenientes de la China." (Art. 1º del Memorandum de Entendimiento).

No integran esta documentación pero debería sumarse al "paquete" el proyecto de financiamiento del Paso de Aguas Negras a Chile ofrecido en la visita de la delegación argentina, la inversión de una empresa china para la rehabilitación de las operaciones en la abandonada mina de hierro de Sierra Grande y el personal interés demostrado por el presidente chino por los reactores nucleares de uso industrial y científico en su visita al INVAP, la empresa de tecnología avanzada que es propiedad de la Provincia de Río Negro.

Evaluación del acuerdo

Debemos tener en cuenta que China sigue estando bajo un fuerte control estatal, uno de los aspectos a que se refieren las formas socialistas de su economía. A partir de ello, el acceso de bienes al mercado chino, la radicación en China de inversiones argentinas o bien la recepción de capitales de ese origen, sólo es posible a través de negociaciones bilaterales.

La ausencia de multilateralidad en las relaciones es una de las causas por la cual la O.M.C. aceptó el ingreso de China a condición de no reconocer hasta el 2016 el carácter de economía de mercado con la salvedad que como consecuencia de las revisiones periódicas pueda adelantarse esa concesión. De allí, que el objetivo central de sus negociaciones es el canje de los acuerdos por reconocimiento del status de economía de mercado.

Cuando un país, de manera específica, adelanta ese reconocimiento, impacta en los mecanismos anti-dumping, es decir, sobre las investigaciones que se encara cuando se realizan demandas por prácticas de comercio desleal. En caso de resultar positiva la denuncia, será posible solicitar barreras contra la práctica de exportar productos por un valor menor al de sus costos de elaboración. Para defenderse, el país afectado aplica un sobre-arancel a la importación de los productos denunciados.

Y la producción de China, caracterizada por costos bajos, enfrenta numerosas medidas de defensa comercial en todo el mundo. Pero en el caso de una economía en transición se presume que los valores de exportación están afectados por la intervención estatal; por ende, resulta posible tomar como referencia los precios de otros mercados considerados libres. En caso de que el precio cuestionado resulte menor, el dumping queda probado y la OMC habilita el sobre-arancel.

En cambio, cuando se trata de una economía que el país afectado considera "de mercado", el dumping sólo puede ser probado a partir de los precios y estructuras de costos vigentes en el mercado interno de ese país y en la empresa sujeta a investigación.

Como se ve, en ese caso la prueba del dumping se convierte en algo mucho más difícil. La mayoría de los países desarrollados (sobre todo Estados Unidos y la Unión Europea) no reconocieron aún a China el carácter de economía de mercado. Si lo hicieron algunos de ellos, muy vinculados al intercambio comercial con China (Australia, Nueva Zelanda, Canadá) y del Sudeste Asiático.

Con este acuerdo sólo podremos usar los indicadores del mercado chino. El impacto de la competencia china en sectores como textiles, juguetes, calzados y electrodomésticos es real y se basa en las ventajas de China en materia de tipo de cambio, costos laborales y de energía. Sin embargo, el potencial efecto negativo no será inmediato. Los verdaderos efectos se irán reflejando en las denuncias, e investigaciones resultantes.

Los eventuales riesgos de China en materia de dumping son un problema real. En el último informe institucional de la OMC leemos:

“Medidas anti-dumping: Las medidas anti-dumping adoptadas durante el período comprendido entre el 1o de julio de 2002 y el 30 de junio de 2003 se resumen en los cuadros [. . .] La información de que se dispone indica que durante el período se iniciaron 238 investigaciones. [. . .]

Los productos exportados de China eran los que habían sido objeto del mayor número de investigaciones anti-dumping iniciadas durante el período (42), seguidos de los productos exportados de las Comunidades Europeas o sus Estados miembros (32), Corea (19), el Taipei Chino (13), la India y los Estados Unidos (12 cada uno), Tailandia (11) y el Japón (10)”. (Informe anual 2004 – OMC, pág. 51 www.wto.org)

Frente a la lógica intranquilidad de los empresarios en los sectores más sensibles a la importación desde China, el gobierno nacional anunció medidas de protección. El 22/11/04 el Ministerio de Economía informó la elaboración de dos decretos de protección de la industria nacional que reglamentarán el protocolo de acceso de China a la OMC.

Uno de ellos, válido para todos los productos, a partir de los mecanismos de salvaguarda que dicho protocolo permite aplicar hasta fines del 2013. Las medidas se aplicarían en caso de un incremento de importaciones de ese origen u otras condiciones que amenacen distorsionar los mercados. En base a ellas, Argentina podrá recurrir a la OMC para negociar con China soluciones mutuamente satisfactorias. Si no hubiese acuerdo en 60 días, Argentina podrá suspender concesiones o limitar las importaciones en la medida necesaria para remediar aquella distorsión.

Además, en situaciones críticas, donde una demora pudiese causar daños no reparables, Argentina podrá adoptar una medida provisional de salvaguarda por 200 días.

La distorsión deberá cuantificarse por factores objetivos: volumen de las importaciones y sus efectos en los precios internos de los productos competitivos.

Por separado se considerará el caso textil y de la indumentaria, donde la base para calcular el incremento de las importaciones será la fecha de incorporación de China a la OMC y tendrá vigencia hasta fines del 2008.

Aquí las soluciones deberán encontrarse dentro de los 90 días. Si en ese lapso no se llegara a un acuerdo, las consultas continuarán pero Argentina podrá mantener las restricciones. El tope de vigencia de estas medidas es un año.

El propio Ministro Lavagna, en la reciente reunión de la UIA lo explicó así: “Ahí [en la OMC] hay, más allá de la calificación de economía de mercado, de economía de no mercado, esto está al margen, es indiferente para lo que voy a decir. Ahí hay dos instrumentos. Un instrumento que está en el protocolo de adhesión de China. El protocolo de adhesión de China permite hasta finales de 2013 aplicar cláusulas de salvaguarda con una duración de dos o tres años, según se trate de la magnitud del incremento de las importaciones, que permiten medidas provisionales, o sea no hay que esperar al final de la investigación para aplicar medidas, y que a diferencia de las cláusulas de salvaguarda tradicionales de la OMC, que tienen un requisito, que es la reforma estructural del sector que recibe la salvaguarda, en este caso esa condición no está. Después cada uno sabrá si tiene que usar ese tiempo para hacer mejoras estructurales o no, pero en todo caso no es una condición. Y eso es válido para cualquier producto. Después [. . .] tiene que ver fundamentalmente con el sector textil y que también es en definitiva una salvaguarda especial.

“[. . .] hoy están dados los instrumentos, van a ser además puestos en sendos decretos, supongo en los próximos días. Hasta ahora Argentina no ha necesitado utilizarlos, precisamente porque se usaban los instrumentos que derivaban del hecho de que China era calificada como economía de no mercado. Al haber cambiado eso, hay que utilizar estos instrumentos adicionales, y hay que volcarlos legislativamente, en este caso a través de un decreto, cosa en la cual ya está trabajando la Secretaría de Industria.” (Comunicado del Ministerio de Economía del 25/11/04)

Las limitaciones del acuerdo

Cuando los empresarios argentinos y brasileros tomaron conocimiento de los riesgos potenciales que debían ser cubiertos en los acuerdos con China, tuvieron un gesto plagado de simbolismos. En una reacción casi instintiva, acordaron políticas comunes de defensa frente a una eventual "invasión" descontrolada de productos de ese origen.

Sólo a días de la firma de los acuerdos se realizó un encuentro binacional en el Palacio San Martín, con la presencia de los mas destacados dirigentes empresarios de ambos países y de los respectivos cancilleres, dando con ello el aval oficial.

Allí se destacó la necesidad de fortalecer el Mercosur desarrollando mecanismo **anti-dumping en común** (Clarín, 25/11/04). Esto, por una parte ratifica el valor intrínseco del Mercosur como alianza regional "natural", pero al mismo tiempo está expresando las limitaciones de los acuerdos con China. Debieron ser, no acuerdos específicos de cada país con China, sino del Mercosur con China.

Un nivel institucional mas avanzado (mercado común) hubiese obligado a las partes a hacerlo de esa forma; sin embargo, ese atraso institucional podría haber sido suplido con la decisión política de ambos países. Decisión política que ya ha sido expresada frente a la oferta del ALCA. La respuesta fue contundente: negociar frente al ALCA como Mercosur. De esta manera, un mero planteo formal desnudó el verdadero significado de la propuesta estadounidense y paralizó negociaciones que no eran convenientes ni para Brasil ni para Argentina. En este caso, negociar con China como bloque regional hubiese sido una estrategia de negociación más inteligente, para lograr de ese país compromisos más amplios y más firmes.

De alguna manera, el acuerdo conjunto de empresarios y gobiernos de Argentina y Brasil, para negociar instrumentos conjuntos de protección frente a China, viene a corregir parcialmente las limitaciones señaladas.

El Consejo Empresario del Mercosur será la herramienta que utilizarán los industriales de ambos países para proponer cupos al comercio, medidas antidumping y cláusulas de salvaguarda. Esto fue ratificado por funcionarios de primera línea de ambos países al cierre de la 10° Conferencia Anual de la UIA.

Conclusiones

El aspecto más importante del convenio con China no es su dimensión cuantitativa. Está modificando, una tendencia de siglos que al mantenerse sin variaciones frente a dramáticos cambios en el mundo, ha deteriorado seriamente las potencialidades de nuestro comercio exterior y del flujo de capitales.

Si lo medimos en términos cuantitativos, una inversión de U\$S 20 mil millones en 10 años significa sólo un 7,2 % del nivel de inversión total de Argentina medida al 1er. Semestre de 2004. Los convenios con China, en términos de inversión y de comercio no pueden solucionar per se los profundos problemas de la economía argentina, pero están marcando un camino

Los problemas pendientes de esos convenios en términos de inversión y comercio implica que las negociaciones para dar una forma concreta, deberá pujar, no sólo por incrementar el volumen de exportaciones de Argentina sino también para mejorar su perfil.

Esto es generar un comercio de mayor valor agregado a través de la agro-industria, e incorporar rubros manufactureros. P.ej., Argentina está proveyendo auto-partes a China y puede llegar a ampliarlo en el futuro ya que China puede convertirse en el primer productor mundial de automóviles de baja gama.

Los proyectos de inversión deberán generar empresas mixtas que desarrollen proyectos manufactureros que incorporen equipamiento y tecnología. Los proyectos de infraestructura deberán cubrir las graves falencias en la materia y orientarse al desarrollo de los corredores bioceánicos para reducir los costos, el tiempo de transporte y resolver el paso permanente hacia los puertos peruanos y chilenos del Pacífico

El acuerdo económico no es bueno o malo en sí mismo. Depende de como se utilice esa relación para crear una estructura productiva y un perfil exportador mas complejo. En el pasado ya hemos tenido experiencias de adaptaciones pasivas como fue el caso de la relación comercial con Gran Bretaña que contribuyó a profundizar la tendencia "atlántico-dependiente". La red ferroviaria radial es aún un mudo testigo de ello.

Argentina, con éste y otros convenios que se han firmado (Corea y Vietnam) tiene la posibilidad de una relación fructífera con un área que tiene y tendrá aún mayor peso en el concierto económico mundial.

Por otra parte, muestra que frente a propuestas como ALCA, existen alternativas para incrementar las exportaciones, diversificar los productos, mercados y lograr fuentes de abastecimiento.

Y una ventaja decisiva: nos impone definir políticas de mediano plazo. Toda la estructura de gobierno se verá obligada a definir perfiles que permitan aprovechar las potencialidades que ofrecen estos acuerdos en términos de comercio, turismo, producción y tecnología.

También obligará a fortalecer la competitividad de la producción nacional, ya no sólo en base al tipo de cambio sino en función de políticas sistémicas que apunten a una modificación de la estructura productiva.

Anexo: Cuadro I y Cuadro I (continuación)

Cuadro I**Comercio mundial de mercancías, por regiones y determinadas economías - Exportaciones**

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003
	Exportaciones						
	Valor						
Mundo	58,0	84,0	157,0	579,0	1.838,0	3.671,0	7.294,0
	Parte						
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
América del Norte	27,30	24,20	19,30	16,90	15,37	16,62	13,66
América Latina y el Caribe	12,33	10,52	6,96	4,69	5,81	4,39	5,18
México	0,95	0,71	0,63	0,39	1,41	1,41	2,27
Brasil	2,03	1,84	0,90	1,07	1,19	1,05	1,00
Argentina	2,80	1,35	0,87	0,56	0,43	0,36	0,40
Europa occidental	31,50	34,87	41,40	45,40	38,94	44,02	43,12
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI a	5,99	8,10	10,97	9,10	9,53	2,92	5,50
África	7,30	6,53	5,75	4,77	4,46	2,54	2,37
Sudáfrica b	2,01	1,65	1,50	1,05	1,01	0,66	0,50
Oriente Medio	2,00	2,70	3,20	4,10	6,82	3,41	4,10
Asia	13,60	13,10	12,40	14,90	19,08	26,11	26,07
Japón	0,44	1,54	3,48	6,40	8,00	9,87	6,47
China	0,89	1,20	1,30	1,02	1,21	2,50	6,00
India	2,22	1,32	1,04	0,50	0,50	0,59	0,77
Australia y Nueva Zelandia	3,68	3,24	2,37	2,10	1,39	1,45	1,21
Seis países del Asia Oriental	3,00	2,70	2,41	3,40	5,27	9,19	9,66
Pro memoria							
Miembros del GATT/OMC c	60,41	68,67	72,75	81,83	76,50	89,50	94,27

Cuadro I (Continuación)**Comercio mundial de mercancías, por regiones y determinadas economías - Importaciones**

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003
	Importaciones						
	Valor						
Mundo	66,0	84,0	163,0	589,0	1881,0	3768,0	7569,0
Parte	Parte						
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
América del Norte	19,82	19,70	15,46	16,67	17,81	19,72	20,46
América Latina y el Caribe	10,59	9,26	6,75	5,08	4,49	5,08	4,84
México	0,83	0,96	0,76	0,65	0,66	1,82	2,36
Brasil	1,71	1,57	0,91	1,19	0,89	0,74	0,67
Argentina	2,35	0,94	0,60	0,38	0,24	0,45	0,18
Europa occidental	40,37	39,37	45,45	47,39	40,07	43,04	41,99
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI a	5,78	7,56	10,31	8,93	8,35	2,91	5,01
África	7,56	7,01	5,52	4,03	4,61	2,62	2,19
Sudáfrica b	2,15	1,51	1,09	0,87	0,84	0,53	0,54
Oriente Medio	1,66	2,02	2,27	2,79	6,20	3,31	2,53
Asia	14,22	15,08	14,24	15,12	18,48	23,32	22,98
China	1,12	1,67	0,89	0,88	1,14	2,76	5,46
Japón	1,03	2,86	4,13	6,52	6,72	6,41	5,06
India	3,07	1,38	1,52	0,55	0,75	0,61	0,93
Australia y Nueva Zelandia	2,58	2,39	2,26	1,63	1,42	1,47	1,42
Seis países del Asia Oriental	2,99	3,42	3,13	3,75	5,64	9,47	8,34
Pro memoria							
Miembros del GATT/OMC c	52,91	66,04	74,23	89,12	83,90	88,70	96,13

a Las estadísticas han resultado afectadas de forma significativa por i) los cambios que ha habido en la composición por países de la región y el importante ajuste de los factores de conversión comercial entre 1983 y 1993; y ii) la inclusión del comercio entre los Estados Bálticos y la CEI durante el período 1993 y 2002.

b A partir de 1998, las cifras se refieren a Sudáfrica y no a la Zona Aduanera Común de Africa Meridional.

c Miembros en el año indicado.

Nota: Entre 1973 y 1983 y entre 1993 y 2003, la evolución de los precios del petróleo influyó significativamente en las partes porcentuales correspondientes a las exportaciones y las importaciones.

Fuente: OMC