



Red Latinoamericana
de Política Comercial

Rede Latino-Americana
de Política Comercial

Latin American
Trade Network

ISSN 2222-4823

¿Hay vida después del SGP? Implicancias de la posible exclusión de Argentina de los sistemas generalizados de preferencias de Estados Unidos y la Unión Europea

Demián Dalle y Federico Lavopa¹

1. Los autores agradecen el valioso aporte de la Lic. Carolina Vega para la realización de este trabajo.
Las opiniones vertidas en el mismo son responsabilidad exclusiva de los autores

SerieBrief
79 | Noviembre 2011

I. Introducción

El Sistema Generalizado de Preferencias (“SGP”) es una de las manifestaciones centrales del principio del “Trato Especial y Diferenciado” que los países desarrollados accedieron a otorgar a aquellos en vías de desarrollo en el ámbito de Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (“GATT”) y su sucesora, la Organización Mundial del Comercio (“OMC”). Este principio deriva de uno de los aspectos más elementales de cualquier noción de justicia: la igualdad entre desiguales no es igualdad. Traducido a la jerga de la OMC, este imperativo implica que los países desarrollados miembros de la OMC están autorizados a realizar concesiones unilaterales a países en desarrollo sin la obligación de extender automática e incondicionalmente dichas preferencias a todos los países miembros de la OMC. Funciona, por lo tanto, como una excepción a uno de los pilares de dicho organismo: el principio de no discriminación y, en particular, la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Dos elementos centrales del SGP, su carácter voluntario y temporario, dificultan la concreción de este beneficio. En efecto, la falta de previsibilidad que supone un acceso preferencial que puede retirarse unilateralmente en cualquier momento crea un ambiente muy poco proclive a la inversión en los sectores o productos alcanzados por este sistema. Ese mismo carácter unilateral y voluntario, lo convierte en una eficaz moneda de cambio para determinar y alcanzar otro tipo de objetivos que se encuentran dentro de la agenda de los países centrales en la escena internacional. Así, por ejemplo, el mantenimiento de los beneficios que resultan del SGP fue utilizado como “incentivo” para lograr que los países beneficiarios aceptaran condiciones tan diversas como la adopción de estándares laborales y medioambientales, la ampliación de la protección de los derechos de propiedad intelectual y la implementación de programas de lucha contra el narcotráfico y el terrorismo internacional, entre otras cuestiones.

La Argentina no ha sido inmune a la utilización de los programas de SGP como medio de presión. En el año 1997, y luego de varios años de abierta controversia con el gobierno de los Estados Unidos por la legislación de patentes y protección de datos de prueba, Argentina fue excluida del 50% de los beneficios que tenía bajo el SGP de dicho país. Desde fines del año 2010 la Argentina parece enfrentarse a una situación similar. Los medios de prensa comenzaron a informar que distintos grupos de presión en Estados Unidos están solicitando al gobierno de dicho país que suspenda beneficios del SGP a la Argentina. En forma paralela, y por razones totalmente distintas, la Unión Europea anunció que, a partir del año 2014, excluirá a los países de “ingresos medios” –entre ellos, la Argentina-, de su programa de su sistema generalizado de preferencias.

El presente trabajo busca presentar algunos elementos de análisis para evaluar los beneficios arancelarios otorgados a las exportaciones argentinas en el marco de los SGP de los Estados Unidos y la UE, e indagar los efectos que podría generar un posible escenario de exclusión total o parcial de la Argentina de estos esquemas.

ESTE DOCUMENTO SE REALIZÓ CON EL APOYO DE LA CÁTEDRA OMC-FLACSO/ARGENTINA

Demián Dalle. Economista de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigador del Instituto de Economía Aplicada de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES). Coordinador del Departamento de Economía Internacional del Capítulo Buenos Aires de la Sociedad Internacional para el Desarrollo. Docente en UBA y UCES.

Federico Lavopa. M.Sc. in Global Politics (London School of Economics). Licenciado en Ciencia Política y Abogado (Universidad de Buenos Aires). Coordinador académico y profesor de la Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales de FLACSO-San Andrés.



II. La Argentina frente a la amenaza de exclusión del SGP de los Estados Unidos

El SGP de Estados Unidos fue establecido en 1976 y, desde entonces, fue renovado en repetidas oportunidades. Hasta su último vencimiento, que tuvo lugar en diciembre de 2010, otorgaba acceso con aranceles preferenciales a 3.400 productos provenientes de 129 países y territorios “designados”, y a otros 1.400 productos adicionales provenientes solo de países menos desarrollados.

Si bien, como se señalara más arriba, casi todos los esquemas de SGP prevén condicionalidades para su otorgamiento, el caso de Estados Unidos es sin dudas el que lleva más lejos esta práctica. Su Ley Comercial de 1974 prohíbe la inclusión en su SGP, entre otros, de países que sean “comunistas”; financien al terrorismo o se nieguen a ayudar a Estados Unidos en su lucha contra el terrorismo; no cumplan ciertos estándares laborales mínimos; incurran en prácticas comerciales desleales; implementen medidas relativas a inversiones que distorsionen el comercio; no protejan los derechos de propiedad intelectual; expropien propiedad de ciudadanos norteamericanos sin proveer indemnización “pronta, adecuada y efectiva”; o que no reconozcan y hagan cumplir laudos arbitrales que favorezcan a ciudadanos norteamericanos.

La Argentina fue protagonista de uno de los más duros ejemplos de utilización de los programas de SGP como medio de presión política internacional. Durante la primera mitad de la década del 90, el país resistió las presiones de los Estados Unidos para adoptar una reforma de su legislación en materia de protección de patentes y datos de prueba que satisficiera las pretensiones de los laboratorios multinacionales norteamericanos. Como resultado, luego de una profunda y abierta batalla que tuvo como actores principales al gobierno norteamericano y al parlamento argentino, el 15 de enero de 1997 los Estados Unidos decidieron suspender el 50% de los beneficios con que contaba en aquella época la Argentina en el marco del SGP.

Pese a que los productos excluidos del acceso preferencial en aquella oportunidad nunca fueron incluidos nuevamente, la permanencia de la Argentina en el programa de preferencias fue renovada periódicamente, la última de ellas en octubre del presente año. Sin embargo, cada vez con más frecuencia se escuchan voces que indican que los Estados Unidos estarían evaluando la posibilidad de no renovar los beneficios para la Argentina, o renovarlos solo parcialmente.

El “fantasma” de una sanción comercial por parte de Estados Unidos parece haberse convertido en un terreno fértil para especulaciones de cualquier tipo acerca de las políticas y situaciones que podría provocar esta sanción comercial. Entre las supuestas razones de esta posible sanción comercial por parte de los Estados Unidos se han mencionado desde controversias concretas que mantiene la Argentina con ciertos intereses privados estadounidenses, como la supuesta reticencia del país para pagar dos laudos arbitrales dictados en el marco de las reglas del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (“CIADI”) o la situación de acreedores internacionales que no ingresaron al canje de la deuda externa luego del *default*, hasta cuestiones tan abstractas como la “ruptura de contratos”, la “imposición de barreras comerciales arbitrarias”, la existencia de la Feria (de venta informal) de La Salada, la incautación del cargamento militar estadounidense que tuvo lugar en Ezeiza en febrero pasado, la “expropiación” de los fondos de jubilaciones y pensiones y la “apropiación” de Papel Prensa, por nombrar solo algunas de ellas. En los hechos, sin embargo, existe muy poca evidencia –por no decir ninguna– que relacione la amenaza de exclusión de la Argentina del SGP con algún reclamo distinto del de los bonistas no incluidos en el canje de deuda (“*holdouts*”) o la supuesta falta de pago de los laudos del CIADI..

De hecho, incluso el último de estos reclamos –el único que cuadra fácilmente en alguno de los supuestos previstos por la ley comercial del país del Norte¹–, adolece de una seria falta de legitimidad. Baste decir aquí que uno de los laudos cuya ejecución está siendo reclamada a la Argentina, CMS (actualmente en manos de Blue Bridge, un fondo inversor del Bank of America), fue recurrido por el país ante un tribunal de apelación conformado por algunos de los juristas internacionales más prestigiosos del mundo, que reconoció la existencia de defectos sustanciales en el razonamiento legal del tribunal arbitral, pero que dejó constancia explícita de que, por razones de competencia, se veía impedido de anularlo.

¹ La Sección 2462.b.2.E del Código de los Estados Unidos establece como causal para el no otorgamiento de beneficios bajo el SGP que: “Such country fails to act in good faith in recognizing as binding or in enforcing arbitral awards in favor of United States citizens or a corporation, partnership, or association which is 50 percent or more beneficially owned by United States citizens, which have been made by arbitrators appointed for each case or by permanent arbitral bodies to which the parties involved have submitted their dispute.”

Por otro lado, debe tenerse en cuenta que la legalidad de de la imposición de condicionamientos al otorgamiento de beneficios en el marco del SGP ha sido puesta fuertemente en duda desde el año 2002. Como resultado de un procedimiento iniciado por la India contra la UE en el marco del sistema de solución de controversias de la OMC, el Órgano de Apelación de esta institución estableció que, si bien la redacción de la cláusula de habilitación no impediría establecer diferencias entre los beneficiarios del SGP, los países que otorguen acceso preferencia en este marco deberá asegurar que se otorgue un trato idéntico a todos los beneficiarios del SGP que se encuentren en una situación similar, esto es, que tengan las “mismas necesidades de desarrollo, financieras y comerciales”. La discusión acerca de si las condicionalidades que establecen actualmente los SGP de la Unión Europea y, especialmente, de los Estados Unidos, cumplen o no con este estándar legal está lejos de haber sido saldada.

Ahora bien, supongamos que aun a pesar de las razones antes expuestas, el Gobierno de los Estados Unidos, en respuesta a alguna de estas demandas de su sector privado, accediera a sancionar a la Argentina mediante su exclusión total o parcial del SGP: ¿cuál sería el impacto económico que podría traer aparejada esta decisión?

Un primer elemento a tener en cuenta es la importancia del mercado estadounidense para la Argentina. Las exportaciones totales hacia el país del Norte contabilizaron en el año 2010 un total de USD 3.483, registrando un incremento del 0,3% respecto de las ventas realizadas en 2009. A pesar de ello, éstas todavía se encuentran un 33% por debajo del 2008, dando cuenta de una fuerte caída de la demanda norteamericana de productos nacionales. Los productos más afectados por esta situación son, precisamente, aquellos alcanzados por el SGP que, comparando 2010 con 2008, alcanzan una caída del 62%.

El saldo general de la balanza comercial entre Argentina y EEUU resultó negativo para el primer país por USD 2.443 millones totalizando un incremento de USD 938 millones respecto de 2009 (+62%). Estas cifras reflejan la importancia de este mercado que, en 2010, se ubicó cuarto, con un 5% en términos de participación de las ventas externas, liderado por Brasil con un 25%.

Del total exportado al mercado norteamericano en 2010, tan solo el 14% utilizó el mecanismo del SGP (USD 526 millones). Si bien esta variable no es despreciable, cabe destacar que en 2008 este porcentaje había alcanzado el 25% (USD 1.400 millones).

Complejos	2008	2009	2010	Var 2008 vs 2010
AGRIC-AG PROCES	279.622.841	249.357.719	264.554.794	-5%
AUTOMOTOR	23.008	23.491	37.200	62%
AUTOPARTES	29.989.215	29.865.050	39.667.437	32%
BS DE CAPITAL	6.407.600	3.885.279	4.712.744	-26%
BS DE INFORMAT Y TELECOM	334.718	113.153	140.335	-58%
CALZADO	1.820	-	1.500	-18%
FERTILIZ Y AGROQUIM	-	73.128	-	-
MADERA Y MUEBLES	14.092.048	5.355.131	7.029.642	-50%
MAQUINARIA Y APARATOS	3.603.372	2.604.843	4.059.971	13%
MATERIAL DE TRANSPORTE	9.911.140	6.264.581	10.579.846	7%
MERCADERIAS VARIAS	1.597.402	629.117	781.645	-51%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	4.082	13.824	-	-100%
OPTICA FOTO E INSTR MEDICO	197.886	72.721	615.608	211%
PAPEL Y EDITORIAL	-	-	-	-
PIEDRA CERAMIC VIDRIO Y MANUF	11.717.371	5.951.856	10.206.176	-13%
PLASTICO Y CAUCHO	9.887.602	6.552.749	5.638.126	-43%
QUIMICO	988.070.350	171.080.973	159.032.453	-84%
SIDERURG METAL	44.840.297	18.986.360	19.227.376	-57%
TEXTIL E INDUMENTARIA	132.034	130.342	83.845	-36%
Total SGP	1.400.432.786	500.960.317	526.368.698	-62%
% SGP	25%	13%	14%	
Total exportaciones	5.680.000.000	3.821.000.000	3.739.000.000	-34%

Cuadro 1 – EXPORTACIONES ARGENTINAS POR COMPLEJOS A EEUU

Fuente: Elaboración propia en base a datos provistos por INDEC

Un segundo aspecto que se destaca de la utilización del SGP es la creciente “primarización”. Como puede observarse en el Gráfico 1 incluido a continuación, en 2008 la participación mayoritaria estaba en manos del sector químico (71%), mientras que los bienes agrícolas y agrícolas procesados eran el 20% del total. En 2010 este último rubro ascendió a 50%, con una fuerte presencia de productos primarios sin procesar: un 54% del rubro estuvo compuesto de cueros, frutillas, manzanas, quesos, aceitunas, maíz en grano, despojos de preparaciones de carne, azúcar.

Por su parte, el sector químico -que incorpora mayores niveles de valor agregado a su producción- contabilizó un 30% del total exportado en 2010 a través del SGP. Los principales productos en este rubro fueron principios activos y disolventes industriales, ambos insumos intermedios, cuyas compras parecieran responder a decisiones de grandes empresas multinacionales. Por lo cual, es probable que su potencial exclusión del SGP se encontraría con la oposición de importantes sectores domésticos de los EEUU, que verían encarecidos sus costos de producción.

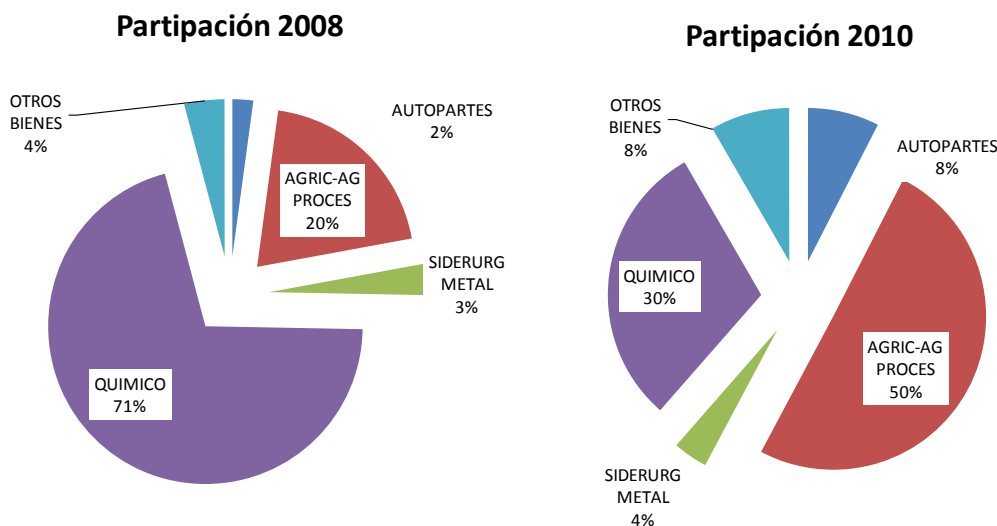


Gráfico 1: Participación en SGP de EEUU por categoría de producto

Fuente: Elaboración propia en base a datos provistos por INDEC

Un último elemento a tener en cuenta es la preferencia arancelaria que, en promedio, alcanza el 2,6%. Con respecto a los máximos arancelarios se observa que en el complejo de bienes agrícolas y agrícolas procesados el gravamen alcanza a 79,1%. Cabe destacar, sin embargo, que esta “pico” arancelario refleja fundamentalmente la posición NCM 200811 (“Maní / Cacahuates”). El segundo lugar del ranking de los aranceles que gravan el complejo presenta una alícuota de tan solo 17%, lo que evidencia la gran brecha existente entre ambas posiciones y la forma en la que un solo producto eleva artificialmente el promedio general.

Complejos	Promedio de NMF	Máx de NMF
AGRIC-AG PROCES	3,6	79,1
AUTOMOTOR	1,5	2,3
AUTOPARTES	2,1	7,2
BS DE CAPITAL	2,0	7,0
BS DE INFORMAT Y TELEC	1,1	4,6
CALZADO	4,0	9,6
FERTILIZ Y AGROQUIM	0,6	2,9
MADERA Y MUEBLES	2,0	6,7
MAQUINARIA Y APARATOS	1,5	8,0
MATERIAL DE TRANSPORTE	1,5	3,5
MERCADERIAS VARIAS	3,2	14,4
MINERALES Y COMBUSTIBLES	2,0	6,4
OPTICA FOTO E INSTR MEDICO	2,3	7,2
PIEDRA CERAMIC VIDRIO Y MANUF	4,4	15,2
PLASTICO Y CAUCHO	4,2	9,9
QUIMICO	3,2	6,5
SIDERURG METAL	2,8	10,0
TEXTIL E INDUMENTARIA	4,3	11,5
Promedio Total	2,6	11,8

Cuadro 2 – Análisis de los Aranceles NMF de EEUU de los productos exportados por Argentina

Fuente: *Elaboración propia en base a datos provistos por INDEC*

En suma, la importancia del SGP de los Estados Unidos para Argentina es relativa. La preferencia desgravada es prácticamente nula, y las exportaciones argentinas que gozan del beneficio representan solo el 14% de las ventas totales hacia ese mercado, y menos del 0,007% del total exportado por el país. Por otro lado, las ventas que se benefician de la preferencia están fuertemente concentradas en productos primarios de baja incorporación de valor agregado local.

En ese contexto de relativa importancia, en caso de que este acceso preferencial sea eliminado, se estima que los sectores que probablemente puedan verse perjudicados dado que son los que reciben la preferencia más alta son aquellos vinculados con calzados, plásticos y cauchos y textil e indumentaria. Las ventas de estos complejos alcanzan a USD 5.723.471, y representan el 0,153% de las exportaciones totales a EEUU.

III. La Argentina y su posible “graduación” del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea

El SPG de la Unión Europea es el más antiguo y el más amplio –en términos de nivel de cobertura de productos- de todos los sistemas de preferencias aplicados por países desarrollados. En el marco del mismo se otorga acceso con aranceles preferenciales a aproximadamente 6.350 productos. Fue establecido en 1971 y, desde entonces, fue renovado en varias oportunidades. El SGP actual se puso en vigencia mediante el Reglamento 732/2008, en vigor desde enero de 2009, y expirará el 31 de diciembre de 2011. En 2010 la Comisión Europea presentó una propuesta de renovación de su esquema de preferencias hasta fines del año 2013, y una propuesta de reforma del sistema, que debería empezar a funcionar a partir del año 2014. En el nuevo esquema, los países que califiquen como países de renta *per cápita* media-alta según el índice del Banco Mundial se “graduación” del sistema y, por lo tanto, quedarían excluidos de sus beneficios. De aprobarse esta propuesta de reforma, la Argentina -junto con otros 48 países que el Banco Mundial clasifica actualmente como de ingresos medios-altos y que reciben actualmente beneficios en el marco del SGP de la UE-, podrían ser excluidos del sistema generalizado de preferencias europeo.

La UE es un mercado importante para las ventas argentinas. En 2010, se ubicó en el segundo lugar de los principales destinos con € 9.329 millones (17,2% del total) representando un aumento del 14% respecto de 2009 (€ 8.203 millones). A diferencia del caso anterior, esta relación comercial le dejó a Argentina un saldo positivo, de € 1.933 millones aunque, como en el caso anterior, todavía las ventas están un 12% por debajo de las registradas en 2008.

Según el cuadro que se incluye más abajo, las exportaciones que utilizaron el canal preferencial en 2009 alcanzaron la suma de € 1.830 millones, es decir, el 22% del total. Si bien este dato podría dar a primera vista la impresión de que se trata de un beneficio de gran importancia, debemos analizar en detalle dos cuestiones fundamentales: su composición y el nivel de preferencia.

En cuanto al primero de estos aspectos, un informe elaborado por la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea indica que en 2009 las exportaciones argentinas hacia ese mercado están compuestas en un 79,4% por productos primarios y un 20,3% por manufacturas, dando cuenta de la marcada segmentación de su utilización.

Complejo	SGP	Participación
AGRIC-AG PROCES	996.097	54%
AUTOMOTOR	50.018	3%
AUTOPARTES	95.807	5%
BS DE CAPITAL	10.516	1%
CALZADO	687	0%
MADERA Y MUEBLES	437	0%
MAQUINARIA Y APARATOS	14.246	1%
MATERIAL DE TRANSPORTE	4.476	0%
MERCADERIAS VARIAS	1.198	0%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	4.182	0%
PIEDRA CERAMIC VIDRIO Y MANUF	967	0%
PLASTICO Y CAUCHO	3.445	0%
QUIMICO	628.308	34%
SIDERURG METAL	18.784	1%
TEXTIL E INDUMENTARIA	2.420	0%
Total general	1.831.586	100%

Cuadro 3 – Exportaciones Argentinas a la UE de las posiciones que utilizan el SGP

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EUROSTAT.

Como se observa en el Gráfico 2 incluido a continuación, al igual que en el caso norteamericano, la participación de los sectores también refleja un alto grado de concentración: el sector de bienes agrícolas/agrícolas procesados alcanza el 54%, al tiempo que el complejo químico representa un 34%. En suma, estos dos sectores utilizan prácticamente el 90% de las preferencias otorgadas por la UE.

Participación 2009 - Complejos Exportadores a UE

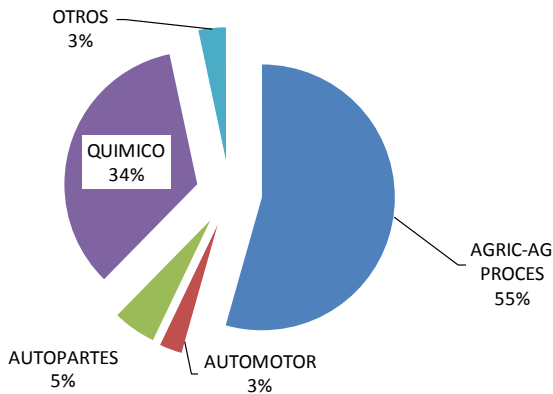


Gráfico 2 - Participación de exportaciones en SGP UE por categoría de producto

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EUROSTAT.

Ahora bien, ¿Existe realmente una diferencia arancelaria que incentive a los exportadores nacionales para que puedan acceder a ese mercado en detrimento de otros productores internacionales?

Complejo	Promedio de Arancel NMF	Máximo Arancel NMF	Mínimo Arancel NMF	Promedio de Preferencia (%)
AGRIC-AG PROCES	10%	58%	2%	3%
AUTOMOTOR	10%	10%	10%	4%
AUTOPARTES	4%	14%	2%	3%
BS DE CAPITAL	2%	3%	2%	2%
CALZADO	5%	7%	3%	3%
MADERA Y MUEBLES	7%	7%	7%	4%
MAQUINARIA Y APARATOS	3%	4%	2%	3%
MATERIAL DE TRANSPORTE	3%	4%	2%	3%
MERCADERIAS VARIAS	3%	3%	3%	3%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	1%	1%	1%	1%
PIEDRA CERAMIC VIDRIO Y MANUF	4%	7%	2%	3%
PLASTICO Y CAUCHO	5%	7%	3%	4%
QUIMICO	6%	8%	3%	5%
SIDERURG METAL	3%	8%	2%	3%
TEXTIL E INDUMENTARIA	11%	12%	8%	4%
Total general	7%	58%	1%	4%

Cuadro 4 –Análisis de los Aranceles NMF de la UE de los productos exportados por Argentina y las preferencias del SGP.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EUROSTAT.



El cuadro 4 muestra que la preferencia otorgada, entendida como la diferencia entre el arancel aplicado y el arancel NMF, no supera en promedio el 4% y su nivel máximo alcanza el 5%. Solo el 5% del total remitido al mercado europeo, son productos que, en caso de ser excluidos del SGP, estarían sujetos a un arancel NMF superiores al 15%, pero que a su vez hoy se encuentran tributando al menos un 10%. Este hecho refleja la necesidad de abastecimiento del Viejo Continente y la probable inexistencia de producción europea de estos productos.

En consecuencia, podría afirmarse que, al igual que en el caso del sistema de preferencias de los EE.UU., la importancia del SGP de la UE para Argentina es relativa. Si bien el 22% del total de las exportaciones hacia el bloque europeo utilizan estos beneficios arancelarios (contra el 14% en el caso estadounidense), el nivel de concentración de éstas en productos primarios es más acentuado. Además, la preferencia promedio otorgada es modesta y una parte importante de ellos el arancel (más del 54%) pasaría a tributar un promedio de 10% en caso que fuera retirado del SGP. Entre los sectores más afectados se encontrarían los complejos químicos, de autopartes, y de textil e indumentaria, dado que son quienes reciben la preferencia más elevada. Debe observarse no obstante que éstos remiten unos € 747.112 con acceso diferencial y equivalen a tan solo el 0,009% del total de las exportaciones a la UE.

IV. Conclusiones

El SGP es el resultado de una demanda de larga data de los países en desarrollo. Estos países consideraban que el acceso preferencial a los mercados centrales constituiría una herramienta fundamental para aumentar las posibilidades de diversificar sus exportaciones. Sin embargo, el carácter unilateral y temporario del sistema que resultó de las negociaciones en el marco de sistema multilateral de comercio disminuyó sensiblemente su capacidad de cumplir con esta meta. En cambio, el SGP se convirtió en un eficaz instrumento de presión de las economías desarrolladas, para promover el apoyo de los países en desarrollo en diversos aspectos de sus agendas internacionales.

Argentina constituyó un triste ejemplo de la utilización del SGP con fines políticos. En el año 1997 perdió la mitad de los beneficios que recibía bajo el SGP de los Estados Unidos, como producto de su firme oposición a adoptar una ley de patentes y protección de datos de prueba que satisficiera a la industria farmacéutica de dicho país. Hay indicios de que esta misma situación podría repetirse en estos días. Una serie de grupos de interés en Estados Unidos están promoviendo una sanción de este tipo para la Argentina, en base a diversas razones, que se extienden desde la supuesta renuencia del país a pagar dos laudos arbitrales adoptados en el marco del CIADI, hasta la existencia de la Feria de la Salada. Por razones totalmente distintas, es muy probable que la Argentina sea también excluida del SGP de la Unión Europea.

El presente trabajo buscó presentar algunos elementos para evaluar el impacto que podría tener para la Argentina la pérdida de su acceso preferencial a estos dos mercados. Un análisis detallado de las características, cantidad, valor y preferencia de los productos argentinos exportados bajo los regímenes de SGP de EE.UU y la UE muestra que el impacto sería, a lo sumo, limitado. El volumen de exportaciones cubiertas por estos beneficios es acotado, los productos que se benefician del sistema se encuentran claramente concentrados en bienes primarios, con bajo valor agregado y, en la mayoría de los casos, el nivel de preferencia otorgado a los bienes argentinos es reducido.

Estas consideraciones hacen pensar que, más allá del perjuicio que podrían sufrir algunos sectores puntuales, la Argentina no debería permitir que las posibilidades de retiro de estos beneficios se conviertan en un obstáculo para continuar implementado las herramientas de política comercial externa que considere más adecuadas para continuar en la senda de su desarrollo económico.



www.latn.org.ar

FLACSO ARGENTINA

Ayacucho 555, C1026AAC | Buenos Aires, Argentina
Teléfono: + 54 11 52 38 93 00 | Fax: + 54 11 43 75 13 73
Contacto y suscripciones: latn@latn.org.ar