



**PROGRAMA DE SEGUIMIENTO DE NEGOCIACIONES
COMERCIALES INTERNACIONALES**

**PANORAMA GENERAL DE LOS ACUERDOS CERRADOS
FIRMADOS POR MERCOSUR Y ARGENTINA**

***Análisis de las relaciones comerciales y su impacto
en la Provincia de Santa Fe***

***ANALISIS ACUERDO MERCOSUR- ISRAEL
IMPACTO SANTA FE***



Secretaría de Comercio Exterior – Santa Fe Global
Ministerio de la Producción

Gobierno de la Provincia de Santa Fe
Secretario de Comercio Exterior
Lic. Germán Burcher.

Ministerio de Producción, Ciencia y Tecnología

Ministro:
Med. Vet. DANIEL ANÍBAL COSTAMAGNA

INTRODUCCION

Los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) son la principal, y quizás irreversible, característica del sistema multilateral de comercio de hoy en día. El número de acuerdos preferenciales, así como la proporción mundial de los mismos, ha aumentado constantemente durante los últimos veinte años¹.

Uno de los desafíos más importantes de las organizaciones públicas y del sector privado, vinculado al Comercio Internacional, es el aprovechamiento de los grandes retos que la firma de acuerdos comerciales brinda y, al mismo tiempo, el hecho de comprender los impactos que la desgravación arancelaria genera sobre los sectores productivos.

Los países de América Latina, y externos a éstos, tienen planteadas diferentes alternativas de relacionamiento con países de la región y con otros fuera de ella y, en cada uno de los grupos de integración subregional, se contemplan, actualmente, proyectos de reforma y nuevas maneras de acercamiento entre los países miembros y, de ellos, con terceros.

La diversidad de opciones de integración y de cooperación económica, y las relaciones entre ellas, presenta problemas prácticos que requieren de decisiones importantes. Cada país en forma individual, o junto con otros, ha adquirido compromisos a nivel bilateral, subregional, regional y/o mundial. La compatibilidad entre tales niveles de relacionamiento y entre los enfoques adoptados por los diferentes Estados se presenta todavía como un problema por resolver. Los avances o retrocesos en cada uno de estos esquemas afectan las posibilidades de éxito de los otros e influyen en los resultados de cada una de las economías nacionales.

La proliferación, incremento y profundización de los acuerdos comerciales regionales ha adquirido dimensiones significativas en el último decenio. Este resurgimiento de la integración regional, y la ampliación de la cooperación económica, son herramientas que se han afianzado a través de las siguientes tendencias distintivas:

- a) Los Acuerdos Comerciales Regionales se constituyen en el centro de las políticas comerciales de los países, tanto desarrollados como en desarrollo. En la agenda externa de los Estados constituye una temática prioritaria de negociación.

¹ En un contexto en el cual el sistema multilateral de comercio no logra revertir la paralización de las negociaciones multilaterales, las negociaciones regionales y/o bilaterales han cobrado importancia y han sido la herramienta elegida por los Estados para avanzar en la conformación de instancias de cooperación económicas e incrementar el comercio internacional. El debilitamiento de las negociaciones multilaterales de comercio quedó de manifiesto en la última Reunión Ministerial, realizada en Buenos Aires en diciembre de 2017, que cerró sin ningún consenso. Se tardó casi veinte años para alcanzar un acuerdo, el de Bali y, con posterioridad, se alcanzó un segundo, el de Nairobi. No obstante, ambos, de alcance limitado.

- b) El lento progreso de las negociaciones comerciales multilaterales bajo la Ronda de Doha parece haber acelerado más la prisa por forjar ACR.
- c) El grado de complejidad de los Acuerdos ha ido en aumento, estableciendo normas vinculadas a regímenes de origen, preferencias comerciales recíprocas y normas de salvaguardia.
- d) El estrechamiento de patrones de comercio diferentes: de carácter Sur- Sur, así como de Norte- Sur y los denominados transregionales (“cross- regional”).
- e) Las preferencias por la firma de Acuerdos de Libre Comercio (84% de los acuerdos firmados) por sobre las Uniones aduaneras, dado que los primeros son más fáciles y rápidos de alcanzar y requieren de menores esfuerzos que las últimas².

Con un TLC se busca lograr los siguientes objetivos: generar más plazas de empleo, modernizar el aparato productivo, mejorar los niveles de vida de la población, promover las inversiones nacionales y extranjeras, ampliar mercados, promover el crecimiento económico, establecer disposiciones legales que regulen las áreas relacionadas con el comercio, garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país, promover condiciones para una competencia justa.

Favorecen una mejor inserción internacional de la economía nacional en los mercados internacionales, en una época caracterizada por una creciente globalización de los intercambios y de los movimientos de productos, de servicios y de capitales.

- Permite a la economía nacional alcanzar mayores niveles de especialización en la economía internacional, al producir aquellos productos y servicios para los cuales las empresas nacionales son más eficientes.
- Favorece una mutua apertura de los mercados de manera que el público consumidor tiene la posibilidad de acceder a una variedad mayor de productos y servicios de mejor calidad.
- Potencia, amplía y favorece el empleo originado en las empresas del sector exportador.
- Favorece que las empresas nacionales se vean obligadas a elevar sus estándares de calidad hasta alcanzar estándares internacionales.

² Los Acuerdos de Libre Comercio son más rápidos para lograr y requieren un nivel más bajo de coordinación entre las partes ya que, en el acuerdo de libre comercio, cada parte mantiene su propia política comercial frente a terceros. Por otro lado, las uniones aduaneras requieren del establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) y de la armonización de políticas comerciales externas, implicando una mayor pérdida de autonomía sobre las políticas comerciales de cada una de las partes y más largas y complejas negociaciones e implementación de períodos.

Este texto pretende relevar los principales acuerdos negociados y firmados de Argentina en el marco del MERCOSUR, y del bloque en su conjunto, y dar cuenta del status actual de cada uno, como parte de la política comercial externa de nuestro país. El grado de complejidad de los acuerdos ha ido aumentando y requiere una mirada atenta en la agenda de los organismos del Estado, así como una clasificación clara que permita su seguimiento. Por lo tanto, el análisis que proponemos incluye un gran número de acuerdos en diferentes fases de negociación.

Tal como afirma Bouzas, “*los acuerdos de comercio preferencial, sobre todo los acuerdos norte-sur, provocaron fuertes reacciones a favor y en contra. En el debate consiguiente, por lo general, se ha relegado a un segundo plano el elemento clave para cosechar los frutos potenciales de la integración económica: las políticas internas. La liberalización del comercio (ya sea preferencial, multilateral o unilateral) puede aumentar la eficiencia, promover el aumento de la productividad y contribuir al desarrollo económico, pero no es una condición suficiente para el crecimiento y el desarrollo, como sugerían las recomendaciones de política simplistas que predominaron en el decenio de 1990. En forma análoga, la integración económica y los acuerdos preferenciales norte-sur pueden estimular el crecimiento y el desarrollo, pero el que lo hagan dependerá del contenido del acuerdo y de las políticas internas que lo acompañen³*”.

Los beneficios arancelarios que otorgan estos acuerdos no implican, que las exportaciones reaccionen de manera inmediata. Las empresas que deseen exportar hacia estos destinos deberán competir contra productores locales y productores de otros países que pueden o no tener similares acuerdos de preferencias arancelarias.(CERA)

La complejidad de las negociaciones regionales, los temas de agenda que ellas involucran, el escenario internacional, las tendencias y motivaciones que se ponen en juego, y el contexto multilateral que las sostiene, nos lleva a considerar la necesidad de poner énfasis en políticas de Estado a largo plazo que sostengan, a través del tiempo, los compromisos asumidos para alcanzar los mejores acuerdos negociados para el país y la región, en su conjunto.

³ Ibidem, pág. 6.

CLASIFICACION DE LOS ACUERDOS.

A los efectos de ordenar la exposición de este informe hemos clasificado los acuerdos firmados por MERCOSUR con el siguiente criterio:

A) negociaciones cerradas

B) negociaciones abiertas

C) negociaciones iniciadas.

En esta oportunidad nos centraremos en los **ACUERDOS CERRADOS**, recopilando información estadística que nos permita en una instancia posterior poder analizar el impacto de estos sobre el sistema productivo provincial y elegir un caso testigo que permita profundizar el análisis.

Para ello analizaremos en cada acuerdo firmado: volumen comercial, tipos de productos exportados, empresas involucradas en las transacciones comerciales con la Provincia y tendencias a nivel nacional. Algunos indicadores para profundizar en otros estudios posteriores permitirán trabajar sobre algunos aspectos del impacto de los acuerdos comerciales tales como:

- Cantidad de posiciones arancelarias involucradas (antes del acuerdo y luego)
- Variación porcentual del valor y volumen de las exportaciones (antes y luego del acuerdo), total y por posición arancelaria.
- Precio FOB promedio de las exportaciones, total y por posiciones arancelarias
- Participación relativa del expo a ese destino, antes y luego del acuerdo
-

Nota Aclaratoria sobre el trabajo:

- La información sobre las empresas exportadoras a cada destino, ha sido tomada en base a la salida de las Aduanas de la Provincia de Santa Fe por lo que algunas empresas pueden verse excluidas de la lista seleccionada o incluso incluir aquellas con sede en otra aduana del territorio pero que poseen acopio, transformación y/o puerto en la Provincia.
- Las exportaciones serán divididas por uso económico en Productos Primarios, MOA (Manufacturas de Origen Agropecuario), MOI (Manufactura de Origen Industrial) y Combustible y Energía (C y E) lo que permitirá evaluar con mayor exactitud.
- IHH: índice de Herfindahl e Hirschman (IHH) es una medida que informa sobre la concentración de la población de una muestra. Valores de referencia para el índice IHH: no existe una medida exacta cuando se aprueba o no el IHH, cada caso merece un estudio y

determinar los valores de referencia adecuados a cada situación. Sin embargo, podemos hablar en términos generales que:

- a) Si el índice de Herfindahl es menor a 1500, estaríamos hablando de un mercado con una cuota de mercado más distribuida, de una canasta de productos más variada.
- b) Si el índice de Herfindahl es mayor a 1500 estaríamos hablando de un mercado en el que existe grandes dominadores o concentración en un grupo reducido de productos.

El índice Herfindahl-Hirschman (IHH) es una medición empleada en el estudio económico. Esta se centra en los niveles de concentración existentes en los mercados. Es decir, el número de empresas que operan en los mismos y su capacidad de poder o de control en ellos. También conocido como índice Herfindahl, es un indicador frecuentemente empleado por gobernantes o autoridades; responsables de mantener y proteger mercados de competencia.

Cuanto mayor sea el índice, mayor nivel de concentración encontraremos y mayor poder de mercado de las empresas operantes. Por el contrario, a medida que se aproxime al valor cero, nos encontraremos con mercados menos concentrados, y, por lo tanto, con mayor número de empresas operantes y menor nivel de influencia.

¿QUÉ SIGNIFICA PARA NUESTRO PAÍS TIENE POTENCIAL DE EXPORTACIÓN SIN EXPLOTAR?

El potencial de exportación sin explotar surge cuando las exportaciones actuales son inferiores al potencial de exportación, esto implica que existen oportunidades para el crecimiento de las exportaciones. Es necesario prestar mayor atención a estas oportunidades a través de investigaciones de mercado adicionales. El potencial de exportación puede surgir de:

- La falta de conocimiento de los exportadores o las dificultades para cumplir con los requisitos de entrada al mercado específico para este producto
- La inhabilidad de los exportadores para coincidir con las preferencias de los consumidores en un mercado específico
- Las dificultades de los exportadores para encontrar compradores en un mercado específico
- Las reglas de origen evitan que los exportadores pueden satisfacer (completamente) las preferencias existentes
- La estacionalidad causa diferencias temporales entre la oferta y la demanda, así como problemas de almacenamiento relacionados
- Las prohibiciones de importaciones o exportaciones de un producto con un origen o destino específico también pueden ser una fuente de potencial de exportación sin explotar

Este modelo considera una multitud de factores que afectan el comercio bilateral, incluyendo dinámicas del mercado, PIB, crecimiento de la población, relaciones comerciales, aranceles, cuotas de mercado, dotación de tierra, distancias, acceso al mar, así como fiabilidad de los datos .

Sin embargo, aparte de los componentes mesurables del potencial de export, hay otros factores, muchas veces intangibles, que deben ser considerados al seleccionar productos para desarrollar. Estos factores pueden incluir la voluntad para recibir IED, las posibilidades de implementar mercadeo y branding, los costos de las actividades de promoción de exportaciones, así como la existencia planes de desarrollo o estrategias sectoriales complementarios. Eventos recientes como pestes o condiciones climáticas poco favorables no se verán reflejadas instantáneamente en el valor del potencial de exportación ya que estos se basan en promedios que consideran un período de cinco años. Por otra

parte, para utilizar efectivamente la información sobre el potencial de exportación se debe investigar sobre las reglas de origen relevante, no arancelario que incluyen barreras técnicas al comercio, competencia en el mercado, medidas de los consumidores, entre otros. Nuestro equipo puede personalizar resultados para proporcionar información suplementaria. (CCI)

Como fuente de datos para el armado del cuadro precedente, y otro tipo de información suministrada por CCI se utiliza:

En primer lugar, se usan promedios ponderados de cinco años, dando un mayor peso a años más recientes, para limitar el impacto de valores atípicos. Además, para que un producto sea considerado por la metodología, éste debe haber sido exportado en los últimos tres años por el país exportador e importado en los últimos cinco años por el país importador. De esta manera, se asegura que únicamente productos que han sido continuamente exportados e importados sean incluidos en la evaluación de potenciales de exportación y de diversificación.

En segundo lugar, se utiliza el promedio geométrico entre los datos directos (reportados por el país exportador) y los datos espejo (reportados por los socios comerciales del país) para obtener un estimado cauteloso de las importaciones y exportaciones.

En tercer lugar, una rigurosa evaluación identifica y filtra países que reportan datos no fiables, es decir, países cuyos datos se desvían significativamente de aquellos que son reportados por sus socios comerciales. (ITC).

A. NEGOCIACIONES CERRADAS

Entendemos por negociaciones cerradas aquellas que presentan las siguientes características:

- Las listas de intercambio de preferencias arancelarias y plazos de desgravación están consolidadas.
- Han sido protocolizados en el seno de la ALADI al amparo de los Acuerdos de Complementación.
- Han sido aprobados por los respectivos Congresos de cada país signatario y en el seno del MERCOSUR.
- Se encuentran en vigencia y aplicándose.
- Pueden tener una demora o corrimiento en el cumplimiento de los cronogramas de desgravación previstos.

ACUERDOS COMERCIALES CERRADOS

- A.1.- MERCOSUR- CHILE (ACE N° 35 – Protocolo 2019)
- A.2.- MERCOSUR – CAN (Comunidad Andina de Naciones)
- A.3.- MERCOSUR- PERU (ACE N° 58)
- A.4.- MERCOSUR – COLOMBIA (ACE N° 72)
- A.5.- MERCOSUR – MEXICO (ACE N° 55)
- A.6.- MERCOSUR – MEXICO (ACE N° 54)
- A.7.- MERCOSUR – ISRAEL
- A.8.- MERCOSUR – INDIA
- A.9.- MERCOSUR – CUBA (ACE N° 62)
- A.10.- MERCOSUR – SACU - Unión Aduanera de África Austral o SACU Southern African Customs Union (Botswana, Reino de Lesotho, Rca. Namibia, Rep. Sudáfrica, Reino de Swazilandia)
- A.11.- MERCOSUR – EGIPTO.

A.7.MERCOSUR – ISRAEL (Tratado de Libre Comercio)



Tipo de Acuerdo: Tratado de Libre Comercio.

Objetivo: Libre Comercio

Estado: Vigente

Observaciones: El 18 de diciembre de 2007, tras casi dos años de negociaciones, los países miembros del MERCOSUR e Israel firmaron un acuerdo que establece un área de libre comercio. Aunque el principal objetivo de este tipo de acuerdos es eliminar las barreras al comercio y facilitar el movimiento de bienes, en éste se establecen otros objetivos complementarios: i) promover las condiciones para una competencia equitativa en la zona de libre comercio; ii) aumentar de modo sustancial las oportunidades de inversión y aumentar la cooperación en áreas de mutuo interés; iii) crear procedimientos efectivos para la implementación, la aplicación y el cumplimiento del Acuerdo y para su administración conjunta; iv) establecer un marco para una mayor cooperación bilateral y multilateral con el fin de aumentar y fortalecer los beneficios del Acuerdo. Además, el MERCOSUR e Israel reconocieron la importancia de las áreas de inversiones y de comercio de servicios. En su esfuerzo por profundizar y extender de modo gradual sus relaciones económicas, ambas partes consideraron las posibles modalidades para la apertura de negociaciones sobre acceso a mercados en lo referente a las inversiones y al comercio de servicios, en este último caso teniendo como marco al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC.

En lo que respecta al punto central de la reducción de aranceles, los productos fueron clasificados en seis categorías, cinco con diferente grado y cronograma de reducción y una con los productos excluidos del Acuerdo, a saber:

Categoría A: los derechos de aduana serán eliminados al entrar en vigor el Acuerdo.

Categoría B: los derechos de aduana serán eliminados en 4 años, en cuatro etapas iguales, la primera en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo y las otras tres el 1º de enero de cada año subsiguiente.

Categoría C: los derechos de aduana serán eliminados en 8 años, en ocho etapas iguales, la primera en la fecha de entrada en vigencia del Acuerdo y las otras siete el 1º de enero de cada año subsiguiente.

Categoría D: los derechos de aduana serán eliminados en 10 años en diez etapas iguales, la primera en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo y las otras nueve el 1º de enero de cada año subsiguiente.

Categoría E: los derechos de aduana estarán sujetos a preferencias arancelarias parciales, que en el caso de las concesiones otorgadas por Israel incluye también el ingreso mediante cuotas arancelarias.

Excluidos: productos que no tendrán reducción arancelaria. Esta es una categoría usual en los acuerdos de libre comercio que es permitida por las normas de la Organización Mundial de Comercio.

Fechas clave:

- 23 diciembre 2009: entrada en vigencia entre Israel-Uruguay
- 24 marzo 2010: entrada en vigencia entre Israel-Paraguay
- 03 abril 2010: entrada en vigencia entre Israel-Brasil
- 09 setiembre 2011: entrada en vigencia entre Israel-Argentina

La lista de concesiones de Israel al MERCOSUR clasificó a todo el universo arancelario (8.866 posiciones a 8 dígitos de la nomenclatura israelí) en 7 categorías según el trato que recibirá cada producto para acceder a su mercado: 1) eliminación inmediata del arancel vigente; 2) eliminación del arancel en 4 años; 3) eliminación del arancel en 8 años; 4) eliminación del arancel en 10 años; 5) concesión de preferencias parciales; 6) cuota arancelaria; 7) excluido del Acuerdo.

Clasificación del acuerdo en categorías

Categoría	Cantidad de posiciones	Part. en %
1 Eliminación inmediata	6.674	75
2 Eliminación del arancel en 4 años	1.061	12
3 Eliminación del arancel en 8 años	136	2
4 Eliminación del arancel en 10 años	0	0
5 Concesión de preferencia parcial	43	0
6 Cuota arancelaria	32	0
7 Cuota arancelaria PY y/o UY *	54	1
8 Excluido del acuerdo	866	10
Total	8.866	100

* Posiciones para las que Israel otorgó una cuota a Paraguay y/o Uruguay y las excluyó del Acuerdo u otorgó una preferencia a la Argentina y Brasil.

Fuente: Centro de Economía Internacional.

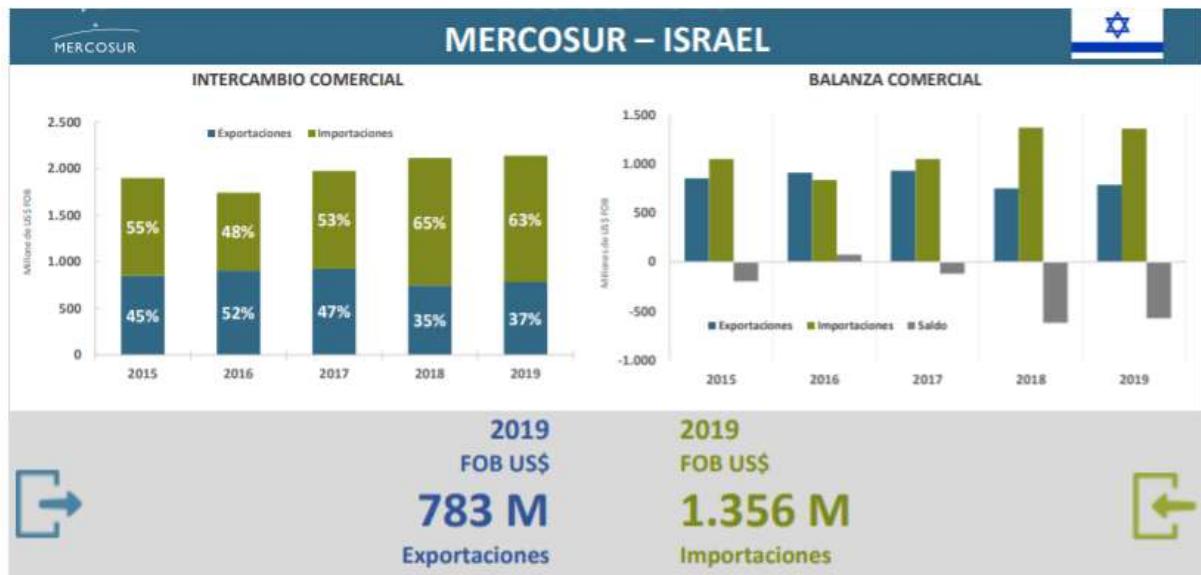
Las posiciones excluidas corresponden a productos del sector de Agroalimentos y pesca (capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado), donde 6 Capítulos concentran el 63% de las posiciones excluidas: Pescados (16%), Preparaciones de frutas y hortalizas (14%), Hortalizas (12%), Frutas (11%) y Carnes (10%).

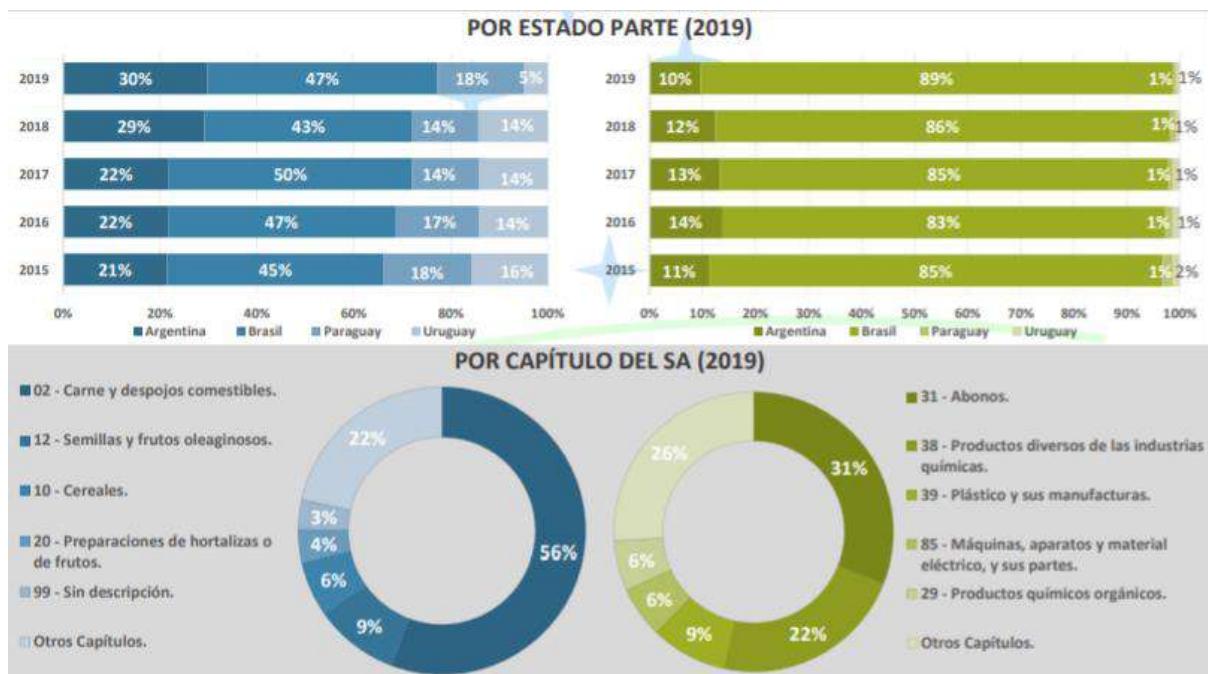
Los productos excluidos se encuentran en el sector de Agroalimentos y Pesca. Del total de 5.219 subpartidas, 728 corresponden a este sector. La lista de concesiones israelí contempla la eliminación inmediata para todos los productos no agroalimentarios –son los pertenecientes a los capítulos 25 al 97

del Sistema Armonizado–.13 La clasificación de los productos agrícolas se hizo a nivel de subpartida. Como algunas subpartidas comprenden posiciones a 8 dígitos que reciben distinto trato en la lista israelí, no siempre fue posible asignar a cada subpartida una única categoría. Para reducir estos problemas, las subpartidas con posiciones en las categorías de eliminación del arancel se consideraron como de desgravación total, pues sólo difieren en el plazo de la eliminación del arancel. Donde no pudieron clasificarse fue en los casos donde la subpartida contiene productos de distintas categorías con al menos uno de la categoría de concesión de preferencias parciales, cuota o excluida, que se incluyeron en una categoría denominada “indefinidas”.(CEI)

Fuente:

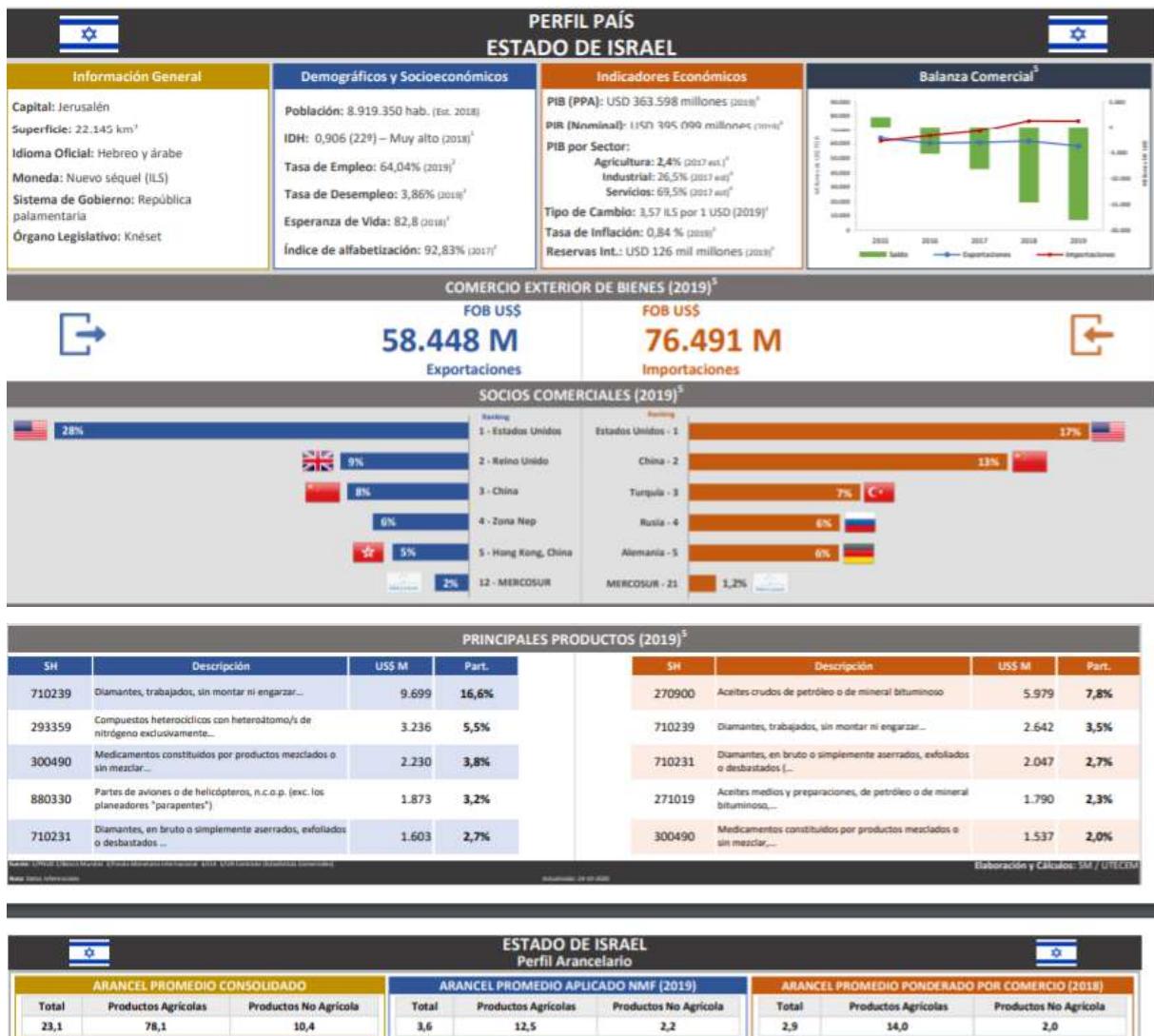
DÉLIA, Carlos y GALPERIN, Carlos, Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR – Israel: análisis del impacto para la Argentina, <http://www2.iadb.org/intal/catalogo/PE/2008/01530.pdf>. Consultado marzo 2018.
http://www.sice.oas.org/Trade/MER_ISR/Index_s.asp
 CEI- CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL.





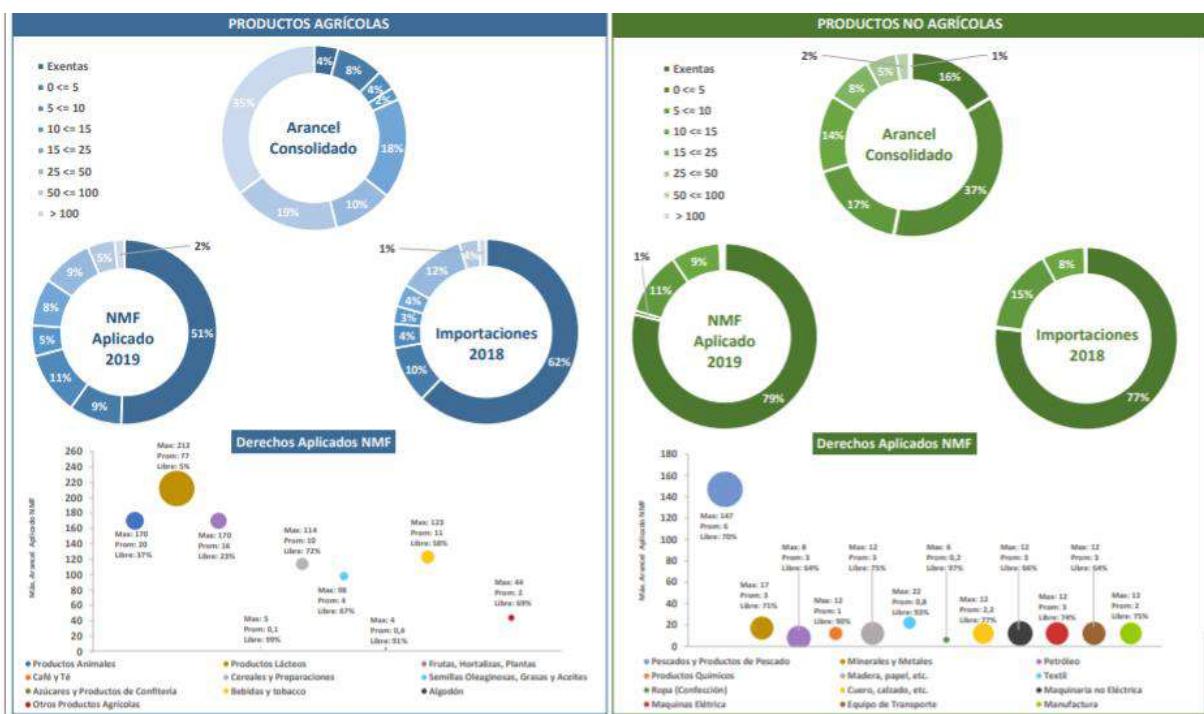
Fuente: Red de Acuerdos del Mercosur. Página Oficial del Mercosur.

<https://www.mercosur.int/relacionamiento-externo/red-de-acuerdos/>



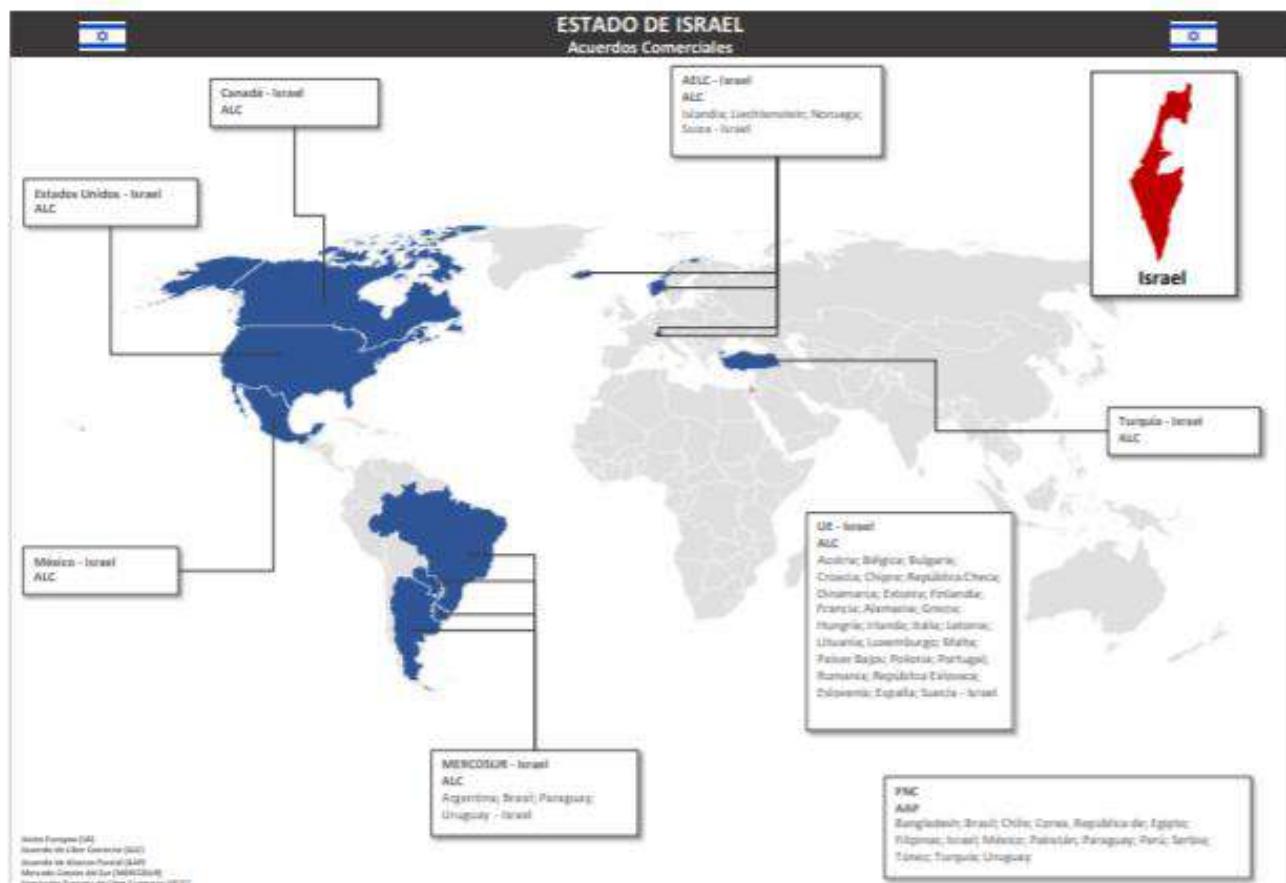
Fuente: Red de Acuerdos del Mercosur. Página Oficial del Mercosur.

Líneas arancelarias e Importación



Fuente: Red de Acuerdos del Mercosur. Página Oficial del Mercosur.

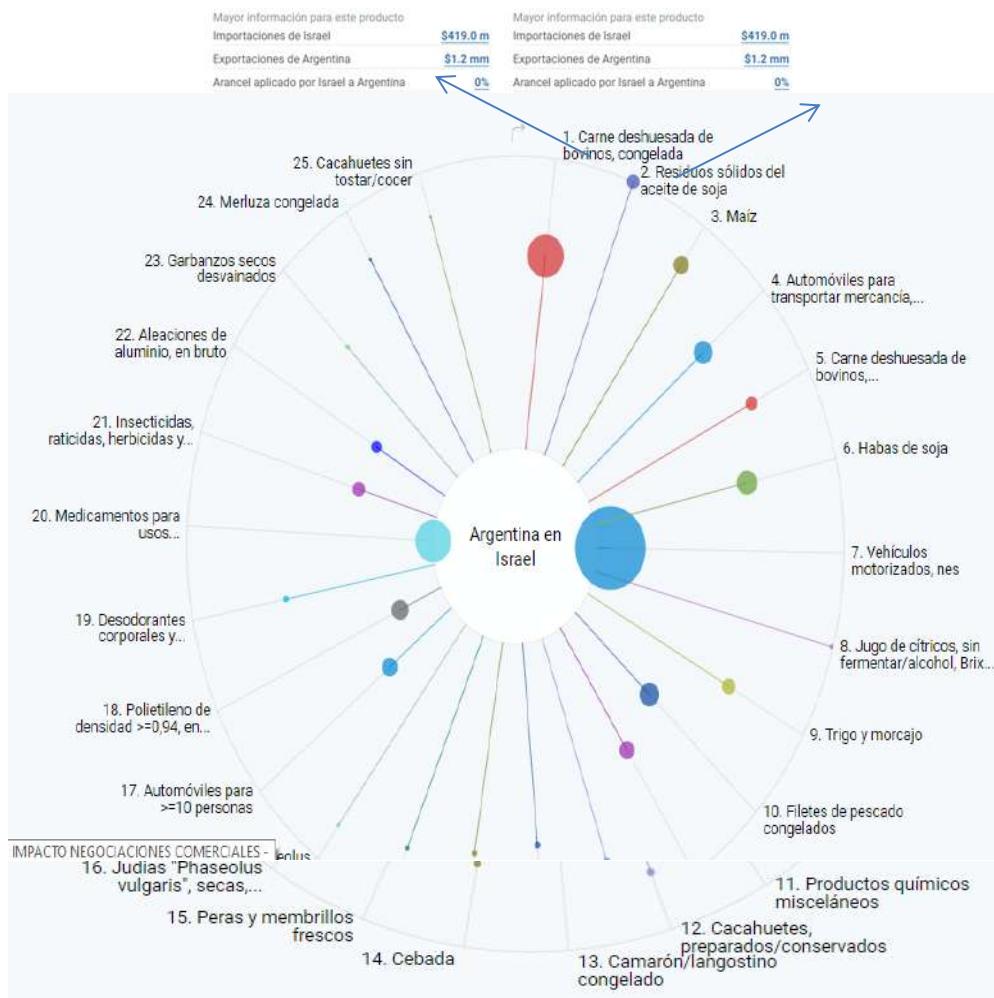
<https://www.mercosur.int/relacionamiento-externo/red-de-acuerdos/>



Israel es un país bastante abierto al comercio internacional, de hecho algunos sectores están muy abiertos al exterior no sólo en el ámbito puramente comercial sino también en el inversor, innovador y tecnológico, si bien la situación actual del comercio exterior de Israel no es la mejor de los últimos años, especialmente en lo que a las exportaciones de bienes se refiere. Las exportaciones se han visto guiadas recientemente por los productos y servicios de alta tecnología que representan un porcentaje alto del total de las exportaciones israelíes, ya que son altamente competitivos. Este sector estaría tocando cierto techo en Israel a la espera de ciertas reformas estructurales y este hecho está incidiendo en la propia evolución de las exportaciones. Las importaciones por su parte se han visto facilitadas en el pasado por la gran necesidad israelí de ciertos productos, principalmente industriales. En otros sectores la falta de competencia es clara, y las importaciones se guían por el establecimiento de cuotas (sector agrícola).

EE.UU. y la U.E. son los dos principales socios comerciales de Israel. Destaca el ascenso de China como socio comercial (el comercio bilateral ya supera los 8.000 millones USD al año). Además, se están planteando diversos acuerdos comerciales Israel-China.

APROVECHAMIENTO POTENCIAL DE ARGENTINA AL MERCADO DE ISRAEL



Fuente: CCI- Centro de Comercio Internacional

Los productos con mayor potencial de exportación de Argentina a Israel son Carne deshuesada de bovinos, congelada, Residuos sólidos del aceite de soja, y Maíz. Residuos sólidos del aceite de soja es el producto exportado por Argentina con la mayor capacidad de oferta. Vehículos motorizados, Estos son producto que enfrenta el mayor potencial de demanda en Israel (CCI)

BALANZA COMERCIAL ARGENTINA – ISRAEL

COMERCIO BILATERAL ARGENTINA - ISRAEL (millones de U\$S)					
Año	Exportaciones de Argentina	Var. %	Importaciones de Argentina	Var. %	Saldo
2014	181,3	-	115,3	-	66,0
2015	182,7	0,8%	121,6	5,5%	61,1
2016	196,4	7,5%	117,8	-3,2%	78,6
2017	202,5	3,1%	144,2	22,4%	58,3
2018	218,1	7,7%	177,2	22,9%	40,9
2019*	233,5	7,1%	134,9	-23,8%	98,6



FUENTE: INDEC. / *Datos provisorios.

Productos*	Millones US\$ FOB	Part. % sobre el total		
		Exportado por Argentina		al mundo
		a ISRAEL	al mundo	
Carne y despojos comestibles	166,1	71,1%	4,5%	
Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas	14,3	6,1%	1,4%	
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	11,3	4,8%	0,1%	
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	9,7	4,1%	0,6%	
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	6,2	2,6%	0,8%	
Subtotal (5 productos)	207,5	88,8%	-	
Exportaciones totales	233,5	100,0%	0,4%	

Fuente: Ficha país. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.
PAICO, Programa de Generación y Análisis de Información Comercial. Septiembre 2020.

Evolución y variación porcentual de las exportaciones con origen en la provincia de Santa Fe, según destino. ISRAEL
 Período enero – diciembre 2019 y 2020.

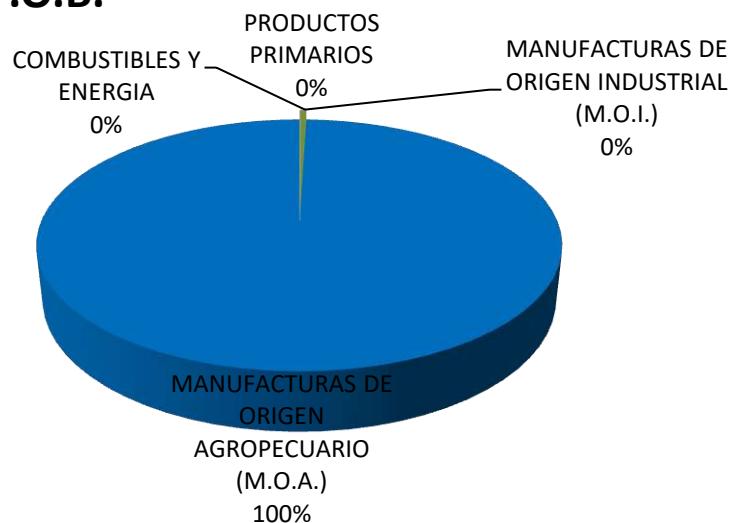
País de destino	Enero – diciembre 2019		Enero – diciembre 2020		Variación Porcentual	
	Valor F.O.B.	Peso Neto	Valor F.O.B.	Peso Neto	Valor F.O.B.	Peso Neto
Israel	46.318.438,84	38.816.715,29	79.696.179,65	94.161.497,86	72,06%	142,58%

Fuente. IPEC.

Principales Rubros exportados por Santa Fe al Mercado de Israel.
Valor FOB- 2019 – (clasificados por uso económico)

ISRAEL	Valor F.O.B.
PRODUCTOS PRIMARIOS	225.407,80
MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL (M.O.I.)	5.038,92
COMBUSTIBLES Y ENERGIA	0,00
MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO (M.O.A.)	46.100.246,92
Otros	46.100.246,92
Fuente. IPEC.	46.330.693,64

ISRAEL Valor F.O.B.



Casi la totalidad de las exportaciones a Israel desde Santa Fe se centran en MOA, harinas y pellets y residuos de leguminosas.

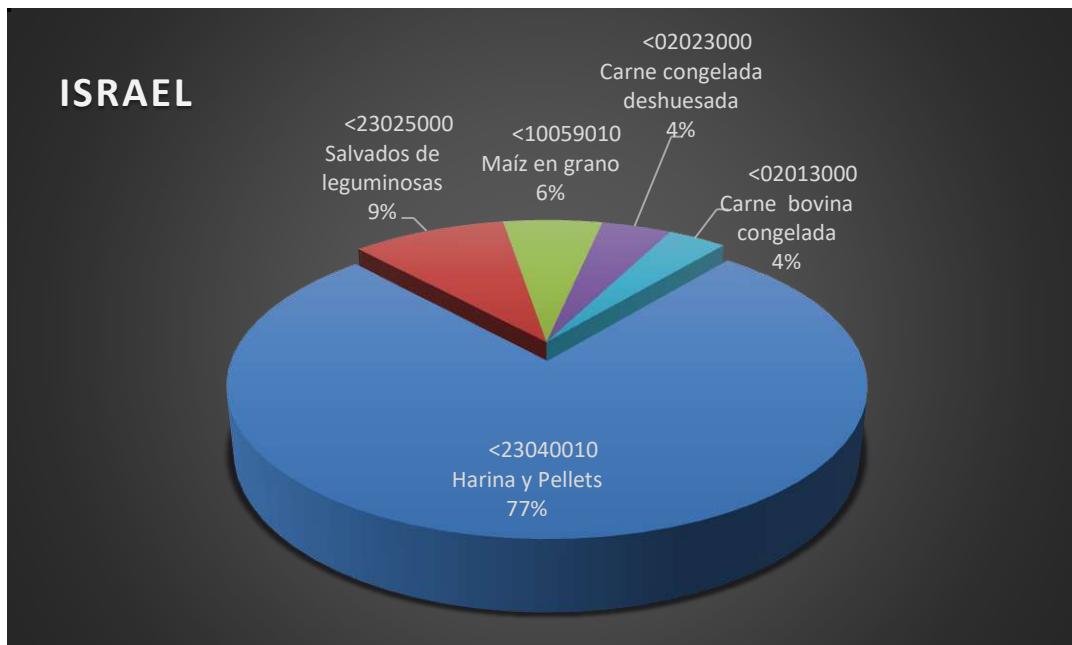
En el último trienio, los productos del sector Agroalimentos –Alimentos, bebidas y tabaco, Productos del

Reino vegetal, Aceites y Animales vivos y productos del reino animal– concentraron el 89% de las ventas argentinas a Israel con un valor exportado de U\$S 164 millones en el promedio. Santa Fe no escapa a esta situación.

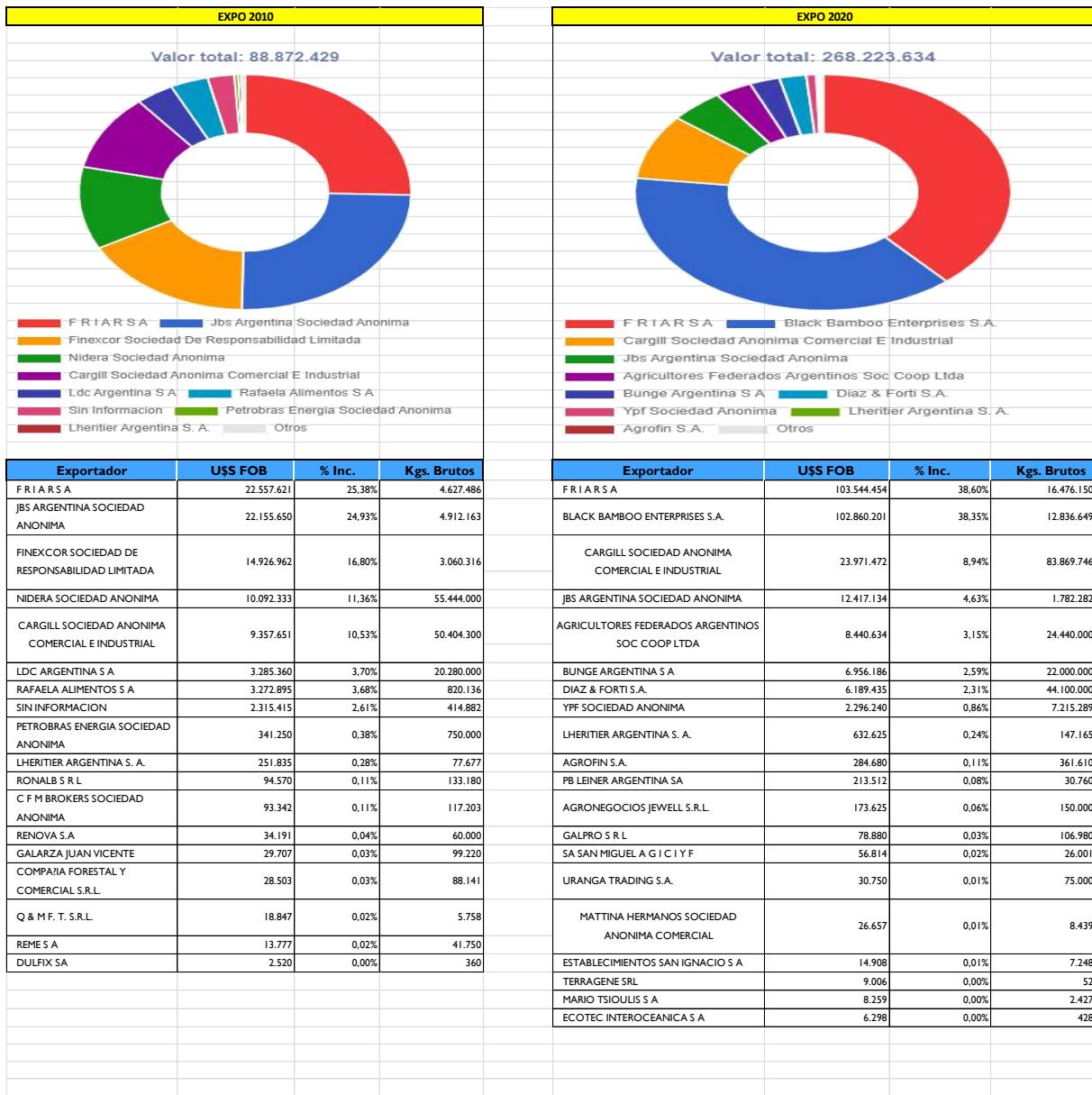
Principales Productos exportados por Israel.

% de exportaciones totales. Año 2020.Peso Neto.

PAÍS	POSICIÓN ARANCELARIA	AÑO 2020	Porcentaje Expo
		PESO NETO	
ISRAEL	Total	94.161.497,9	
	<23040010 Harina y Pellets	71.655.665,0	76,10%
	<23025000 Salvados de leguminosas	8.640.000,0	9,18%
	<10059010 Maíz en grano	5.552.800,0	5,90%
	<02023000 Carne congelada deshuesada	3.911.015,2	4,15%
	<02013000 Carne bovina congelada	3.299.194,3	3,50%



Principales empresas santafesinas exportadoras al mercado de Israel (Volumen y valor exportado por empresas comparativo período 2010/2020)



Fuente: SOFTTRADE. Sistema de Consulta de Estadísticas de Comercio Exterior

En el año 2010 un total de 18 empresas exportaron a ISRAEL desde las aduanas de Santa Fe.

En el año 2020, las mismas ascendieron a 21, observándose una variación en las mismas (diferentes empresas) manteniendo una proporción en cuanto a la calidad de las mismas. Una proporción significativa del total se centra en empresas vinculadas al complejo cerealero/sojero y aceitero. Sin embargo hay más diversificación en el tipo de empresas y productos. Se destaca el complejo de la carne.

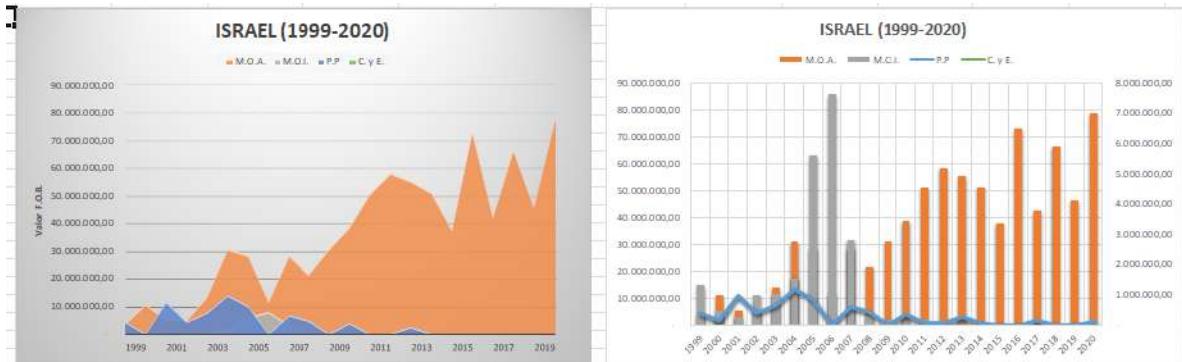
Casi el 100% de las exportaciones se centran en productos MOA destacándose las carnes, aceites y grasas.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES SANTAFESINAS AL MERCADO DE ISRAEL

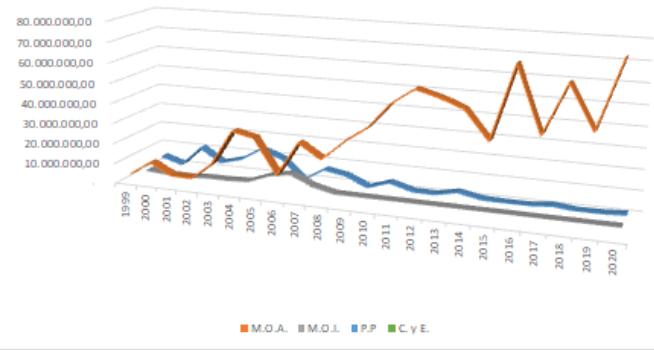
2010 / 2020. (Valor FOB)

ISRAEL (1999-2020)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
P.P	4.482.760,00	1.246.661,00	11.160.301,00	4.563.825,00	7.388.128,00	13.634.680,00	3.762.371,26	75.307,72	6.693.466,56
M.O.A.	3.346.127,00	10.840.315,00	5.313.319,00	5.173.714,00	13.712.844,00	30.763.387,00	28.443.772,61	11.610.448,78	28.345.538,36
M.D.I.	1.286.114,00	453.647,00	244.888,00	378.178,00	331.110,00	1.535.318,00	5.598.037,46	7.602.925,53	2.790.270,71
C. y E.									
Total ISRAEL (1999-2020)	9.717.001,00	12.546.823,00	16.719.108,00	10.721.717,00	22.093.082,00	45.933.385,00	43.830.241,33	19.288.682,03	37.829.236,23
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
4.860.638,74	53.507,65	3.744.539,03	604.451,31	378.473,03	2.637.154,37	527.338,89	88.931,00	103.276,00	1.255.002,00
21.512.856,24	30.312.180,28	38.420.268,80	50.739.857,54	58.229.329,21	55.303.748,88	51.142.423,31	37.708.385,00	73.015.281,00	42.348.838,00
273.343,03	183.136,76	142.638,41	152.322,37	57.313,88	119.177,83	28.737,33	37.870,00	17.793,00	12.738,00
26.647.446,07	31.148.824,63	42.307.526,24	51.436.631,82	58.665.122,24	58.120.081,74	51.638.500,13	37.835.186,00	73.106.350,00	43.616.638,00
2018	2019	2020							
84.060,58	213.153,00	365.644,48							
66.368.321,36	46.100.246,32	78.585.035,36							
24.332,20	5.038,32	145.433,81							
66.476.774,14	46.318.438,84	79.636.179,65							

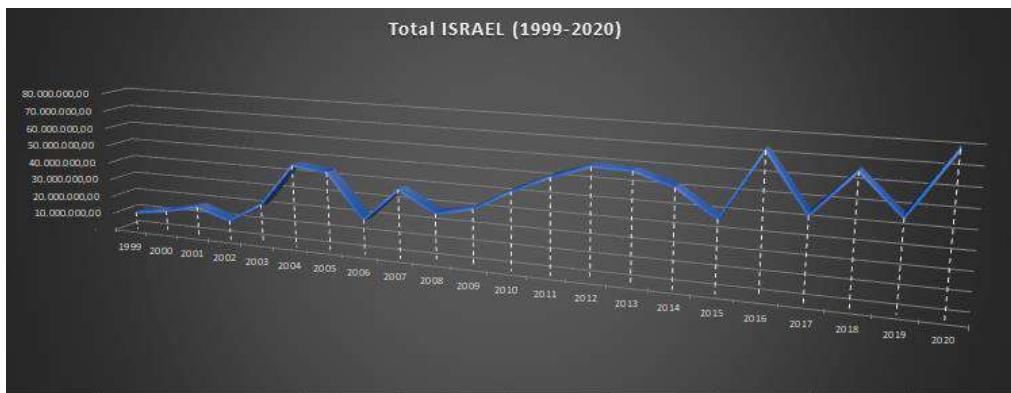
Fuente: IPEC



ISRAEL (1999-2020)



ISRAEL (1999-2020)



Fuente: Elaboración propia en base a IPEC

Las compras argentinas a Israel crecieron desde 1990 a un ritmo sostenido, alcanzaron un máximo de U\$S 137 millones en 1997, y luego cayeron hasta el 2002, cuando sumaron U\$S 26 . De esta manera, , la participación de Israel en el total de importaciones argentinas, que en 1997 fue 0,48%, cayó a 0,28%. Por su parte, las exportaciones de la Argentina a Israel crecieron fuertemente desde 2002 hasta 2005, cuando superaron los U\$S 200 millones. Tras caer más de U\$S 70 millones en un año, en 2007 alcanzaron su valor máximo de U\$S 212 millones, aunque este último aumento no se reflejó en una mayor participación de Israel en el total de las ventas argentinas, que en 2005 llegó a 0,52% y en 2007 fue de 0,38%. Los niveles máximos de participación se observaron a principios de la década del ochenta y del noventa.

Si observamos la tendencia de la evolución en Santa fe y dado la alta concentración en un solo sector productivo, es probable que las bajas y altas de los volúmenes de comercio se deban al comportamiento de los precios internacionales de los productos que representa.

Análisis Posiciones Arancelarias Negociadas en el Tratado de Libre Comercio entre el Estado de Israel y el MERCOSUR

En este apartado se analizan las desgravaciones arancelarias negociadas por Mercosur- Israel y su aprovechamiento potencial por parte de la Provincia de Santa Fe. Para ello se evalúa y compara el período 2011 - año de entrada en vigor del Acuerdo- y el año 2020.

Criterio metodológico:

Para analizar los efectos del Acuerdo sobre el comercio bilateral hemos tomado el volumen de exportaciones totales exportadas por la Provincia de Santa Fe en base a datos suministrados por el IPEC4 y el acuerdo bilateral Mercosur-Israel a través de sus ANEXOS de desgravación, facilitado por el sitio oficial del Mercosur.⁵

El objetivo del trabajo es determinar cuáles son los productos negociados que exporta la provincia de Santa Fe, para lo cual se definió la oferta internacional de productos santafesinos en base a la lista de productos exportados durante el año 2011 y 2020, para luego compararla con las listas de posiciones negociadas por Mercosur-Israel.

Como consecuencia de ello, se obtuvo una lista de diversas posiciones arancelarias exportadas por Santa Fe que formaban parte de las listas negociadas, a la que se entrecruzan los cronogramas de desgravación arancelaria para cada uno de los productos. Así, se pudo establecer cuáles de las posiciones negociadas se exportaban a ese mercado y cuáles, a pesar de ser exportadas por la Provincia, no tenían como destino ese país. Con esta elaboración de datos, se pudo determinar asimismo cuáles de los productos exportados a los mercados negociados no estaban incluidos en la negociación.

Por último, cabe aclarar que el cronograma de desgravación de cada posición varía de acuerdo al tipo de bien. Algunos productos gozaron de desgravación inmediata, mientras que otros, varían desde los 4 a los 10 años para alcanzar una reducción total, en forma paulatina, del universo de productos negociados. Además, determinadas posiciones arancelarias tienen una desgravación sujeta a ciertas especificaciones.

El acuerdo contiene distintos cronogramas de desgravación. Para el año 2020, casi la totalidad de los productos negociados han alcanzado el 100% de preferencia:

- A: Desgravación inmediata
- B: Desgravación total en cuatro años, cada año aumentó la preferencia un 25%
- C: Desgravación total en ocho años, cada año aumentó la preferencia un 12,5%
- D: Desgravación total en diez años, cada año aumentó la preferencia un 10%
- E: Los derechos de aduana estarán sujetos a preferencias arancelarias del modo especificado para cada posición arancelaria.

El acuerdo firmado con Israel implicó para la provincia de Santa Fe, en el 2011, un total de 724 posiciones exportadas, y en el 2020, 213. De estas últimas sólo 24 en el 2011 tienen como

⁴IPEC. Instituto Provincial de Estadística y Censo. <http://www.estadisticasantafe.gob.ar/>

⁵Red de Acuerdos Comerciales del Mercosur. Página Oficial del MERCOSUR. <https://www.mercosur.int/relacionamiento-externo/red-de-acuerdos/>

destino Israel, mientras que en el 2020, 22. Estos datos dan cuenta de que Santa Fe ha desaprovechado la potencialidad de aumento de comercio con Israel a pesar de la reducción arancelaria.

**POSICIONES ARANCELARIAS NEGOCIADAS EN EL ACUERDO
MERCOSUR- ISRAEL Y EXPORTADAS POR SANTA FE HACIA ISRAEL**

Comparativo 2011/ 2020 - Valor FOB- en Dólares.

NMC	Descripción	Tipo de preferencia	Condiciones especificadas	Valor F.O.B en dólares año 2011	Valor F.O.B en dólares año 2020
2062990	Despojos de la especie bovina ncop.congelados	A		7.262.432,01	6.382.340,96
7131090	Arvejas secas desvainadas excluidas p/siembra	A		12.229.955,10	4.774.019,00
7132090	Garbanzos secos desvainados excluidas p/siembra	E	Cuota de 400 toneladas libres de impuestos	4.958.783,78	0,00
10019090	Trigo y morcajo,excluidos trigo duro y p/siembra	E	Para las líneas arancelarias 10011090, 10019090: contingente combinado de 50.000 toneladas libres de derechos	279.593.339,60	0,00
12060090	Semilla de girasol excluida p/siembra	E	Cuota de 300 toneladas libres de impuestos	5.869.147,92	12.683.634,69
23025000	Salvados,moyuelos y residuos de leguminosas	A		97.075.365,71	92.911.061,93
29054500	Glicerol	A		36.128.422,47	21.561.162,45
38210000	Medios de cultivo preparados p/el desarrollo de microorganismos	A		673.873,29	6.886.817,50
38220090	Reactivos de diagnóstico o de laboratorio excluido los de las partidas 3002 y 3006 y reactivos p/la determinación de componentes en la sangre u orina sobre soporte de papel o en rollos	A		8.953.548,29	9.074.423,99
39173290	Tubos de plástico,s/reforzar ni combinar c/otra materia,ncop.,s/accesorios	A		761.888,18	281.601,06

39174090	Accesorios de plástico p/tuberías excluidos empalmes	A		32.867,81	10.228,41
39235000	Tapones,tapas,cápsulas y otros dispositivos de cierre,de plástico	A		91.072,72	18.866,00
39269090	Manufacturas de plástico ncop.	A		2.154.796,49	1.157.627,10
44190000	Artículos de mesa o de cocina,de madera	A		2.245,60	0,00
49111090	Impresos publicitarios,catálogos comerciales y similares,ncop.	A		241.809,89	31.162,65
73181600	Tuercas de fundición,hierro o acero	A		95.246,18	42.485,62
73182100	Arandelas de resorte,otras arandelas de seguridad,de fundición,hierro o acero	A		6.660,08	4.831,00
73202010	Muelles helicoidales cilíndricos,de hierro o acero	A		143.846,35	752.910,64
83025000	Colgadores,perchas,soportes y artículos similares de metal común	A		193,00	48.587,92
84133090	Bombas de refrigerante p/motores de encendido por chispa o compresión	A		4.637.554,69	731.511,21
84198999	Aparatos y dispositivos p/tratamiento de materias por operaciones que impliquen cambio de temperatura ncop.	A		4.224.084,98	2.606.043,19
84329000	Partes de máquinas,aparatos y artefactos agrícolas,hortícolas o silvícolas	A		5.638.581,49	1.239.561,89
84812090	Válvulas p/transmisiones oleohidráulicas o neumáticas ncop.	A		129.073,88	124.355,45
90251990	Termómetros y pirómetros s/combinar c/otros instrumentos,ncop.	A		16.994,99	8.224,40

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPEC y el sitio oficial del Mercosur

El resto de las posiciones arancelarias que tienen preferencia en el mercado israelí, tanto en el 2011 como en el 2020, no están siendo aprovechadas. Es decir, que si bien son exportadas por la Provincia, se hacen a otros destinos. Por cuestión de espacio, a continuación solo se detallaran los principales productos.

**PRINCIPALES EXPORTACIONES SANTAFESINAS NEGOCIADAS EN EL
ACUERDO MERCOSUR- ISRAEL EXPORTADAS A OTROS DESTINOS
Comparativo 2011/ 2020 - Valor FOB- en Dólares.**

NMC	Descripción	Tipo de preferencia	Condiciones especificadas	Observaciones	Valor F.O.B en dólares año 2011	Valor F.O.B en dólares año 2020
4069020	Queso de pasta semidura,c/contenido de humedad >= al 36,0% y < al 46,0%	E	Reducción del 10% del tipo arancelario NMF		63.944.754,84	65.304.991,73
2022090	Cortes de carne bovina congelada,s/deshuesar,nco p.	A		Se aplican los requisitos de KOSHER	291.710,84	38.956.389,07
15121110	Aceite de girasol en bruto	E	Para Paraguay: reducción del 40% del arancel NMF. Para otras Partes Signatarias: 40% de reducción de la tarifa NMF en 4 etapas iguales, la primera en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo y las otras tres el 1 de enero de cada año sucesivo.		167.248.609,92	24.333.230,28
19019090	Preparaciones alimenticias a base de cereales,harina,almidón,fécula o leche,ncop.	E	Para las líneas arancelarias 19019030, 19019090: contingente combinado de 500 toneladas con una reducción del 50% del tipo arancelario NMF para Uruguay		50.812.538,50	20.521.794,89
38231200	Acido oleico industrial	A			551.770,57	8.489.633,40
11042300	Granos perlados o triturados de maíz	A			1.559.405,10	8.461.410,47
84834010	Reductores,multiplicadores y variadores de velocidad incluidos convertidores de par	A			10.646.513,93	7.606.928,01
10051000	Maíz p/siembra	A			16.342.444,63	6.961.652,36

4021090	Leche y nata en polvo,gránulos o similares c/contenido de materias grasas <= al 1,5%,ncop.	E	Para las líneas arancelarias 04021029, 04021090: contingente combinado de 100 toneladas libres de derechos para Uruguay		11.635.090, 19	6.166.421,62
15200010	Glicerol en bruto	A			41.798.359, 18	5.767.804,45
12092900	Otras semillas forrajeras ncop.p/siembra	A			2.384.845,3 4	3.743.364,17
5069000	Huesos y núcleos corneos ncop.	A			35.856,43	3.036.123,26
23061000	Tortas y residuos sólidos de grasas o aceites de algodón	A			122.719,70	2.568.183,79
87169010	Chasis de remolques y semirremolques	B			0	2.096.935,00
30045090	Medicamentos c/vitaminas ncop.,acondicionados p/la venta por menor	A			658.170,30	1.787.210,05
5040090	Vejigas y estómagos de animales excluidos pescados	A			2.584.315,2 6	1.727.669,22
42050000	Otras manufacturas de cuero,ncop.	A			1.252.087,0 2	1.589.764,73
84213990	Aparatos p/filtrar o depurar gases,ncop.	A			7.684.335,8 0	1.449.946,43
12060010	Semilla de girasol p/siembra	A			1.594.966,9 6	1.442.146,27
84249090	Partes de extintores,máquinas p/dispersar líquidos o polvos,máquinas de chorro de agua,vapor o similares,ncop.	A			5.410.622,5 2	1.424.083,34
73090090	Cisternas,cubas y similares capacidad > a 300l.excluidas p/gases,de fundición,hierro o acero,ncop.	A			1.329.833,9 5	1.408.275,57
84186999	Materiales,máquinas o aparatos p/producción de frío,bombas de calor,ncop.	A			3.044.255,5 9	1.407.505,59
82041200	Llaves de ajuste de mano,de boca variable,de metal común	A			2.865.062,2 0	1.216.425,82

85371090	Cuadros,paneles,consolas, armarios y otros soportes, equipados c/aparatos de las partidas 8535 u 8536,p/control o distribución de electricidad,p/una tensión <= a 1000 voltios,ncop.	C			4.727.369,59	1.071.468,44
23099090	Preparaciones p/alimentación de animales,ncop.	A			3.508.841,20	1.046.303,02

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPEC y el sitio oficial del Mercosur

El total de posiciones exportadas de Santa Fe a este mercado, negociadas o no, fueron 50 (2011) y 29 (2020), alcanzando un monto total de 51.496.631,80 USD\$ y 79.696.179,70 USD\$, respectivamente. A continuación, se detallan los productos que se exportan a Israel y no se han negociado en el tratado:

PRINCIPALES EXPORTACIONES SANTAFESINAS AL MERCADO DE ISRAEL

Posiciones Arancelarias no Negociadas en el Tratado Comparativo 2011/2020 - Valor en Dólares.

NMC	Descripción	Valor F.O.B en dólares año 2011	Valor F.O.B en dólares año 2020
2013000	Carne bovina,deshuesada,fresca o refrigerada	0,00	23.181.982,40
2023000	Carne bovina,deshuesada,congelada	43.515.101,30	27.787.024,50
2061000	Despojos de la especie bovina,frescos o refrigerados	0,00	20.463,10
2062100	Lenguas bovinas congeladas	609.648,90	257.722,70
2062200	Hígados bovinos congelados	87.822,30	0,00
4041000	Lactosuero,modificado o no	84.000,00	0,00
4090000	Miel natural	0,00	50.400,40
7134090	Lentejas secas desvainadas excluidas p/siembra	17.479,90	0,00
9030090	Yerba mate excluida simplemente canchada	18.211,20	0,00
10059010	Maíz en grano	12.816,50	779.335,50
10062020	Arroz	12.632,50	12.405,60
10063021	Arroz no parbolizado semiblanqueado o blanqueado,pulido o glaseado	101.747,90	67.743,20
12024200	Maní sin cáscara, incluso quebrantados	0,00	8.381,00
12040010	Semilla de lino p/siembra	181,70	0,00
12040090	Semilla de lino excluida p/siembra	897,70	0,00
15020011	Sebo bovino en bruto	299.575,30	0,00

15021011	En bruto	0,00	188.802,90
15029000	Las demás	0,00	245.468,60
17049020	Bombones,caramelos,confites y pastillas s/cacao	240.803,80	632.625,00
19019020	Dulce de leche	0,00	31.754,00
21061000	Concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas	0,00	71.942,90
23040010	Harina y"pellets"de la extracción del aceite de soja	4.927.358,60	23.962.085,80
35030019	Gelatinas y sus derivados,excluidas de oseína	0,00	146.548,80
38249089	Productos y preparaciones a base de compuestos orgánicos ncop.	364,90	0,00
40119990	Neumáticos de caucho,nuevos,ncop.	24,00	0,00
40169300	Juntas o empaquetaduras de caucho vulcanizado s/endurecer	1,60	0,00
41044130	Cueros y pieles curtidos de bovino,depilados,secos,plena flor s/dividir o divididos c/la flor,ncop.	12.205,10	37.065,60
41079110	Cueros y pieles de bovino excluido enteros,preparados después del curtido o secado,o apergaminados,depilados,plena flor s/dividir	369.916,60	0,00
41079210	Cueros y pieles de bovino excluido enteros,preparados después del curtido o secado,o apergaminados,depilados,divididos c/la flor	67.319,20	0,00
73079100	Bridas de tuberías de fundición,hierro o acero,ncop.	56,00	0,00
74122000	Accesorios de tubería de aleaciones de cobre	670,50	0,00
76082090	Los demás	525,00	0,00
76161000	Puntas,clavos,grapas,tornillos,pernos,tuercas,remaches,arandelas y artículos similares,de aluminio	14,80	0,00
76169900	Otras manufacturas de aluminio,ncop.	148,10	0,00
84381000	Máquinas y aparatos p/panadería,pastelería,gallería o la fabricación de pastas alimenticias	18.818,00	0,00
84814000	Válvulas de alivio o de seguridad	193,10	0,00
90278099	Los demás	0,00	12.520,00
90328981	Instrumentos y aparatos p/regulación y control de presión	39.123,70	0,00
90329099	Partes y accesorios de instrumentos o aparatos automáticos,p/regulación o control,ncop.	2.447,60	0,00
99980500	Los demás	84,70	30,70

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPEC y el sitio oficial del Mercosur

Conclusiones:

De acuerdo a lo descrito en el presente apartado, podemos concluir que, comparando el año 2011(entrada en vigencia) y el año 2020, se observa un crecimiento del valor total en dólares de las exportaciones, aunque una reducción de la variedad en las mismas. Asimismo, a pesar de la pandemia del COVID-19 que afectó al comercio mundial, las exportaciones de Santa Fe a Israel crecieron significativamente con respecto al año 2019, pasando de 46.318.438,8 USD\$ a 79.696.179,7 USD\$ significando un incremento del 72% en dólares.

Podemos ver que en 2011 tan solo el 3,31% de los productos que Santa Fe exportaba y coincidían con las preferencias con Israel, se exportaban efectivamente hacia ese mercado, mientras que para el año 2020 ese porcentaje aumentó a 10,32%. Sin embargo, esto debe ser matizado en un contexto de concentración de las exportaciones y un nivel bajo de aprovechamiento de las rebajas arancelarias. Esto podría significar un impacto positivo de la rebaja arancelaria en el aumento del comercio, empero, el acuerdo incluye preferencias en más de 8000 productos, lo que indica que el potencial del crecimiento de las exportaciones podría ser mucho mayor.