

TESIS
3632



**USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR**

Tesina de Grado

Licenciatura en Comercio Internacional

EL COMERCIO SUR-SUR

**Perspectivas de Desarrollo a Raíz del Comercio entre
Argentina y Nigeria**

USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Autor: Ángela Libarona
Tutor: Claudio Blanchart
Fecha: Noviembre 2010

ÍNDICE

Introducción	3
Capítulo 1: El comercio internacional y los países subdesarrollados	6
1.1: La participación del "Tercer Mundo" en el comercio internacional.....	6
1.2: El equilibrio en el sistema de comercio mundial	9
1.3: Los reclamos de los países del Sur	14
Capítulo 2: El comercio Sur-Sur	17
2.1: Concepto.....	17
2.2: Antecedentes y desarrollo del concepto Sur-Sur	20
2.3: El comercio Sur-Sur y el Sistema Global de Preferencias Comerciales...	23
2.4: El comercio Sur-Sur y los acuerdos comerciales.....	26
2.5: Beneficios y desafíos del comercio Sur-Sur	27
Capítulo 3: La Argentina y el comercio Sur-Sur	30
3.1: Avances de la Argentina en el comercio Sur-Sur.....	30
3.2: El comercio de la Argentina con los países subdesarrollados.....	31
3.3: Ventajas para la Argentina en el comercio Sur-Sur.....	33
3.4: Amenazas para la Argentina en el comercio Sur-Sur.....	39
Capítulo 4: El caso Nigeria	43
4.1: Elección del caso	43
4.2: La economía de Nigeria	44
4.3: La paradoja nigeriana	46
4.4: La balanza comercial de Nigeria.....	48
4.5: Nigeria y el comercio Sur-Sur.....	52
Capítulo 5: Oportunidades comerciales entre Argentina y Nigeria	56
5.1: Relaciones entre Argentina y Nigeria.....	56
5.2: Balanza comercial entre Argentina y Nigeria	57
5.3: Oportunidades para la Argentina.....	60
5.4: Oportunidades para Nigeria	70
5.5: Alcances de la asociación.....	80
Conclusión	81
Bibliografía	84
Anexos	86

INTRODUCCIÓN

El auge de la globalización en las últimas décadas del siglo pasado incorporó la idea del comercio internacional como instrumento de integración y crecimiento para impulsar el desarrollo de las economías más marginadas. No obstante, el comercio internacional ha aportado beneficios poco equilibrados para los países del Norte y los del Sur, y fuera de reflejar cambios en las balanzas comerciales de los países emergentes, no ha cumplido con las expectativas del mundo subdesarrollado.

Las principales diferencias surgen en las posibilidades de acceso a mercados, en la competencia transparente, y en la filosofía de apertura comercial de los distintos actores.

En este sentido, la desigualdad se vio por los elevados aranceles de importación sobre los principales productos exportados por las economías menos desarrolladas, y principalmente por las aún no superadas barreras proteccionistas impuestas por los países más ricos que cuentan con la capacidad estructural y financiera para sostener subsidios. Las denuncias de los países subdesarrollados en contraposición a la rigidez de las posturas de los países industrializados han dado lugar a interminables disputas en el marco de las negociaciones multilaterales y han fomentado el crecimiento de la brecha entre los intereses de los países del Norte y los países del Sur.

Paralelamente, los precarios marcos regulatorios para las inversiones en los países pobres permitieron un ambiente laxo para la instalación de empresas transnacionales, que conllevó a una masiva privatización de recursos naturales, a un abuso de patentes internacionales, y en algunos caso a una desmesurada explotación de capital humano.

Manteniendo la clásica relación “centro-periferia”, los países del Norte normalmente se presentan como los principales socios comerciales de los países subdesarrollados, que actúan como proveedores del sistema industrializado. Este posicionamiento fortaleció el mantenimiento de las estructuras productivas y comerciales de los países del Sur, que en lugar de concentrar sus esfuerzos en perseguir el desarrollo de

nuevos sectores, se han especializado aún más en incrementar su oferta de productos “tradicionales” hacia los mercados con los que siempre se relacionaron. Por las características de esta relación, los países del menos desarrollados inevitablemente quedan relegados a un plano de vulnerabilidad ante la situación, decisiones, e incluso desequilibrios de los países del Norte.

Por lo tanto, es esencial que los mercados del Sur avancen en la iniciativa de explorar destinos menos tradicionales y a la vez promisorios, explotando el potencial comercial existente en los países en desarrollo. Este grupo representa una importante fracción del comercio mundial, y la complementariedad entre los mercados facilitaría la ejecución de acuerdos de rentabilidad mutua.

Esta política comercial debe complementar el comercio Norte-Sur, no sólo para potenciar los beneficios comerciales, sino también para consolidar alianzas y aunar posiciones y posturas que permitan reafirmar el peso político y las capacidades de negociación de los países del Sur.

La visión “horizontal” de las relaciones entre los países menos desarrollados se está gestando en varios ámbitos de las relaciones internacionales. En el plano comercial, tiene su máximo exponente en el Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), mecanismo por el que los países del Sur negocian la concesión de preferencias arancelarias mutuas para fortalecer el volumen de transacciones entre sí, complementando acuerdos regionales y bilaterales de comercio. El crecimiento del alcance y la calidad de esta propuesta es una pieza fundamental en el camino que permitiría a los países subdesarrollados fortalecer sus armas para adquirir un lugar más significativo en el escenario mundial y no permanecer marginados a la hora de decidir las reglas del juego.

En el contexto presentado, el objetivo general de este trabajo es plantear los beneficios del esquema de comercio Sur-Sur y de la ampliación del alcance del SGPC, así como también las ventajas que aportaría a la Argentina profundizar en la negociación de acuerdos “horizontales” de carácter bilateral o triangular; como manera de afianzar su lugar y garantizar su seguridad en el comercio internacional.

Por otra parte, partiendo de un estudio de caso enfocado en el potencial crecimiento del comercio bilateral entre Argentina y Nigeria, los objetivos específicos son:

- exponer a través de este caso los beneficios comerciales concretos resultantes de una posible ampliación comercial entre dos países del Sur, presentando la economía nigeriana como caso testigo de la paradoja de subdesarrollo africana;
- demostrar cómo este tipo de comercio permitiría detectar nichos desaprovechados e incursionar en nuevos mercados, dando pie a una estructura comercial más diversificada en productos y destinos; y
- plantear la diversificación de horizontes de comercio en el mercado subdesarrollado como motor para el crecimiento de la autonomía económica y el fortalecimiento del Sur en el plano de las negociaciones internacionales.



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

CAPÍTULO 1

El Comercio Internacional y los Países Subdesarrollados

1.1. La participación del “Tercer Mundo” en el comercio internacional

Los países subdesarrollados constituyen un actor fundamental y cada vez más activo en la arena del comercio internacional. Algunos con más ímpetu que otros, por iniciativa propia o por simple necesidad, con menor o mayor planificación económica e institucional, han adoptado en las últimas décadas una apertura comercial que les ha permitido acrecentar su participación en el intercambio transfronterizo de bienes y servicios. Las cifras son muy claras y no dan lugar a cuestionamientos relacionados con el crecimiento comercial de los países del “Sur”. Pero lejos de los números, la suerte de los países menos desarrollados en el plano de las negociaciones y en la puja de posiciones de poder pone en evidencia su condición de desventaja.

Para delimitar el grupo de países considerados subdesarrollados o en vías de desarrollo, instituciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), o el Banco Mundial, toman parámetros basados en los niveles de renta per cápita, y habitualmente los categorizan en: países de renta baja, países de renta media, y países de renta alta.

La OCDE define a los países de renta baja como aquellos con una renta per cápita inferior a USD 935,00 en el 2007. Los países de renta media-baja son aquellos con una renta per cápita de entre USD 936,00 y USD 3.705,00, y los de renta media-alta registran un ingreso per cápita superior a USD 3.706,00 e inferior a USD 11.455,00. La mayoría de los países del África Subsahariana son considerados de renta baja, mientras que gran parte de los de África del Norte y el Sudeste Asiático son de renta media-baja, y los de América Latina se posicionan entre los países de renta media-alta. (Anexo 1: Nómina de los países subdesarrollados según la OCDE)

Los países subdesarrollados albergan el 85% de la población mundial y generan el 31% de la producción total. De acuerdo con las estadísticas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el valor de las exportaciones de los países subdesarrollados y en vías de desarrollo asciende a 6.969.250 millones de dólares, es decir 56% de la cifra mundial valuada en 12.461.000 millones de dólares FOB¹ en el año 2009. Por su parte, las importaciones de este grupo de países alcanzaron los 6.294.068 millones de dólares, un 48% del total de 12.647.000 millones de dólares CIF² registrado en el 2009. (UNCTAD Handbook of Statistics, 2009)

En lo que refiere a niveles de expansión comercial, resulta interesante observar que los países subdesarrollados registran un crecimiento promedio de 18% anual en los últimos diez años, mientras que el comercio de los países industrializados crece en un 13% anual. Esta diferencia se atribuye principalmente a las grandes economías en transición del Sudeste Asiático que han tenido un exponencial crecimiento en las últimas décadas.

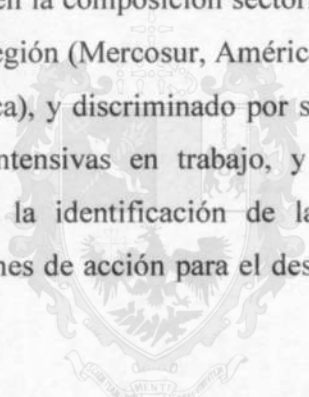
Para los fines de este trabajo, es importante resaltar que dentro de los países subdesarrollados, existe un grupo de 48 países que hoy integran el Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), un sistema basado en la negociación progresiva de tarifas de importación preferenciales entre países menos desarrollados, con el objetivo de fomentar la expansión comercial mutua y sostenida de sus asociados. Los miembros del SGPC representan el 14% de las exportaciones, y son los países en vías de desarrollo que manifiestan mayor compromiso e iniciativa por fomentar el comercio Sur-Sur como mecanismo para abrir nuevos horizontes de negocios en pos del desarrollo.

¹ De acuerdo con los Incoterms 2000, el valor FOB (por sus siglas en inglés *Free on Board*), comprende los gastos de las mercancías hasta su puesta a bordo del transporte internacional. Las cifras de las exportaciones se computan de acuerdo con los precios calculados en estos términos.

² De acuerdo con los Incoterms 2000, el valor CIF (por sus siglas en inglés *Cost, Insurance, and Freight*) comprende, además del valor FOB, los gastos del transporte y el seguro internacional. Las cifras de las importaciones se computan de acuerdo con los precios de las mercancías calculados en estos términos.

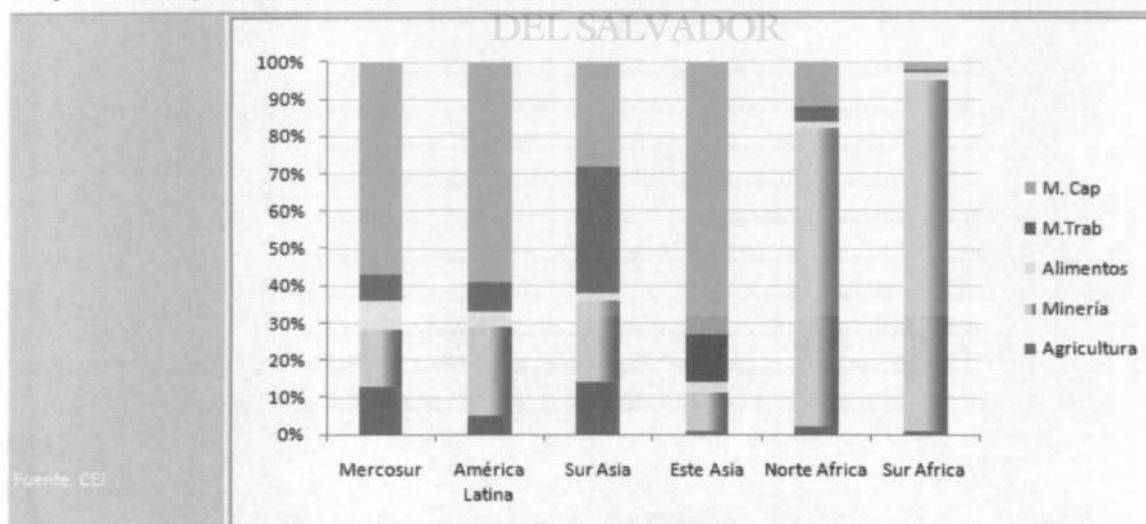
Los principales productos comercializados por los países subdesarrollados varían de región a región. De acuerdo con un estudio realizado en el 2004 por el Centro de Economía Internacional (CEI) del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina, los países en vías de desarrollo de América Latina y el Mercosur que son miembros del SGPC, concentran sus exportaciones e importaciones en manufacturas intensivas en capital. Este es el caso de la composición del comercio argentino con los países del SGPC, en el que la mayor parte de las transacciones involucra manufacturas intensivas en capital y la minoría manufacturas intensivas en trabajo. En los países de África, en cambio, casi la totalidad de las exportaciones corresponde a la industria minera, y las importaciones son principalmente de manufacturas intensivas en capital.

Los siguientes gráficos exhiben la composición sectorial del comercio internacional de los países del SGPC según cada región (Mercosur, América Latina, Sur de Asia, Este de Asia, Norte de África y Sur de África), y discriminado por sector productivo (agricultura, minería, alimentos, manufacturas intensivas en trabajo, y manufacturas intensivas en capital). Este análisis es útil para la identificación de la complementariedad de las economías y la definición de los planes de acción para el desarrollo industrial y comercial de cada región.



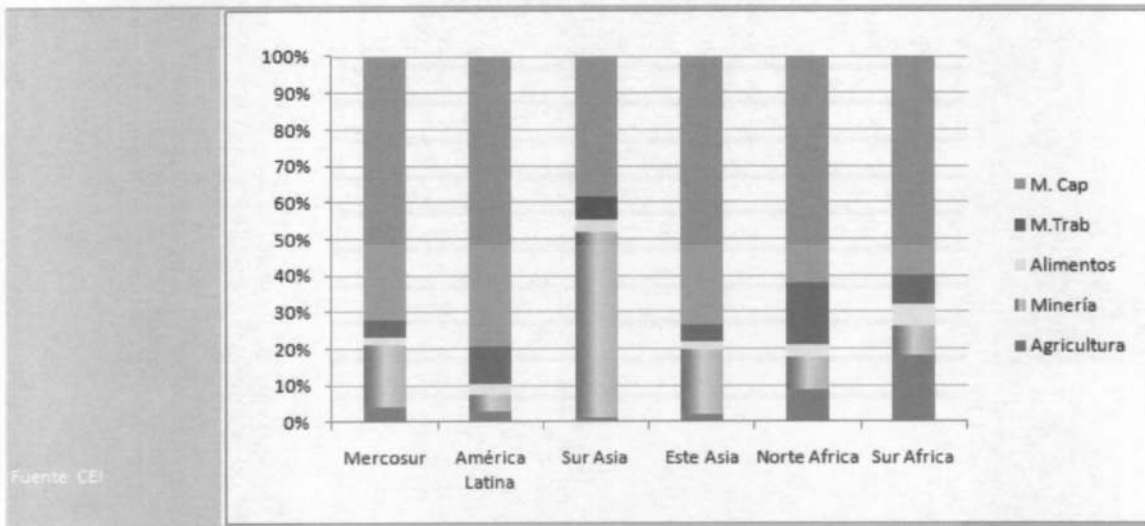
USAL

Gráfico 1a: Composición sectorial de las exportaciones de los países del SGPC



Fuente: CEI

Gráfico 1b: Composición sectorial de las importaciones de los países del SGPC



1.2. El equilibrio en el sistema de comercio mundial

Existen opiniones muy contrastantes y cuestionamientos controversiales acerca de la distribución del ingreso y de los beneficios económicos de la expansión del comercio exterior. Si bien los países del Sur profundizaron su apertura comercial a partir de los '70, son pocos los casos de aquellos que se han beneficiado del comercio internacional fuera de un plano exclusivamente económico. La promesa de la globalización y del comercio internacional como motor para el desarrollo permanece incumplida, y los motivos son varios.

Por empezar, no todos los países han logrado explotar sus capacidades productivas ni han sabido detectar y aprovechar inteligentemente las oportunidades comerciales que se han ido presentando en distintos escenarios. Los países de menor renta carecen de una estructura de política económica focalizada en promover el comercio mundial, por lo que cuentan con escasos incentivos a las industrias y con presupuestos poco ambiciosos para la promoción de exportaciones. Si las hay, usualmente las políticas de promoción exportadora implementadas no son suficientes para hacer frente a la competencia internacional cada vez mayor. Esta circunstancia viene acompañada de una infraestructura poco acondicionada