



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

**MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES**

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

El impacto de las Licencias No Automáticas en el sector
Muebles y en la Cadena Foresto Industrial de Argentina
durante el periodo 2009 al 2012

AUTOR: ANAHI VERÓNICA RAMPININI

TUTOR: RAMIRO BERTONI

CO-TUTOR: JOAQUÍN BELGRANO

(NOVIEMBRE, 2016)

Índice

Índice de Tablas y Cuadros	4
Listado de Acrónimos (en orden alfabético)	6
Agradecimientos.....	7
Resumen	8
Abstract.....	9
Introducción.....	10
Capítulo 1. Proteccionismo en el siglo XXI.....	14
1.1. Antecedentes históricos	14
1.1. Proteccionismo versus Librecomercio	15
1.2. La mirada de la Organización Mundial del Comercio	17
1.3. Licencias No Automáticas.....	22
1.3.1. Origen de las Licencias de Importación.....	23
1.3.2. Estudios realizados en la materia	24
Capítulo 2. Metodología.....	26
2.1. Diseño metodológico y datos	26
2.2. Criterio aplicado para descartar los sectores a trabajar	26
2.3 Criterio para la conformación del sector Muebles CIU 361	28
2.4. Índices de precios	30
2.5. Índice de Tipo de cambio Real Multilateral del sector Muebles	33
2.6. Entrevistas.....	35
2.7. Periodo de análisis.....	37
Capítulo 3. Selección del sector	38
3.1. Implementación de las LNA en Argentina	38
3.2. Objetivos de la aplicación y sectores afectados	40
3.3. Selección de los sectores	42
3.4. Selección del sector Muebles	46
Capítulo 4. Análisis del impacto de las LNA en el Sector Muebles	50
4.1. Implementación de las LNA en el sector Muebles	50
4.2. Resultados de la implementación de las LNA en el sector Muebles.....	53
Capítulo 5. Econometría.....	64
5.1. Definición del problema y presentación del modelo teórico.....	64
5.2. Datos	66
5.3. Metodología de estimación.....	68
Capítulo 6. Análisis del impacto de las LNA en la cadena de valor Foresto-Industrial.....	76
6.1. Sectores de la Cadena Foresto Industrial involucrados en el análisis	76
6.2. Análisis del impacto de las LNA en la Cadena Foresto-Industrial.....	82

Conclusiones.....	100
Bibliografía.....	104

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Participación por empresa importadora	29
Gráfico 2. Participación acumulada 2002/2008 según posiciones arancelarias del sector CIU 361 (Muebles)	30
Gráfico 3. Posiciones arancelarias NCM afectadas por LNA según producto/rama y año de implementación	40
Gráfico 4. Composición de la Cadena de Valor Foresto Industrial según el tamaño de empresas	47
Gráfico 5. Tramo de empleo de la Cadena Valor Foresto Industrial.....	48
Gráfico 6. Participación del empleo generado en la Cadena de Valor Foresto Industrial 2013	49
Gráfico 7. Índice de Volumen Físico.....	51
Gráfico 8. Importaciones en dólares corrientes	52
Gráfico 9. Tipo de Cambio Real Multilateral (TCRM)	54
Gráfico 10. Evolución importaciones del sector Muebles	55
Gráfico 11. Consumo aparente del sector Muebles	56
Gráfico 12. Productividad y empleo del sector Muebles (año base 2002)	57
Gráfico 13. Créditos tomados por el sector Muebles.....	58
Gráfico 14. Importaciones de Muebles y sus principales insumos en USD (año base 2002, dólares corrientes).....	60
Gráfico 15. Importaciones de Muebles y sus principales insumos en kilo gramos	61
Gráfico 16. Importaciones en kilo gramos.....	62
Gráfico 17. Importaciones reales versus proyectadas	75
Gráfico 18. Composición de las importaciones del sector muebles	77
Gráfico 19. Consumo de madera en rollo según actividad (m3).....	83

Gráfico 20. Participación según producción 2016.....	84
Gráfico 21. Valor Bruto de Producción Cadena Foresto Industrial	85
Gráfico 22. Índice de Volumen Físico de Producción	86
Gráfico 23. Producción (mt3).....	87
Gráfico 24. Evolución capacidad instalada sub-sector tableros (mt2)	88
Gráfico 25. Utilización de la capacidad instalada (mt2)	88
Gráfico 26. Exportaciones a precios constantes 2002 sub-sector Madera Aserrada (CIIU 2010).....	89
Gráfico 27. Exportaciones a precios constantes 2002 sub-sector Tableros (CIIU 2021)	90
Gráfico 28. Índice de Precios Mayoristas, Índice de Volumen Físico de Producción y cantidad de empresas 2012.....	91
Gráfico 29. Evolución de la Productividad por Obrero Ocupado y la Producción 2012 (año base 2005)	92
Gráfico 30. Índices de precios e importaciones del sector CIIU 2021	97
Gráfico 31. Margen Neto de ganancia por sector (a 3 dígitos del CIIU)	99

Índice de Tablas y Cuadros

Tabla 1. índice de Precios de Importación (IPI)	32
Tabla 2. Ponderaciones por países.....	34
Tabla 3. Índice de Protección (IP).....	44
Tabla 4. Índice de Demanda Nacional Potencial (IDNP)	45
Tabla 5. Índice de Posibilidad de Sustitución (IPS).....	45
Tabla 6. Resultados Regresión	73
Tabla 7. Resultados impacto de la medida	74
Cuadro 8. Cadena de Valor Foresto Industrial	79
Cuadro 9. Producción de Madera y sus Actividades	81
Tabla 10. Composición de empresas de la Cadena de Valor Foresto Industrial	94

Tabla 11. Importaciones de la posición 4410/4411/4412 año 2012.....95

Listado de Acrónimos (en orden alfabético)

BW: Bretton Woods

CA: Consumo Aparente

CIIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme

CVFI: Cadena de Valor Foresto Industrial

FMI: Fondo Monetario Internacional

GATT: Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio

IDNP: Índice de Demanda Nacional Potencial

IP: Índice de Protección

IPE: Índice de Precios de Exportación

IPI: Índice de Precios de Importación

IPM: Índice de Precios Mundial

IPS: Índice de Posibilidad de Sustitución

IVF: Índice de Volumen Físico de producción

NCM: Nomenclatura Común del Mercosur

LNA: Licencia No Automática

OMC: Organización Mundial del Comercio

OIC: Organización Internacional del Comercio

P.A: Posición Arancelaria

PBI: Producto Bruto Interno

S.A: Sistema Armonizado

TCRM: Tipo de Cambio Real Multilateral

TVPA: Tasa de Variación Promedio Anual

VBP: Valor Bruto de Producción

Agradecimientos

Se agradece la colaboración y dedicación de los tutores para la realización del presente trabajo y la colaboración y esfuerzo de Gabriel Michelena para la elaboración del Capítulo 5. Asimismo, se agradecen los aportes de Lisandro Mondino y Debora Fagaburu y los datos proporcionada por CITRA.

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo analizar la aplicación de las Licencias No Automáticas (LNA) en el sector Muebles y en su Cadena de Valor Foresto Industrial durante el periodo 2009 al 2012. Siendo esta una tesis de carácter exploratorio, se demuestra a partir del análisis empírico que para el 2009 las importaciones del sector Muebles afectadas con LNA caen por debajo de las importaciones totales argentinas. Esta diferencia es aún mayor con las importaciones del sector Muebles que no contrajeron LNA. Esta caída permitió apalea los avatares de la crisis internacional de 2008, generando una rápida recuperación a partir del 2009, manteniendo los niveles de empleo y superando los valores de producción registrados en 2007. Esta reactivación devino en un incremento significativo de los principales insumos importados de la cadena de valor, lo que evidenció un efecto de sustitución de importaciones. Por otro lado, el presente trabajo contiene un análisis econométrico demostrando que de no haberse aplicado la medida efectivamente las importaciones del sector Muebles hubieran incrementado un 41% de las registradas durante el periodo 2009/2012, siendo que las importaciones en dicho periodo cayeron un 61% el impacto de la medida fue del 102%. No obstante, la profundización empírica del análisis en la cadena de valor, permite develar algunas problemáticas desatendidas en la implementación del instrumento, evidenciando que los grandes ganadores de la medida fueron empresas transnacionales con gran control de la oferta, ubicadas en los eslabones primarios de la cadena. Si bien el instrumento tuvo un efecto positivo en estos sectores evitando que la producción cayera debido a la baja en las exportaciones, ello no fue suficiente para que se realizarán inversiones genuinas en dichos sectores concentrados. Supliendo la falta de oferta con un incremento sustancial de las importaciones de insumos a precios relativos inferiores a los comercializados en el mercado local, lo que le permitió obtener ganancias extraordinarias por sobre el resto de la cadena. Estos resultados, dan cuenta de la importancia del análisis del sector, su cadena de valor, su composición y el funcionamiento de estos grandes grupos concentrados, el cual no puede ser desatendido a la hora de planificar la implementación de un instrumento de política comercial ya que ello evidenció un efecto de deterioro de la sustitución de importaciones y ganancias extraordinarias para algunos sectores concentrados de la cadena.

Palabras claves: Organización Mundial del Comercio, Licencia No Automática, Sustitución de Importaciones.

Abstract

The purpose of the present research is to analyze the application of Non-Automatic Import License (NAIL) to the furniture industrial sector and the forestry value chain during the period between 2009 and 2012. Being this research of exploratory nature, from the empirical analysis it is demonstrated that in 2009 the furniture imports affected with NAIL fell below of the total Argentinean imports. This difference is even bigger in comparison with the furniture imports not affected with NAIL. This fall allowed the industrial sector to avoid the effects of the international crisis of 2008, showing a fast recovery from 2009 onwards maintaining the employment level and increasing production above the 2007 values. This growth came about with an increase in imports of the intermediate goods of the industry, which suffices as evidence of an import substitution process. On the other hand, the present research contains an econometric analysis that demonstrates that if the NAIL were not applied, the furniture imports would have increased 41% from 2009 to 2012, given that the actual imports (affected by NAIL) fell 61% from 2009 to 2012, the effect of the NAIL measure was of 102% of the furniture imports from 2009 to 2012. Nonetheless, a deeper empiric analysis of the forestry value chain shows some unattended problems inherent to the NAIL instrument, where the small number of transnational enterprises that control the offer in the first links of the value chain emerge as the big winners of the value chain during the period that the NAIL measure was in effect. Even though the measure had a positive effect on the intermediate goods sectors, avoiding a fall in production given their decreasing exports, that was not enough to encourage a genuine investment process. This supply shortage was fulfilled with an increase in imports of intermediate goods with relative prices well below their actual selling price in the domestic market, allowing for extraordinary profits well above the average margin of rest of the value chain. These results account for the importance of a deep sectorial analysis, that includes its value chain composition and functioning and takes into account the concentration and the logic of operations of the big transnational enterprises, when planning for the application of a commercial policy instrument, given that this research shows a worsening effect of the import substitution process and the ability of the more concentrated links of the value chain to obtain extraordinary profits.

Key words: World Trade Organization, Non-Automatic Import License, Import Substitution.

Introducción

La problemática sobre *desarrollo económico* se ha transformado, a lo largo de los años, dando origen a un núcleo amplio de literatura que da cuenta de los diferentes desafíos y necesidades que fueron experimentando los países del tercer mundo a lo largo de su historia. Sin embargo, actualmente existe un consenso relativamente generalizado con respecto a la bibliografía que define el concepto de desarrollo económico, que no solo considera el crecimiento económico de un país y de sus fundamentos macroeconómicos (Hirschman, 1980), sino también su desarrollo social y progreso técnico (Furtado, 1968). Es decir, el concepto de desarrollo económico se entiende como una combinación virtuosa entre crecimiento económico, generación de empleo, mejoras en las principales variables laborales, cambios progresivos en la distribución del ingreso, reducción de la pobreza, intensificación en la utilización tecnológica y una mejora de las capacidades productivas del país.

No obstante, aún existen diferencias en las teorías económicas en cuanto a cómo alcanzar este objetivo. Algunos autores heterodoxos consideran que es necesaria la articulación de los procesos productivos, instituciones e una intervención estatal. En efecto Fernando Porta (2015) menciona;

“La clave para transformar un ciclo de expansión en un proceso de desarrollo económico radica en la dimensión mesoeconómica (...) Cualquier sendero de desarrollo se modelará en función de la dinámica de los cambios experimentados por la estructura de producción, que será el resultado de la interacción entre la secuencia de incorporación de innovaciones en los procesos, los productos, la organización o la institución— con la consecuente difusión de los procesos de aprendizaje— y la densidad de complementariedades presentes o inducidas en la estructura productiva (...) Para consolidar un sendero de desarrollo inclusivo se necesita rediseñar la intervención estatal a nivel mesoeconómico.” (Porta, 2015)

A pesar de ello, los académicos del primer mundo recomiendan la aplicación de políticas neoclásicas, apelando a una lógica de mercado y una disminución de la intervención estatal. La

caída del Socialismo Real y el cuestionamiento al desarrollo de América Latina respecto al de Asia –que fue tendenciosamente identificado con apertura al comercio- ha llevado a que durante los años 90’, se implante el escenario neoliberal con las ideas dominantes del Consenso de Washington en nuestra región. Estas refieren a la superación de los problemas del subdesarrollo con la inserción en la economía mundial sobre la base de las ventajas comparativas disponibles, con la desregulación de todos los mercados, la integración plena en los circuitos comerciales y financieros internacionales y el aseguramiento de la estabilidad monetaria (Perry, 2009). Contrariamente al desarrollo económico esperado, la implementación de estas medidas ha generado resultados dramáticos en términos de indicadores económicos y sociales y una profundización de las asimetrías en la región (Porta & Bugna, 2007).

Sumado a ello, la historia económica muestra que la mayoría de los países que hoy destacamos como desarrollados en sus orígenes han sido fuertemente proteccionistas. La implementación de dichas políticas fue una de sus estrategias dentro de la planificación estatal de muchos países hoy desarrollados, donde coexistía una la combinación de proteccionismo, con intervención estatal. Este es el caso de Estados Unidos, donde la aplicación de los aranceles Smoot-Hawley en 1930, tras el comienzo de la gran depresión, incrementando la tasa arancelaria promedio sobre productos manufacturados del 37% en 1925 a 48% en 1931, tuvo una importancia crítica en el desarrollo de determinadas industrias clave (la industria textil a principios del siglo XX y las del hierro y el acero en la segunda mitad de ese siglo). Hasta mediados del siglo XX Estados Unidos fue la economía que más creció, siendo al mismo tiempo el país más proteccionista del mundo (Chang H. J., 2004, p. 71). Inglaterra por su parte, también recurrió a dichas prácticas, como menciona Chang (2004), para 1489 Enrique VII puso en marcha medidas para promover las manufacturas laneras, trayendo trabajadores calificados de los Países Bajos, aumentando los aranceles a las exportaciones de lana bruta y prohibiendo temporalmente la exportación de lana bruta, para desarrollar su industria.

A pesar de la contradicción expuesta, el mundo desarrollado insiste con la aplicación de políticas liberales y consolida dichas prácticas con la creación de organismos internacionales en donde ellos tienen una clara preeminencia. Así, han logrado controlar, regular y consolidar estas políticas de la mano de organismos como el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros (Diez, 2006). Esto pareciera dificultar la aplicación de medidas proteccionistas en la actualidad, ya que los miembros de la OMC tienen

limitada la posibilidad de utilizar aranceles de importación u otros instrumentos de política comercial como herramientas de protección y promoción de sus industrias (Fossati, Galperin, & Doporto Miguez). Sin embargo, algunos países desarrollados, a pesar de sus recomendaciones, continúan aún hoy aplicando medidas proteccionistas. Ello es posible gracias a las barreras para-arancelarias que muchas veces se esconden por detrás de la implementación de instrumentos de política comercial permitidos por la OMC (Tussie & Curran, 2010). Este puede ser el caso, entre otros, de la aplicación de Licencias de Importación, donde los justificativos invocados para su aplicación ante la OMC están relacionados a fines estadísticos, control de datos entre otros, pero su implementación nunca debe generar un obstáculo al comercio. Estados Unidos, Brasil, India y China aplican Licencias No automáticas (LNA) desde 2005, Argentina desde el 2006 y Corea desde el 2007 (Heyn & Moldován, 2011). Asimismo, algunos trabajos recientemente publicados (Bown & Crowley, 2016), mencionan que todos los países utilizan actualmente instrumentos de política comercial, permitidas por la OMC, para proteger principalmente industrias estratégicas, consideradas como tal por su intensidad en mano de obra y generación de valor agregado (Rodrik, 2007), como indumentaria, textil y de producción de calzado. Dejando en evidencia que a efectos de lograr y mantener un desarrollo económico en sectores estratégicos de la industria los estados aplican cierto grado de protección.

Partiendo de estas premisas, se intentan testear las siguientes hipótesis de trabajo:

H1: A partir de la aplicación de la LNA se evidenciaron efectos positivos en los niveles actividad del sector Muebles.

H2: La implementación de las LNA en el el sector Muebles generó un efecto expansivo homogéneo en los eslabones de la Cadena de Valor Foresto Industrial principalmente relacionados al sector, incluso permitió mantener los niveles de actividad en un contexto de crisis internacional durante el 2008.

Objetivo General (OG):

Analizar la aplicación de las Licencias No Automáticas (LNA) en el sector Muebles y en su Cadena de Valor Foresto Industrial (CVFI) durante el periodo 2009 al 2012 en Argentina.

Objetivos específicos (OE):

OE1: Justificar la elección del sector a estudiar.

OE2: Analizar los principales indicadores del sector Muebles, antes y después de la aplicación de la medida.

OE3: Estimar el crecimiento de las importaciones de no haberse aplicado la medida.

OE4: Analizar los principales indicadores económicos en los principales eslabones de la cadena de valor foresto industrial que se relacionan con el sector Muebles, antes y después de la medida.

El trabajo estará estructurado en seis capítulos: en el Capítulo 1 se expondrán argumentos a favor del proteccionismo versus libre comercio, los intereses dilucidados detrás de dichos argumentos y el rol que juega la OMC dentro de este contexto. Asimismo, se desarrollará el surgimiento y desarrollo de Licencias de Importación dentro de la OMC, mostrando intereses y motivaciones para su aplicación. Por último, se expondrán los países usuarios, algunas de sus formas de implementación y trabajos realizados en la materia; en el Capítulo 2 se presentará la metodología de trabajo aplicada; en el Capítulo 3 se analizará la implementación de las LNA en Argentina, sus motivaciones y se seleccionarán los sectores más susceptibles a ser analizados en función de la metodología desarrollada y se expondrán las justificaciones pertinentes de la elección del sector a trabajar; en el Capítulo 4 se estudiará el impacto de la medida en el sector Muebles; en el Capítulo 5 mediante métodos econométricos se proyectará el crecimiento de las importaciones de no haberse aplicado la medida en el sector Muebles; en el Capítulo 6 se observará el impacto del instrumento en la Cadena de Valor Foresto-Industrial; y por último, se expondrán las conclusiones finales.

Capítulo 1. Proteccionismo en el siglo XXI

1.1. Antecedentes históricos

La historia económica nos permite dilucidar ciertas similitudes en el comportamiento y accionar de los países hegemónicos como condición para perpetuarse en el poder. Giovanni Arrighi (2014), en su libro *El Largo Siglo XX*, menciona que ciertos patrones repetitivos se vinculan con su ascenso y descenso en el liderazgo y que estos procesos, ciclos sistémicos de acumulación del capital, desarrollados a lo largo de la historia capitalista, repiten ciertos patrones de comportamiento similares, independientemente de quien ocupen el lugar de líder. En su etapa de desarrollo el país hegemón¹ implementa medidas proteccionistas en el marco de programas de planificación y desarrollo de sus estructuras productivas (Casparrino, Briner, & Rossi, 2011), las que generan un gran crecimiento industrial, colocándolos como principales productores y exportadores mundiales y acumulando gran cantidad de divisas. En su etapa de madurez, recomienda el uso de políticas de libre comercio, con el objetivo de asegurar su expansión capitalista evitando que esta se vea obstruida por la protección de las economías en desarrollo. Ello termina consolidándose con el señoreaje de la moneda supeditado a los caprichos del líder (Harvey, 2014, p. 59), lo que genera un sistema inequitativo y desproporcionado donde los países que no emiten la moneda de referencia dependen de esta para relacionarse con el exterior y solo podrán obtenerla mediante mecanismos muy limitados de mercado (exportaciones, inversiones de corto o largo y deuda). Sin embargo, también esta condición es la que produce el declive del hegemón, ya que la valorización de su moneda deteriora su producción y exportaciones, aumenta sus importaciones generando déficits recurrentes y prologados, lo que produce desconfianza en su moneda y pérdida de poder (Triffin, 1978).

Este argumento intenta brindar explicaciones sobre el viraje producido de la protección al libre comercio que han incurrido aquellos países que lograron cierto poderío económico en la estructura mundial de poder. En efecto este capítulo valida dicha hipótesis, mediante el análisis

¹ La hegemonía es la capacidad de dirección, de conquistar alianzas, la capacidad de proporcionar una base social al Estado. El líder es reconocido por el conjunto de la sociedad como tal y dicha sociedad adopta las concepciones de este, es decir su clase dominante, y las incorpora a su ideología en forma de sentido común.

de los acontecimientos acaecidos en la economía política, que han dado origen a transformaciones en el orden mundial implantado y en las políticas económicas implementadas durante el siglo XIX y XX entre Inglaterra y Estados Unidos.

1.1. Proteccionismo versus Librecombio

A principio del siglo XIX, Inglaterra se consolidaba como líder a nivel internacional, pregonando el librecombio como condición que llevaría al desarrollo y crecimiento económico estadounidense (Chang H. J., 2004). Al respecto, Adam Smith en su libro *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicado en 1776, recomendó:

“Si los estadounidenses, ya sea por contubernio o mediante cualquier otro tipo de violencia, frenan la importación de las manufacturas europeas y, dando así un monopolio a aquellos compatriotas suyos que pudieran fabricar bienes semejantes, dirigen una parte considerable de su capital hacia ese fin, en lugar de acelerarlo retardarán el aumento ulterior del valor de su producto anual y obstruirán, en lugar de promover, el progreso de su país hacia una auténtica riqueza y grandeza.” (Smith, 1937)

Sin embargo, EE.UU. desarrolló una política comercial proteccionista contraria a la recomendada por Inglaterra. Lo que al finalizar la Segunda Guerra Mundial (en contraposición a lo advertido por Smith), llevó a disputarle el rol hegemónico a Inglaterra en la economía global, debido a su supremacía industrial (Chang H. J., 2004). Esto lo posicionó como dominante en la economía mundo, encontrándose con la necesidad de implantar un nuevo orden mundial para la reconstrucción de la economía mundial capitalista, luego de la devastación tras la Guerra. La creación del nuevo orden, se encontraba bajo su órbita de influencia, con el dólar como moneda de intercambio internacional, basado en el libre comercio.

Estados Unidos, luego de lograr una posición estratégica dominante en la economía mundo, no fue diferente de la Inglaterra del siglo XIX en su estrategia de promoción del libre comercio, pese al hecho de que adquirió esa supremacía mediante el uso de medidas fuertemente proteccionistas (Chang, 2004). Al respecto Ruy Mauro Marini dice:

“... Siguiendo el ejemplo de Inglaterra en su fase de hegemonía, en el siglo pasado, Estados Unidos perseguía imponer el libre cambio, suprimiendo las barreras arancelarias susceptibles de dificultar el flujo de sus exportaciones...” (Marini, 1977)

En esta nueva etapa la instauración del libre cambio era necesaria para Estados Unidos a fin de lograr por un lado, sus objetivos geopolíticos: evitar la implementación de políticas proteccionistas por parte de los países afectados por la guerra, tal como había ocurrido luego de la primera Guerra Mundial; y por el otro, sus objetivos económicos: colocando su exceso de producción y liquidez a través de exportaciones de bienes y de capital -concesiones de créditos internacionales e inversiones extranjeras directas-. Esto permitía continuar con su expansión y crecimiento económico capitalista. Asimismo, era el único país capaz de reconstruir al mundo devastado por la guerra, ya que no había sufrido daños en su territorio. En definitiva, la propuesta de Roosevelt a la comunidad internacional consistía en una resurrección de los principios del viejo *laissez-faire*, pretendiendo elevar estos principios a la categoría de *reguladores del orden económico mundial*, lo que significó la aplicación del librecambio, la libre competencia (Diez, 2006) y la apertura financiera. Esta cuestión fue explícitamente manifestada por D. Acheson² en los prolegómenos de la Conferencia de Bretton Woods, al afirmar:

“no podemos tener pleno empleo y prosperidad en Estado Unidos sin los mercados extranjeros (...) ningún grupo que haya estudiado este problema (...) ha creído nunca que nuestros mercados interiores podrían absorber toda la producción de Estados Unidos” (George & Sabelli, 1994, p. 32)

Bajo este contexto, fueron presentadas en Bretton Woods dos propuestas con intereses contrapuestos, por un lado la propuestas de J. M. Keynes -en representación de Inglaterra- que buscaba cierto crecimiento económico equilibrado entre los países³ y por el otro la propuesta finalmente aplicada *Plan White*⁴, presentada por el subsecretario del Tesoro de los Estados

² Dean Gooderham Acheson (1893/1971) Político estadounidense, se desempeñó como secretario de Estado entre 1949 y 1953, fue el principal responsable de la política exterior estadounidense durante los primeros años de la Guerra Fría.

³ Mediante: a) la creación de una moneda internacional (*Bancor*) avalada por todos los países y sometida al control de una autoridad supranacional, b) la creación de un sistema de compensación de saldos de balanza de pagos tanto deudores como acreedores, c) la instauración de un Banco Mundial para promover y financiar el desarrollo armónico de todos los países, y d) la creación de una Organización Internacional del Comercio dirigida a controlar los precios internacionales de los productos básicos nutricionales y de los bienes manufacturados básicos, con una posible extensión a bienes manufacturados (Orduna Diez, 2006). En definitiva lo que plantea Keynes es un orden mundial más justo y equitativo que contemple la desigualdad entre los países.

⁴ Los demás países deberían fijar el precio de sus monedas con relación a aquella. Así Estados Unidos era el único país obligado a mantener la convertibilidad de su moneda en oro, dado que poseía entonces los dos tercios de las reservas mundiales oficiales de oro.

unidos, Harry Dexter White, y un grupo de expertos norteamericanos, la cual definió el nuevo orden, consolidando el señoreaje de EE.UU en la economía mundial (Diez, 2006; Ocampo & Griffith-Jones, 2006). En consecuencia, se van conformando diferentes organismos internacionales bajo su órbita de control, entre ellos, el Fondo Monetario Internacional (FMI)⁵ (Harvey, 2014), Banco Mundial⁶ y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Esta nueva estructura de poder generó el principio de muchas contradicciones que se analizarán posteriormente y se relacionan a los problemas de desarrollo que hoy enfrentan las economías, debido entre otros factores, a las limitaciones y dependencia que este nuevo orden presenta en materia de política comercial, monetaria, financiera y económica.

En la siguiente sección del capítulo presente, se realizará un breve análisis de la OMC, con el objetivo de conocer las restricciones que este organismo impone sobre los países en materia de política comercial y cuáles son sus principios e intereses que persigue.

1.2. La mirada de la Organización Mundial del Comercio

Con la conformación del nuevo orden mundial a través del acuerdo de Bretton Woods (BW), en La Habana en 1947, existe un primer intento de crear una Organización Internacional del Comercio (OIC), que fracasa en 1950, debido a que el Gobierno de los Estados Unidos anunció que el congreso no ratificaría la Carta de La Habana. Esto significó prácticamente la muerte de la OIC⁷, pese a que Estados Unidos había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto. No obstante, en paralelo quince países iniciaron en diciembre de 1945 negociaciones encaminadas a reducir y consolidar los aranceles aduaneros. Finalmente, el treinta de octubre de 1947, se firma el acuerdo extendiéndose a veintitrés miembros. Las concesiones arancelarias entraron en vigor el treinta de junio de 1948 en virtud de un *Protocolo de Aplicación Provisional*, dando origen al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). En

⁵ FMI es un organismo internacional que se crea con el objetivo de velar por la estabilidad de monedas respecto al dólar autorizando devaluaciones antes desequilibrios fundamentales y será quien facilite financiación para ajustes de las balanzas de pagos.

⁶ En sus orígenes se constituyó como Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), principalmente para otorgar créditos a los países devastados por la guerra.

⁷ Durante este periodo Estados Unidos sufría grandes presiones por parte de las empresas norteamericanas que no aceptaban las pretensiones de Gran Bretaña para introducir en los acuerdos los privilegios de la Commonwealth.

consecuencia, al fracasar la OIC, el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995 (OMC, 2016). Este acuerdo tomó un papel cada vez más importante en el nuevo orden mundial, aunque dejando de lado los problemas de desarrollo, concentrándose en temas de apertura comercial, siendo su actividad principal la reducción de aranceles.

Finalmente, en abril de 1994 en Marrakech la ronda de Uruguay dio origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC), con los mismos principios liberalizadores que los del GATT. Estos aseguran que el libre comercio es la vía necesaria para el desarrollo económico de las naciones.

El propósito primordial de la OMC, según sus objetivos, es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible, sin que se produzcan efectos secundarios no deseables, justificando que ello es importante para el desarrollo económico y el bienestar. También aseguran que la aplicación de políticas claras, transparentes y previsibles permiten que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en las distintas partes del mundo. La OMC afirma que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico, señalando que:

“La teoría económica muestra contundentes razones de esta relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos — humanos, industriales, naturales y financieros — que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la *ventaja comparativa* significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor y, después, intercambiando esos productos por los que otros países producen mejor. En otras palabras, las políticas comerciales liberales —que permiten la circulación sin restricciones de bienes y servicios— intensifican la competencia, fomentan la innovación y producen éxito. Multiplican los beneficios que reporta el producir los mejores productos con el mejor diseño y al mejor precio.” (OMC, 2016)

A su vez afirman que la competencia genera estímulos a los productores para adaptarse gradualmente, sin demasiados sacrificios, generando nuevos productos y encontrando

oportunidades nuevas de negocios en nichos de mercados antes no explotados. Manifiestan además que la protección es la tentación de alejar el problema de las importaciones competitivas conduciendo a la creación de empresas de producción desmesurada e ineficiente que suministran a los consumidores productos anticuados y carentes de atractivo, concluyendo que la protección no evita que se cierren fábricas y se pierdan puestos de trabajo (OMC, 2016). Por lo cual las negociaciones de la OMC tienen como objetivo impedir esa trayectoria contraproducente y destructiva, a la que supuestamente lleva el proteccionismo.

Estos postulados teóricos expuesto por la OMC se basan en la teoría clásica tomando el concepto de David Ricardo (1817) de ventajas comparativas, y dentro de la teoría neo-clásica toman los conceptos de ineficiencia y distorsión de la producción, ambos considerados como efectos nocivos de la aplicación de aranceles a la importación:

El postulado Ricardiano presupone que cada nación aplica el principio de especialización productiva en función directa con el costo de producción relativo de las mercancías. Esto significa que aquella mercancía que goza de menor costo relativo en términos del otro país debe ser la producida por este sacrificando la producción de las otras mercancías. Esto generará para Ricardo una mejor utilización de los recursos productivos a escala mundial, donde los excedentes de exportación así generados serán intercambiados entre sí, por ende, la cantidad total de bienes obtenidos en el mercado global será superior a la cantidad de bienes producidos en autarquía.

El principio de especialización llevará a la eficiencia productiva y con esto a una mejora en el crecimiento económico de cada país, sin importar en qué tipos de bienes se especializa cada nación. La experiencia histórica demuestra que los países que se han especializado productivamente en bienes con poco valor agregado y bajo contenido tecnológico han obtenido pobres resultados en materia de desarrollo económico (Schteingart, 2014).

Este es el caso de Latinoamérica, donde décadas de especialización productiva en materias primas y recursos naturales han sido una de las causas de la profundización de la desigualdad y la pobreza en la región, mientras que los países que han focalizado su especialización en productos industriales muestran resultados favorables en estos indicadores. Estos problemas de desarrollo fueron abordados por la escuela estructuralista, la cual considera que la especialización productiva en bienes con bajo valor agregado, es la causante del retraso en las

estructuras productivas de la periferia. Esto se debe a una caída constante de los precios relativos de los bienes que produce en comparación a los bienes producidos por el centro, lo que genera un deterioro secular de los términos de intercambio. Sumado a ello, la baja elasticidad ingreso de la demanda de las materias primas en comparación con los bienes industriales (Prebisch, 1970), limita la posibilidad del desarrollo industrial y económico. Por otro lado, la baja retribución salarial del obrero de la periferia en comparación con la de los países centrales, se debe a la baja calificación, en parte también como consecuencia de una especialización productiva con bajo valor agregado (Prebisch, 1970). Sumado a un poder relativo inferior de los sindicatos de la periferia, que limita el crecimiento del mercado interno y el aumento del consumo de las masas (Furtado, 1968) poniendo trabas al desarrollo. En función de estos argumentos, dicha escuela propone la necesidad de crear un aparato industrial que sortee los problemas de desarrollo de la periferia generando valor agregado en los bienes producidos, contradiciendo el postulado Ricardiano tomado por la OMC.

El otro postulado considerado por dicho organismo se basa en los argumentos neo-clásicos que estipulan que la aplicación de aranceles a la importación por un país pequeño genera un incremento del precio del producto protegido en su mercado interno, causando distorsiones en la producción y una disminución del consumo, reduciendo el bienestar general. Este sería el caso aplicable a países como Argentina, donde las posibilidades de influir en el precio internacional son limitadas o nulas⁸, siendo el arancel una distorsión al incentivo del productor ineficiente e induce a los consumidores a actuar como si las importaciones fueran más costosas de lo realmente son (Krugman & Obstfeld, 2001, p. 199).

Si bien esta explicación en términos económicos puede ser razonable, es válida solo si no existe competencia entre los productores nacionales y extranjeros por apropiarse una parte del mercado local, lo que se contradice con el propio modelo de competencia perfecta. Si bien frente a la aplicación de aranceles, como suele observarse en la práctica, las importaciones efectivamente tienden a reducirse en la mayoría de los casos, el modelo como tal presenta falencias.

A modo de ejemplo, como indica Bertoni (2012), el modelo estático de equilibrio parcial implícito en el análisis de aranceles, supone que ante un shock que reduzca la demanda local,

⁸ En un país grande (principal productor de dicho bien), el aumento de oferta (producto de la distorsión debido a la aplicación del arancel) puede generar una baja en los precios internacionales de referencia (Krugman & Obstfeld, 2001).

los productores nacionales no se verán afectados, ni en precios ni en cantidades, puesto que todo el ajuste sería automáticamente sobre las importaciones, que operan simplemente como un cierre de la brecha entre la oferta y la demanda local. Por lo tanto, un modelo que se presenta como de competencia en la práctica de comercio exterior solo complementa a la producción nacional.

En la práctica la presencia de importadores/exportadores probablemente genere otro resultado, puesto que al no existir ninguna regulación que empeore los precios relativos de las ventas externas en el mercado local —como lo sería un nuevo arancel—, existirá una puja entre los productores nacionales y quienes venden productos extranjeros en la medida que ninguno querrá renunciar a los volúmenes de ventas previos al shock adverso de demanda. Entonces, si bien puede ser entendible que las importaciones en el mercado local deban reducirse cuando un arancel las encareció en relación a los productos locales, esto resulta menos probable cuando el mercado tiende a reducirse (Bertoni, 2012).

Por otro lado, el incremento del precio de un bien que lleva a que se produzcan mayores cantidades y sea decreciente el excedente de los nuevos productores, implica un cambio de precios relativos que lleva a desplazar recursos de un bien al otro. Por su parte, los puntos de equilibrio de la producción sobre la frontera de posibilidad de producción, en una economía con cualquier grado de apertura, implican que la tasa marginal de transformación se iguale a los precios relativos de los bienes, lo cual garantiza que se iguale la rentabilidad de los productores en ambos bienes. Esto ocurre con un cambio simultáneo de los costos marginales —costos de oportunidad crecientes— y por un cambio en el precio de los factores. Por lo tanto, al existir una interacción para el conjunto de los productores entre costos y cantidades fabricadas, la rentabilidad se iguala entre ellos y desaparece la idea del mayor excedente obtenido por aquel que ofreció la primera unidad (Bertoni, 2012).

A su vez, la historia demuestra que, para lograr el crecimiento industrial, sobre todo en ramas estratégicas⁹ de la economía, la protección comercial, es y fue un instrumento eficaz y necesario en la planificación al desarrollo de muchos de los países que hoy son potencias, como se mencionó en la introducción del presente trabajo. Chang, en su libro *Pateando la Escalera* (2004) deja demostrado que no existía una eficacia en la producción de la industria naciente de

⁹ Ello se debe a que dichos sectores pueden ser muy sensibles y fuertemente afectados por modificaciones en el comercio exterior como aumento de las importaciones.

Inglaterra durante el siglo XVIII y en la de Estados Unidos en el siglo XX, y por ello fue necesario su protección para potenciar su crecimiento. Autores como List (1841), al igual que Hamilton, promulgaron fuertemente la protección industrial durante ese periodo. Asimismo, sucesos más actuales, como el desarrollo industrial exitoso obtenido en los llamados los Tigres Asiáticos (Alice, 1992; Westphal, 1992), no solo denotan una gran utilización de instrumentos de protección sino que muestran una gran intervención estatal para el logro de dicho objetivo.

En función de lo señalado, no solo se pone en juego los argumentos expuestos por la teoría neoclásica para justificar la no implementación de aranceles, sino que se develan problemas e inconsistencias propias en los modelos implementados que llevan a dichas conclusiones. Al mismo tiempo que la historia económica de los países que han logrado desarrollarse demuestra que las medidas implementadas nada tuvieron que ver con las recetas recomendadas por esta escuela.

1.3. Licencias No Automáticas

Los países en desarrollo miembro de la OMC ven limitada la posibilidad de utilizar la protección comercial como una de las herramientas para avanzar en un sendero a la industrialización. Por ello, en búsqueda de solucionar este inconveniente y frente a la necesidad de proteger las industrias nacientes y estratégicas, han encontrado en las Licencias No Automáticas¹⁰ una alternativa que encuadra dentro del ámbito normativo de aplicación permitido por la OMC, aunque sea por un determinado periodo, generando efectos desalentadores sobre las importaciones, aunque ello no debiera ser el objetivo de dicho instrumento para la OMC. No obstante, durante los últimos años estos instrumentos, fueron implementados tanto por países en desarrollo como por países desarrollados destacando entre ellos Estados Unidos, China, Brasil e India. Esta tendencia se profundizó durante los años de crisis 2008-2009 (Heyn & Moldován, 2011).

¹⁰ Explicadas en la sección 1.3.1.

1.3.1. Origen de las Licencias de Importación

A partir de las negociaciones comerciales multilaterales celebradas entre 1973 y 1979 durante la Ronda de Tokio, en el marco del GATT surge el Código de Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación través del acuerdo relativo de medidas no arancelarias, que entra en vigor el 1° de enero de 1980. Durante la Ronda Uruguay — entre los años 1986/1994 —, este acuerdo fue revisado, a fin de reforzar las disciplinas en materia de transparencia y notificaciones. Esta nueva etapa entra en vigor en 1995 con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con la cual todos los acuerdos pasan a tener un carácter obligatorio para formar parte de la organización, a diferencia del GATT donde la adhesión a ciertos reglamentos o acuerdos era optativa.

Los principales objetivos del acuerdo, se encuentran en línea con el principio de no obstaculizar el comercio, simplificar los procedimientos para el trámite de licencias de importación, darles transparencia, garantizar la aplicación, administración justa y equitativa de esos procedimientos.

Dentro del marco de la OMC existen dos tipos de trámites de Licencias, una es de aprobación automática (LA) y la otra es de carácter no automático, Licencias No Automáticas de Importación (LNA). En la primera las autoridades nacionales deben expedirse en el plazo máximo de 10 días hábiles a partir de su petición. Su justificación responde a fines meramente de control y recopilación de datos estadísticos. En la segunda las autoridades deben expedirse en el plazo de treinta días hábiles, con posibilidad de ampliarse a sesenta días hábiles como máximo en caso de que todas las solicitudes se examinen en forma simultánea (Heyn & Moldován, 2011). Su carácter de no automático suele justificarse con el objetivo de analizar la aprobación de compras en circunstancias en que existen objetivos de mercado específicos acordados en el marco de la OMC, temas relacionados a calidad, sanidad, entre otros (OMC, 2016; Heyn y Moldován, 2011). Los países que modifiquen o apliquen las licencias se encuentran obligados a notificar a la OMC los productos afectados, los organismos y procedimientos involucrados en el trámite.

1.3.2. Estudios realizados en la materia

Actualmente existe el debate sobre si estos nuevos instrumentos de política comercial generan un impacto similar al de los aranceles y/o si se pueden considerar como un instrumento eficaz de política comercial. En referencia a esto, Ocampo (1985), si bien no desarrolla el concepto de LNA, realiza un análisis donde aparece el concepto de restricción a la importación, definido como la diferencia entre las importaciones deseadas y las que permite el gobierno. Concluyendo que el control de las importaciones puede contribuir al equilibrio externo generando simultáneamente un efecto expansionista sobre la actividad doméstica. Conviviendo dos efectos: por un lado, un efecto de *desabsorción forzosa*, es decir una reducción del nivel de gasto en consumo e inversión, debido a la baja de las importaciones generada por los controles; y por el otro, un efecto *expansionista interno*, asociado a una sustitución forzosa de importaciones, debido al efecto riqueza del atesoramiento forzoso, a la mayor liquidez por acumulación de reservas y al aumento de las exportaciones ilegales¹¹.

A su vez, existen pocos trabajos a nivel nacional que analicen el efecto de las LNA aplicadas en Argentina, en profundidad y por sector. No obstante, existen algunos trabajos que miden los efectos en forma general en el conjunto de la economía. Entre ellos, la Nota Técnica N.14: “Importaciones Descripción e Impacto de las Medidas de Política Comercial: destacan el efecto positivo en la economía” (Dicovsky & Grosso, 2009), realizada por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, menciona que el impacto de esta medida no ha sido significativo: en el primer semestre de 2009 el uso de LNA explicó 1,8 puntos porcentuales de la caída anual de 38,3% en las importaciones. Bajo la hipótesis de que las importaciones que se dejaron de realizar generaron producción local por montos equivalentes, este instrumento aportó 0,24 puntos al Producto Bruto Interno (PBI) e impidió que se perdieran casi 8.500 puestos de trabajo. En la desagregación sectorial, el uso de licencias afectó más a las importaciones de bienes de consumo semi-durables, en particular a los sectores vinculados a la vestimenta —calzado, indumentaria, marroquinería— donde el instrumento tuvo un alto grado de cobertura. También tuvo efectos de relevancia en algunos productos de consumo durable —motos y artículos para el hogar—, no sintiéndose tanto en las de bienes intermedios. Sin embargo, las mediciones de este trabajo

¹¹ Debido a que los controles presionan al alza del tipo de cambio negro o paralelo e inducen una mayor actividad de contrabando.

fueron realizadas inmediatamente luego de su aplicación por lo que su efecto expansivo posterior no fue considerado.

En efecto, trabajos posteriormente realizados señalan efectos expansivos positivos en la economía a partir de la aplicación del instrumento. El trabajo realizado por Heyn y Moldován (2011) concluye que las LNA fueron un instrumento cuya difusión en el marco de la crisis permitió reducir considerablemente las compras de los productos afectados, constituyendo una herramienta capaz de incrementar los costos de importación, promoviendo la producción y el empleo local. Sus resultados mostraron, a pesar de que el análisis está en parte afectado por la crisis internacional, que hacia 2010 el régimen de LNA habría reducido las compras argentinas, generando un ahorro de divisas que explicaría el 9,1% del saldo comercial registrado en 2010. Asimismo, a nivel sectorial, los autores entienden como caso exitoso el crecimiento de las importaciones de partes de calzado, considerando que ello es a causa de importantes inversiones generadas en el sector con el objetivo de elaborar productos finales dentro del país, que con anterioridad eran importados, vinculado a un proceso de sustitución de importaciones. Concluyen que las LNA fueron una herramienta de política comercial inicialmente útil pero incompleta al utilizarse como único instrumento para el desarrollo industrial. Estas primeras aproximaciones realizadas serán de gran utilidad en el desarrollo del presente trabajo.

Capítulo 2. Metodología

2.1. Diseño metodológico y datos

El trabajo presente es de carácter empírico, realizado a través de la recolección de diferentes datos secundarios publicados en fuentes oficiales, a partir de los cuales se construyeron diferentes indicadores, necesarios para el cumplimiento de los objetivos planteados, en función a la metodología que se detalla en el presente capítulo. Asimismo, se recolectaron datos primarios a partir de entrevistas abiertas realizadas en el sector.

El siguiente capítulo está estructurado en función a la metodológica que se utilizó en los diferentes capítulos del trabajo.

2.2. Criterio aplicado para descartar los sectores a trabajar

A efectos de justificar la elección del sector a estudiar, se seleccionaron en el Capítulo 3 los sectores susceptibles a analizar, luego de descartar del análisis los certificados que no formarían parte del análisis en función a diferentes problemas metodológicos que estos presentaban.

Los sectores descartados fueron: Artículos para el Hogar (C.I.A.H.), Juguetes (C.I.J.), Pelotas (C.I.P.), Neumáticos (C.I.N.), Autopartes y Afines (C.I.A.P.A.), Vehículos Automóviles (C.I.V.A.), Cubiertas y Cámaras Neumáticas de Bicicletas (C.I.C.C.N.B.), Motocicletas (C.I.M.), Tornillos y Afines (C.I.T.A.), Productos Metalúrgicos (C.I.P.M.), Manufacturas Diversas (C.I.M.D.), Productos Varios (C.I.P.V.). Estos sectores no fueron contemplados porque: i) sus datos pueden estar distorsionados debido: a que su evolución y comportamiento está relacionado al comercio intra-Mercosur, este es el caso de los certificador de importación relacionados al sector automotriz -abarca los certificados de Autopartes, Vehículos automotores y Neumáticos-; a su crecimiento está más bien a un proceso de ensamblado más que a un incremento de la producción que se dio en el país principalmente en Tierra del Fuego, que abarco a los certificados de importación relacionados al sector artículos para el hogar; ii) no existe

información económica específica del sub-sector ya que forman parte de un sector más grande y la participación en este es muy reducida. Esto dificulta la posibilidad de detectar el impacto de las LNA en el sector. Este es el caso de Tornillos, Motocicletas y Pelotas. Asimismo, se presenta otra dificultad, ya que en algunos casos las posiciones arancelarias comprendidas en los certificados de importación abarcan posiciones arancelarias a 8 dígitos NCM de dos o más sectores. Este es el caso de los certificadores de importación juguetes, el cual está contemplado en una parte por el sector plástico y por el sector manufacturas de madera; iii) por último, se destacan los casos de certificados extendidos por rubros generales, como Productos Metalúrgicos (C.I.P.M.), Manufacturas Diversas (C.I.M.D.) y Productos Varios (C.I.P.V.), formados por varias posiciones arancelarias las cuales dan origen a diferentes sectores/subsectores de la economía argentina lo que dificulta el análisis de datos. En este caso solo se separará dentro del Certificado de Importación de Productos Varios el sector Muebles, formado en su mayoría por las posiciones arancelarias NCM a 8 dígitos del Capítulo 94 (Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadores luminosos y artículos similares; construcciones prefabricada).

Por otro lado, en cuanto a los sectores seleccionados, caben algunas aclaraciones metodológicas:

- i) Los Certificado de Importación de Hilados y Tejidos (C.I.H.T.) contemplados en la Resolución 589/08, incluyen posiciones arancelarias a 8 dígitos que no están contempladas dentro del sector CUII Rev.3 171, sin embargo, las posiciones con LNA incluidas en este representan un 74,5% de los montos importados del sector, lo que hace plausible el análisis.
- ii) En cuanto a las posiciones faltantes a 8 dígitos, éstas corresponden a los sectores del CUII Rev.3 172 Fabricación de otros productos textiles y 173 Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo, los cuales no han sido tomados para el análisis debido a que algunas de sus posiciones también están afectadas por otros los Certificados de Importación de la Resolución 343/07 Certificado de Importación de Productos Textiles (C.I.P.T.) y se decidió optar por el sector que no compartía posiciones arancelarias con otro certificado de importación, asimismo tanto la cantidad de posiciones afectadas como el volumen importado que este representaba era marginal, lo que daba como resultado un índice de protección muy bajo y por ello no se tomaron en cuenta para el análisis.

- iii) Los Certificados de Importación de la Resolución 343/07 Certificado de Importación de Productos Textiles (C.I.P.T.) incluyen posiciones arancelarias a 8 dígitos que no están contempladas dentro del sector CUII Rev.3 181, representando un 34,7 % de las posiciones afectadas, siendo este el sector que mayor cantidad de certificados de importación de productos textiles incluye, por lo que se procede a su análisis.
- iv) El sector fabricación de calzado correspondiente al CUII, Rev. 192, incluye tanto las posiciones arancelarias a 8 dígitos NCM de los Certificados de Importación de Calzado (C.I.C.) como la de Partes de Calzado (C.I.P.C.).

2.3 Criterio para la conformación del sector Muebles CIIU 361

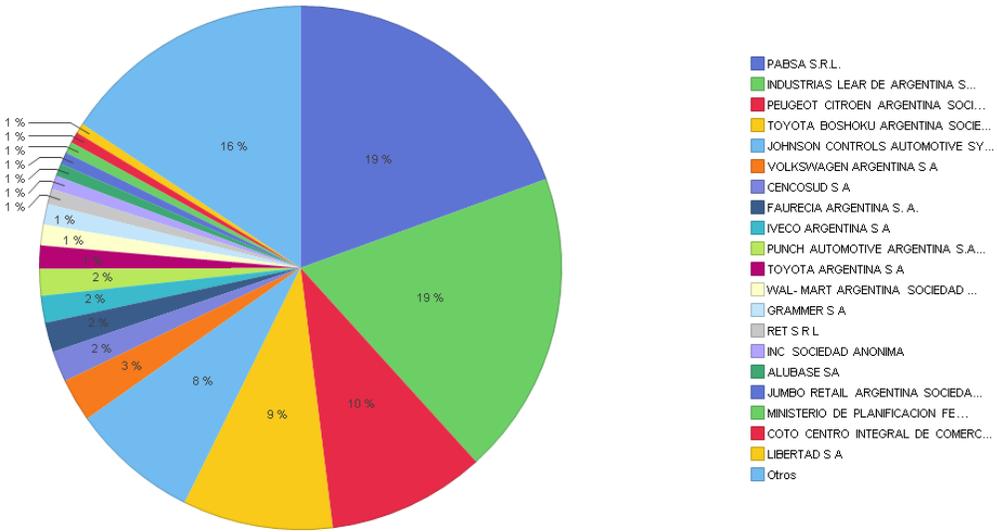
Para la construcción del sector Muebles se tomaron en cuenta las posiciones arancelarias a 6 dígitos del Sistema Armonizado identificadas por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) que conforman el sector Muebles 361, a 3 dígitos, en su tercera revisión. Sin embargo, a los efectos del análisis del sector fue necesario eliminar las posiciones identificadas como pertenecientes al sector auto-partes evitando distorsiones en los datos. Siendo estas las denominadas a continuación:

9401 - Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes.

- 9401.10-Asientos de los tipos utilizados en aeronaves
- 9401.20 -Asientos de los tipos utilizados en vehículos automóviles
- 9401.71 -- Con relleno
- 9401.79 -- Los demás
- 9401.90 – Partes

Estas fueron identificadas en función a su descripción como posición arancelaria, donde se denominaban en general como *asientos de aeronaves y/o vehículos* y fueron chequeadas como correspondientes a dicho auto-partes en función a datos del sistema NOSIS. Como muestra el Gráfico 1 más del 90% de las empresas importadoras, en un total acumulado 2002/2008, de las posiciones mencionadas, corresponden a empresas importadoras de automotores o auto-partes.

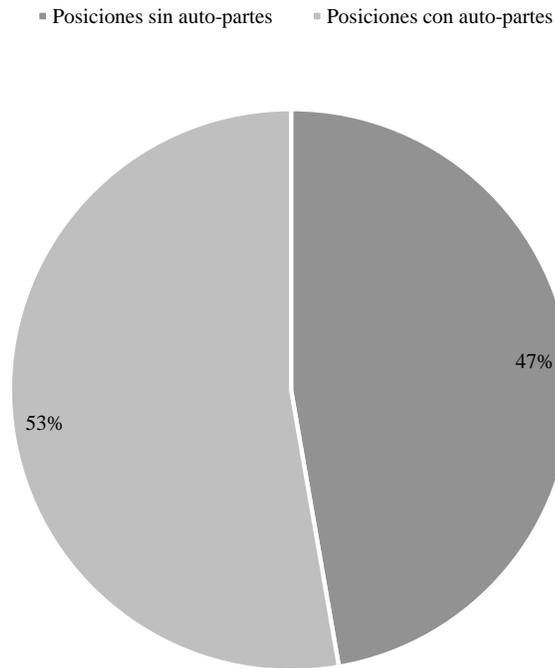
Gráfico 1. Participación por empresa importadora



Fuente: Imagen extraída de NOSIS

Por otro lado, podrían haberse dejado en el análisis si su participación en el total importado era marginal pero como se observa en el Gráfico 2 su incidencia sobre el total es muy relevante, siendo casi un 55% del monto importado acumulado durante el 2000/2008.

Gráfico 2. Participación acumulada 2002/2008 según posiciones arancelarias del sector CIU 361 (Muebles)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

2.4. Índices de precios

Para el cálculo de los índices de precios se eligió una fórmula de ponderaciones móviles del tipo Paasche, siguiendo el trabajo realizado por Gaulier et al (2008). Utilizando para la construcción de los índices de precios de importación/exportación, los valores unitarios -precios totales en dólares norteamericanos dividido la cantidad total en kilogramos- trimestrales de cada posición arancelaria a 8 dígitos NCM, correspondiente al sector CIU 361, publicados en las estadísticas de comercio exterior del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), ponderada por la participación trimestral de cada posición en el total importado/exportado del sector en forma trimestral. Es decir que cada precio unitario tendrá mayor o menor peso en función de su

participación en el total importado/exportado. El esquema de ponderaciones móviles de forma trimestral permite detectar la sensibilidad que poseen los flujos de comercio a determinadas variables económicas a estudiar. En cuanto a la unidad de medida tomada, si bien solo era posible tomar kilogramos debido a la disponibilidad de los datos, la desagregación a tres dígitos del CIIU permite tomar bienes de similares características. Estos índices en algunos casos se analizaron en forma separada y en otros sirvieron para deflactar las series de importación/exportación nominales a efectos de observar la evolución real o a efectos de ser utilizadas para el cálculo econométrico. Se utilizó para el cálculo de estos índices año base 2002.

En cuanto al cálculo del índice de precio del mundo, se siguió la misma metodología antes mencionada, en función a las estadísticas de comercio exterior obtenidas de COMTRADE — datos publicados por Naciones Unidas—, de donde se obtuvieron los precios y cantidades en kilogramos de los principales importadores/exportadores de las posiciones arancelarias a 6 dígitos del S.A que conforman el sector CIIU a tres dígitos analizado.

La fórmula de Paasche utilizada para el cálculo de los índices de precios mencionados se expone a continuación:

$$IP_{jt} = \frac{\sum_i p_{ijt} \cdot q_{ijt}}{\sum_i P_{io} \cdot q_{ijt}} \cdot 100$$

donde:

IP_{jt} : Índice de precios en el trimestre j del año t.

p_{ijt} : valor unitario en dólares de la unidad elemental i en el trimestre j del año t.

q_{ijt} : cantidad en kilogramos de la unidad elemental i en el trimestre j del año t.

P_{io} : valor unitario en dólares de la unidad elemental i en el año base 2002.

La variable resultante del cálculo mencionado, Índice de Precio de Importación (IPI), no fue tomada en cuenta en la econometría desarrollada en el Capítulo 5, para la construcción de la función CES, elasticidades de sustitución, debido a que proporciona datos erráticos, evitando de

esta forma distorsiones en los resultados econométricos, aunque dichas disposiciones no son severas a los efectos del análisis sectorial y de la cadena de valor. Debido a ello para el cálculo econométrico se tendrá en cuenta el tipo de cambio real multilateral, como se explicará en el Capítulo 5. La Tabla 1, presenta la variable:

Tabla 1. Índice de Precios de Importación (IPI)

Trimestre	IPI	IPI (100=2002)
2002-1	1.80170158	69.79798354
2002-2	3.825005166	148.1808367
2002-3	2.373340259	91.94328634
2002-4	2.325188705	90.07789344
2003-1	2.288975415	88.67498927
2003-2	1.451518698	56.23188618
2003-3	1.250908234	48.46022965
2003-4	1.374780948	53.25906298
2004-1	1.399696557	54.22429459
2004-2	1.338482652	51.85286573
2004-3	1.408557336	54.56756146
2004-4	1.657423786	64.20865662
2005-1	1.852417199	71.76270843
2005-2	1.720206075	66.64084476
2005-3	2.358679316	91.37532091
2005-4	1.905395814	73.81510186
2006-1	2.192312146	84.93025081
2006-2	2.099088988	81.31878234
2006-3	2.038577587	78.9745685
2006-4	2.157014674	83.56282546
2007-1	2.07113143	80.23570552
2007-2	2.212999779	85.73169045
2007-3	2.254722942	87.34804728
2007-4	2.314524668	89.66476825
2008-1	2.249899004	87.16116775
2008-2	2.573727272	99.70628639
2008-3	2.849601542	110.3936655
2008-4	2.976482497	115.3090382
2009-1	2.520493462	97.64400668
2009-2	3.482432278	134.9095508
2009-3	2.361094538	91.4688867
2009-4	2.411983449	93.44032492
2010-1	2.328951366	90.22365904
2010-2	2.640084013	102.2769489
2010-3	2.776091097	107.5458682
2010-4	2.636600492	102.1419972
2011-1	2.894284266	112.1246758
2011-2	2.921900134	113.1945155
2011-3	2.906170107	112.5851337
2011-4	2.779421013	107.6748693
2012-1	3.058361754	118.4810435
2012-2	3.160933428	122.4546738
2012-3	3.043748512	117.914926
2012-4	3.270903701	126.7149261

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

2.5. Índice de Tipo de cambio Real Multilateral del sector Muebles

Este indicador mide la relación entre los tipos de cambio nominales, ajustada por los respectivos índices de precios de los principales socios comerciales. Es decir, el tipo de cambio real mide el poder adquisitivo de la moneda de un país en términos de bienes y servicios valuados en la moneda de otro. Para dicho cálculo se utilizó la metodología aplicada por el Centro de Economía Internacional (CEI), con la introducción de ciertas modificaciones a destacar. Para la construcción de este índice se emplea el tipo de cambio nominal de los principales países importadores del sector deflactado por el índice de precio al por mayor (IPM), debido a que el trabajo estudia a los productores de la cadena de valor y no los consumidores finales, ambos datos publicados por el CEI. En el caso de Argentina, se utilizó para deflactar el índice de precios al por mayor del sector Muebles (CIU 361) construido por el INDEC, pero en el caso del resto de los países no se pudo utilizar el IPM específico del sector debido a la falta de datos. Las ponderaciones móviles de los tipos de cambio reales de los principales socios comerciales se realizan según la participación de cada uno de los países en los montos totales importados en dólares del sector en forma trimestral. Considerando a todos los socios comerciales que hayan representado al menos el 1% de las importaciones argentinas entre 2002 al 2012. Sin embargo, como ello presentaba cierta dificultad debido a que las ponderaciones son móviles de forma trimestral y el periodo calculado es amplio, se incorporaron al cálculo todos aquellos países con los que se contaba datos, por más pequeña que haya sido su participación, a fin de simplificar el trabajo. En efecto, los países que se han considerado son: Alemania; Austria; Bélgica; Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Malasia, México, Noruega, Países Bajos, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. de Corea, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Uruguay, Venezuela. En dicho caso, como se observa en la Tabla 2 los países considerados para el cálculo superan el 90% del comercio total en todos los trimestres analizados, excepto en el trimestre I del 2003, que es casi el 88% del total de las importaciones del sector.

Tabla 2. Ponderaciones por países

Trimestre	Participación de los países
2002-1	96,3%
2002-2	96,4%
2002-3	98,1%
2002-4	98,4%
2003-1	87,8%
2003-2	95,3%
2003-3	97,2%
2003-4	97,3%
2004-1	97,7%
2004-2	98,2%
2004-3	98,1%
2004-4	98,1%
2005-1	97,3%
2005-2	98,7%
2005-3	97,8%
2005-4	97,8%
2006-1	98,5%
2006-2	98,5%
2006-3	97,1%
2006-4	97,7%
2007-1	97,0%
2007-2	98,1%
2007-3	97,3%
2007-4	97,5%
2008-1	98,0%
2008-2	97,7%
2008-3	95,5%
2008-4	97,9%
2009-1	98,3%
2009-2	96,0%
2009-3	95,8%
2009-4	97,7%
2010-1	99,4%
2010-2	98,5%
2010-3	97,7%
2010-4	97,1%
2011-1	98,7%
2011-2	99,7%
2011-3	96,4%
2011-4	95,7%
2012-1	98,7%
2012-2	99,4%
2012-3	97,5%
2012-4	96,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

La fórmula utilizada para la construcción del TCRM del sector Muebles se expone a continuación:

$$TCRM_t = TCRM_{t-1} \prod_1^t (TCR_{m,i,t} / TCR_{i,t-1})^{w_i,t}$$

Donde:

TCRM: es el índice de tipo de cambio real multilateral del sector Muebles

TCR: es el tipo de cambio real y “m” el del sector Muebles, en relación al país “i”

w: es el porcentaje del comercio total de Argentina que se realiza con el país “i”.

i: es el país socio

t: trimestre

2.6. Entrevistas

Se realizaron 5 entrevistas abiertas semi-estructuradas, que incluyeron a diferentes agentes de la cadena, con una duración mínima de 45 minutos y una máxima de 2 horas que fueron grabadas, extrayendo de ellas los contenidos significativos para el presente trabajo. Los sujetos entrevistados son: los directivos de la Federación Argentina de la Industrial de la Madera y a Fines (FAIMA), la cual nuclea las cámaras de Muebles y madera de la Argentina; los directivos de la Cámara de Muebles y equipamiento de la ciudad de Córdoba (CAMMEC), el presidente y el asesor de comercio exterior de la Cámara de la Industria Maderera y Afines de Cañada de Gómez (CIMA), a un asesor de la industria forestal de la provincia de Misiones, y por último a un dueño de una empresa de Muebles radicada en Córdoba capital.

En el transcurso de las entrevistas se procuró recolectar información relevante tomando como referencia las hipótesis planteadas. Las personas entrevistadas tendieron a expresarse sobre sus puntos de vista con mucha libertad. La variedad de personas entrevistadas junto con el análisis de documentación secundaria permitió la triangulación de los datos que, en ciertas instancias resultó necesaria para validar, confirmar o refutar las fuentes de información obtenidas. Se entiende que la combinación de instrumentos propuestos resultó pertinente para el cumplimiento

de propósitos tales como: reconstrucción de sucesos pasados, confiabilidad de los datos relevados y certificación de las interpretaciones realizadas sobre los datos. A continuación, se destacan cuatro aspectos claves extraídos de las entrevistas:

- Los entrevistados aseguraron que la desaceleración en la producción del sector en 2007 se relaciona con el elevado crecimiento de las importaciones a partir del 2004, poniendo en riesgo la producción nacional.
- Los entrevistados descartan la posibilidad que los mismos fabricantes de Muebles sean los que generaron los incrementos de las importaciones de Muebles, destacando que el grueso de dichas importaciones haya sido sustanciado por grandes actores ubicados en el último eslabón de la cadena, como supermercados, grandes tiendas especializadas en Muebles para el hogar, entre otros.
- Los entrevistados han manifestado que el sector de tableros se encuentra concentrado en 4 empresas, señalando un comportamiento abusivo por parte de estas, mencionando en algunos casos que no existe un precio de referencia claro y que dichos actores no tienen una lista de precios homogéneos para todos los compradores, sino que los precios se negocian de forma bilateral con las empresas.
- Los entrevistados han destacado el papel fundamental que tuvieron las LNA en la reactivación del mercado de Muebles luego de la crisis internacional, en el crecimiento de la producción posteriormente y su tracción a lo largo de la cadena. Asimismo, también destacaron comportamientos abusivos por parte de algunos eslabones de la cadena debido a la falta de intervención y control estatal.

2.7. Periodo de análisis

A efectos de justificar el periodo de estudio utilizado en el análisis, el cual abarca desde 2002 al 2012. Se detalla que este se divide en dos momentos delimitados, en el caso del primero, que alcanza al periodo 2002 al 2008, inicia con la salida de la convertibilidad y finaliza el 2008 con el estallido de la crisis internacional, el segundo periodo 2009 al 2012, inicia con la aplicación de la LNA en el sector y termina con el fin de la medida. Por ello, que el foco principal está en el periodo de aplicación del instrumento, sin embargo, a efectos de contrastar si existió cambios en los comportamientos de las diferentes variables analizadas es sumamente relevante estudiar la tendencia de las variables previo a la aplicación del instrumento.

Por otro lado, los indicadores construidos en el Capítulo 3, contemplaron 5 años antes de la medida en cada sector seleccionado, en función de evitar distorsiones. Dicho corte fue realizado con el propósito de evitar abarcar un periodo anterior al 2002, debido a que este se encontraba regido por lógicas de mercados muy diferentes enmarcadas dentro del llamado modelo de convertibilidad, lo que implicó un comportamiento diferente en las importaciones. Asimismo, existen otras consideraciones particulares en cada sector a la hora de calcular los 5 años anteriores correspondientes a la medida, que fueron detallados como nota al pie en el propio Capítulo 3 a efectos de facilitar la comprensión.

Capítulo 3. Selección del sector

3.1. Implementación de las LNA en Argentina

La aplicación de los certificados de importación en Argentina, que hacen referencia a las LNA y LA, se fundamentó en las disposiciones del Artículo 3º del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación aprobado por la OMC según los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Fue incorporado al ordenamiento jurídico nacional a través de la Ley N° 24.425 sancionada y promulgada en 1994, donde se establecen plazos y regulaciones. Argentina ha incorporado ambas medidas (LA-LNA) con objetivos y procedimientos diferentes.

En el caso de las LA, en Argentina LAPI —Licencia Automática Previa a la Importación—, su trámite era sencillo requiriendo poca información¹² ya que su finalidad era recopilar datos estadísticos y de control. La aprobación de las LAPI se producía en la práctica en el lapso de veinticuatro a cuarenta y ocho horas. Con respecto a las LNA, el certificado de Licencias de Importación debía ser tramitado ante la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Industria y Comercio, a razón de una por cada embarque individual. Una vez aprobada la LNA, el importador contaba con sesenta días para realizar la importación (Heyn & Moldován, , 2009). La aprobación quedaba sujeta al análisis en el mercado local: las posibilidades de aprovisionamiento a través de empresas nacionales y el impacto que la importación en cuestión podría tener sobre el entramado industrial del país. Esta no podía demorar más de sesenta días según lo regulado por la OMC. Sin embargo, la normativa argentina no establecía plazos en los cuales la Secretaría de Industria y Comercio debía expedirse con una resolución y los supuestos sesenta días se veían ampliamente superados, pudiendo extenderse hasta ciento veinte o incluso ciento cincuenta días. Por ello, si bien el fin principal de las LNA, según lo expuesto por la OMC no es la prohibición del comercio, es un instrumento que puede presuponer un desaliento de las importaciones debido a las siguientes causas: i) presupone cierta incertidumbre en cuanto al trámite; ii) genera costos extras asociados con el almacenamiento del producto y tratamiento

¹² El trámite consistía en la simple carga de los datos principales de la importación en un formulario especial en el Sistema María al momento de realizar el despacho de importación. Esta información se registraba solo a fines estadísticos y de control.

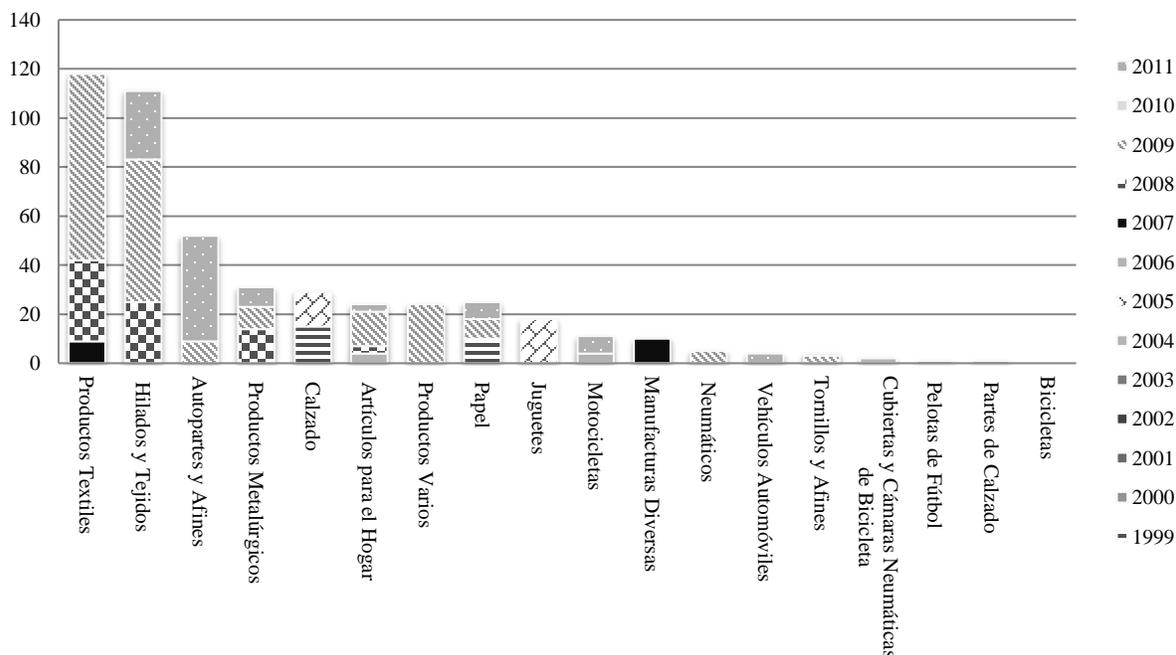
en aduana; iii) falta de flexibilidad ante cualquier cambio de la provisión efectiva por parte del exportador (Heyn & Moldován, 2011).

En Argentina, las LNA datan de 1999, sin embargo, el número de posiciones arancelarias dejó de ser marginal en el año 2005 y posteriormente se incrementó notablemente a partir del 2008 con la crisis internacional, incluyendo varios sectores sensibles de la industria nacional. La aplicación de las LNA se puede dividir en tres momentos: el primero en 1999 con un 5,5 % del total del número de posiciones arancelarias Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) que finalmente fue afectada hasta 2012 por la medida — representando aproximadamente casi el 0.3% del total de posiciones NCM—, el segundo momento de 2005 a 2007 con el 11% del total — representando aproximadamente casi un 0.6 % del total de posiciones NCM—y un tercero desde 2008 hasta su derogación a finales del 2012 con un 83,5 % del total — representando aproximadamente un 4% en 2008 y un 5 % en 2012 del total de posiciones NCM —. A partir de la Resolución N° 11 del 2013 del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas quedó derogada la medida alcanzando a todos los sectores en los que se aplicaban las LNA, excepto el sector de bicicletas, donde la medida continuó vigente hasta su actual modificación. Actualmente a partir de la Resolución N° 5, diciembre de 2015, se volvieron a implementar siguiendo cierta coherencia con las últimas posiciones previo a su derogación, aunque en lo que va del año 2016 ya se han realizado varias modificaciones a dicha resolución, eliminando y/o incorporando nuevas posiciones.

A efectos de lograr una mayor compresión sobre las resoluciones aplicadas de 1999 hasta el 2012 se expone el Gráfico 3¹³, con los productos/sectores afectados con las posiciones arancelarias NCM a 8 dígitos, los años de aplicación y sus modificaciones durante la vigencia de los certificados de importación.

¹³ Las posiciones arancelarias del sector Juguetes y el sector Papel afectadas por las resoluciones 1117/99 en el caso de Papel y la resolución 485/05 en el caso de Juguetes, han sido modificadas en el Decreto 509 del 2007. Las posiciones arancelarias tomadas por sector/sector para el análisis de la tabla 1.1 corresponden a esta última. Asimismo, el sector Calzado fue modificado también por la Resolución 336 del 2008, respetando solo 14 posiciones de la resolución de 1999. Por otro lado, algunos subsectores también sufrieron varias modificaciones incorporando nuevas posiciones al sector/subsector dichas incorporaciones que modifican las resoluciones originales se encuentran señaladas en la tabla 1.1. según su año de incorporación.

Gráfico 3. Posiciones arancelarias NCM afectadas por LNA según producto/rama y año de implementación



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC e Infoleg.

Referencia: Las posiciones arancelarias del sector Muebles se encuentran comprendidas dentro de los certificados de Productos Varios a partir de la Resolución N° 61 del 2009.

3.2. Objetivos de la aplicación y sectores afectados

Las primeras LNA aplicadas en 1999, consistían en la solicitud de un requisito de control de etiquetado previo a la comercialización, invocando la Ley de Defensa al Consumidor, exigiendo a los productos importados los requisitos de etiquetados contraídos a nivel nacional. La implementación de la medida estuvo relacionada a los problemas económicos derivados de la pérdida de competitividad durante la convertibilidad y en gran medida a la devaluación brasilera de enero en dicho año —socio relevante en estos sectores—. Los sectores afectados al respecto

fueron solo dos, Papel a través de la Resolución N° 1117/99¹⁴ y Calzado a través de la Resolución N° 977 /99.

La segunda camada de LNA, se justificó mediante la necesidad de estimular la producción nacional, en el marco de políticas de aumento de la productividad, estabilidad de precios y cumplimiento armónico de acuerdos regionales e internacionales. Adicionalmente se detectaron ciertos cambios significativos en los flujos de comercio de los sectores donde se aplicaron, cuyo comportamiento era conveniente evaluar. Este último punto hace referencia al incremento acelerado de las importaciones que se registraron en Argentina durante 2002/2008 a razón de una tasa de variación promedio anual del 38% y a la vulnerabilidad que dichos sectores presentan frente a estas. En efecto, sectores como el textil y cueros; madera y muebles —sector protegido en la tercera etapa—, productos metálicos, maquinaria y equipo, han sido fuertemente afectados durante la etapa de convertibilidad debido al incremento de importaciones desmedidas (Porta & Bugna, 2007) y la crisis profundizó el proceso de heterogeneización y desarticulación sectorial, provocando pérdida de capacidades, cierre y extranjerización de firmas, la interrupción del proceso de inversión, modernización y generalización de conductas defensivas (Porta & Bugna, 2007), proceso que era imperioso evitar. Los productos/sectores afectados con la medida fueron: Calzados —Resolución N° 486 del 2005—¹⁵, Artículos para el Hogar— Resolución N° 444 del 2004—, Juguetes —Resolución N° 485 del 2005—, Motocicletas y Neumáticos —Resolución N° 689 del 2006—, Textil —Resolución N° 343 del 2007—, Partes de Calzado —Resolución N° 61 del 2007—, Pelotas —Resolución N° 217 del 2007— y Manufacturas diversas —Resolución N° 47 del 2007—.

La tercera camada, se justifica mediante la necesidad de impulsar la sustitución de importaciones y evitar simultáneamente el deterioro de la balanza comercial y del nivel de actividad debido a la crisis mundial de 2008 — justificativos obtenidos de Trade Policy Review 27, OMC —, asimismo las LNA servían como freno a las importaciones que buscaban colocarse en algún mercado debido a la baja en los precios internacionales de los productos manufacturados. Durante el 2008, el número de posiciones afectadas pasa de 88 a 163 posiciones arancelarias NCM — Gráfico 3—. A pesar de ese incremento en 2009 el total de posiciones

14 La Resolución 1117 de 1999 fue la que aplica los certificados de importaciones pero esta complementó por la resolución 798 de 1999 donde menciona las posiciones arancelarias a 8 dígitos NCM afectadas.

15 Esta modificación sustancial da cuenta de la insuficiencia de la medida aplicada en 1999 en dicho sector.

afectadas vuelve a crecer llegando 422, o sea 259 posiciones más. Representando un incremento del 379% entre 2007 a 2009. El valor importado afectado por las posiciones que contraían LNA pasó a ser de 2,3% en el 2007 a 3,6% en el 2008 y 7,9% en el 2009 (Heyn y Moldován, 2011). A pesar que la crisis internacional había mostrado signos de recuperación durante los siguientes años, las LNA continuaron durante hasta finales de 2012¹⁶ justificándose en pos de la protección de sectores sensibles y el impulso a la sustitución de importaciones (OMC, s.f). Los sectores afectados fueron Metalúrgicos —Resolución N° 588 del 2008— e Hilados y Tejidos —Resolución N° 589 del 2008—, Tornillos (Resolución N° 165 del 2009), Autopartes —Resolución N° 337 del 2009— y Productos varios —Resolución N° 61 del 2009, certificado que comprende las posiciones del sector Muebles—, Vehículos automotores —Resolución N° 45 del 2011—, Cubiertas Neumáticas —Resolución N° 26 del 2009—, Cámaras y Cubiertas de Bicicletas —Resolución N° 694 del 2006—¹⁷ y Bicicletas —Resolución N° 220 del 2003—.

3.3. Selección de los sectores

A fin de delimitar el objeto de estudio y a efectos de justificar la selección del sector muebles, se propone definir las posiciones NCM afectadas con la medida pertenecientes al CIU¹⁸ 361, Fabricación de Muebles. A partir de allí, en función de las explicaciones metodológicas presentadas en el Capítulo 2, en rasgos generales, se dejaron de lado aquellas posiciones NCM afectadas que hacían referencia a bienes muy específicos y/o representaban una parte marginal del total del sector industrial del que formaban parte a nivel sector CIU debido a las dificultades metodológicas. También se dejaron de lado sectores vinculados a otras lógicas de mercado, como el sector de auto-partes, que se encuentra influenciados por los acuerdos comerciales y decisiones intrafirma, entre otros motivos detallados en el Capítulo 2.

¹⁶ Incluso en 2011 se registran 101 posiciones más afectadas a diferentes sectores.

¹⁷ El sector Bicicletas (Resolución 220 del 2003) queda descartado del análisis ya que la aplicación de la medida está relacionada a motivos de control por parte del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), quien ha tomado intervención ante solicitud formulada por la Dirección General de Aduanas, relacionada con el origen y condiciones de seguridad que reúnen las bicicletas ingresadas al Territorio Nacional. Debido a que dicho organismo técnico, ha verificado la existencia de severas deficiencias técnicas en la mercadería despachada a plaza situación que justifica adoptar los recaudos necesarios tendientes a tutelar la seguridad de las personas en la utilización de bicicletas nuevas. La Resolución 220/03 siguió vigente hasta su actual modificación a partir de la Resolución Nro.5/2015.

¹⁸ La revisión utilizada del CIU es la tercera debido a que los datos oficiales encontrados trabajan con esta.

Del análisis resultan cinco sectores CIIU pre-seleccionados a 3 dígitos:

- a) 171. Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles¹⁹;
- b) 181. Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel ²⁰;
- c) 192. Fabricación de calzado²¹;
- d) 210. Fabricación de papel y de productos de papel;
- e) 361. Fabricación de Muebles.

Sobre estos cinco sectores se analiza los siguientes indicadores:

- i) índice de protección (IP);
- ii) índice de demanda nacional potencial (IDNP);
- iii) y por último, índice de posibilidad de sustitución (IPS).

El primer indicador IP, señala la participación que tienen en el monto total importado del sector las posiciones a ser afectadas con LNA, para lo cual se suma el total de las importaciones acumuladas del sector en los últimos 5 años previos a la aplicación de la primera resolución con LNA²² y se lo divide por el total importado de posiciones que conforman el sector, acumulado en igual periodo. Los resultados se pueden observar en la Tabla 3, donde el sector con mayor participación de LNA en el total importado es el sector calzado²³ con un 97,2%, seguido por el

¹⁹ Ver Capítulo 2 con detalles metodológicos considerados para la conformación del sector.

²⁰ Ver Capítulo 2 con detalles metodológicos sobre las resoluciones consideradas para el sector.

²¹ Ver Capítulo 2 con detalles metodológicos considerados para la conformación del sector.

²² De esta forma se evitaría distorsionar los datos, ya que a partir de la aplicación de la LNA las importaciones pueden haber sufrido modificaciones.

²³ Los años acumulados considerados para el cálculo en dicho sector son anteriores a la aplicación de la Resolución 486/05 (Certificados de Importación de Calzado) y no la Resolución 61/07 (Certificados de Importación Partes de Calzado), también correspondiente al sector CIIU Rev.3 192, a fin de evitar distorsiones de la aplicación de las LNA de Calzado en 2005 ya que es previa a la resolución de Partes de Calzado.

sector Muebles con un 91,7% e hiladura y tejedura con un 74,7%. Con menor participación se encuentra el sector fabricación de prendas de vestir con un 34,7% y papel²⁴ con 4,4%²⁵.

Tabla 3. Índice de Protección (IP)

Sectores CUI Rev.3	Años acumulados	Total Importado con LNA últimos 5 años	Total Importado por sector últimos 5 años acumulado	IP	Año de Resolución
192.Fabricación de calzado	2000/2004	\$644.618.257,00	\$663.087.602,00	97,2%	Resol. N° 486/05 y Resolución. Resolución N° 61/07(Partes)
361.Fabricación de Muebles	2004/2008	\$792.660.210,32	\$864.088.418,45	91,7%	Resolución N° 61/09
171.Hilatura, tejedura y acabado de productos textiles	2003/2007	\$1.324.131.400,66	\$1.773.392.960,87	74,7%	Resolución N° 589/08
181.Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	2002/2006	\$273.057.982,27	\$787.541.536,00	34,7%	Resolución N° 343/07
210.Fabricación de papel y de productos de papel	2002/2006	\$122.142.425,82	\$2.803.442.598,00	4,4%	Resolución N° 1.117/99. Decreto 509/07

Fuente: elaboración propia en base a datos del Cebtro de Estadísticas para la producción (CEP)

En cuanto al segundo indicador el IDNP, señala que porción de lo que se consume a nivel nacional representa lo importado, con el objetivo de mensurar el tamaño de la demanda nacional potencial²⁶. Para ello, se dividen las importaciones totales, acumuladas en el periodo de análisis de cada sector, por el Consumo Aparente (CA) del sector²⁷. Los resultados se pueden observar en la Tabla 4, por orden descendente se encuentra: prendas de vestir con un 26%, hiladura y tejedura con un 22%, papel con un 18%, calzado con un 14% y por último el sector muebles con un 13%.

²⁴ Los años acumulados considerados para el calculo en dicho sector fueron los 5 años (2002-2006) previos al decreto 509 del 2007 y no a partir de 1999 donde se aplicó la primera Resolución 1117/99 al sector. Esto se debe a que en 1999 las posiciones afectadas solo fueron cuatro (4802.52.30.01/02, 4802.52.90.01/02, 4802.53.90.01/02, 4823.59.00), siendo solo unas de ellas la que continuó vigente (4823.59.00) hasta la modificación realizada en el 2007, mediante el decreto 509 mencionado, donde se eliminan el resto de las posiciones afectadas hasta el momento y se afectan 9 nuevas posiciones (4802.55.92, 4802.55.99, 4802.56.93, 4802.56.99, 4802.57.93, 4802.57.99, 4802.61.99, 4802.62.99, 4802.69.99) más.

²⁵ En referencia a la selección de los años acumulados para el caculo del índice de protección, como señala la columna 2 de la Tabla 1.2, es importante destacar que, si bien los años tomados corresponden a los años de las resoluciones, las posiciones tomadas corresponden a las ultimas modificaciones y actualizaciones de las posiciones arancelarias realizadas en cada sector. El gráfico 1.1 del presente capítulo muestra estas modificaciones y actualizaciones que se van realizando de cada sector a lo largo de los años.

²⁶ Cabe destacar que a pesar de que exista una demanda importada que pueda ser abastecida por el mercado domestico, no significa que ello deba suceder, ya que también existe las preferencias que poseen los consumidores, las posibilidades que tienen los productores de sustituir importaciones entre otros puntos que se atacarán a lo largo del trabajo.

²⁷ El consumo aparente se calculo con el VBP menos las exportaciones más las importaciones.

Tabla 4. Índice de Demanda Nacional Potencial (IDNP)

Sectores CUII Rev.3	Total Importado por sector últimos 5 años acumulados	Consumo aparente por sector últimos 5 años acumulados	IDNP
181.Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	\$787.541.536,00	\$3.032.771.454,64	26,0%
171.Hilatura, tejedura y acabado de productos textiles	\$1.773.392.960,87	\$7.998.519.922,74	22,2%
210.Fabricación de papel y de productos de papel	\$2.803.442.598,00	\$15.715.101.336,03	17,8%
192.Fabricación de calzado	\$663.087.602,00	\$4.763.723.815,76	13,9%
361.Fabricación de Muebles	\$864.088.418,45	\$6.989.720.017,77	12,4%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Cebtro de Estadísticas para la producción (CEP)

Por último, la Tabla.5 muestra los resultados del último indicador IPS, calculada a partir de la multiplicación de los indicadores antes descriptos, a partir de ello se conoce que parte del consumo total que hasta el momento era importado y que luego será protegido por la aplicación de la LNA, tendrá posibilidad de ser sustituido por producción nacional. De los resultados, se espera que el porcentaje de sustitución en cada sector sea: hilatura y tejedura un 17%, calzado un 14%, muebles el 11% y por ultimo prendas de vestir con el 9%, por debajo se encuentra el sector papel²⁸ con el 0,8%.

Tabla 5. Índice de Posibilidad de Sustitución (IPS).

Sectores CIU. Rev.3	IP	IDNP	IPS
171.Hilatura, tejedura y acabado de productos textiles	74,7%	22,2%	16,6%
192.Fabricación de calzado	97,2%	13,9%	13,5%
361.Fabricación de Muebles	91,7%	12,4%	11,3%
181.Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	34,7%	26,0%	9,0%
210.Fabricación de papel y de productos de papel	4,4%	17,8%	0,8%

²⁸ Es preciso destacar que a pesar de que el sector Papel tiene una participación importante en el VBP total de la economía Argentina, su acumulado 2008-2010 llega a tener una participación del 2,7% en el total del VBP, mientras que el resto de los sectores analizados están arrojando una participación cercana al 1%, a efectos de este análisis no se prioriza trabajar con el sector que mayor impacto pudo haber generado en la economía Argentina sino en su propio sector donde se aplicaron las medidas de protección.

En función de los resultados arrojados, por el IPS el análisis queda acotado a tres ramas productivas: i) hiladura y tejedura; ii) fabricación de calzado; iii) fabricación de muebles. A partir de estos resultados obtenidos se puede considerar que la protección de la medida fue significativa en el sector muebles. En función de ello se propone trabajar con dicho sector, también debido a la factibilidad de análisis que presentan los datos, los recursos disponibles y debido a que este sector no es frecuentemente estudiado, a pesar de la importancia que denota su Cadena de Valor Foresto Industrial (CVFI) dentro de los sectores industriales de la economía argentina, como se desarrollará posteriormente.

3.4. Selección del sector Muebles

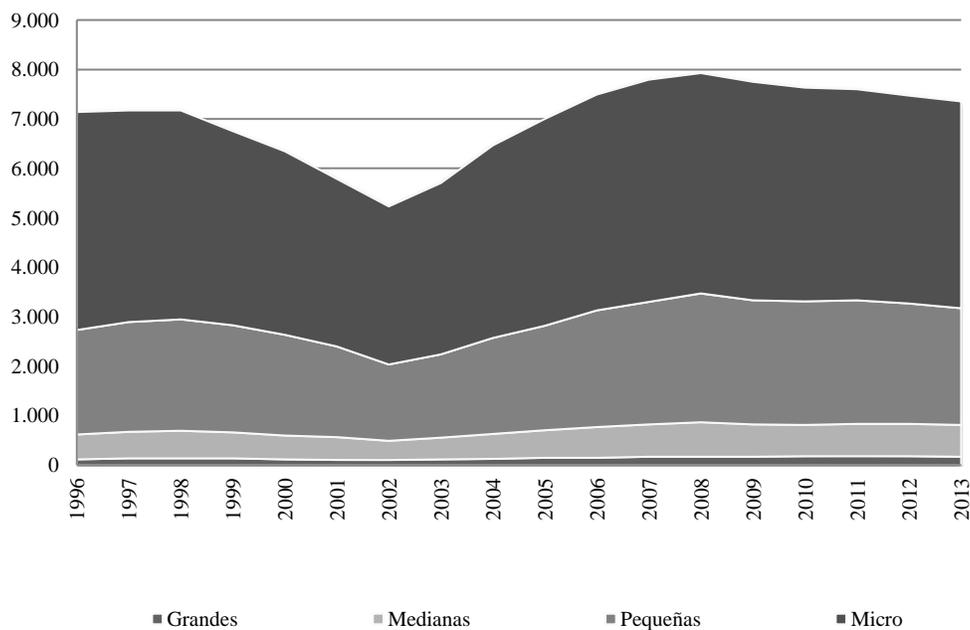
El sector Muebles fue seleccionado en función a los resultados obtenidos en la sección anterior, por ser un sector no muy estudiado en la actualidad y por ser considerado uno de los sectores estratégicos para la Argentina —de acuerdo a los lineamientos establecidos en el Plan 2020, desarrollado por el Ministerio de Industria—. Esto último se debe a la importancia que tiene la CVFI²⁹ de la cual forma parte. Esta se encuentra formada por unas 6000 empresas aproximadamente —Gráfico 4—, compuesta por más del 90% por empresas Micro y Pequeñas, generando aproximadamente unos 8.000 puestos de trabajo durante los últimos años —lo que significa aproximadamente un 7% del empleo industrial generado y un 1,3% en el total del sector privado³⁰—. Dentro de la CVFI, el sector muebles participa con casi un 45% del empleo de la cadena, madera con un 40% aproximadamente y la actividad forestal con valores cercanos al 20% —Gráfico 5—. Por otro lado, la cadena cuenta con una importante participación regional en el norte grande y región centro, representando el 8% de las empresas Capital Federal, el 37% Buenos Aires, el 27% la región Centro, el 18% Norte Grande, el 6% cuyo y por último el 4% la

²⁹ Si bien no es posible precisar con exactitud la composición que tienen los diferentes tipos de Muebles en el sector debido a la falta de datos, se puede tomar a las importaciones del sector como representativas de este. En efecto, si se analiza la participación acumulada 2002/2012 de los diferentes Muebles importados que conforman el sector, se destaca una mayor preponderancia hacia el consumo de Muebles de maderas (48%), seguido por Muebles metal (30%), otros un 17% y luego de Muebles plástico (5%). Dichas proporciones se mantienen estables si el análisis se realiza de 1999 a 2012 o 2008 este último año previo a la aplicación de la LNA), reafirmando así la inclusión del sector Muebles dentro de la cadena Foresto-Industrial.

³⁰ Elaboración propia en base a datos del INDEC

Patagonia (FAIMA, 2012). Siendo fuerte demandante de mano de obra —participando casi de un 2% en el total de empleo industrial nacional a partir del 2007 en adelante³¹— y en el caso de muebles uno de los eslabones que mayor valor agregado genera dentro de la cadena.

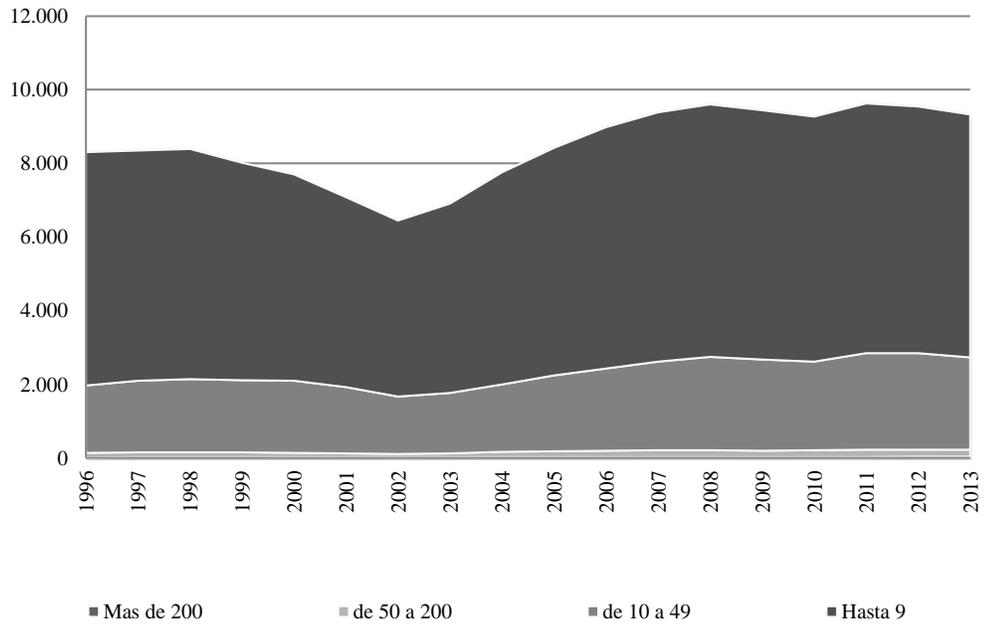
Gráfico 4. Composición de la Cadena de Valor Foresto Industrial según el tamaño de empresas



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

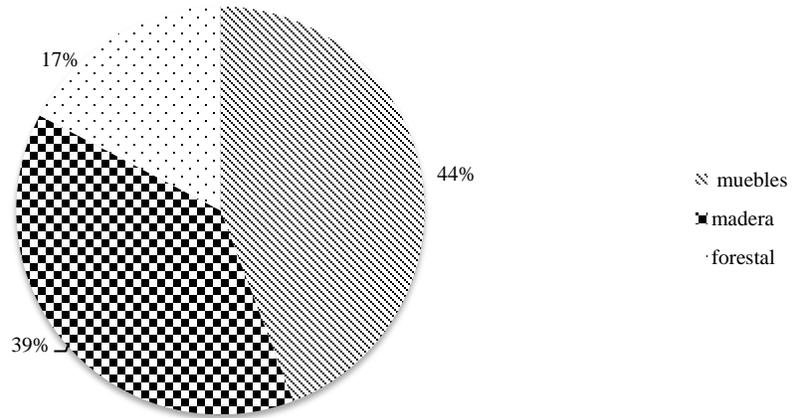
³¹ Elaboración propia en base a datos del INDEC

Gráfico 5. Tramo de empleo de la Cadena Valor Foresto Industrial



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Gráfico 6. Participación del empleo generado en la Cadena de Valor Foresto Industrial 2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Capítulo 4. Análisis del impacto de las LNA en el Sector Muebles

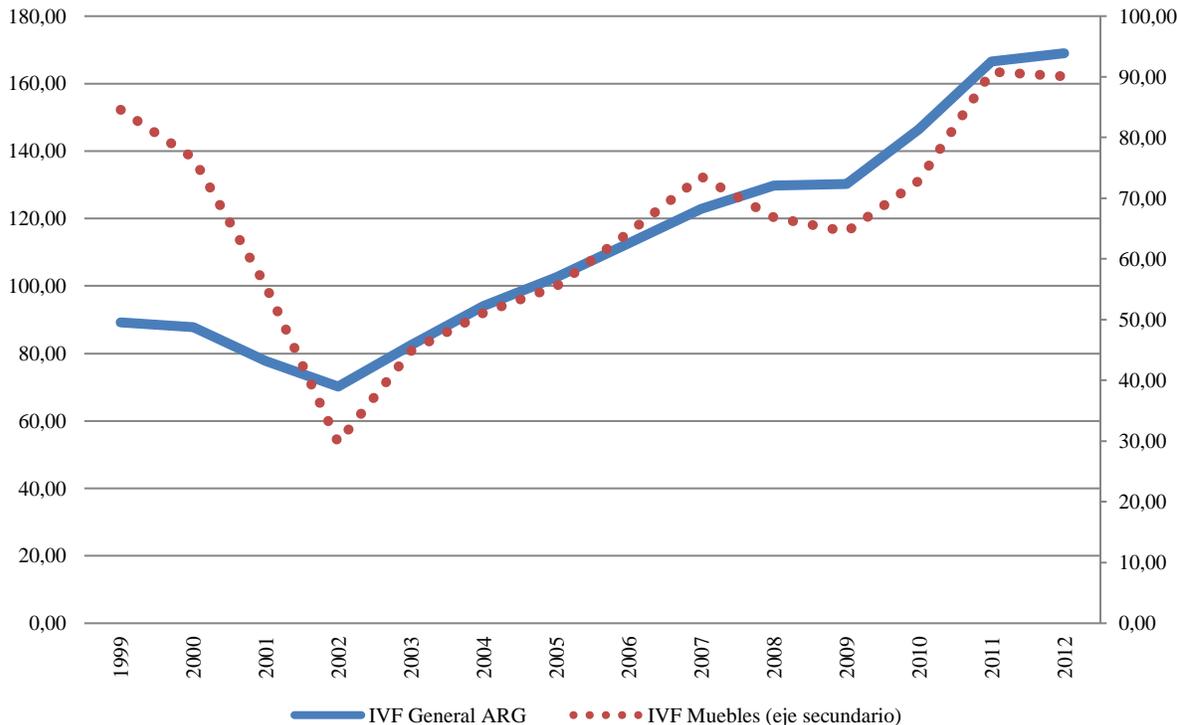
4.1. Implementación de las LNA en el sector Muebles

El presente capítulo tendrá como objetivo testear la hipótesis 1: “ a partir de la aplicación de la LNA se evidenciaron efectos positivos en los niveles actividad del sector”. A efectos se analizará si a partir de la implementación del instrumento las variables económicas seleccionadas han tenido un cambio en su comportamiento pos implementación de la medida.

Como se ha mencionado en capítulos anteriores el sector muebles ha sido muy vulnerado y descuidado durante la convertibilidad debido a la competencia extranjera (Porta & Bugna, 2007). Aquellas empresas que han logrado sobrevivir a la crisis, pudieron recuperarse rápidamente a partir del 2002, debido a que la devaluación de la moneda local generó un encarecimiento de los productos importados y un incremento de la producción nacional, motorizado en 2003 por un aumento del consumo interno. Asimismo, las empresas sobrevivientes a la competencia extranjera durante la convertibilidad han logrado cierto grado de capacidad tecnológica, suficiente para afrontar los incrementos de demanda, aunque insuficiente para generar un dinamismo exportador —los máximos exportados registrados durante la década señalan solo un 10% de participación sobre el VBP—.

Los niveles de crecimiento del sector se mantuvieron constantes y no presentaron indicios de alarma hasta el 2007, año donde la producción del sector mostró una leve desaceleración —Gráfico 7—. Ello resultó un comportamiento atípico a la media observada de la economía argentina, ya que el Índice de Volumen Físico de producción (IVF) de la economía en general mostró signos de crecimiento ininterrumpidos desde 2002 hasta 2009 —año en que los índices se mantienen constantes debido al impacto de la crisis internacional—.

**Gráfico 7. Índice de Volumen Físico
(año base 2002)**

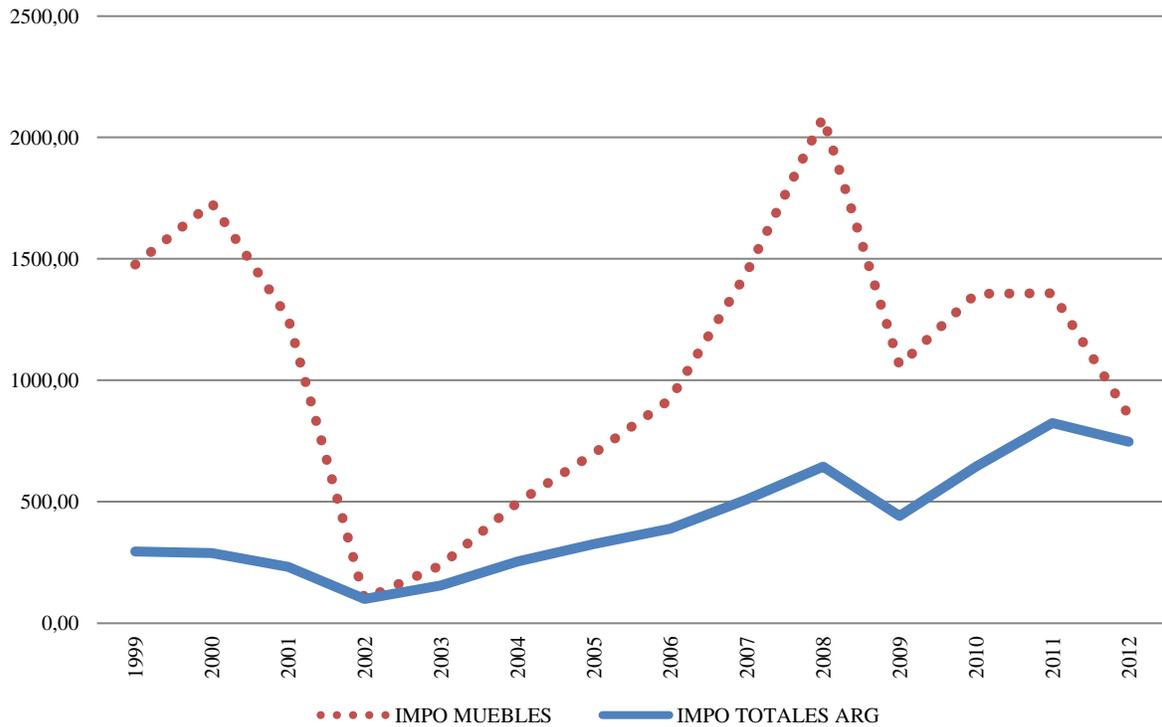


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

La desaceleración en la producción del sector en 2007 se relaciona con el elevado crecimiento de las importaciones a partir del 2004, ello también fue destacado en las entrevistas realizadas en el sector donde los entrevistados han coincidido en que el fuerte incremento de las importaciones atentaba la producción del sector. En el 2008 las importaciones superan el máximo histórico alcanzado durante 1993 —las importaciones del 2008 superan en un 20% al máximo alcanzado durante el 2000—, y registran un crecimiento por encima de la media de crecimiento de las importaciones de la economía argentina. Las importaciones del sector³² crecían desde el 2002 al 2008 a una tasa de variación promedio anual de casi un 66%, mientras las importaciones de la economía en general crecían una tasa de variación promedio anual de casi el 37% durante igual periodo —Gráfico 8—.

³² Para el cálculo de las importaciones del sector se eliminaron las posiciones de autopartes, ver justificaciones y posiciones eliminadas en el Capítulo 2.

**Gráfico 8. Importaciones en dólares corrientes
(año base 2002)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Referencia:

IMPO MUEBLES: sector Muebles (CIU 361)

IMPO TOTALES ARG: importaciones totales de Argentina

Según el Informe sectorial 2009 del Ministerio de Relaciones Exteriores;

“A partir de 2006 la balanza comercial del sector muebles de madera comienza nuevamente a experimentar saldos deficitarios a causa del freno de las exportaciones y el aumento de las importaciones. Al respecto los empresarios del sector han expresado su preocupación debido al incremento de las importaciones provenientes de Brasil y China.” (Ministerior de Relaciones Exteriores, 2009, p. 74)

Es por ello, que la implementación de las LNA a partir del 2009, intenta por un lado amortiguar el impacto de la crisis internacional del 2008 en el sector, al mismo tiempo que frenar el crecimiento desmesurado de las importaciones —según motivos explicitados en resolución

C.I.P.V. Resolución N 61 del 2009—, evitando una caída del sector como sucedió durante la etapa de convertibilidad.

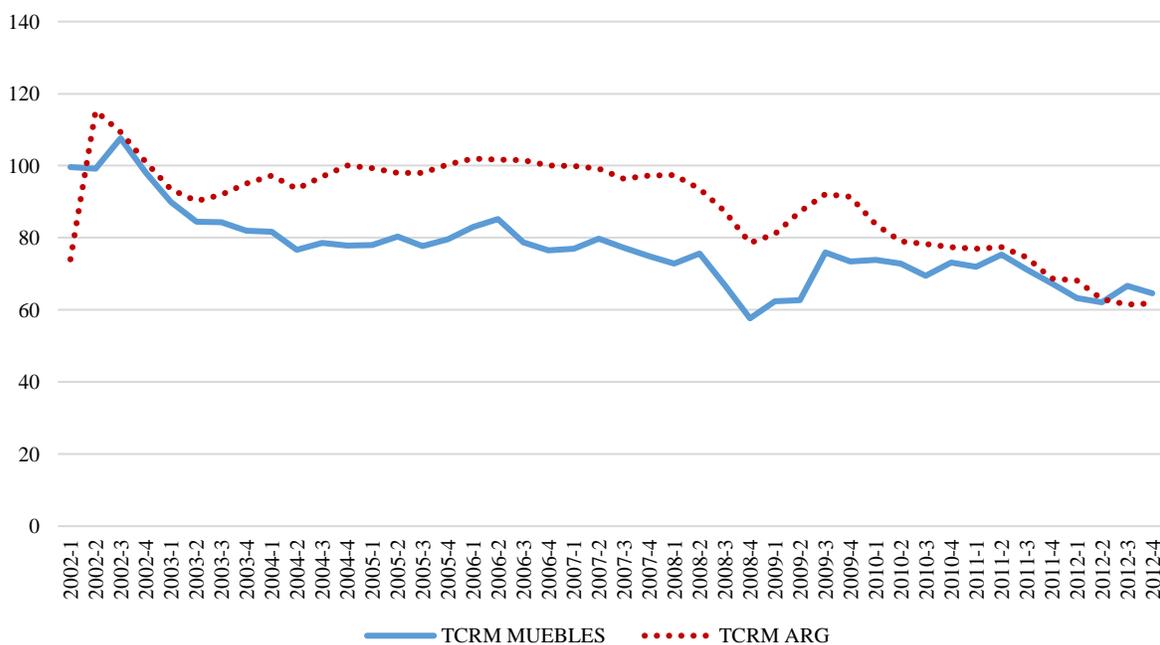
4.2. Resultados de la implementación de las LNA en el sector Muebles

A partir del 2010, luego de la recuperación de la crisis internacional, las importaciones del sector modificaron su tendencia disminuyendo considerablemente, arrojando tasas negativas de crecimiento —la tasa de variación promedio anual 2009 al 2012 es del -7% anual—. Esta modificación en el comportamiento es consecuencia de la aplicación de las LNA ya que se evidenció solo en las posiciones importadas del sector que contrajeron la medida a partir del 2009³³—como se analizará posteriormente— y no parecen estar vinculadas a cambios de comportamiento en otras variables, como el tipo de cambio real. En efecto el TCRM³⁴ del sector mantiene un ritmo de apreciación constante, con lo cual se hubieran esperado incrementos de los montos importados debido a un incremento de la capacidad de compra — tema que se ampliará en el capítulo 5—.

³³ Las posiciones afectadas con LNA a 8 dígitos NCM del sector CIU 361 son todas las posiciones que integran el Capítulo 94 del S.A exceptuando la partida 9402 y 9404 completa y las posiciones 9401.10.10, 9401.10.90, 9401.20.00, el resto de las posiciones que integran el CIU fueron afectadas por la medida.

³⁴ La metodología para el cálculo del TCRM se explica en el Capítulo 2.

Gráfico 9. Tipo de Cambio Real Multilateral (TCRM)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y Banco Central, este ultimo con la nueva actualización 2016.

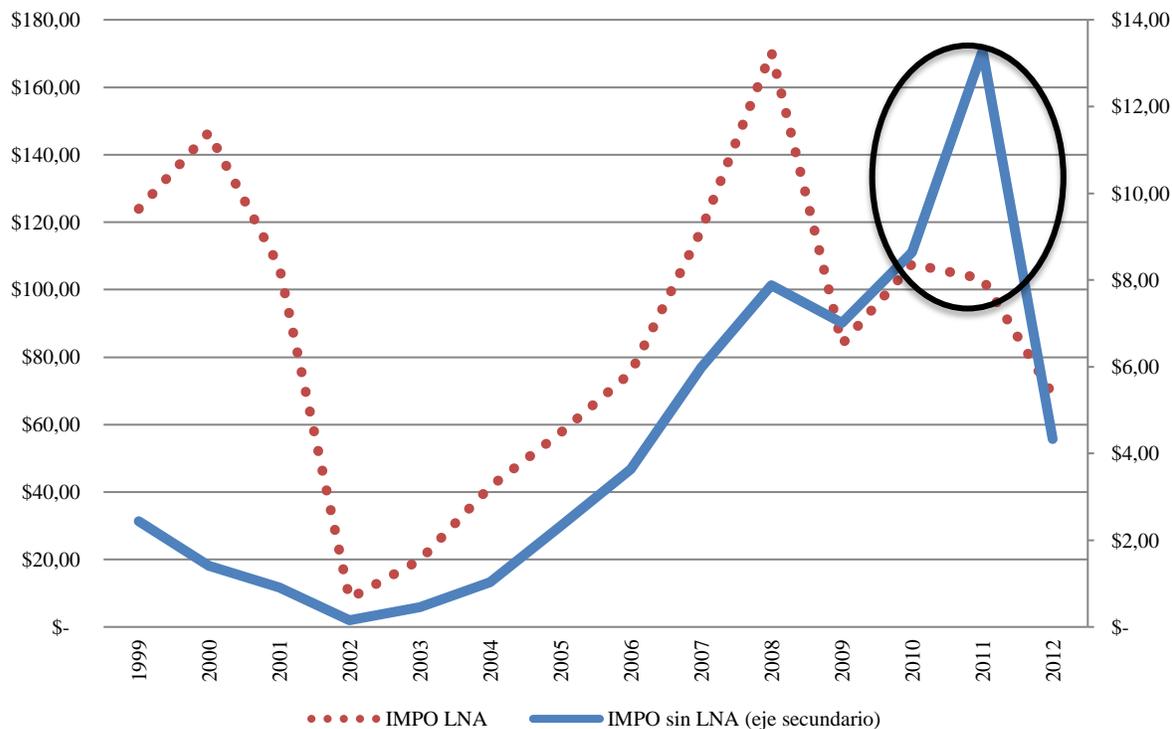
Por otro lado, tanto el sector como la economía argentina crecieron, con lo cual el consumo importado debería haber seguido dicho curso —razones que se amplían en el capítulo 5—. Como se observa en Gráfico 10 existió un comportamiento dispar entre la variable IMPO LNA —importaciones en millones de dólares corrientes registradas por el grupo de posiciones a 8 dígitos que contrajeron LNA— y la variable IMPO sin LNA —posiciones arancelarias importadas millones de dólares del sector que no contrajeron la medida—, en esta última el impacto de la crisis internacional fue inferior³⁵ y su recuperación³⁶ mucho más rápida que en las posiciones que contrajeron LNA. Asimismo, como se observó en el Gráfico 8 existe también

³⁵ El grupo de posiciones importadas que contrajeron LNA a partir del 2009, registran una caída mayor del -51% respecto al 2008, mientras que el resto de las posiciones importadas que no contrajeron LNA registran una caída del -11%, si bien en ambos casos la causa de está relacionada a la crisis internacional existe una caída más pronunciada en el grupo con LNA que podría ser consecuencia de la aplicación de la medida.

³⁶ El grupo de posiciones sin LNA logra una recuperación muy rápida durante el 2010 (registrando un 23,2% de incremento), superando los valores del 2008, mientras que el grupo con LNA, registró una recuperación del 28% muy por debajo de los valores registrados previos a la crisis (las importaciones del 2010 se encuentran casi un 60% por debajo del 2008) continuando en descenso hasta el 2012. En cuanto a las importaciones totales de la economía argentina han tenido una recuperación rápida luego del impacto de la crisis durante 2009 (registrando una caída del -31% durante el 2009 y una recuperación del 45% durante el 2010) registrando en el 2011 un 28% por encima de los montos importados durante el 2008 y acrecentándose aún más hasta el 2012 (año de aplicación de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación).

un comportamiento disímil entre la variable IMPO LNA y las importaciones totales de la economía argentina, expresada en el gráfico como IMPO GRAL ARG.

Gráfico 10. Evolución importaciones del sector Muebles (millones de USD)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

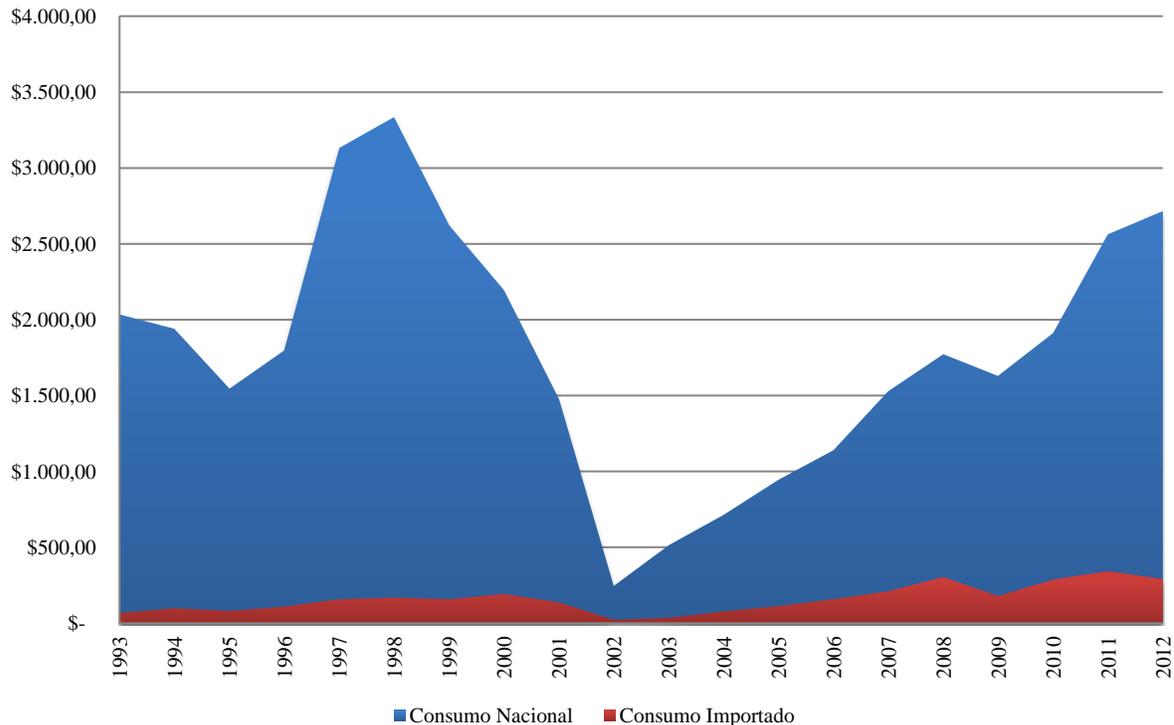
Referencia:

IMPO LNA: importaciones en millones de dólares corrientes registradas por el grupo de posiciones a 8 dígitos que contrajeron LNA.

IMPO sin LNA posiciones arancelarias importadas millones de dólares del sector que no contrajeron la medida.

Esta baja en las importaciones contribuyeron a una rápida recuperación de la producción durante el segundo trimestre del 2009 (INET, 2009, p. 29), potenciado por el crecimiento sostenido del consumo doméstico. En efecto el CA se recuperó rápidamente y continuó con su tendencia de crecimiento con tasas de variación promedio anual del 20% estables durante todo el periodo 2009/2012.

**Gráfico 11. Consumo aparente del sector Muebles
(millones de U\$D)**



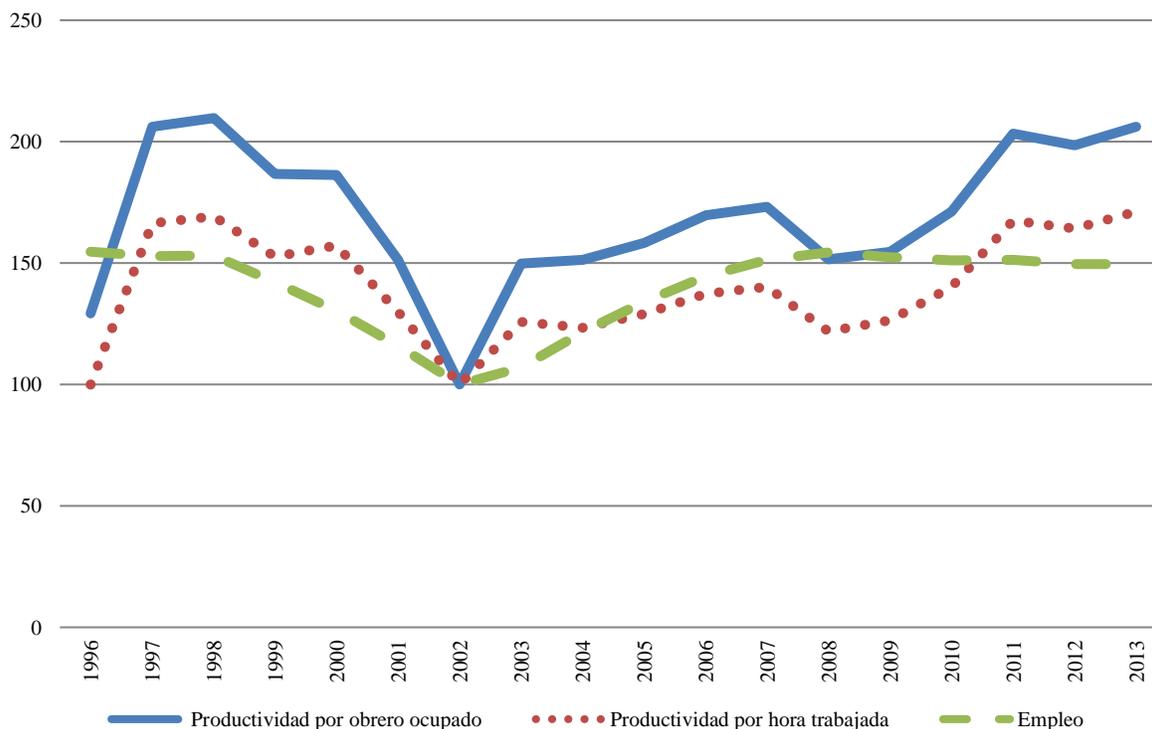
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

A partir de la implementación de las LNA, incrementa sustancialmente la composición del consumo nacional en detrimento del importado. Aunque cabe destacar que el periodo anterior, 2003/2008, tuvo un mejor dinamismo en el crecimiento del CA con una tasa promedio anual del 30%. A pesar de ello el dato es muy significativo, debido a que históricamente este sector es muy sensible al crecimiento de las importaciones, en efecto el daño causado durante la convertibilidad - aunque ello no fue el único factor influyente - se puede mensurar en la cantidad de empresas que sobrevivieron en el sector, pasando en 1997 de 2070 empresas a 1342 en 2002, lo que representa casi un 50% de las empresas del sector.

Ello permitió que la producción regrese a los niveles registrados previos al 2007, continuando su crecimiento —Gráfico 7—, conservando los niveles de empleo registrados durante todo el periodo hasta 2012— Gráfico 12—, alcanzando en 2006 los valores máximos históricos de 1997. A pesar de la crisis internacional, debido a la aplicación de las LNA, el empleo registrado no sufrió bajas, por lo cual no debió recurrirse a despidos masivos de personal, optándose en general por una reducción de turnos de trabajo y/o suspensiones temporarias (INET, 2009, p. 29). En efecto en el segundo trimestre 2009, se recuperó rápidamente la producción, según el informe INET algunas fabricas regresaron a trabajar en tres turnos (INET, 2009, p. 29). Ello se

observa en el Gráfico 12 donde se observa una mejora la productividad por obrero ocupado y horas trabajadas a partir de dicho periodo.

Gráfico 12. Productividad y empleo del sector Muebles (año base 2002)



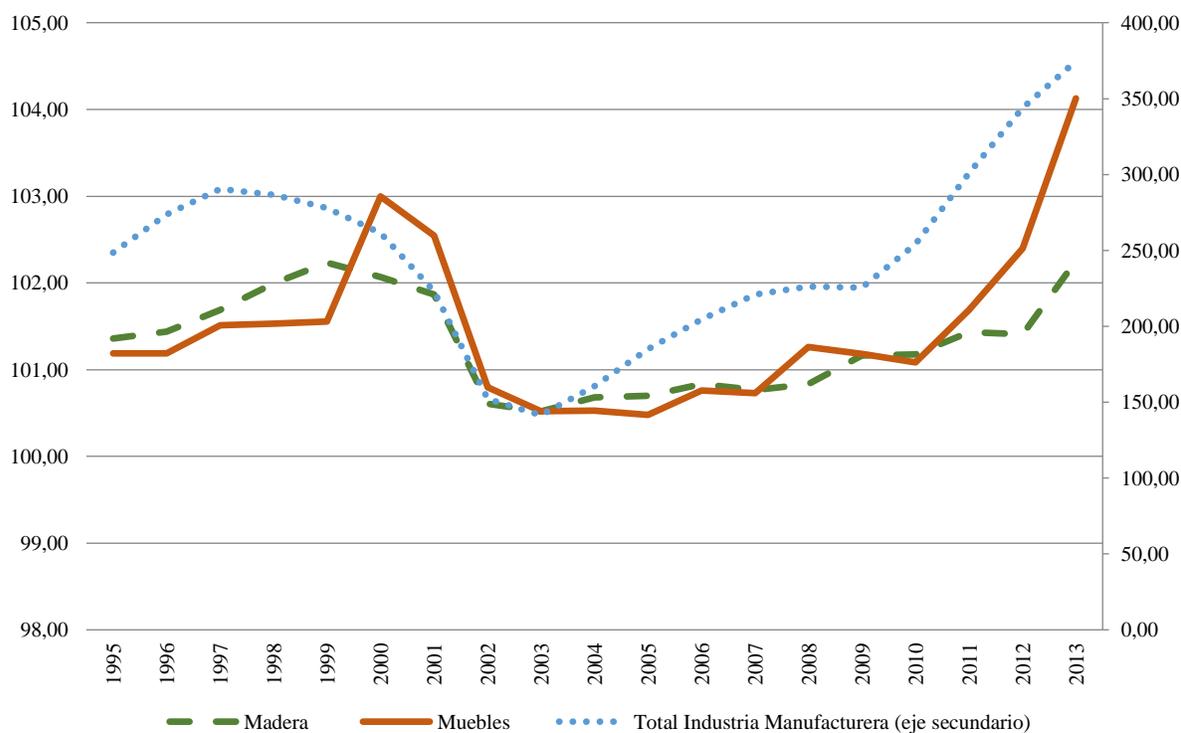
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP)

Adicionalmente, las inversiones anunciadas durante 2006/2007, conciden con un crecimiento real de la producción en el sector. Los anuncios efectuados en las encuestas ASORA — Asociación de Fabricantes y Representantes de Maquinas y Herramientas para la Industria Maderera— durante 2007, mostraron un fuerte crecimiento de las inversiones — realizadas por orden de importancia en la adquisición de maquinarias, para líneas nuevas de producción y automatización, ampliación de infraestructura, aumento de la capacidad productiva, capacitación del personal y nuevos desarrollos — en las empresas Pymes que integran el complejo Madera-Muebles, confirmándose todos los anuncios realizados durante el 2006 a ejecutarse durante 2007 (INET, 2009). Descartando en principio la posibilidad que los fabricantes de muebles sean los mismos importadores de estos, siendo probable que el grueso

de dichas importaciones haya sido sustanciado por grandes actores³⁷ ubicados en el último eslabón de la cadena, como supermercados, grandes tiendas especializadas en muebles para el hogar, como se ha develado de las entrevistas realizadas.

A partir de la crisis internacional para el segundo semestre del 2008 y principios de 2009 la dinámica de inversiones presentó un descenso significativo, no obstante, a partir de la aplicación de los instrumentos de política comercial durante el 2012, se detecta una rápida recuperación, según la encuesta FAIMA 2012, se anuncia que las empresas del sector estarían alcanzadas entre un 85% y 90% de su capacidad instalada. Ello condice con los créditos otorgados en el sector muebles los cuales incrementaron considerablemente a partir del 2009 — Gráfico 13 —.

Gráfico 13. Créditos tomados por el sector Muebles- Madera (a precios constantes de 2002)



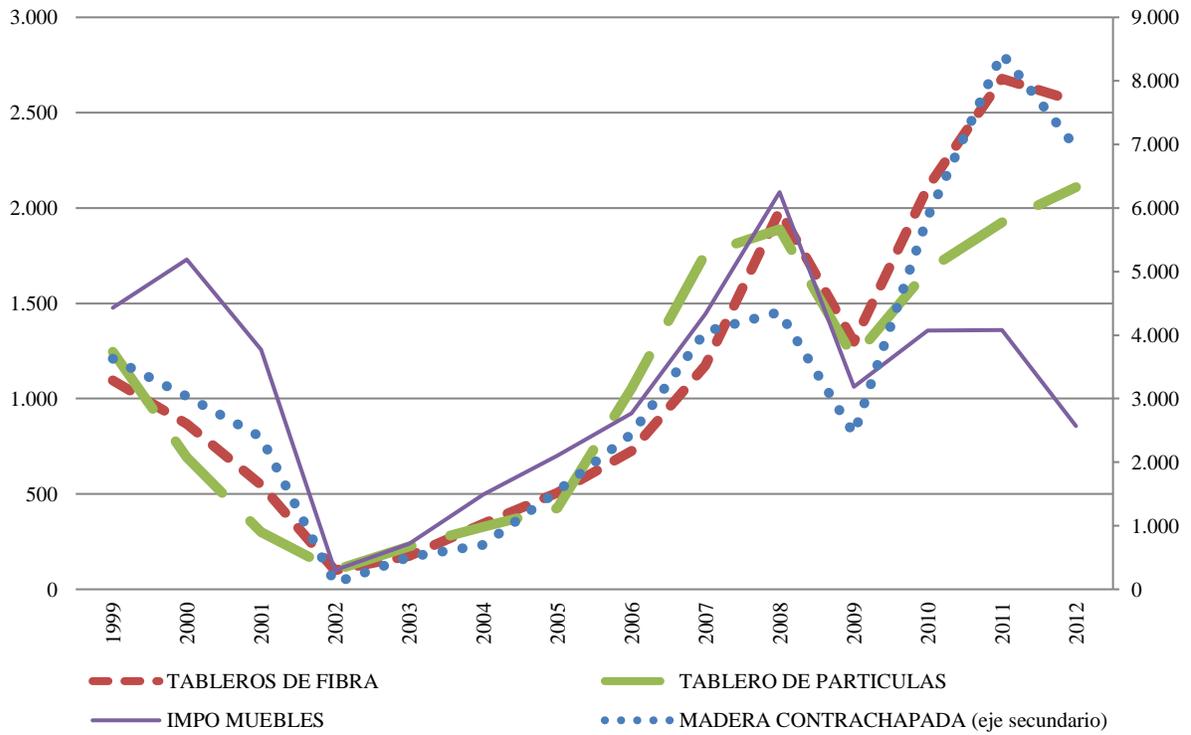
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MECON e INDEC

³⁷ Sin embargo, a partir de las entrevistas se detectó que para 2006 comienzan a alcanzarse los máximos de capacidad instalada en el sector, lo que podía generar sospechas que los propios fabricantes se comporten como importadores, aunque esta hipótesis no fue comprobada.

Otro indicio positivo, que resulta de la aplicación de las LNA, se devela al observar que mientras los valores y cantidades importadas del sector muebles bajan sustancialmente a partir de la aplicación de la medida durante 2009, como ya se ha mencionado, los valores y cantidades importadas de los principales insumos para su producción continua en alza—Gráfico 14, como es el caso de madera contrachapada, tableros de fibras y partículas, denominada de ahora en adelante como *Tableros*³⁸, perteneciente al sub-sector CIU 2021. Más aun conociendo que una de sus posiciones arancelarias 4412.39 —Las demás: madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada— contraen LNA a partir de la Resolución N° 251 del 2009, certificados de productos varios. Asimismo, se registró un comportamiento similar en las cantidades importadas por kilo gramos de este sub-sector—Gráfico 15—. Ello demuestra que existió una sustitución de importaciones real en el sector muebles, aunque denota también cierta problemática en los insumos nacionales necesarios para el sector, al mismo tiempo que también expresa un deterioro del balance comercial, lo que podría expresarse como un *deterioro de la sustitución*. Ello hace imperioso el estudio de la CVFI a los efectos de observar el impacto de la medida a lo largo de esta, como se abordará en el Capítulo 6.

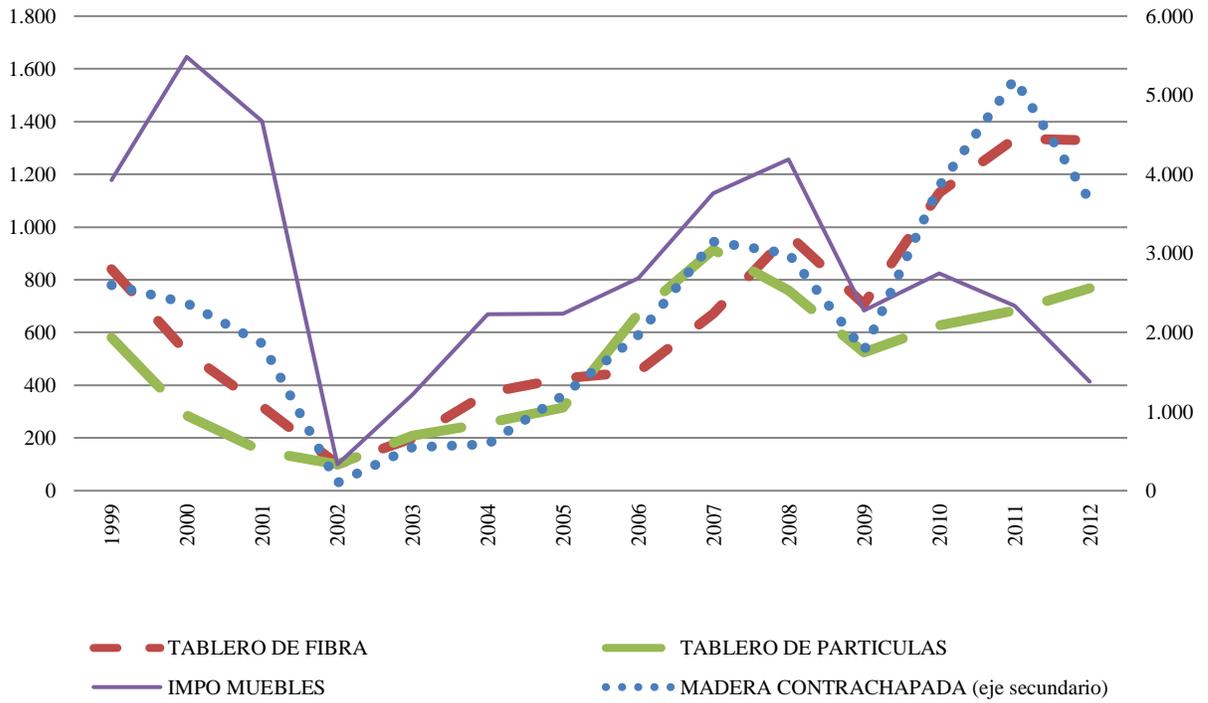
³⁸ La Sección 6.1 del Capítulo 6 desarrolla con mayor detalle y justifica cuales son los insumos del sector Muebles.

**Gráfico 14. Importaciones de Muebles y sus principales insumos en USD
(año base 2002, dólares corrientes)**



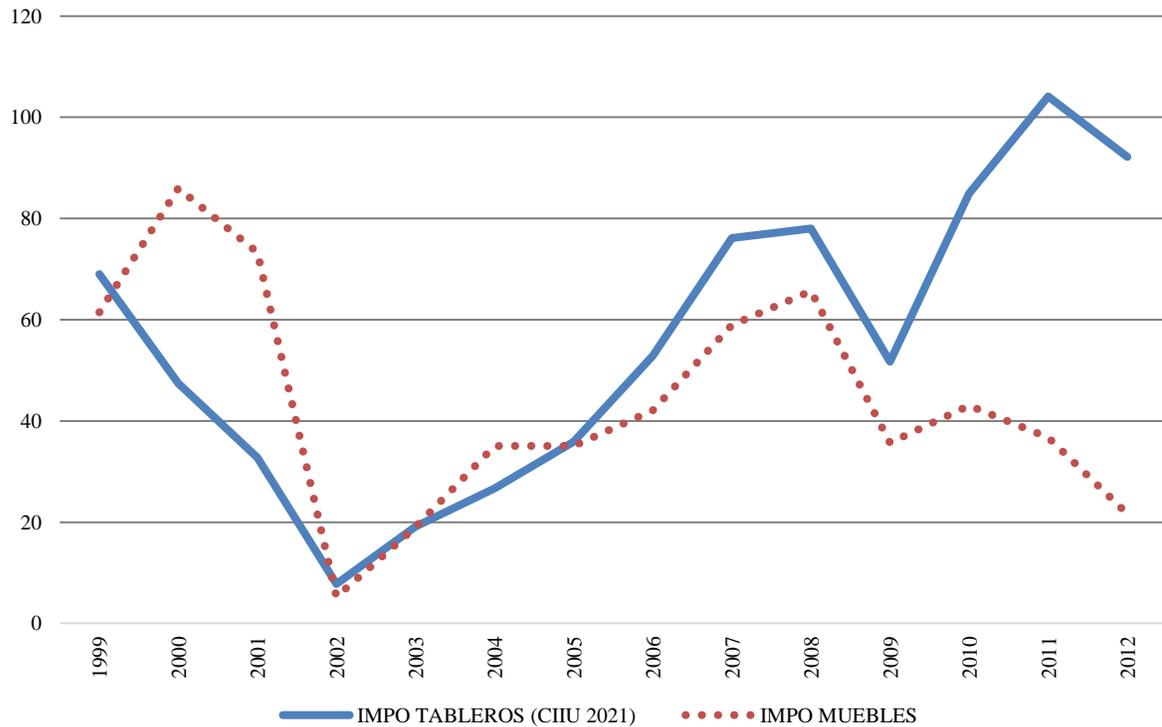
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

**Gráfico 15. Importaciones de Muebles y sus principales insumos en kilo gramos
(año base 2002)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

**Gráfico 16. Importaciones en kilo gramos
(año base 2002)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

En conclusión, las importaciones del sector muebles a partir del 2009 registraron una disminución sustancial en su ritmo de crecimiento, llegando a importarse para 2012³⁹ casi menos de la mitad que en el 2008 —año de mayor registro a partir de 2002—. Gracias a esta baja, el sector se recuperó rápidamente a partir del 2009 volviendo a los valores registrados de producción del 2007 y superando estos registros en los años posteriores. Este comportamiento en las importaciones fue a causa de la aplicación de las LNA en el sector, ya que como se pudo comprobar tanto las importaciones totales de la Argentina como las posiciones NCM del sector Muebles que no fueron afectadas por la medida tuvieron un comportamiento ascendente dispar a las importaciones con LNA por lo menos hasta 2011. Sumado a ello, los principales insumos del sector, Tableros, también se incrementaron sustancialmente. Asimismo, de no haberse aplicado la medida, es probable que se hubiera profundizado su tendencia a la baja de la

³⁹ Es importante mencionar que durante el 2012 todas las importaciones de la economía presentaron una baja (las importaciones totales cayeron un 9%), lo que está relacionado a la aplicación de la DJAI (Declaración Jurada Anticipada de Importación) a partir de la Resolución General AFIP N° 3255 vigente a partir del 23 de Enero de 2012.

producción local, registrada a partir de 2007. Por lo tanto, queda validada la hipótesis 1 planteada.

En función de este último análisis, el siguiente apartado intentará mensurar a partir de métodos econométricos, cuál hubiera sido el comportamiento de las importaciones del sector de no haberse aplicado la medida, a efectos de reforzar la hipótesis anteriormente validada.

Capítulo 5. Econometría

5.1. Definición del problema y presentación del modelo teórico

En vista de reforzar la hipótesis 1 testeada en el anterior capítulo, el presente tiene como objetivo analizar el comportamiento de las importaciones durante el periodo 2009 al 2012 de no haberse aplicado la medida de LNA en el sector Muebles, en vistas de poder mensurar el impacto del instrumento en el sector y a fin de darle robustez a la presente investigación.

El modelo teórico empleado se fundamenta en el supuesto de sustitución imperfecta entre bienes domésticos e importados desarrollado por Armington (1969).

En la literatura el supuesto de Armington ha sido formalizado mediante el uso de funciones de tipo CES —Constant Elasticity of Substitution—. En el caso extremo en que la elasticidad de sustitución es igual a cero, las variedades doméstica e importada se demandan en proporciones fijas y por lo tanto la función CES se vuelve una función de Leontief. En el otro extremo, si la elasticidad de sustitución es infinita, las variedades doméstica e importada son sustitutas perfectas por lo que el precio de ambas es idéntico.

Este modelo teórico supone que la variedad importada (QM) y la doméstica (QD) son sustitutos imperfectos entre sí. Ambas variedades son agregadas mediante una función del tipo CES para formar un bien compuesto (QQ)⁴⁰. Esta función puede escribirse como:

$$QQ_i = \phi_i \left(\delta_i^M QM_i^{\frac{\sigma_i-1}{\sigma_i}} + \delta_i^D QD_i^{\frac{\sigma_i-1}{\sigma_i}} \right)^{\frac{\sigma_i}{\sigma_i-1}}$$

(1)

⁴⁰ El bien compuesto significa que la cantidad demandada en el mercado de muebles depende tanto de las cantidades nacionales como las cantidades importadas.

Donde:

QQ_i : es el bien compuesto⁴¹.

QM: son las importaciones

QD: son las compras de la variedad doméstica del bien.

δ_i^M : es el parámetro de distribución del bien importado.

δ_i^D : es el parámetro de distribución del bien doméstico.

ϕ_i : es un parámetro de escala.

σ_i : es la elasticidad de sustitución entre la variedad doméstica e importada.

Se asume que los consumidores minimizan el costo de adquirir el agregado QQ, de las variedades domésticas e importada, con la ecuación (1) como restricción. Así, de las condiciones de primer orden se obtiene la demanda relativa de bienes importados versus bienes locales, como una función de sus precios relativos:

$$QM = \left(\frac{PQ}{PM}\right)^\sigma \cdot (\delta^M)^\sigma \cdot QQ \cdot (\delta^M)^\sigma (\theta)^{\sigma-1}$$

(2)

Donde:

QM: son las importaciones

PQ: el precio del bien compuesto

PM: el precio del bien importado

δ^M : es el parámetros de distribución.

QQ: es el bien compuesto

θ : es el parámetro de escala

⁴¹ El concepto del bien compuesto refiere a una combinación de cierta cantidad de la variedad doméstica y la variedad importada de muebles.

Tomando logaritmos la ecuación (3) puede reescribirse como:

(3)

$$\ln QM = \sigma(\ln PQ - \ln PM) + \ln QQ$$

Donde:

$\ln QM$: son las importaciones en logaritmo

$\ln PQ$: son el precio doméstico del bien nacional en logaritmo

$\ln PM$: son los precios del bien importado en logaritmo

QQ : es el bien compuesto en logaritmo.

De esta última ecuación estimada (3), se desprende que el efecto de shock sobre la demanda de importación, es decir un determinado bien dependerá de (1) el tamaño del shock, (2) la elasticidad de sustitución entre las variedades importadas y domésticas y (3) la elasticidad con respecto a la demanda total. En el segundo elemento, el rol de las elasticidades Armington es indispensable para analizar los cambios relacionados con el comercio.

5.2. Datos

Los datos utilizados tienen una frecuencia trimestral con el objetivo de tener mayor número de observaciones posibles. El periodo de análisis se divide en dos momentos, el primero 2002 al 2008, inicia con la salida de la convertibilidad y finaliza el 2008 con el estallido de la crisis internacional, el segundo periodo 2009 al 2012, inicia con la aplicación de la LNA en el sector y termina con el fin de la medida. En efecto, los datos tomados para en el modelo teórico, abarcan el primer periodo 2002/2008 y sus resultados se utilizarán para proyectar durante el

segundo periodo 2009/2012.

Para el cálculo del precio relativo del importado con respecto al precio del bien compuesto, se tomó el cálculo de IPI y el índice de precios mayorista (IPM) del sector, este último proporcionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Sin embargo, debido a que el IPI mostraba un comportamiento muy errático durante el periodo analizado —ver Tabla1, en el Capítulo 2— y la cantidad de observaciones es reducida, existe la posibilidad de que exista un fuerte sesgo en la estimación debido al tamaño de la muestra. En función de esta problemática se decidió incorporar en su lugar al TCRM dentro del periodo 2002/2008. Considerando como base para la construcción de este los países socios comerciales del sector, siendo estos aquellos que participan con una proporción superior al 1% del flujo comercial, datos obtenidos del INDEC, aunque se realizan algunas modificaciones para el cálculo explicadas en el Capítulo 2. A partir de los países seleccionados se toma el tipo de cambio nominal (TCN) y los precios mayoristas de cada país, publicados por el Centro de Economía Internacional (CEI), salvo en el caso de Argentina, que se tomó el IPM del sector Muebles (CIU 361) según los datos proporcionados del INDEC, evitando de este modo tomar el IPI, el cual presentaba ciertas irregularidades antes mencionadas.

Asimismo, para el análisis de la renta real se considera en el modelo el Producto Bruto Interno (PIB) a precios constantes del 2004. Los datos son proporcionados por el INDEC y la serie completa se obtiene empalmando los años 2002/2003 con los datos del PIB a precios de 1993 en función a la metodología descrita en el Capítulo 2.

Para la construcción de la variable dependiente, las importaciones del sector muebles⁴², se consideraron las posiciones arancelarias NCM, correspondiente al código 361, a 3 dígitos de la Clasificación Industrial Uniforme (CIU) en su tercera, para el primer periodo 2002/2008, antes mencionado. Los datos de las importaciones a precios corrientes también son proporcionados por el INDEC. Para el cálculo de las importaciones en dólares a precios constantes de 2002, se tomaron como deflactor el índice de precios de importaciones (IPI) del sector 361, calculado en función a la metodología de Gaulier et al (2008) descrita en el capítulo 2.

⁴² Las importaciones del sector Muebles incluyen las posiciones arancelarias NCM del sector CIU 361, excepto las posiciones del sector auto-partes que integran el sector las cuales se detalla, exponiendo motivos de eliminación en el Capítulo 2.

5.3. Metodología de estimación

La ecuación estimal (4) antes planteada, en función de los cambios mencionados quedara re-expresada de la siguiente forma:

$$\text{LogQM}_{361,02-08} = \beta_0 + \beta_1 \text{LogTCRM}_{361,02-08} + \beta_2 \text{LogPIB}_{arg,02-08} + \omega_{i,t}$$

(1.1)

Donde:

$\text{LogQM}_{361,02-08}$: importaciones a precios corrientes en logaritmo del sector Muebles (CIU 361) en el período 2002 al 2008.

$\text{LogTCRM}_{361,02-08}$: el tipo de cambio real multilateral en logaritmo del sector del Muebles (CIU 361) en el período 2002-2008.

$\text{LogPIB}_{arg,02-08}$: el producto bruto interno a precios constantes 2004 en logaritmo del total de la economía Argentina en el período 2002-2008.

De este modo, se supone que las importaciones del sector son una función que depende positivamente del PIB real de Argentina y negativamente de la evolución del TCRM del sector Muebles (CIU 361).

La estimación de esta ecuación se realizó en función de la metodología propuesta por Granger y Newbold (1973) que consiste en conocer el orden de integrabilidad de las series de tiempo, ya que a menudo estas suelen ser integradas en primer orden, lo que presenta el problema de una regresión espuria. Estos autores, propugnan la necesidad de diferenciar las series si se desean evitar resultados espurios al utilizar la econometría convencional. En efecto, las series integradas son un caso particular de series no estacionarias. Se dice de una serie temporal x_t que

es integrada de orden d , $I(d)$, para lo cual es necesario diferenciarla d veces para convertirla en estacionaria (Granger,1986; Engle y Granger, 1987).

Para conocer contrastes del orden de integrabilidad de una serie temporal, se aplica el test de Dickey & Fuller (1976) —DF—. La hipótesis nula es $p=1$, es decir, la existencia de una raíz unitaria, con lo que x sería integrado de orden uno, $I(1)$. La hipótesis alternativa es la estacionalidad de x , $I(0)$. En este caso, las variables analizadas presentaron en todos los casos resultados mayores a $p>0.05$, por lo cual se debe aceptar la $H_{(0)}$, lo que significa que las variables están integradas en orden uno (I). En efecto los resultados del test que se exponen a continuación:

Resultados:

$p>0.05$ Se acepta la $H_{(0)} = I_{(1)}$

.dfuller LIMPOUSD

Dickey-Fuller test for unit root Number of obs = 27

----- Interpolated Dickey-Fuller -----				
	Test	1% Critical	5% Critical	10% Critical
	Statistic	Value	Value	Value
Z(t)	-0.961	-3.736	-2.994	-2.628

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.7673

.dfuller LPIB

Dickey-Fuller test for unit root Number of obs = 27

----- Interpolated Dickey-Fuller -----				
	Test	1% Critical	5% Critical	10% Critical
	Statistic	Value	Value	Value
Z(t)	-1.995	-3.736	-2.994	-2.628

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.2890

. dfuller LTCRM

Dickey-Fuller test for unit root Number of obs = 27

----- Interpolated Dickey-Fuller -----				
	Test	1% Critical	5% Critical	10% Critical
	Statistic	Value	Value	Value
Z(t)	-0.107	-3.736	-2.994	-2.628

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.9488

Prácticamente toda la literatura econométrica clásica se basaba en el supuesto de que las variables son estacionarias. Sin embargo, la mayoría de las variables que aparecen en los modelos econométricos de series temporales no lo son. En efecto las series propuestas, mostraron ser no estacionaras. Para convertir esas series en estacionarias resolviendo el inconveniente de regresión espuria, la solución más simple consiste en diferenciar las series hasta lograr su estacionalidad y, a continuación, trabajar con esas series diferenciadas, esta propuesta fue planteada por Granger & Newbold (1973) en la línea de Box & Jenkins (1970).

En efecto, se procede a diferenciar las series, dando como resultado un modelo de variables integradas en orden cero, convirtiendo las series en estacionales, lo que significa que la variable dependiente resulta de las de las variables independiente y los rezagos de estas. Una vez diferenciadas las series, se aplica nuevamente el test de DF y se obtiene como resultado un $p < 0.05$, lo que lleva a rechazar la $H_{(0)}$, e implica que las variables están integradas en orden cero (0). A continuación, se exponen los resultados:

Resultado:

$P < 0.05$ Rechazo la $H(0) = I(0)$

.dfuller DLIMPOUSD

Dickey-Fuller test for unit root Number of obs = 26

----- Interpolated Dickey-Fuller -----

Test Statistic	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value	
Z(t)	-9.464	-3.743	-2.997	-2.629

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.0000

.dfuller DLPIB

Dickey-Fuller test for unit root Number of obs = 26

----- Interpolated Dickey-Fuller -----

Test Statistic	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value	
Z(t)	-8.927	-3.743	-2.997	-2.629

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.0000

.dfuller DLTCRM

Dickey-Fuller test for unit root Number of obs = 26

----- Interpolated Dickey-Fuller -----

Test Statistic	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value	
Z(t)	-3.765	-3.743	-2.997	-2.629

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.0033

A partir de estos nuevos resultados las variables diferenciadas, pueden ser utilizadas en la ecuación, resolviendo el problema de regresión espuria.

A continuación en función de encontrar el número óptimo de rezagos de las variables en primera diferencia que formarán parte de la ecuación final, se determinó el modelo que mejor se ajusta al conjunto de variables propuestas, usando el el criterio de información de Hannan-Quinn (1979), Schwarz (1978) y Akaike (1974).

Por último, se incorporan variables DUMMY trimestrales para controlar el efecto estacional, siendo el valor 1 todos los mismos trimestres que se intenta controlar y 0 el resto.

En función de dichos cambios, la ecuación final queda re-expresándose:

$$\Delta DLogQM_{361,02-08} = b_0 + \sum b_{4_{arg}} \Delta DLIMPO_{02-08} + \sum b_{1_{arg}} \Delta DLPIB_{02-08} + \sum b_{3_{arg}} \Delta DLPIB_{02-08} + \sum b_{4_{arg}} \Delta DLPIB_{02-08} + \sum b_{2_{361}} \Delta DLTCRM_{02-08} + \sum b_{4_{361}} \Delta DLTCRM_{02-08} + Dummy$$

(1.2)

Donde:

$\Delta DLogQM_{361,02-08}$: importaciones a precios corrientes en logaritmo diferenciadas del sector Muebles (CIU 361) en el período 2002-2008.

$\sum b_{4_{arg}} \Delta DLIMPO_{02-08}$: importaciones en logaritmo diferenciadas, rezagadas cuatro periodos del sector Muebles (CIU 361) en el período 2002-2008.

$\sum b_{1_{arg}} \Delta DLPIB_{02-08}$: el PIB real de la Argentina en logaritmo diferenciado, rezagado un periodo, en el período 2002-2008.

$\sum b_{3_{arg}} \Delta DLPIB_{02-08}$: el PIB real de la Argentina en logaritmo diferenciado, rezagado un periodo, en el período 2002-2008.

$\sum b_{4_{arg}} \Delta DLPIB_{02-08}$: el PIB real de la Argentina en logaritmo diferenciado, rezagado un periodo, en el período 2002-2008.

$\sum b_{2_{361}} \Delta DLTCRM_{02-08}$: el tipo de cambio real multilateral del sector Muebles (CIU 361), en logaritmo diferenciado y rezagado dos periodos, en el período 2002 al 2008.

$\sum b_{4361} \Delta D \square TCRM_{02-08}$ el tipo de cambio real multilateral del sector Muebles (CIU 361), en logaritmo diferenciado y rezagado cuatro periodos, en el período 2002 al 2008.

Resultados:

R2 0.919757

Tabla 6. Resultados Regresión

Variables	Coefficient	Std.Error t	t-value	t-prob	Part.R^2
DLIMPO_4	-0.151532	0.04843	-3.13	0.0069	0.3949
Constant	0.183288	0.03166	5.79	0.0000	0.6908
DLTCRM_2	-1.82997	0.6161	-2.97	0.0095	0.3703
DLTCRM_4	-1.69631	0.5346	-3.17	0.0063	0.4017
DLPiB_1	2.31692	0.351	6.6	0.0000	0.7439
DLPiB_3	2.22599	0.854	2.61	0.0198	0.3118
DLPiB4	1.30025	0.5236	2.48	0.0253	0.2913
Dummy	-0.86158	0.1381	-6.24	0.0000	0.7217

Los resultados de la regresión indican que las variables seleccionadas para la regresión en todos los casos arrojan un nivel de significación elevado debido a que $p < 0.05$. Por otro lado, el resultado arrojado por el R2 es de 0.91, lo que representa que el modelo es pertinente para predecir la variable dependiente.

En función de los resultados obtenidos por la regresión se armaron los estimadores estandarizados del PIB y el TCRM, con el objetivo de proyectar cual hubieran sido las importaciones de no haberse aplicado la medida. La ecuación estimal se expone a continuación:

$$\hat{\beta}_i = \frac{\sum \beta}{1 - (\sum \alpha)}$$

Siendo:

$\hat{\beta}_i$: El resultado esperado del coeficiente Beta de la variable a estimar.

$\sum \beta$: La sumatoria de los coeficientes de la variable independiente a estimar y sus rezagos.

$\sum \alpha$: La sumatoria de los coeficientes asociados a los rezagos de la variable dependiente.

11Resultados:

$$\text{BETA_PIB} = \frac{\{2.31692 + 2.22599 + 1.30025\}}{\{1-(-0.151532)\}} = 5.074248914$$

$$\text{BETA_TCRM} = \frac{\{-1.82997 + -1.69631\}}{\{1-(-0.151532)\}} = -3.062250984$$

Los resultados obtenidos demuestran que por cada punto de crecimiento del PIB las importaciones del sector crecen 5.07%, mientras que por cada punto de crecimiento del TCRM —es decir una devaluación de la moneda— las importaciones decrecen un 3.06%. Las importaciones de la economía argentina evolucionaron de forma negativa, cayendo casi un 61% con respecto al mismo trimestre 2008/2012, debido a la aplicación de la medida, según los datos proyectados estas deberían haber crecido un 41%, lo que significa que el impacto de la medida fue muy significativo de casi el 102%. La Tabla 7 muestra dichos resultados.

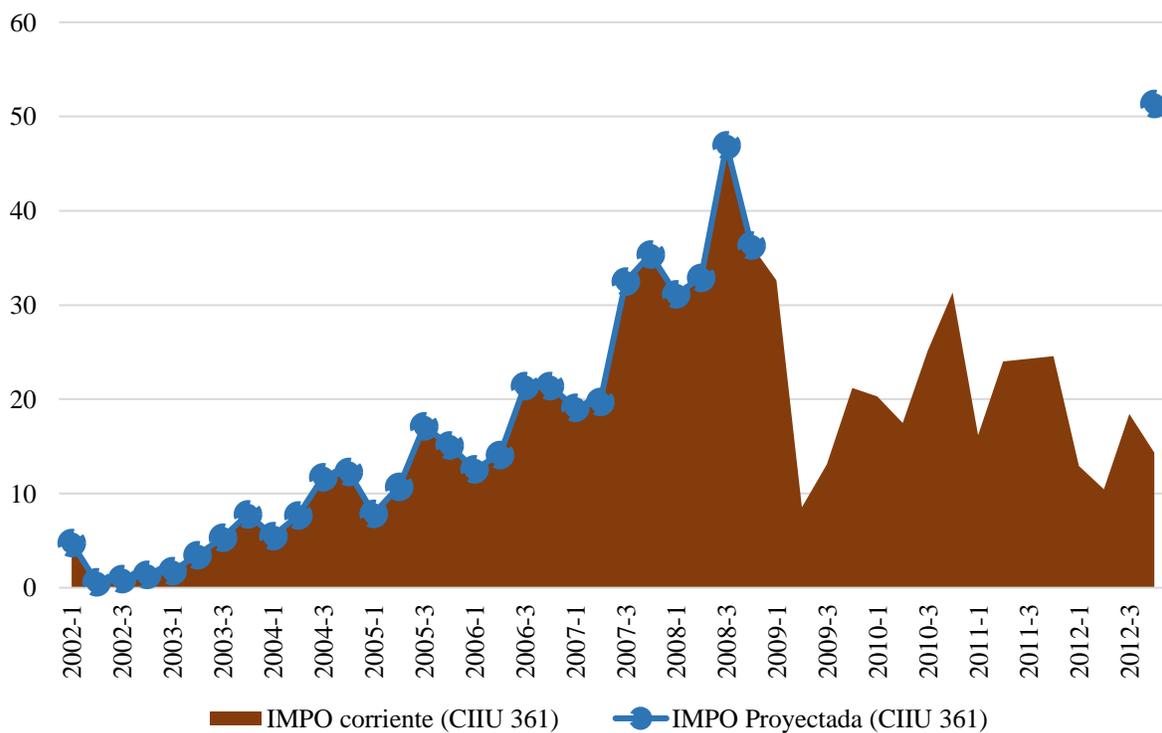
Tabla 7. Resultados impacto de la medida

	Resultados Estimadores Estandarizados	Tasa de variación 2012/2008	Impacto de la variable IND en la DEP (IMPO)
TCRM	-3.062250984	11.95%	-36.58%
PIB	5.074248914	15.35%	77.89%
IMPO		-60.58%	
Importaciones estimadas			41.31%
Impacto (real/estimado)			101.89%

Para concluir, el Grafico 17 señala el punto de la serie proyectada donde deberían haberse colocado las importaciones de no haberse aplicado la medida y la serie sombreada muestra donde efectivamente se colocaron. A partir de los resultados expuestos se puede reforzar que la hipótesis 1 planteada es válida, ya que, si bien no se sabe en qué medida el crecimiento de las importaciones hubieran deteriorado la producción del sector muebles, lo concreto es que a partir de la proyección realizada éstas hubieran aumentado sustancialmente, infiriendo que ello

hubiera dañado el sector como sucedió en los años de convertibilidad.

**Gráfico 17. Importaciones reales versus proyectadas
(millones de USD corrientes)**



Fuente: Elaboración propia en base a los resultados obtenidos

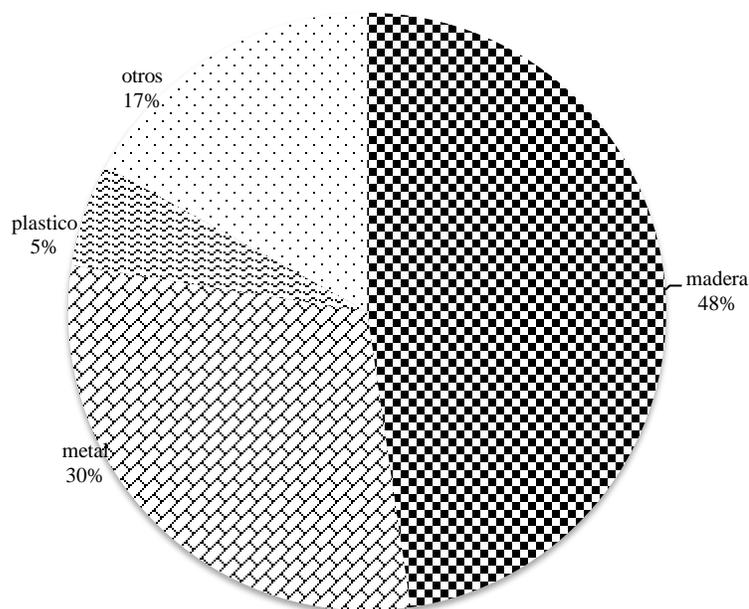
Capítulo 6. Análisis del impacto de las LNA en la cadena de valor Foresto-Industrial

6.1. Sectores de la Cadena Foresto Industrial involucrados en el análisis

El presente capítulo intentará validar o refutar la hipótesis de trabajo 2: “la implementación de las LNA en el el sector Muebles generó un efecto expansivo homogéneo en los eslabones de la CVFI principalmente relacionados al sector, incluso permitió mantener los niveles de actividad en un contexto de crisis internacional durante el 2008”. A su vez como parte de dicho objetivo, se intentará conocer la apropiación del excedente dentro de la cadena a fin de detectar si existe algún eslabón que ha sido más beneficiado en relación a otros.

A los efectos, estudiará la CVFI debido a que gran parte del consumo en Argentina es de muebles de madera, en efecto tomando como muestra la composición de las importaciones acumuladas, debido a la falta de datos en el sector, durante 2002 al 2012, el 48% de las importaciones son muebles de madera, el 30% de metal, el 5% de plástico y el 17% otros — Gráfico 18—, dichas proporciones se mantienen estables durante el periodo 1999/2012. Esto justifica la relevancia en el estudio de la cadena y su presente análisis.

**Gráfico 18. Composición de las importaciones del sector muebles
(acumulado 2002/2012)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

La CVFI, involucra cuatro grandes actividades que la constituyen: i) extracción forestal; ii) producción de madera; iii) producción de papel⁴³; iii) producción de muebles. La etapa inicial de la cadena comienza con extracción forestal o corte de rollizos, donde el 80% de la madera extraída pertenece a bosques implantados y el 20% aproximadamente a bosques nativos (CEP, 2007). Una parte de estos se destina para: i) la generación de pulpa para la industria del papel; ii) la industria extractiva (resinas y tanino); iii) leña y carbón; iv) postes a impregnar⁴⁴; v) y por último, madera. Según el informe del CEP (2007) sólo el 20% de la madera obtenida a través de rollizos se destina a la elaboración de productos con mayor valor agregado — tableros cepillados, maderas con menos nudos y Muebles—. Esto se debe a que la mayoría de la producción se realiza en aserraderos careciendo de la tecnología necesaria, normas de calidad

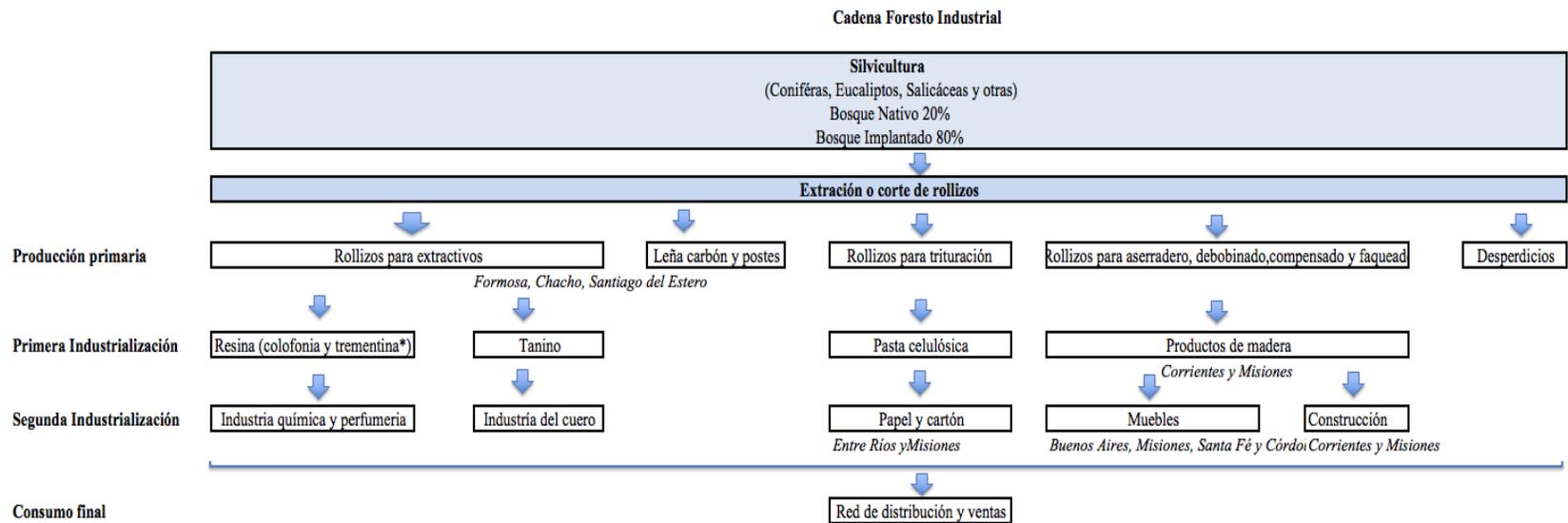
⁴³ Sector que no será considera en la producción de este trabajo.

⁴⁴ La impregnación es el método de preservación más eficaz que se conoce es la impregnación por vacío – presión, o método de célula llena con Arseniato de Cobre Cromatado o CCA-C, que es un producto hidrosoluble. La madera impregnada luego será aserrada, agujereada, cepillada y clavada de la misma forma que la madera sin tratar.

estandarizadas y con una baja calificación de la mano de obra, lo cual dificulta la elaboración de Muebles de diseño. Asimismo, si existen deficiencias en el proceso de secado, esto provoca que la madera se infecte con hongos y se manche generando pérdidas extras. Por ello, el 80% de la madera del sector es procesada — como los laminados, faqueados y diversos tableros— y utilizada en mayor medida como un insumo para la industria de la construcción — en el caso de los tableros, los mayormente utilizados para industria de la construcción son los de baja densidad—, sin poseer certificaciones de calidad.

A continuación, se expone la Tabla donde se sintetiza el diagrama de la cadena:

Cuadro 8. Cadena de Valor Foresto Industrial



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAO, informes CEP, Fundación DAR, Informes del Plan Industrial 2020.

Referencias: *La colofina tiene múltiples usos como encolante para papel, resinas para tintas de impresión, para barnices y pinturas, para cosméticos, aditivos para cementos y marcación de calles o resinas comestibles para chicles y bebidas gaseosas.

El análisis de la cadena se focalizará en: la *Extracción Forestal*, clasificada dentro del CIIU 02⁴⁵, la producción de madera, CIIU 20 y la producción de *Muebles*, CIIU 36, en la medida que se encuentren datos disponibles. A su vez dentro de *Madera* (CIIU 20), se tendrán en cuenta las actividades directamente vinculadas a la producción de muebles como: i) el aserrado de madera, CIIU 201, el cual da origen a la *Madera aserrada*, CIIU 2010; ii) las actividades de debobinado, faqueado⁴⁶ y triturado, comprendidas dentro del CIIU 202. Estas últimas actividades (ii) dan origen a productos como: a) laminados y faqueados, para revestir paneles, terciados, aglomerados y placas; b) compensados⁴⁷; c) tableros de partículas, también denominados aglomerados; d) tableros de fibras, que son aglomerados con diferente grado de procesamiento — MDF, tablero de fibra de mediana densidad, principales insumos utilizados para la industria del mueble—, incluidos en el CIIU 2021, el cual se denominará de ahora en más *Tableros* para el presente estudio y comprenderá los productos anteriormente mencionados.

El cuadro expuesto a continuación resume las actividades de la CVFI relacionadas al sector Madera, al mismo tiempo que las define dentro de cada CIIU⁴⁸, lo que facilita el análisis.

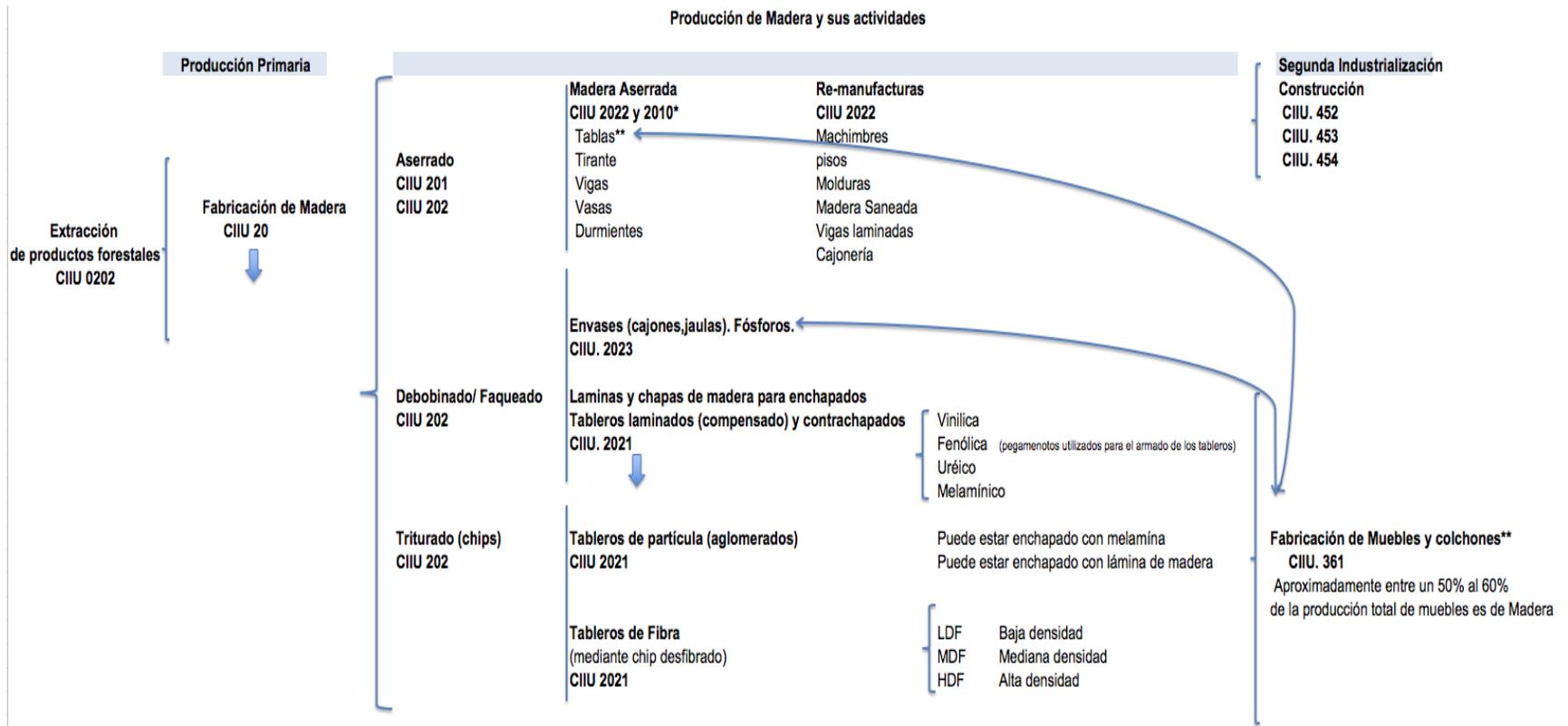
⁴⁵ Las definiciones de las actividades de la cadena a estudiar fueron definidas en función al ClaNAE-97- Clasificación Nacional de Actividades Económicas- metodología utilizada por el INDEC, apoyadas con las entrevistas realizadas en el sector.

⁴⁶ Actividades de la cual se obtienen chapas y lamina de madera para enchapado, contrachapado y el compensado de madera también muy utilizado para la confección de Muebles y re-manufacturas de madera.

⁴⁷ Se obtienen a través de la unión de dos o más láminas.

⁴⁸ Las actividades que componen cada CIIU están delimitadas en función al ClaNAE-97 (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), metodología utilizada por el INDEC.

Cuadro 9. Producción de Madera y sus Actividades



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas e informes.

Referencia CIU

201	Aserrado y cepillado de madera
202	Fabricación de productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables
2010	Aserrado y cepillado de madera
2021	Fabricación de hojas de madera para enchapado; fabricación de tableros contrachapados, tableros laminados, tableros de partículas, y tableros y
2022	Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones
2023	Fabricación de recipientes de madera
2029	Fabricación de productos de madera n.c.p.; fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables
452	- Construcción de edificios completos o de partes de edificios; obras de ingeniería civil
453	Acondicionamiento de edificios
454	Terminación de edificios

* Tablas, en función de su uso pueden corresponder al CIU 2010, en el caso de que las tablas tengan otro uso que no sea la construcción como por ejemplo construcción de Muebles.

** Involucra la actividad CIU 2021 y puede incluir parte de la actividad 2010, ya que en ella se obtienen tablas de maderas y una parte reducida del CIU 2023, involucrando insumos como cajones de madera y pallets, reciclados.

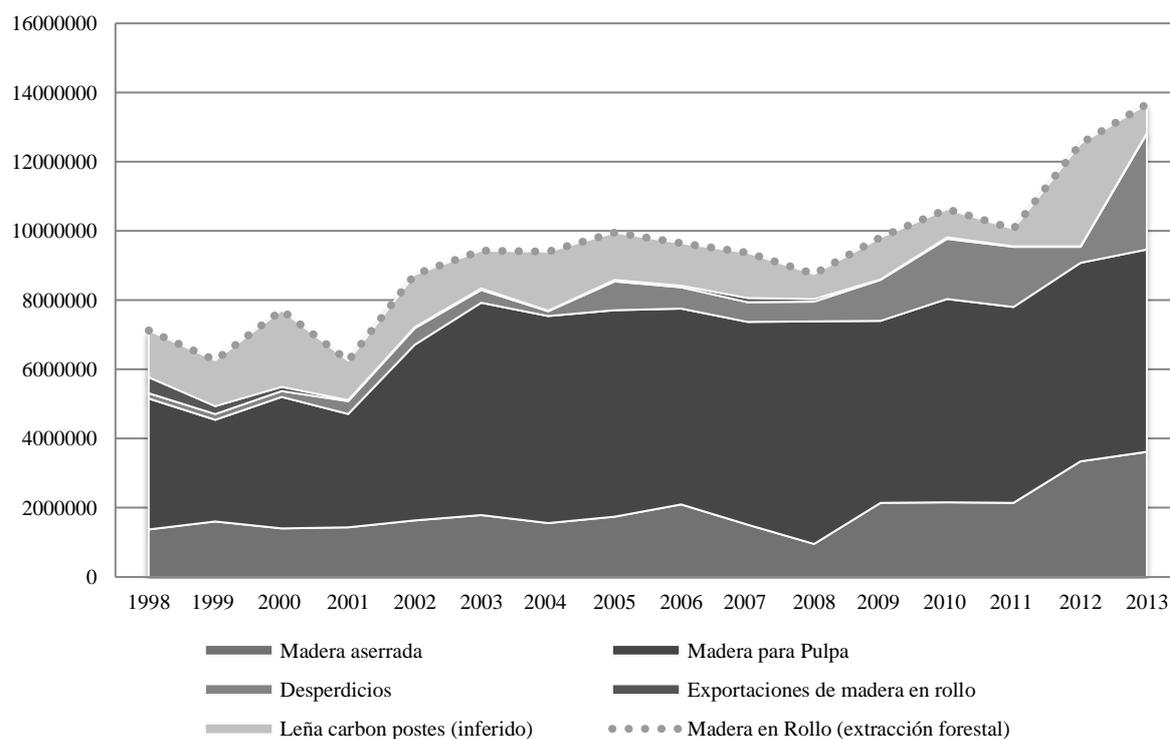
6.2. Análisis del impacto de las LNA en la Cadena Foresto-Industrial

Partiendo por el análisis del valor bruto de producción (VBP) a niveles corrientes se detecta a partir de 2005, en el sector forestal (CIU 02), un incremento del 25% con respecto al 2006, que se mantiene hasta final del periodo con tasas de crecimiento promedio⁴⁹ anual del 7,5% — de 2004 a 2012—, coincidentes con el crecimiento de la producción. Esta incrementa entre un 4% a 5% promedio anual — datos obtenidos de las encuestas sector forestal de los años analizados, elaboradas por el Ministerio de la Producción— en similar periodo, con picos durante 2007/2008 y 2010/2011. La primera expansión del sector (2001) es producto, en parte, de los incentivos realizados a partir de la Ley 25.080 promulgada en 1999, pero principalmente a la recuperación de la economía pos convertibilidad. El posterior crecimiento se relaciona a la Ley 26.331 del 2007 de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos, que tiene como objetivo frenar la deforestación y promover el ordenamiento territorial de la superficie forestal (Consejo de Certificaciones de Competencias Laborales y Formación continua para la cadena en general), y principalmente al crecimiento económico de la cadena debido a la aplicación de las LNA en 2009. Esta medida permitió sostener el crecimiento de la cadena con incentivos en el mercado interno,

49 La serie del VBP del sector forestal se presenta de forma separada ya que fue obtenida del INDEC y solo se cuenta con datos a partir del 2004, mientras que las series presentadas del VBP del sector Madera y Muebles son obtenidas del CEP desde 1993.

compensando la baja en las exportaciones en el sector de madera aserrada — tema a desarrollar en el siguiente apartado—. Por ello, el incremento de la superficie implantada es principalmente de eucalipto y coníferas⁵⁰, maderas utilizadas principalmente por los aserraderos (Minagri, 2013) a partir de las cuales se elabora posteriormente muebles y/o materiales para la construcción. Asimismo, existió un incremento en la utilización de rollizos — Gráfico 19— para la producción de madera aserrada, incrementando la participación de cifras por debajo del 20% durante el 2000/2005 — el año 2006 fue el año que mayor participación arrojó con un 22%— a un 27% para el 2012 — Gráfico 20 y 21—.

Gráfico 19. Consumo de madera en rollo según actividad (m3)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO. El dato de leña, carbón y postes es inferido debido a la falta de información de este en FAO, sin embargo, este dato puede ser confiable, ya que arroja un resultado similar a los presentados en el informe del CEP (2007).

⁵⁰ La actividad Forestal Argentina cuenta con fuertes ventajas comparativas en esta actividad primaria debido a la calidad de los suelos, climas aptos, disponibilidad. Actualmente es la tercera superficie forestada de América Latina y posee una capacidad de expandirla sin competir con otras actividades, asimismo cuenta con especies nativas de alto valor que permite el desarrollo de actividades de nicho (Informe cancillería 2009), que le permite un rendimiento superior a la media internacional (informe de la FAO, 2010). Según información de la FAO la producción de bosque implantado en Argentina rinde 25 metros cúbicos de madera por hectárea al año, mientras que el promedio de los países desarrollados es de 3,5 por hectárea al año, lo que le otorga ventajas comparativas.

Gráfico 20. Participación según producción 2016

■ Exportaciones de madera en rollo ■ Madera aserrada ■ Madera para pulpa ■ Desperdicios ■ Leña carbon postes (inferido)

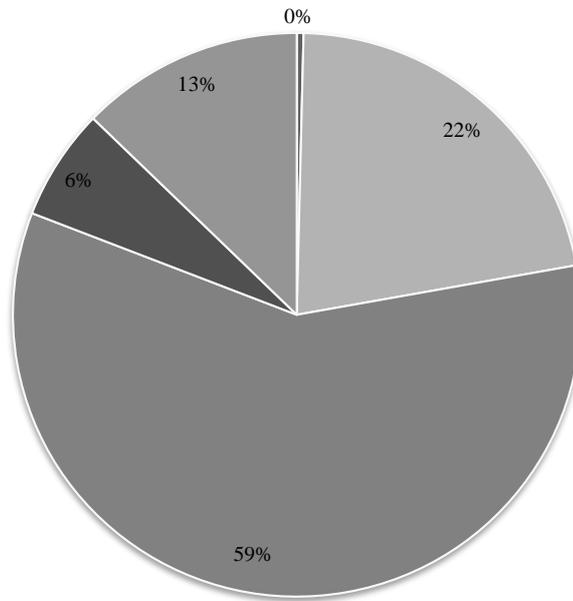
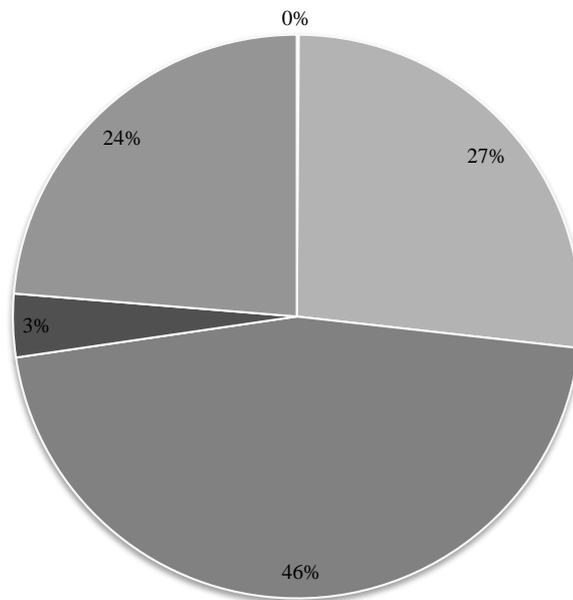


Gráfico 21. Participación según producción 2012

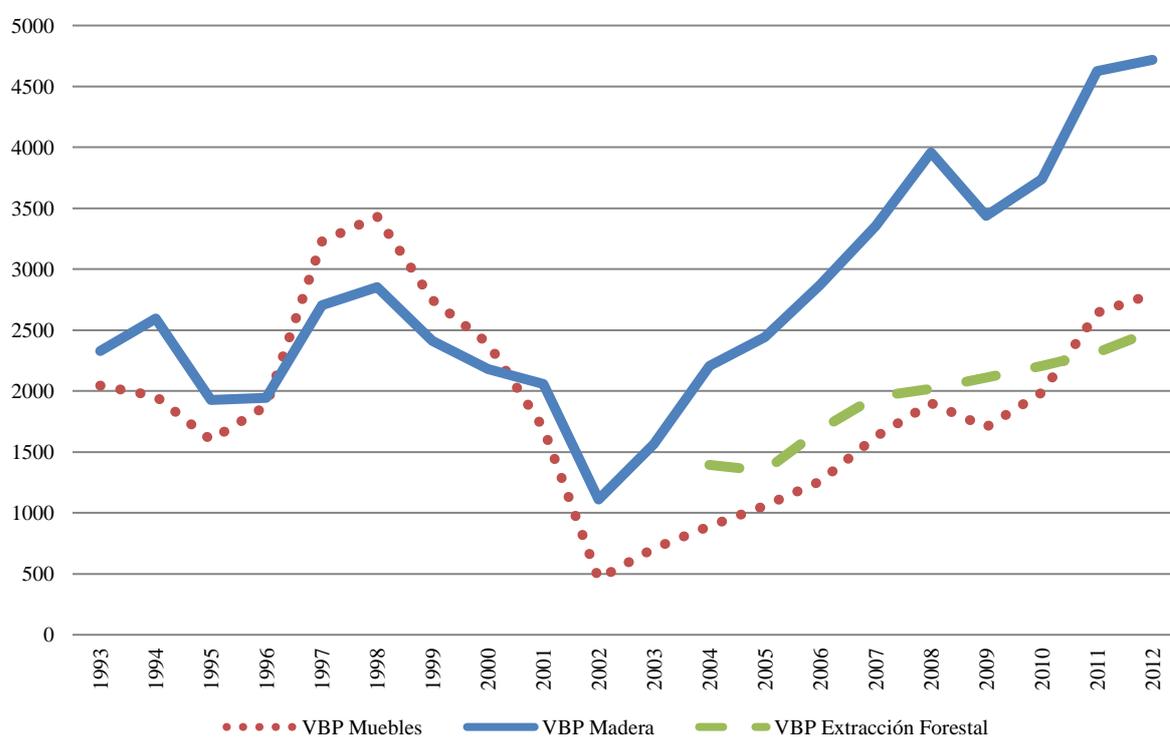
■ Exportaciones de madera en rollo ■ Madera aserrada ■ Madera para pulpa ■ Desperdicios ■ Leña carbon postes (inferido)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO.

Por su lado el sector madera (CIU 20), acompaña el crecimiento del sector forestal, registrando a partir del 2002 hasta 2012 una tasa de variación promedio anual (TVPA) del 11%. Esta última incrementa por encima ⁵¹ del sector muebles, quien registra una TVPA del 6,5% anual, durante el mismo periodo, mientras en el periodo de convertibilidad ambas se comportaron de forma muy similar — Gráfico 21—. Inclusive el sector muebles en los años previo a la crisis de pos-convertibilidad lo supera. Para 2009 si bien el VBP de los dos sectores cae⁵² a niveles similares a la media de la economía general — -10.8 %—, su recuperación posterior es muy rápida en ambos, incluso por encima de la media argentina⁵³. A partir de allí se exageran las distancias entre el crecimiento del sector muebles y madera.

**Gráfico 21. Valor Bruto de Producción Cadena Foresto Industrial
(en millones de precios corrientes)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP

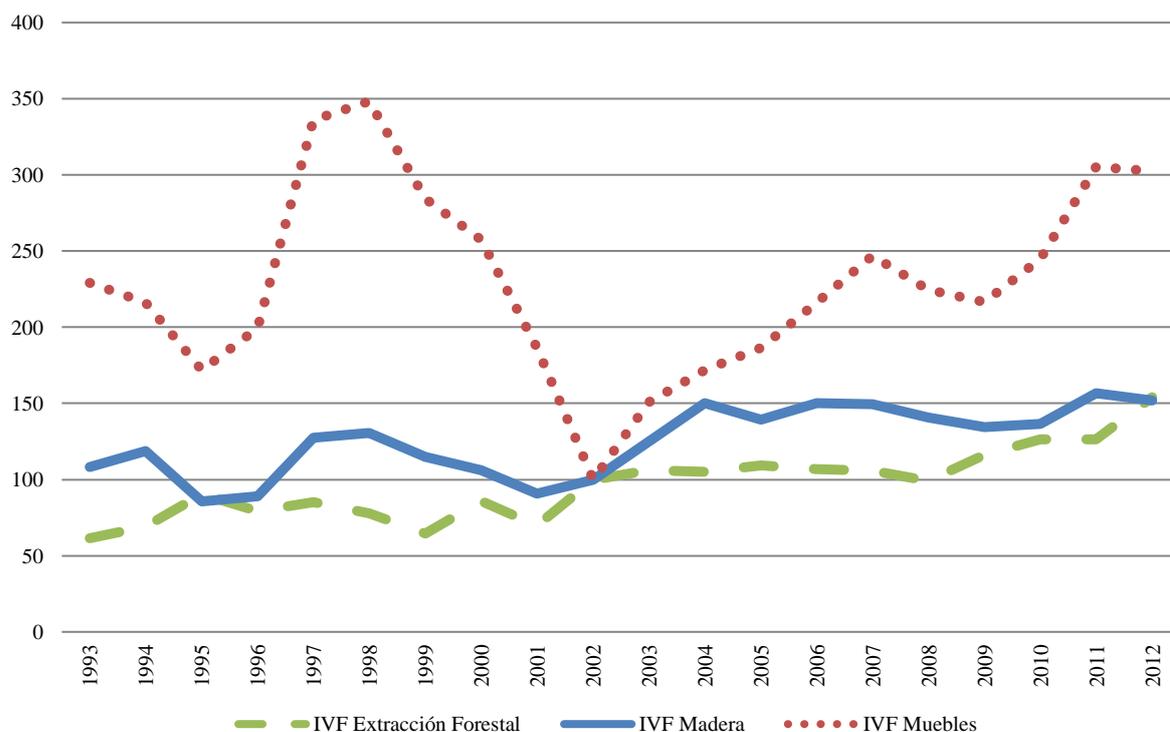
⁵¹ La tasa de crecimiento anual promedio del sector Muebles es del 6,5% durante el periodo 2001/2012 mientras que el sector madera arroja una tasa cercana al 11% anual (cabe destacar que, a partir del 2009, el sector Muebles creció a tasas cercanas al 18% anual, como se señaló en el análisis anterior).

⁵² Muebles presenta una caída del 10,3%, madera cae un 13% y en el caso del sector forestal no se detecta una caída, sino que a partir del 2008 el crecimiento del VBP se desacelera a una tasa del 3% y luego se recupera al 5% en el resto del periodo, pero no se detecta una baja

⁵³ Muebles durante 2011 registra un crecimiento del 33%, madera del 24% y la economía general de casi un 20%.

Estas diferencias no coinciden con la evolución de la producción, debido a que el IVF del sector muebles registró un mejor performance que el VBP en comparación al sector madera, es decir en términos reales la producción de muebles incrementó por encima de la de madera — Gráfico 22 —. Incluso, este último registró una baja en su ritmo de crecimiento a partir del 2004, acentuándose esta tendencia durante los meses de crisis internacional, con una recuperación leve a partir de 2010.

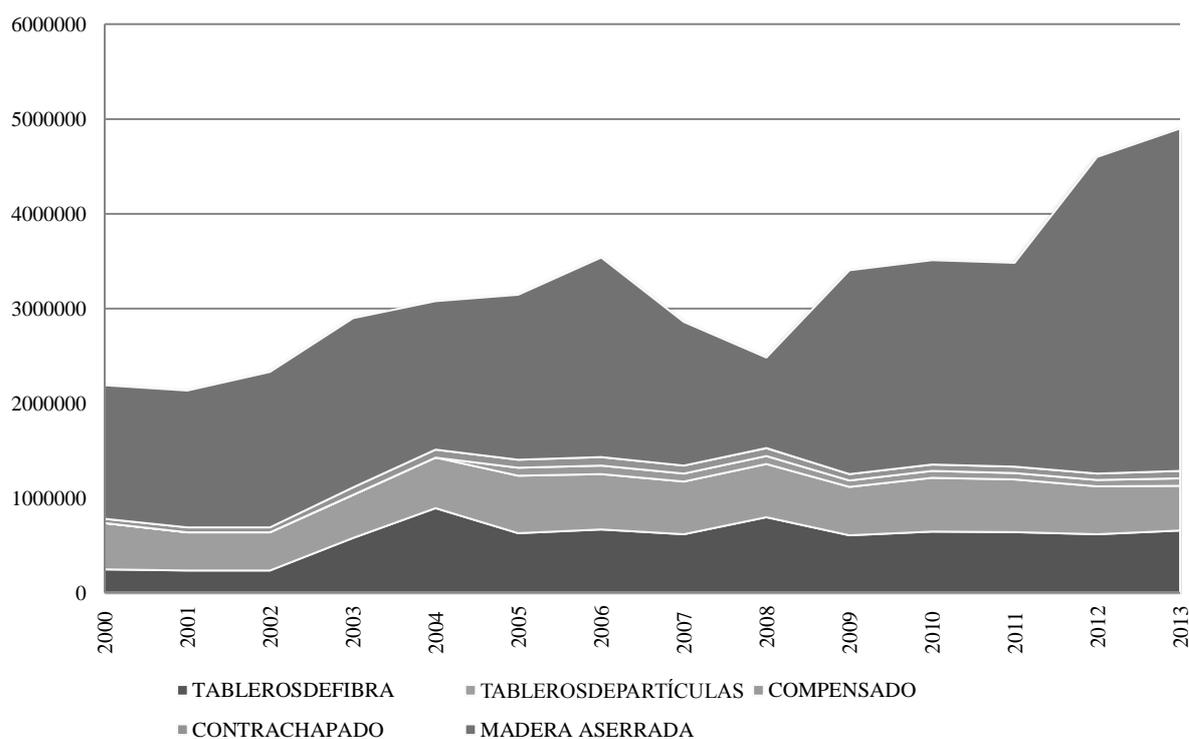
**Gráfico 22. Índice de Volumen Físico de Producción
(año base 2002)**



Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP e INDEC.

No obstante, ello difiere hacia dentro del sector madera (CIIU 20), ya que el sub-sector madera aserrada (CIIU 1010) tuvo un incremento real de la producción, incluso por encima de otras actividades de la cadena, en contraposición al sub-sector de tableros (CIIU 2021), donde su producción se mantuvo muy estable, con algunos picos de crecimiento para el 2007/2008. El Gráfico 23 confirma que la producción del sub-sector tableros (CIIU 2021) con sus diferentes productos — compensado, tableros de fibra, tableros de partículas y contrachapado) se mantuvo estable a partir del 2002.

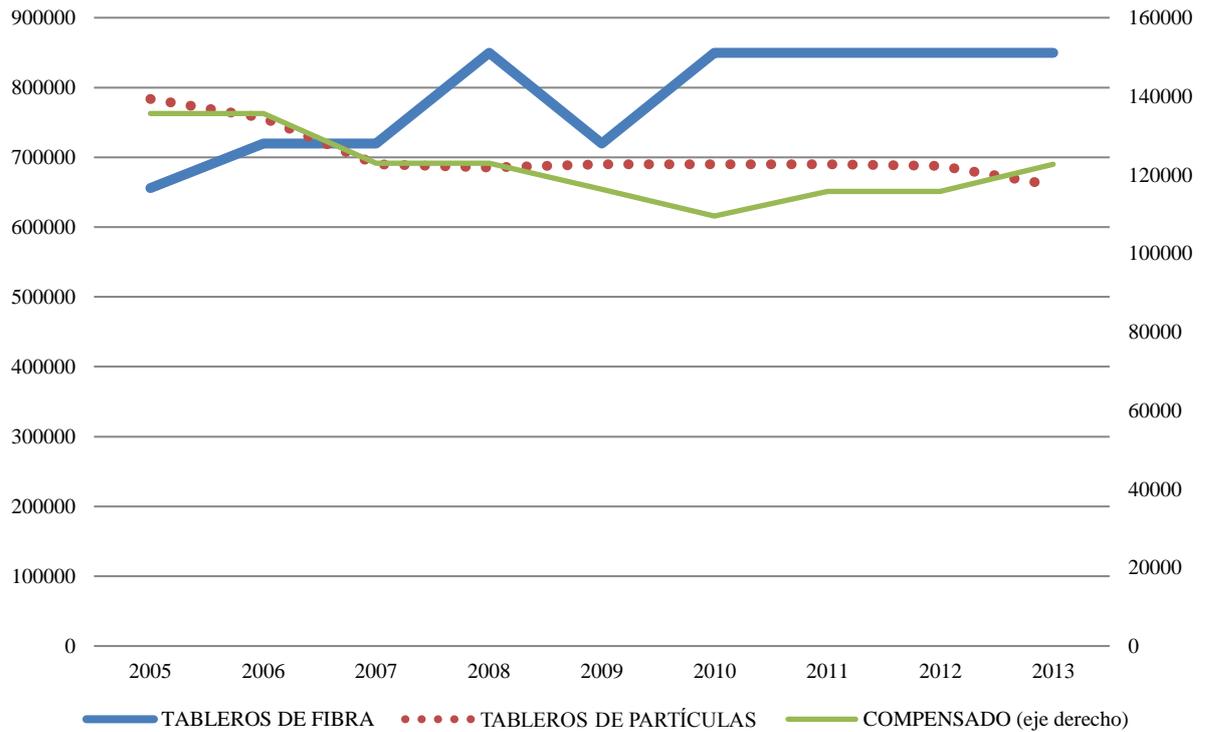
Gráfico 23. Producción (mt3)
sub-sector madera aserrada y sub-sector tableros



Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas del sector Forestal del Ministerio de Producción y FAO.

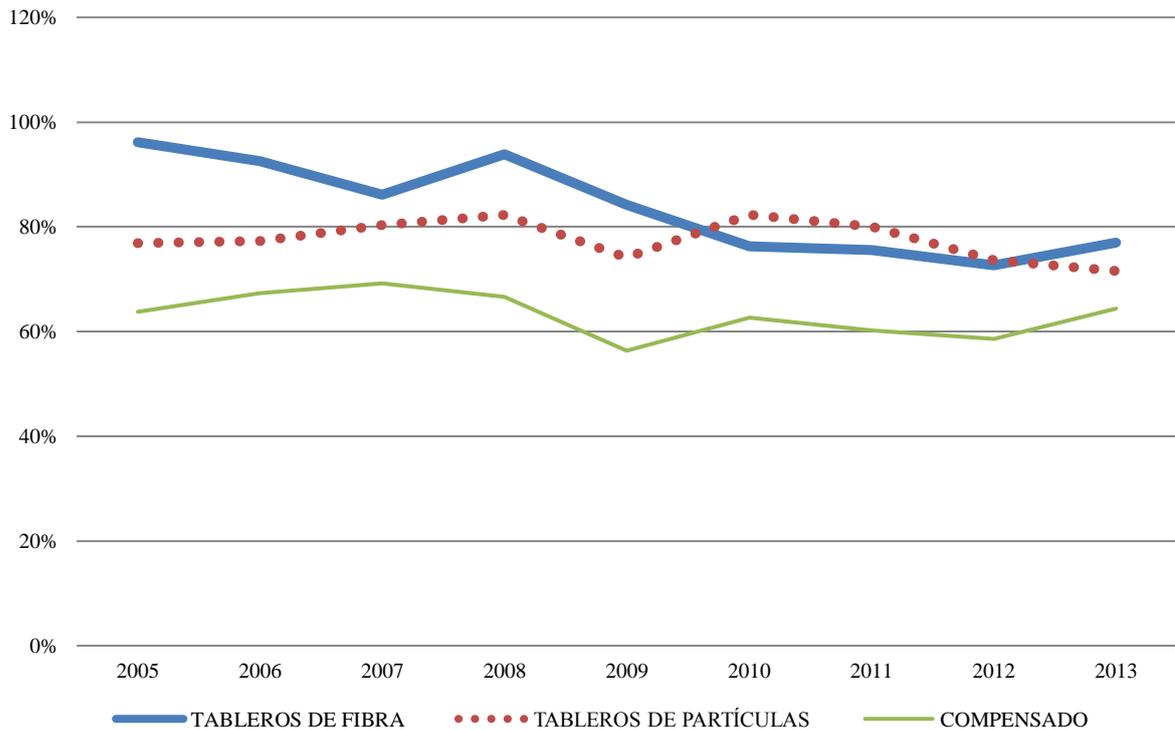
Estas discrepancias entre el VBP y el IVF, se vincula a que el sub-sector de tableros (CIU 2021) no incremente su producción, por encima de su capacidad instalada — Gráfico 24—, acompañando el incremento de la producción de muebles, como si lo hace el sub-sector madera aserrada (CIU 2010) —los motivos de esta problemática se abordarán posteriormente—.

Gráfico 24. Evolución capacidad instalada sub-sector tableros (mt2)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Producción, datos extraídos de las encuestas anuales Industria Forestal.

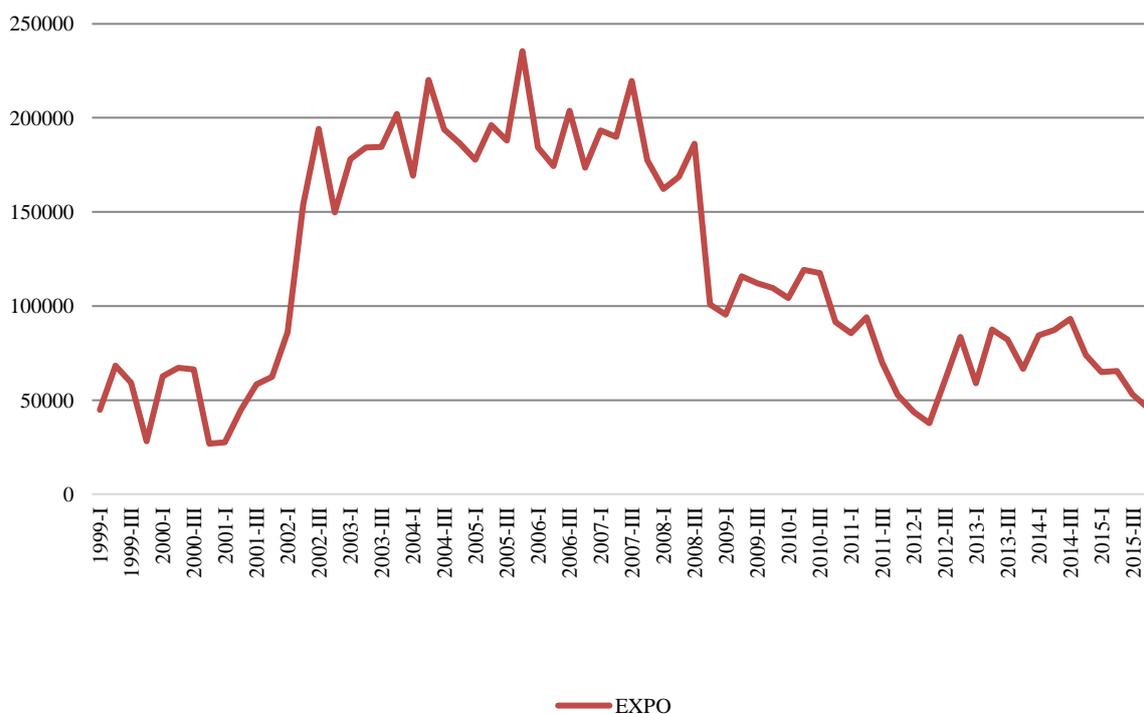
Gráfico 25. Utilización de la capacidad instalada (mt2)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Producción, datos extraídos de las encuestas anuales Industria Forestal.

Es importante destacar que las LNA en el sector muebles, lograron evitar una baja sustancial en la producción de madera, debido a que la producción antes exportada afectada por la crisis internacional, logró colocarse en el mercado local, traccionada por el incremento de la demanda generada en el sector muebles, como se observa en el Gráfico 26 y 27.

Gráfico 26. Exportaciones a precios constantes 2002 sub-sector Madera Aserrada (CIU 2010)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Referencia:

EXPO: las exportaciones están deflactadas por el índice de precios de exportación (IPE) del sector, construido en función de la metodología desarrollada en el Capítulo 2.

El Gráfico 26 evidencia una caída de las exportaciones reales en el sector madera aserrada (CIU 2010) a partir del 2006 con una mayor profundización a partir del 2009. Esto último producto de la crisis internacional, debido a que Estados Unidos es el principal destino de sus exportaciones, siendo el 40% aproximadamente de las exportaciones del sector durante el periodo acumulado 2002/2008.

Gráfico 27. Exportaciones a precios constantes 2002 sub-sector Tableros (CIU 2021)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Referencia:

EXPO: las exportaciones están deflactadas por el índice de precios de exportación (IPE) del sector, construido en función de la metodología desarrollada en el Capítulo 2.

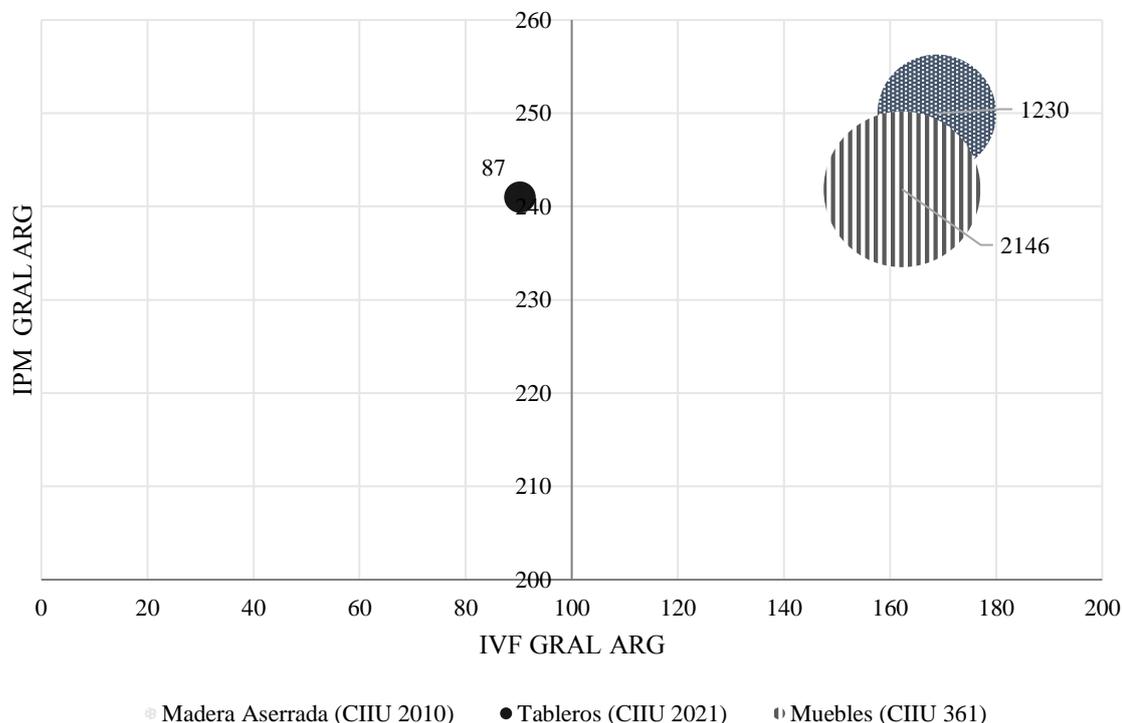
El Gráfico 27, muestra una caída de las exportaciones reales del sub-sector tableros (CIU 2021) a partir del 2004 exacerbada en 2007 y profundizada en 2009 debido a la crisis internacional. Esto se debe, entre otros motivos, a que su principal socio comercial, Brasil, quien cuenta con una participación acumulada del total exportado del 45% aproximadamente durante el periodo 2002/2008, devaluó su moneda en 2008 y restringió el comercio a partir de 2009 también aplicando LNA en varios sectores entre ellos Muebles, calzado y textil (Heyn & Moldován, 2011) lo que generó complicaciones en las exportaciones de Argentina hacia Brasil⁵⁴.

La incongruencia señalada anteriormente entre el VBP y el IVF del sector muebles y madera, encuentra explicación en función al Gráfico 28, donde se muestra que a mayor grado de concentración — tamaño de los círculos— menor nivel de crecimiento del IVF. Es decir, aquellos sub-sectores con mayor nivel de concentración como tableros (CIU 2021) la producción creció menos que la media de la economía general — representada en el eje

⁵⁴ La baja de las exportaciones Argentinas, no implicó pérdida de mercado para las principales firmas exportadoras ya que dichas firmas son de capitales transnacionales, como se señala en la Tabla 10 y se encuentran radicadas en ambos mercados, con lo cual se sostiene la hipótesis, a partir de las entrevistas realizadas, que estas suplieron las importaciones de Argentinas con producción local a través de sus pares en Brasil.

horizontal— y menos que el sub-sector madera aserrada (CIU 2010) y el sector muebles (CIU 361)⁵⁵.

Gráfico 28. Índice de Precios Mayoristas, Índice de Volumen Físico de Producción y cantidad de empresas 2012 (año base 2005)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP (IVF), FAO (datos producción), INDEC (IPM)⁵⁶ y OEDE⁵⁷ (cantidad de empresas)

Referencias:

eje vertical: IPM general de la economía;

eje horizontal: IVF de la economía general;

tamaño círculos: cantidad de empresas.

Al mismo tiempo, que a mayor nivel de concentración menor productividad relativa — Gráfico 29—. Es decir, aquellos cuya productividad experimentó una evolución positiva durante el periodo 2005 al 2012 coinciden con los que han incrementado su producción

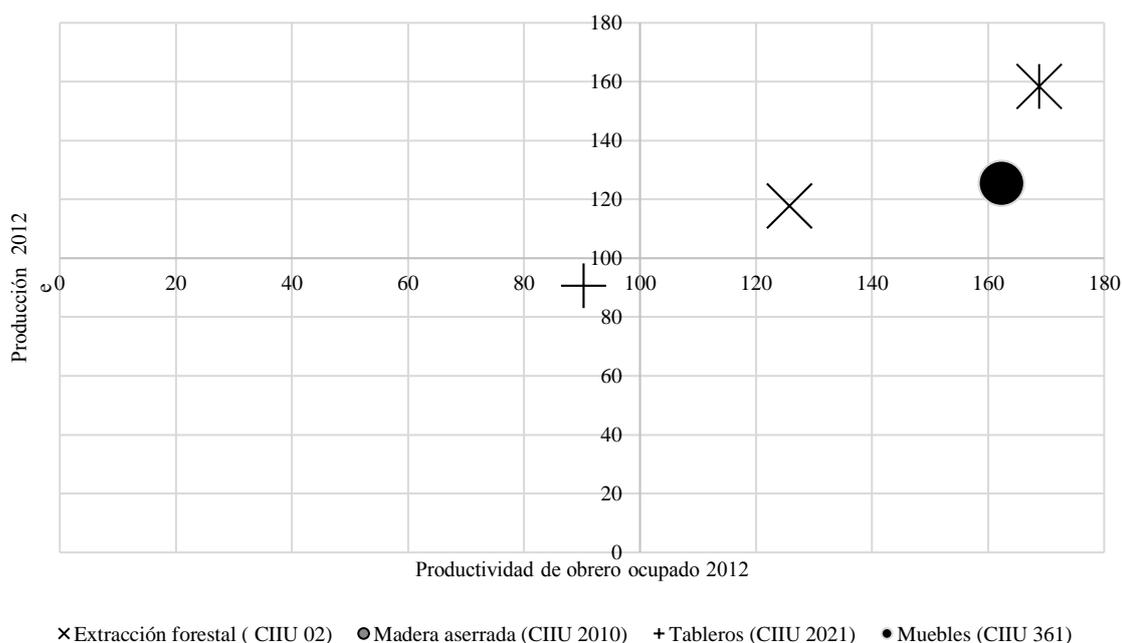
⁵⁵ El sector extracción forestal no fue incorporado al Gráfico 28 debido a no existen datos disponibles sobre precios, por ello se decidió incorporar solo al Gráfico 29, donde se observa la evolución de la producción y productividad.

⁵⁶ Los índices de precios mayorista fueron tomados del INDEC, debido a que son los únicos datos disponibles. Sin embargo, los precios del sector Muebles (CIU 361) fueron comparados con los índices de precios al consumidor proporcionados por el centro de estadísticas de San Luis (el cual no fue posible tomar en el gráfico citado para la comparación ya que corresponde a bienes finales), mostrando divergencias menores al 100% partir de 2009, ya para el 2012 las divergencias se exacerban, siendo superiores al 100% pero inferiores al 200%, y ya muy por encima del 200% a partir del 2012. Sin embargo, para el análisis, si bien los precios reales pudieron ser entre un 50% a un 100% menor dependiendo el periodo, las distorsiones se darían en todos los sectores o sub-sectores por igual, con lo cual a efectos del presente análisis los datos utilizados no modificarían las conclusiones propuestas.

⁵⁷ Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

— cuadrante superior derecho del gráfico—, estos son el sub-sector madera aserrada (CIU 2010), el sector muebles (CIU 361) y extracción forestal (CIU 02). Esto puede significar la existencia de un aumento de las inversiones en dichos sectores y/o una mejoría en su capacidad instalada, aunque no se tenga exactitud sobre ello debido a la falta de datos disponibles, aunque si de los créditos⁵⁸ tomados que incrementaron después de la medida, como se mencionó en el Capítulo 4.

Gráfico 29. Evolución de la Productividad por Obrero Ocupado y la Producción 2012 (año base 2005)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la FAO (Producción), CEP (productividad del sector Muebles) y OEDE⁵⁹ (cantidad de obreros empleados)

Referencias: eje vertical: Productividad por obrero ocupado; eje horizontal: IVF

Siguiendo la lógica planteada, en el Gráfico 28, se esperaba encontrar que la evolución de los precios en el sub-sector tableros (CIU 2021), esté por encima de la media general — representado por el eje vertical— y del resto de los sub-sectores o sectores analizados, sin embargo ⁶⁰ ello no sucedió.

⁵⁸ La cantidad de créditos tomados durante el periodo en el sector Muebles, pasa de números inferiores a 100 millones de pesos a 400 en 2011 y 700 millones en 2012, alcanzando un máximo en 2013 de casi 1400 millones de pesos corrientes, mientras producción de madera (CIU 20) agregada en 2013 alcanzó cifras de 700 millones.

⁵⁹ Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

⁶⁰ En principio lo que parece explicar el incremento del VBP del sector madera (CIU 20) por encima de su producción real, fueron los elevados precios del sector de la construcción (CIU 2022, sector con altos niveles de concentración, formado por unas 549 empresas), con un incremento aproximado total del 60% por encima de los incrementos medios en 2012. Sin embargo, como se analizará posteriormente este sector no fue el único que contribuyó.

Para que ello de debele, se considera que los datos deberían observarse con mayor nivel de desagregación que los datos oficiales obtenidos a 4 dígitos del CIIU. La hipótesis sostenida es que el sub-sector, está compuesto por 87 empresas — según datos de la OED— para el 2012, siendo de estas unas 79 aproximadamente talleres de aserradero o pequeñas empresas que realizan las actividades de faqueado y debobinado, solo unas 4 a 5 empresas son de tableros — encuestas industrias forestales, Ministerio de producción— y alrededor de unas 8 empresas de compensando⁶¹ — según los últimos datos relevados 2012, ya que años atrás se integraban por 11 empresas—, siendo estas últimas las que controlan el mercado. Sin embargo, los índices de precios corresponden a las 87, lo que es probable que las 79 empresas promedien a la baja de los índices de precios ocultando los precios relativos altos de las empresas concentradas. Estos abusos de precios por parte de las empresas de tableros, fueron destacados retiradamente en las entrevistas por los productores de muebles como una situación preocupante en el sector⁶².

Por otro lado, como muestra la Tabla 10 gran parte de estas empresas, son actores integrados a lo largo de la cadena en forma vertical realizando actividades de forestación y realizando inversiones en plantaciones para proveerse de su propia materia prima. Esta integración les permite lograr economías de escala, con alto grado de competitividad tendiendo a la formación de Clusters (Ministerior de Relaciones Exteriores, 2009).

⁶¹ A su vez como se observa en la tabla en algunos casos las actividades de tableros y compensados son compartidas por estas empresas lo que aumenta la concentración, o en el caso de Platinum, producen tableros para su producción propia, según datos brindados de las entrevistas.

⁶² Los entrevistados, manifestaron abusos de precios en el sector e incluso mostraron cotizaciones que develaron precios relativos muy elevados en comparación a los importados. Por otro lado, en varios casos los entrevistados comentaron que las cotizaciones realizadas por las empresas de tableros eran totalmente arbitrarias y discrecionales para cada cliente sin responder a una lógica de mercado.

Tabla 10. Composición de empresas de la Cadena de Valor Foresto Industrial

SEGMENTO	CIU	CANTIDAD TOTAL DE EMPRESAS 2012	TAMAÑO	PRINCIPALES EMPRESAS
MADERA ASERRADA	2010	1230	Entre las cuales existen 10 empresas medianas a grandes y el resto PYMES	Pecom Forestal (Grupo Perez Companc)
				Arauco (Ex-Alto Paraná, desde 2015)
				Agromaderas García
				Tapebicúa (Grupo Celulosa Argentina)
				Las Marías (Grupo Las Marías)
				Aserradero Don Guillermo
COMPENSADO	2021	8	Medianas a Grandes	Pecom Forestal (Grupo Perez Companc)
				Tapebicúa
				Queiros
				Henter
				Mazter
DEBOBINADO/ FAQUEADO		*79	Medianas a Pequeñas	Aserraderos
TABLEROS DE FIBRAS		4	Grandes	Masisa
				Tableros Guillermina (Grupo Ferrum S.A)
				Fiplasto
				Trupan (Grupo Arauco)
	Flapac (Grupo Arauca)			
TABLEROS DE PARTICULAS	5	Grandes	Masisa	
			Fiplasto	
			Cuyo Placas (Grupo Platinum)	
			Flapac (Grupo Arauca)	
MUEBLES DE MADERA	361	2146	Pymes	Formado por Pymes. Existen algunas excepciones de empresas integradas, como Cuyo Placas pertenece al grupo Platinum, fabrica sus propios tableros para muebles y Fiplasto, hace tableros y muebles

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP, Nosis y Ministerio de Producción.

Referencia: * Datos estimados

No obstante, si bien no se pueden comprobar la hipótesis mencionada a partir de los indicios develados en las entrevistas, se puede demostrar que este sub-sector tableros fue ampliamente beneficiado por las LNA. Estos actores logran suplir los incrementos de demanda con un aumento de importaciones a precios relativos inferiores a los que venden en el mercado nacional — aún sosteniendo la hipótesis que estos precios nacionales no muestran los incrementos reales del sub-sector—. En efecto el 40% de las importaciones de

tableros de las posiciones 4410, 4411 y 4412 provienen de Arauco y Masisa para el 2012, siendo además más del 40% de las importaciones de origen Brasil (datos obtenidos de Nosis), donde estas empresas tienen radicadas filiales, lo que genera sospechas de que las importaciones provienen de empresas vinculadas — Tabla 11—. Por último, cabe destacar que el resto de las empresas que figuran en la tabla quedarían descartadas para el análisis, ya que la importadora Vigorita se dedica al mercado de pisos, Patagonia está más dedicada a la construcción, mientras que la importadora Negrete y Aserradero Soldini es distribuidora de productos de Masisa y Arauco, por último Cuyo Placas importa para producir sus propios productos.

Tabla 11. Importaciones de la posición 4410/4411/4412 año 2012

Empresas importadoras	Brasil	Chile	China	Paraguay	Uruguay	Otros destinos	Total general	Participación por empresa	Observaciones
MASISA ARGENTINA SOCIEDAD ANONIMA	US\$3.421.580,92	US\$ 294.014,68			US\$4.109.706,25		US\$ 7.825.301,85	28,4%	
VIGORITA MADERAS S R L	US\$ 469.742,54		US\$3.251.679,30	US\$ 65.382,25		US\$ 360.713,96	US\$ 4.147.518,05	15,0%	Empresa dedicada a la comercialización de pisos
NEGRETE PEDRO OSMAR	US\$2.901.052,20						US\$ 2.901.052,20	10,5%	Empresa diistribuidora de Arauco, Masisa y Flapac
ARAUCO ARGENTINA S.A	US\$1.227.304,93	US\$1.194.399,48			US\$ 55.724,71	US\$ 145.780,89	US\$ 2.623.210,01	9,5%	
CUYO PLACAS SA	US\$1.698.094,86						US\$ 1.698.094,86	6,2%	Empresa que pertenecer al grupo Platinum compra para su producción propia
PERFILES REVESTIDOS S R L			US\$1.646.230,77				US\$ 1.646.230,77	6,0%	Empresa dedicada a la comercialización y fabricación de molduras, pisos flotantes y cajones.
PATAGONIA WOOD SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA		US\$1.028.903,62					US\$ 1.028.903,62	3,7%	Empresa dedicada a la venta al por mayor de productos de madera (incluye placas, varillas, parquet, machimbre, etc.)
ASERRADERO SOLDINI SOCIEDAD ANONIMA	US\$ 580.679,18						US\$ 580.679,18	2,1%	Empresa distribuidora de Faplac- Tuplac y Arauco
OTROS	US\$1.452.991,39	US\$ -	US\$ 971.852,47	US\$2.080.947,30	US\$ -	US\$ 617.344,45	US\$ 5.123.135,61	18,6%	
Participación por destino	42,6%	9,1%	21,3%	7,8%	15,1%	4,1%	US\$ 27.574.126,15	100,0%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis

A su vez, esto ratifica que quienes importaban tableros eran las propias empresas productoras y no los productores de muebles. En efecto, esta problemática fue atendida con mucha vehemencia en las entrevistas realizadas en el sector muebles, ya que para efectuar una importación del producto tableros, existían por lo menos tres tipos de complicaciones principales para las empresas Pymes que tratarán de realizar dicha operatoria: i) el desconocimiento técnico de la gestión de comercio exterior, siendo este uno de las problemáticas más sencillas de suplir; ii) mercados cercanos cautivos, es decir cuando establecían contactos con empresas de Brasil estas remitían las cotizaciones solicitadas a sus

pares de Argentina o los precios estaban en concordancia a los precios relativos que se vendían en el mercado local, por lo cual las diferencias no eran sustancialmente considerables una vez incorporados los gastos logísticos y de la operatoria internacional. Para acceder a precios relativos considerablemente más bajos, que ameriten la operación, se necesitaba lograr un volumen de compra elevado ajeno a las posibilidades con que contaban las Pymes; iii) lejanía geográfica y cultural, sumado a las complejidades anteriormente mencionadas (i y ii). En el caso de intentar comprar a mercados lejanos como el de China, no solo se presentaba dificultades técnicas en comercio exterior, sino que necesitaban volúmenes grandes para reducir los precios debido a los costos logísticos y a que las medidas estándar ofrecidas por China no coincidían con los estándares argentinos, con lo cual se debía conseguir volumen para reducir los precios a los estándares solicitados por Argentina. Asimismo, existían otras complicaciones relacionadas a la incertidumbre del negocio como confianza del proveedor y calidad del producto. Es por ello, que los empresarios Pymes quedaron relegados en la mayoría de los casos a los abusos impuestos por estos grupos transaccionales.

Sumado a ello, el Gráfico 30 comprueba que los índices de precios de las importaciones (IPI) — año base 2002—del sub-sector tableros, están en concordancia con la evolución del índice de precio de importaciones internacional del sub-sector (IPIT)⁶³, discrepando con el índice de precios mayorista (IPM). Observándose que para el 2009 el IPM crece por encima de la evolución del IPI y IPIT, llegando en el 2012 a una diferencia cercana al 1200% entre los índices de precios domésticos con los importados, al mismo tiempo que incrementan las importaciones del sub-sector en kilo gramos. Estos incrementos desmesurados coinciden con las lógicas denunciadas por los empresarios Pymes quienes develan que estas empresas no solo tenían una lógica totalmente discrecional para los incrementos de precios, sino que no existía una lista de precios únicos para el conjunto de las empresas, ya que los precios eran negociados de forma unilateral con cada cliente. Por otro lado si se observa los valores importados en los despachos provenientes de Brasil⁶⁴ — datos Nosis— se devela que mientras los valores unitarios referenciales importados para 2012 de tableros MDF blanco de 1,85 x 2,75 x 18 mm, según la posición arancelaria 4411.14.90.290Q ⁶⁵ a 12 dígitos de la

⁶³ El índice de precio internacional del sector (IPIT) se construyó con datos de las importaciones mundiales a 6 dígitos del S.A que integran el sector (ver metodología en el capítulo 2)

⁶⁴ Es importante mencionar que estos datos no salen de los despachos declarados en el Nosis por Arauca, ni Masisa, ya que, en estos, en el caso de Arauca, se pudieron observar valores declarados muy elevados que rondan los USD 300 FOB el m3 para el 2012.

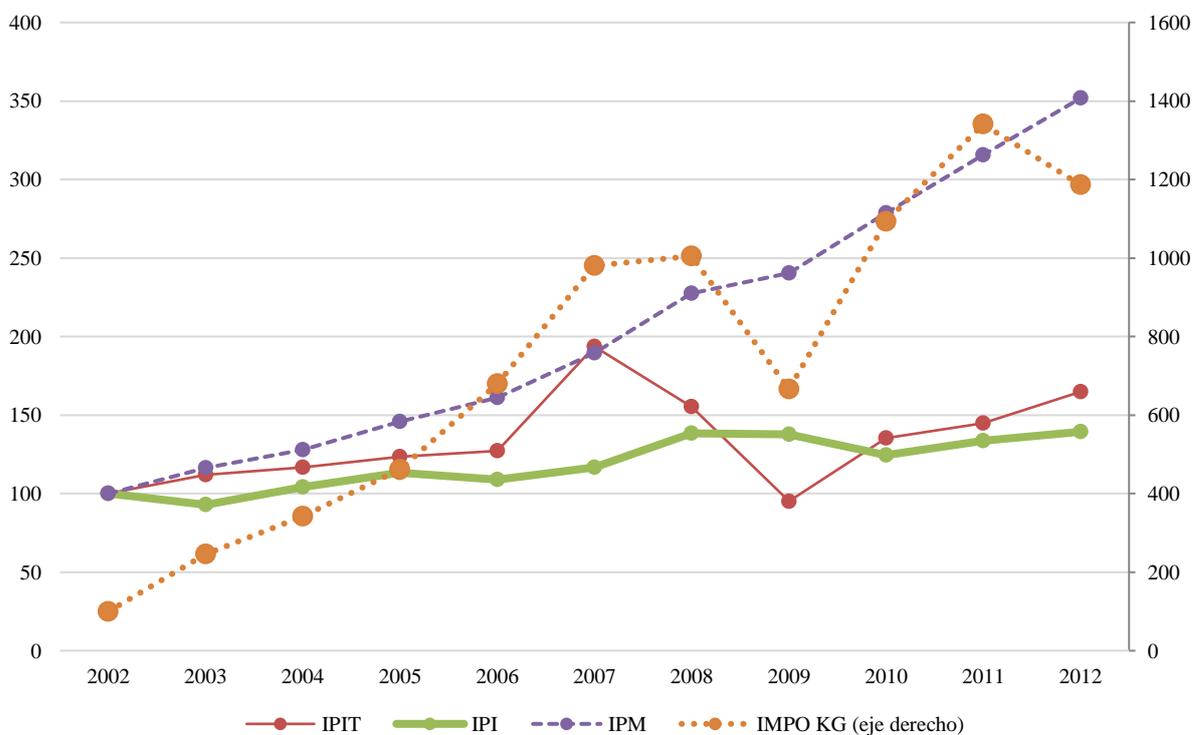
⁶⁵ TABLEROS DE FIBRA DE MADERA U OTRAS MATERIAS LEÑOSAS, INCLUSO AGLOMERADAS CON RESINAS O DEMÁS AGLUTINANTES ORGÁNICOS.

-Tableros de fibra de densidad media (llamados «MDF»):

--De espesor superior a 9 mm

NCM, rondan un valor de USD 55— incluye costo seguro y flete internacional más arancel de importación—, lo que sería para ese año un valor en pesos aproximado de \$250, en el mercado local según las entrevistas realizadas, estos tableros podían llegar a tener un valor de \$560 a \$600 la unidad en aparente iguales características.

**Gráfico 30. Índices de precios e importaciones del sector CIU 2021
(año base 2002)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y COMTRADE

Referencias: Índice de Precios Internacional del sector 2021 (IPIT)

Índice de Importaciones del sector 2021 (IPI)

Índice de Precios Mayoristas (IPM)

Importaciones en KG.

Estas diferencias de precios, llevaron a que el sub-sector tableros tenga mayores ganancias por encima del resto de la cadena, ello se pueden comprobar en el Gráfico 31 — aunque no de forma precisa debido a que los datos se encuentran agregados a tres dígitos del CIU,

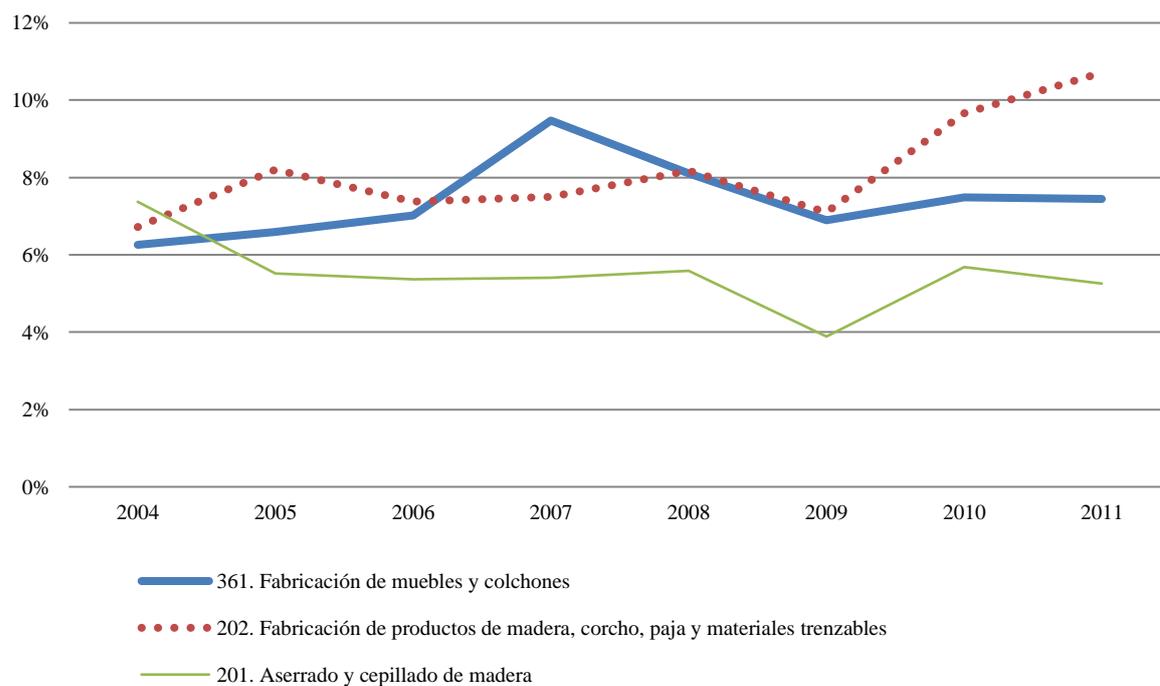
Los demás
Con recubrimiento de superficie en una o ambas caras y con trabajo mecánico en dos (2) o cuatro (4) de sus cantos
Los demás

siendo este el CIIU 202⁶⁶—, no obstante, es importante mencionar que todos los sectores y sub-sectores se beneficiaron con la medida de protección, sin embargo los grandes ganadores del proceso de sustitución fueron los grupos concentrados quienes mayores márgenes netos⁶⁷ de ganancia registraron, casualmente a partir de 2009 —Gráfico 31 —.

⁶⁶ A pesar de ello, los datos recopilados de cada sector provienen de las grandes empresas que presentan los balances en la CNV, por lo tanto, los aserraderos o empresas de tamaño menor no son considerados, sin embargo, en el CIIU 202 también pueden entrar empresas que forman parte de la construcción.

⁶⁷ Para el cálculo del margen neto, se tuvo en cuenta en margen bruto (que representa el margen del resultado operativo de la organización: ventas menos costos de mercadería y de producción), menos los costos administrativos, de comercialización y resultados financieros

Gráfico 31. Margen Neto de ganancia por sector (a 3 dígitos del CIU)



Fuente: CITRA en base a datos del AFIP y Comisión Nacional de valores (CNV)

En conclusión, estos datos develan que el incremento de las importaciones de insumos, no solo socavó la mejoría que se logró en el balance comercial producto de la aplicación de la LNA en el sector muebles, generando un efecto deterioro sustitución, sino que además permitió que generar ganancias extras en los grandes grupos concentrados, quienes fueron los grandes ganadores de la medida. A partir de estos datos la hipótesis 2 queda aceptada parcialmente, es decir si bien la medida fue efectiva para minimizar el impacto de la crisis internacional en los principales insumos de su sector, no hubo un comportamiento homogéneo en la distribución de los beneficios.

Conclusiones

En conclusión, el trabajo permite comprobar en primer término que el sector muebles, tuvo un porcentaje de protección elevado sobre el total de posiciones arancelarias NCM importadas del sector y sobre el resto de los sectores en los cuales se aplicó la medida. En efecto, en Índice de Protección (IP) mostró que el 91% de lo importado monetariamente antes de la medida fue protegido posteriormente. Por otro lado, un 100% de efectividad en la medida implicaba suplir el 11% del consumo antes importado por consumo nacional, es decir el resultado que ofrece el cálculo del Índice de Posibilidad de Sustitución (IPS) presentado en el capítulo 3. En cuanto a estos datos se observa efectivamente que el porcentaje de composición de lo importado sobre el consumo aparente, efectivamente bajo, pasando en el 2008 del 85,5% de lo consumido de origen nacional al 91% en el 2012. Lo que indicaría una sustitución de importaciones entre el 5,5% al 6%, si se considera solo las posiciones pertinentes al sector — eliminando las posiciones de auto-partes que no mostraron disminuciones frente a la medida como se detalla en el capítulo 2 y 4 —.

Sumado a los datos anteriores, en el capítulo 5 se demuestra mediante un modelo econométrico que de no haberse aplicado el instrumento de política comercial las importaciones del sector hubieran crecido en cifras cercanas al 41% en el último trimestre 2012, lo que implica un impacto del 162%, frente a la caída del 61% que tuvieron las importaciones en dicho momento. Ello, no es un dato menor, ya que este sector junto a otros intensivos en mano de obra tiene una gran sensibilidad al incremento de las importaciones, prueba de ello fue el deterioro producido por estas durante la etapa de convertibilidad.

Por otro lado, a partir del análisis realizado en el capítulo 4, se logró comprobar que las importaciones registradas durante el periodo 2002/2008 en el sector muebles, con tasas promedio del 66% anual, estuvieron muy por encima de la media de la economía general que registraba casi 38% anual y que ello afectó y desaceleró la producción del sector muebles previo al estallido de la crisis.

No obstante, la aplicación de la medida generó un cambio de tendencia en las importaciones del sector registrando una tasa de variación promedio del -7% anual durante el periodo 2009/2012. Las importaciones del sector muebles a partir del 2009 registraron una

disminución sustancial en su ritmo de crecimiento, llegando a importarse para el 2012⁶⁸ casi menos de la mitad que en el 2008 — año de mayor registro a partir de 2002—. Esta baja fue sustancialmente disímil con el comportamiento de las importaciones totales de la Argentina, las cuales continuaron creciendo a una tasa anual promedio de casi el 36,5 %⁶⁹, y con las posiciones NCM del sector muebles que no fueron afectadas por la medida, las cuales se incrementaron a una tasa promedio del 38%⁷⁰ anual. Sumado a ello, las importaciones de los principales insumos del sector muebles, es decir los tableros, también se incrementaron aproximadamente un 65% durante el periodo 2009/2011 —2011 fue el año de mayor registro—. Esto último también, dio cuenta de un proceso de sustitución de importaciones detrás de la medida, validando la hipótesis de trabajo 1.

Asimismo, la medida fue efectiva para contrarrestar los daños ocasionados por la crisis internacional, ya que, gracias a la baja mencionada en las importaciones, el sector se recuperó rápidamente a partir del 2009, volviendo a los valores registrados de producción del 2007 y superando estos registros en los años posteriores, preservando también el empleo del sector. Es probable, que de no haberse aplicado la medida se hubiera profundizado la desaceleración de la producción registrada en 2007, debido a una rápida recuperación en las importaciones del sector muebles —como sucedió con las importaciones totales argentinas, pos crisis internacional, alentadas por un tipo de cambio real multilateral apreciado en el sector.

A su vez al analizar la Cadena de Valor Foresto Industrial, se observa que la medida fue efectiva para apalear los avatares de la crisis internacional también en su cadena, ya que evito una baja de la producción del sector madera — productos vinculados directamente con la producción de muebles — debido a una caída en sus las exportaciones.

Sin embargo, la hipótesis 2 no puede ser aceptada de forma íntegra, ya que la redistribución de los beneficios de la medida no fue homogénea, es decir quienes más se beneficiaron fueron los sectores concentrados de la cadena, siendo este el sub-sector tableros.

Este sub-sector, como se mencionó suplió la baja en sus exportaciones con la ampliación del mercado interno traccionado a partir de la aplicación de las LNA en el sector muebles. A su

⁶⁸ Es importante mencionar que durante el 2012 todas las importaciones de la economía presentaron una baja (las importaciones totales cayeron un 9%), lo que está relacionado a la aplicación de la DJAI (Declaración Jurada Anticipada de Importación) a partir de la Resolución General AFIP N° 3255 vigente a partir del 23 de enero de 2012.

⁶⁹ El cálculo esta realizado en base al periodo 2009/2011 y no 2012 ya que en este ultimo año se exacerban los controles en la administración del comercio y se aplican las DJAI a todas las importaciones, distorsionando el comportamiento estas.

⁷⁰ El cálculo esta realizado en base al periodo 2009/2011 y no 2012 ya que en este ultimo año se exacerban los controles en la administración del comercio se aplican las DJAI a todas las importaciones, distorsionando el comportamiento de las importaciones sin LNA.

vez, el crecimiento del mercado fue tal, que dicha oferta fue insuficiente para cubrir el crecimiento de la demanda local, sin embargo ello no motorizó el crecimiento de la inversión y la capacidad instalada, sino que por el contrario motivó la utilización de mecanismos especulativos, a partir del incremento de las importaciones de tableros desde empresas vinculadas a precios relativos inferiores, lo que permitió cubrir la demanda sin aumento de producción y la obtención de ganancias extraordinarias. En efecto para el 2012, más del 40% de las importaciones de tableros de las posiciones 4410, 4411 y 4412 provienen de Arauco y Masisa, siendo además más del 40% de las importaciones de origen Brasil, donde se encuentran ubicadas sus principales filiales. Por otro lado, las diferencias entre los índices de precio relativo local versus el importado rondan en un 1200% aproximadamente para finales del periodo, suponiendo además que el índice de precio mayorista (IPM) del sector muebles está por debajo de los valores reales alcanzados, debido a los problemas metodológicos mencionados en el capítulo 6.

Esta problemática fue atendida con mucha vehemencia en las entrevistas realizadas en el sector muebles, ya que los empresarios Pymes, demostraron que las empresas de tableros no solo tenían una lógica totalmente discrecional para los incrementos de precios, sino que no existía una lista de precios únicos para el conjunto de los clientes y que estos eran negociados de forma unilateral. Por otro lado, también se devela las complicaciones que tenían las empresas Pymes para poder importar por si mismas tableros, debido a desconocimientos técnicos de comercio exterior, por falta de volumen de compra que permitiría una reducción de precios relativos y una adecuación del producto a los estándares argentinos. Esto implicó que los productores de muebles quedaren relegados en la mayoría de los casos a los abusos impuestos por estos grupos transaccionales.

Por otro lado, cabe destacar que el incremento de las importaciones de tableros realizadas por estos grupos, fue un claro ejemplo de un deterioro del balance comercial, lo que se llamó en este trabajo *deterioro de la sustitución de importaciones*. Aunque este no ha sido posible medir con econometría, lo cual será imperioso realizar en posteriores trabajos, se estima de los datos que el impacto neto fue positivo, es decir las importaciones del sector muebles cayeron más que lo que incrementaron las importaciones de insumos. Ello se infiere suponiendo que de no haberse aplicado la medida, las importaciones de tableros se hubieran mantenido en cifras similares a las de el año 2008 durante todo el periodo, lo que sería considerado un supuesto muy conservador, ya que ello sería en principio irreal debido a los incrementos arrojados de la renta y del TCRM. Aún así si este dato se las compara con las

importaciones reales de tableros del año 2011 – año que más se importó -, asumiendo que la diferencia es un impacto de la aplicación de las LNA en el sector, se puede observar que el incremento de las importaciones de tableros en 2011 atribuibles a la medida representan solo el 66% del ahorro que generó la LNA en el sector muebles únicamente en el último trimestre de 2012.

No obstante, a pesar de lo dicho, el suceso mencionado no le quita efectividad al instrumento para mantener el empleo y producción frente a la crisis internacional, pero es preciso mencionar que al momento de su aplicación es necesario que el estado tenga un control y conocimiento claro del funcionamiento de la cadena, los grupos transnacionales que operan y los niveles de concentración existentes en el mercado, si se quiere obtener un grado de desarrollo homogéneo a lo largo de la cadena. El objetivo junto a la aplicación de la medida debería ser evitar distorsiones que pueden ser nocivas para el desarrollo de los sectores económicos que se intentan proteger, como los incrementos de precios desmedidos.

Por otro lado, si bien el presente trabajo aporta indicios sobre la particularidad en la Cadena Foresto Industrial, estudios incipientes en el tema, realizados por la autora, dentro del sector Calzado y Textil, muestran indicios que el fenómeno develado puede ser una muestra, de lo que sucedió en otros sectores donde se aplicó LNA, es decir los grandes ganadores de la medida fueron los actores más concentrados dentro de la cadena. Ello denota la particularidad de la estructura productiva Argentina invitando a re-pensar la aplicación de este tipo de instrumentos, a partir de una mayor intervención estatal y profundización en el análisis de la cadena de valor nacional y por qué no regional, previendo posibles conflictos, problemas o distorsiones.

Por último, quedará pendiente en próximos trabajos, no solo el análisis del impacto en otras cadenas con elevados índices de protección sino la posibilidad de medir el efecto del deterioro de la sustitución.

Bibliografía

- Acheson, D., 1944. *Porlogos de conferencia del Bretton Woods*. Bretton Woods, s.n.
- Aglietta, M. & Orléan, A., 1990. *La violencia de la moneda*. s.l.:Siglo XXI.
- Akaike, H., 1974. *A new look at the statistical model identification*. s.l.:IEEE.
- Alice, A., 1992. *Corea, un proceso exitosos de insdustrialización tardía*. s.l.:Barcelona.
- Armington , P. S., 1969. A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production.. *International Monetary Fund Staff Papers 16* , pp. 159-178.
- Belgrano, J., 2010.
- Bertoni, R., 2012. *Enseñanza de la economía: Aportes para repensar la tarea educativa*. s.l., Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Bianco, C., 2007. *¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?*, s.l.: s.n.
- Bown, C. P. & Crowley, M., 2016. Today's trade policy and trade research.
- Box, G. & Jenkins, G., 1970. *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. San Francisco: Holden-Day.
- Casparrino, C., Briner, A. & Rossi, C., 2011. *Planificar el desarrollo:apuntes para retomar el debate*, s.l.: CEFIDAR.
- CEP, 2007. Análisis sectorial Madera y Muebles. En: s.l.:Centro de Estudios para la Producción.
- Chang, H.-J., 2004. *Retirar la escalera*. Madrid: Universidad Coplutense.
- Chang, H. J., 2004. *Pateando la escalera*. s.l.:Universidad de Cambridge.
- Chang, H. J., 2008. *¿Qué fue del buen samaritano? Naciones ricas, politicas pobres*. s.l.:s.n.
- Davidson, P., 2000. Is a Plumber or a New Financial Architect Needed to End Global International Liquidity Problems?. *Elsevier Science* .
- Diamand, M., 1972. *La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio*. s.l.:Instituto de Desarrollo Económico y Social.
- Dicovsky, J. P. & Grosso, J., 2009. *Nota Técnica N 14: Importaciones Descripción e Impacto de las Medidas de Política Comercial*, s.l.: s.n.
- Diez, O., 2006. *Las ideas de Keynes para el orden económico mundial*, Madrid: s.n.
- Dos Santos, T., 1968. *El nuevo caracter de la dependencia*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO), Universidad de Chile.
- FAIMA, 2012. *Anuario 2012 FAIMA*. Buenos Aires: FAIMA.

- Fossati, V., Galperin, C. & Doporto Miguez, I., 2009. *Crisis y medidas comerciales: ¿Regreso al proteccionismo?* Revista CEI nro.15, Buenos Aires: s.n.
- Fossati, V., Galperin, C. & Doporto Miguez, I., s.f. *Crisis y medidas comerciales: ¿Regreso al proteccionismo?* Revista CEI nro.15, Buenos Aires: s.n.
- Fuller, W. A. & Dickey, D. . A., 1976. *Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root*. s.l.:s.n.
- Furtado, C., 1968. *El modelo Brasileño*. s.l.:Universidad de París.
- George, S. & Sabelli, F., 1994. *La religión del crédito*. Madrid: Ed. Intermon.
- Giovanni, A., 2014. *El largo siglo XX*. Segunda ed. Madrid: Siglo XXI.
- Granger, C. W. & Newbold, P., 1973. *Spirous Regression in Econometrics*. s.l.:University of Nottinham.
- Gaulier, G., Martin , J., Mejean, I., & Zignago, S. (2008). *International Trade Price Indices* . CEPII.
- Harvey, D., 2014. *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. s.l.:Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador.
- Heyn, I. & Moldován, P., 2009. La política comercial en las Estructuras Productivas Desequilibradas: el caso de las licencias no automáticas de importación. En: U. N. d. Moreno, ed. *Ensayos en honor a Marcelo Diamand Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino*. s.l.:s.n.
- Heyn, I. & Moldován, P., 2011. La política comercial en las Estructuras Productivas Desequilibradas: el caso de las licencias no automáticas de importación . En: *Ensayos en honor a Marcelo Diamand Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Moreno & CEIL.
- Hirschman, A., 1980. *Auge y ocaso de las teorías economicas del desarrollo*. s.l.:Fondo de cultura.
- INET, 2009. *Sector Foresto-Industrial*, Buenos Aires: INET.
- Krugman, P. & Obstfeld, M., 2001. *Economía Internacional: Teoría y Política*. 9. Edición ed. s.l.:McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.
- Lewis, A., 1960. *Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra*. s.l.:Fondo de Cultura Económica.
- List, F., 1841. *The National System of Political Economy*.. Londres: Sampson Lloyd Londres, Longmans, Green, and Company.
- Marini, R. M., 1977. La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo. *Cuadernos Políticos*.
- Michelena, G., s.f. *Pronósticos*. s.l.:s.n.
- Minagri, 2013. Industrias Forestales. En: G. y. P. Ministerio de Agricultura, ed. s.l.:s.n.

- Ministerio de Relaciones Exteriores, C. I. y. C., 2009. *Informe Sectorial: Sector de la Madera*, Buenos Aires: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.
- Moleod, 1970. *Improved Box–Jenkins estimators*. s.l.:Department of Statistics, University of Waterloo Ontario.
- Ocampo, A. & Griffith-Jones, 2006. *Counter-cyclical framework for a development-friendly international financial architecture*, Nueva York: DESA working paper.
- OMC, 2016. https://www.wto.org/spanish/news_s/news16_s/dgra_18jul16_s.htm. [En línea] [Último acceso: 18 Julio 2016].
- OMC, s.f. *Trade Policy Review 277*. [En línea] Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s277_sum_e.pdf
- Palley, T., 2000. Stabilizing Finance: The Case for Asset- Based Reserve Requirements. *Financial Market and Society*.
- Perry, A., 2009. *Balance del neoliberalismo*. Buenos Aires: CLACSO.
- Porta, F., 2015. Trayectorias de cambio estructural y enfoques de política industrial: una propuesta a partir del caso argentino. En: *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: CEPAL, p. 448.
- Porta, F., 2015. Trayectorias de cambio estructural y enfoques de política industrial: una propuesta a partir del caso argentino. En: *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: CEPAL, p. 448.
- Porta, F. & Bugna, C., 2007. En: s.l.:CEPAL.
- Porta, F. & Bugna, C., 2007. El crecimiento reciente de la industria argentina. En: CEPAL, ed. *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Buenos Aires: 2007.
- Porta, F. & Bugna, C., 2007. El crecimiento reciente de la industria Argentina. En: CEPAL, ed. *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Buenos Aires: s.n.
- Prebisch, 1970. *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina..* s.l.:CEPAL.
- Quinn, B. G. & Hannan, E. J., 1979. The Determination of the Order of an Autoregression. *Journal of Royal Statistical Society B*.
- Ricardo, D., 1817. *Principios de economía política y tributación*. s.l.:Claridad S.A.
- Rodrik, D., 2007. *Normalizing Industrial Policy*, s.l.: s.n.
- Schteingart, D., 2014. *Estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo económico: hacia una tipología de senderos nacionales*, s.l.: s.n.
- Schteingart, D., 2014. *Estructura productivo-tecnologica, inserción internacional y desarrollo: Hacia una tipología de senderos nacionales de desarrollo*. Buenos Aires: FLACSO.
- Schwarz, G., 1978. *Estimating the Dimension of a Model*. s.l.:Annals of Statistics.

Smith, A., 1937. *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. s.l.:s.n.

Triffin, R., 1978. *The International Role and Fate of the Dollar*. s.l., Council on Foreign Relations.

Tussie, D. & Curran, L., 1991. *Apertura y regulación selectiva: Un nuevo Sistema de Comercio Internacional*, *Investigación económica* 196:11-45, s.l.: s.n.

Tussie, D. & Curran, L., 2010. *Crisis y proteccionismo de rescate: algunas tendencias*. Documento de trabajo Nro. 47, s.l.: s.n.

Tussie, D. & Curran, L., s.f. *Retos y oportunidades ante la crisis: Viendo llover en Macondo: una visión secular del proteccionismo*, Madrid: s.n.

Westphal, L., 1992. *La Política Industrial en una Economía Impulsada por las Exportaciones: Lecciones de la Experiencia de Corea del Sur*, s.l.: Pensamiento Iberoamericano.