



Anuario Monitor Comercio Internacional 2019



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Ciencia a la mente y virtud al corazón

Anuario Monitor Comercio Internacional.

Instituto de Investigación

ÍNDICE

Página

MERCOSUR-UE. GAYA, ROMINA.	3
EL FINAL DE LA ERA ABE. ARGÜERO, LUIS	10
CONVENIENCIAS Y DESAVENENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA PESCA. FERRARA PABLO	12
PROBLEMAS GLOBALES, SOLUCIONES GLOBALES. SCOPPA, GUIDO	16
LA EXPORTACIÓN DE OBRAS DE ARTE. LA ECONOMIA DEL ARTE, SAMANIEGO, ANDREA	22

Decano: Héctor Dama

Director del Instituto: Juan Massot

Editor y Director del Proyecto: Sergio Tortosa

Viamonte 1816 - C1056ABB - CABA - Argentina - (+54-11) 4811-5327 / 6052 / 7441

fceye.usal.edu.ar - @usal.fceye

ACUERDO MERCOSUR-UE: ¿QUÉ IMPLICA PARA ARGENTINA?¹

Romina Gayá

En junio de 2019 el MERCOSUR y la Unión Europea (UE) concluyeron las negociaciones de un acuerdo de asociación estratégica. Esto marcó un hito en la historia del bloque sudamericano: no solamente puso fin a más de dos décadas de tratativas con la UE, sino que es el primer acuerdo alcanzado por el MERCOSUR en mucho tiempo y el primero de gran relevancia económica desde la creación del bloque en 1991.

Este artículo tiene como objetivo analizar en qué medida el tratado con la UE -en particular, lo acordado en materia comercial- ofrece una oportunidad para mejorar la inserción internacional de la economía argentina y para lograr la transformación productiva. Para ello, primeramente se examinan algunos rasgos generales del desempeño exportador de Argentina, para luego abordar el acuerdo y sus posibles efectos sobre Argentina en materia de comercio de bienes y servicios y compras gubernamentales. Por último se esbozan las principales conclusiones.

La inserción internacional de Argentina

Ningún país tiene la capacidad de producir de manera eficiente todo aquello que consume. Asimismo, en la mayoría de los sectores, la producción no puede ser competitiva si se destina exclusivamente al mercado interno, pues no es posible alcanzar la tecnología o la escala y especialización necesarias para que los costos sean razonables. Esto último es particularmente relevante en economías como Argentina, que representa apenas 0,7% del PIB y 0,6% de la población global.

Argentina lleva muchas décadas de pobre desempeño exportador: bajo nivel de ventas al exterior tanto en términos *per capita* como del producto, escaso crecimiento del volumen exportado y poca diversificación de sectores y destinos. Este comportamiento resulta de la inestabilidad macroeconómica y las políticas con fuerte sesgo anticomercial y, a su vez, constituye un obstáculo para el crecimiento generando un círculo vicioso.

Durante las últimas tres décadas, la cantidad de acuerdos comerciales regionales a nivel mundial se ha multiplicado por nueve. El MERCOSUR se mantuvo al margen de esta tendencia y solo tiene vigentes

¹ Este artículo está basado en el siguiente documento de la autora y a dos colegas. Véase: Carciofi, Ricardo; Campos, Rosario & Gayá, Romina (2020). Acuerdo MERCOSUR- Unión Europea. Desafíos y oportunidades para Argentina. Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC): CABA. Disponible en: <https://www.cippec.org/publicacion/acuerdo-mercosur-union-europea-desafios-y-oportunidades-para-argentina/>

unos pocos tratados de libre comercio con países que representan conjuntamente apenas 1,5% del PIB mundial.

Esto tiene serias consecuencias para la inserción internacional. En primer lugar, implica que las exportaciones del MERCOSUR compiten en los principales mercados mundiales en desventaja frente a las de otros países que han logrado acceso preferencial. Esto es particularmente relevante en el caso de la agroindustria, sector donde se concentran las principales ventajas comparativas de Argentina y en el cual hay mayores restricciones al comercio a nivel global.

Segundo, la falta de acuerdos comerciales combinada con altos aranceles a las importaciones encarece el acceso a insumos y bienes de capital estratégicos, reduciendo aun más la competitividad de los exportadores argentinos.

Tercero, al no suscribir acuerdos comerciales, el MERCOSUR no participó de la definición de estándares comunes en materia de bienes, servicios, inversiones, comercio electrónico, propiedad intelectual, entre otros temas relevantes, lo cual genera obstáculos adicionales para las exportaciones argentinas. La falta de avances se observa también a nivel intra MERCOSUR, donde los compromisos sobre estos temas son escasos o nulos.

Comercio de bienes

Para Argentina, la UE es el segundo destino de exportación de mercancías (USD 8,8 mil millones, 14% del total en 2019) y tercer origen de importaciones (USD 8,9 mil millones, 18% del total). El patrón de comercio es típicamente interindustrial: Argentina exporta principalmente productos basados en recursos naturales (harina de soja, oro, biodiesel, camarones, maníes preparados, carne bovina, entre otros) e importa bienes intensivos en capital (medicamentos, partes de motores, productos inmunológicos, aceites livianos de petróleo, motores y vehículos para transporte de personas, entre otros).

Los estudios de impacto realizados por algunos autores permiten vislumbrar que el acuerdo MERCOSUR-UE tendrá resultados positivos aunque modestos en términos de crecimiento económico.² Los efectos sectoriales son también acotados y, dados los órdenes de magnitud y los plazos extensos de desgravación, existe margen para que la implementación del acuerdo sea acompañada por políticas que permitan materializar las oportunidades de mejora de exportaciones y mitigar los posibles efectos negativos sobre la producción nacional a través de cierta reconversión productiva.

El ejercicio realizado en Campos, Carciofi y Gayá (2020) -sobre el cual está basada esta nota- va en línea con las conclusiones de los estudios previos y señala que las principales oportunidades corresponden a

² Véase, entre otros, Banco Mundial (2019). *¿Integración comercial como un camino al desarrollo?* Washington: Banco Mundial.

la agroindustria, en tanto que la mayor vulnerabilidad se encuentra en algunas actividades manufactureras, particularmente en el sector automotor. De acuerdo con este análisis, los posibles efectos de la eliminación de aranceles en el comercio con la UE pueden sintetizarse en tres categorías.³

Erosión del acceso preferencial a Brasil

En la actualidad los productos argentinos ingresan al mercado brasileño sin arancel, lo cual les confiere una ventaja frente a los bienes originarios del resto del mundo. Esta preferencia se verá erosionada cuando entre en vigencia el acuerdo en Brasil. El mayor impacto negativo correspondería a aquellos sectores en los que el arancel externo común de los países del MERCOSUR es elevado y que dependen en mayor proporción del mercado brasileño.

Las exportaciones argentinas a Brasil que podrían verse afectadas por la competencia europea en el mercado brasileño sumaron USD 1,5 mil millones en 2018 (13% de las ventas a ese mercado). La mayor parte de estos ítems corresponde al complejo automotor donde las decisiones de inversión y localización dependen de estrategias corporativas con alcance global y que son adoptadas por las casas matrices. Asimismo, los plazos de desgravación en el marco del acuerdo son extensos, lo cual brinda un tiempo prudencial para la adecuación.

Dado que existe la posibilidad de que el acuerdo entre en vigor bilateralmente entre la UE y los países del MERCOSUR que lo ratifiquen, debe tenerse presente que estos costos para las exportaciones argentinas tendrán lugar siempre que el acuerdo entre en vigor en Brasil, aun cuando aún no lo haya hecho en Argentina.

Incremento de las exportaciones argentinas a la UE

De la actual canasta de exportaciones de la Argentina a la UE, 43% ya ingresa sin arancel y 22% está gravado por alícuotas inferiores a 10%. No obstante, existen oportunidades relevantes para incrementar las ventas a la UE, principalmente de productos agropecuarios tanto básicos como procesados.

Se identificaron oportunidades para productos cuyas ventas al mercado europeo suman USD\$ 1,8 mil millones (20% del total en 2018) y tienen potencial de crecimiento, pues el acuerdo implica mejoras en las condiciones de acceso. Adicionalmente, un conjunto de mercancías que actualmente no ingresa a la UE y que cuenta con exportaciones por USD 2,5 mil millones a otros mercados podría beneficiarse con la puesta en marcha del acuerdo. Sin embargo, el aprovechamiento de estas oportunidades no solo

³ Los valores citados deben ser interpretados como una primera aproximación destinada a identificar canastas y órdenes de magnitud. Es un ejercicio para dimensionar la potencial amenaza sobre las exportaciones argentinas a Brasil, la posibilidad de incrementar las ventas externas a la UE y el probable incremento de importaciones de ese origen, pero no constituye una cuantificación integral de impactos.

requiere aumentar la oferta exportable de estos ítems, sino también y principalmente cumplir con las normas, estándares y requisitos técnicos y sanitarios que exige la UE.

Aumento de las importaciones desde la UE

Del flujo actual de compras a la UE, un subconjunto equivalente a 23% de las importaciones de ese origen (USD 2,5 mil millones en 2018) presenta un perfil con mayor potencial de crecimiento.

Si bien implicará mayor competencia para la producción argentina en algunos sectores, deben considerarse algunos aspectos relevantes. Primero, 79% de las importaciones argentinas desde la UE son bienes intermedios o de capital que resultan esenciales para la producción argentina, es decir que la eliminación de los aranceles podría reducir directamente los costos e incrementar la competitividad de las exportaciones. Segundo, gran parte de estos productos no solamente se importan desde la UE sino también desde otros orígenes, por lo cual las mayores compras a la UE podrían sustituir a bienes provenientes de Brasil, México, China y Estados Unidos, entre otros. Tercero, en la mayoría de los casos los cronogramas de desgravación para los bienes en los que existe producción nacional van de 10 a 15 años, es decir que ofrecen tiempo que debe ser aprovechado para implementar políticas de reconversión productiva.

El sector automotor se destaca como el más vulnerable al acuerdo, tanto en términos de la erosión de preferencias en el mercado brasileño como frente a la mayor competencia europea en el mercado argentino. De todos modos, como se señaló previamente, el patrón de comercio en esta industria resulta de la estrategia corporativa y de las decisiones de las terminales, en las que los aranceles no son necesariamente el factor más relevante.

Comercio de servicios

Las exportaciones argentinas de servicios a la UE alcanzan USD 2,8 mil millones, destacándose viajes y servicios empresariales, profesionales y técnicos, que representan conjuntamente más de 60% del total. Las importaciones de servicios desde la UE ascienden a USD 6,8 mil millones y corresponden principalmente a viajes y servicios de transporte.⁴

Las principales barreras al comercio de servicios provienen de diferencias regulatorias entre países, incluso cuando no tienen el objetivo explícito de restringir el intercambio. Así, pues, los acuerdos comerciales no eliminan aranceles sino que establecen las condiciones en las cuales los proveedores extranjeros pueden prestar servicios en el mercado local y el tratamiento brindado a los prestadores extranjeros respecto de los nacionales.

⁴ Dado que Argentina no informa el comercio de servicios desagregado por socio comercial, la información de exportaciones (importaciones) de Argentina corresponde a importaciones (exportaciones) de la UE.

Si bien las listas de compromisos sobre servicios incluidas en el acuerdo aún no fueron publicadas, tres motivos permiten vislumbrar que no impactará sobre el comercio de Argentina con la UE de manera relevante. En primer lugar, esto se debe a que en los aspectos cubiertos por el acuerdo las barreras ya eran relativamente bajas antes de la negociación, por lo cual había poco margen para reducirlas.

Segundo, el acuerdo no elimina los principales obstáculos al comercio bilateral de servicios. Por un lado, no se asumieron compromisos significativos en los temas más sensibles para ambas partes (servicios prestados por personas físicas en el exterior y en algunos sectores específicos como el audiovisual). Por otro lado, gran parte de las barreras al comercio internacional de servicios no se abordan en acuerdos como el suscrito entre el MERCOSUR y la UE sino en convenios específicos sobre esos temas (e.g. reconocimiento de formaciones en profesiones reguladas y doble imposición) donde las negociaciones entre Argentina y los miembros de la UE han sido muy limitadas.

Tercero, si bien las barreras a la prestación de servicios mediante presencia comercial ya eran bajas tanto en la UE como en Argentina, el acuerdo birregional no define disciplinas sobre protección de inversiones, por lo cual las principales garantías para los inversores no provienen del acuerdo MERCOSUR-UE sino de los tratados bilaterales que Argentina tiene con varios países de la UE desde hace más de dos décadas. Las posibilidades de crecimiento en esta modalidad se asocian a la radicación de inversiones, lo cual a su vez depende del clima de negocios en general.

De todas maneras, existen algunos aspectos en los cuales el acuerdo implica progresos: mejoran las condiciones para las exportaciones a través de internet de algunos sectores (servicios de informática, investigación y desarrollo, consultoría en administración, atención telefónica, consultoría en telecomunicaciones, entre otros), se flexibilizan ciertas condiciones para prestar servicios profesionales por parte de personas físicas en la UE y hay algunos compromisos en materia de transporte marítimo que podrían dar lugar a una reducción de los costos de transporte para las exportaciones de mercancías.

También debe destacarse el compromiso sobre *roaming*⁵, de utilidad para promover el turismo y los negocios, y la inclusión de disposiciones sobre comercio electrónico, de gran relevancia para la prestación de servicios a través de internet.

Si bien no se esperan grandes cambios para el comercio de servicios entre Argentina y la UE, deben destacarse dos aspectos. Por un lado, el acuerdo constituye una herramienta de seguridad jurídica adicional para los exportadores argentinos de servicios, con compromisos garantizados por un sistema de solución de controversias. Por otro lado, el acuerdo con la UE podría destrabar algunos obstáculos

⁵ Cuando un residente en Argentina viaje a la UE (y viceversa) podrá utilizar su teléfono celular pagando las mismas tarifas que abona localmente por llamadas y uso de datos.

al comercio de servicios dentro del MERCOSUR, ámbito en el cual el bloque ha registrado progresos muy limitados.

Contratación pública

La apertura de las compras gubernamentales a la competencia internacional permite a los estados brindar bienes y servicios públicos de mejor calidad con un menor costo para los contribuyentes. Sin embargo, los Estados suelen utilizar sus contrataciones como herramienta de política pública para beneficiar a proveedores nacionales.

Dada esta naturaleza peculiar de las contrataciones públicas, las compras de entidades gubernamentales no se encuentran sometidas a las mismas regulaciones que las transacciones entre privados. En las últimas décadas, sin embargo, muchos acuerdos comerciales comenzaron a incluir capítulos específicos sobre contratación pública, en los cuales se establecen las condiciones en las cuales los proveedores extranjeros pueden participar de las compras públicas de la contraparte.⁶

Es positiva la adopción de un entendimiento sobre este tema entre el MERCOSUR y la UE, pues abriría nuevas oportunidades para que las empresas argentinas participen en las contrataciones de bienes, servicios y obra pública en la UE. Se trata de un mercado muy atractivo: las adquisiciones de bienes, servicios y contratación de obras por parte de las entidades gubernamentales europeas representan 14% del PIB comunitario (US\$ 2,2 billones anuales).

Asimismo, en el mercado argentino permitirá una mayor competencia de precios a través de la participación de empresas europeas -sin que esto impida que se sigan utilizando ciertas herramientas de preferencia a firmas locales, particularmente MIPYMES- y podría favorecer la adopción de buenas prácticas para prevenir la cartelización de proveedores y contratistas de obra pública, entre otros aspectos.

Conclusiones

El acuerdo con la UE ofrece una oportunidad para replantear la estrategia de inserción internacional de la economía Argentina: tiende un puente económico, cultural y político con una región que representa el 20% del PIB mundial, con una población de 500 millones de personas con un ingreso per cápita promedio de 34 mil dólares y alto desarrollo tecnológico. No obstante, el aprovechamiento de dichas oportunidades requiere grandes esfuerzos por parte de Argentina, En particular, se necesita una labor coordinada entre la política macroeconómica, las políticas de desarrollo productivo y la política comercial.

⁶ Hasta el momento, Argentina solamente tiene compromisos vigentes sobre este tema en su acuerdo con Chile.

En primer lugar, contar con aranceles más bajos no basta para incrementar las exportaciones a la UE. Se trata de un mercado altamente exigente y muy competitivo con estándares sanitarios, técnicos y de calidad muy estrictos que demandarán esfuerzos a las empresas argentinas que quieran mejorar sus envíos.

También debe considerarse que la concreción de una parte de las ventajas que ofrecerá el acuerdo estará condicionada a temas de coordinación interna del MERCOSUR como la distribución de las cuotas y contingentes arancelarios entre los miembros del bloque y la construcción de la zona fitosanitaria común. Así, pues, el aprovechamiento del potencial del acuerdo requiere indudablemente un rol activo por parte del bloque.

Más importante aún es tener en cuenta que el pobre desempeño exportador argentino se encuentra íntimamente relacionado con las malas condiciones macroeconómicas. Difícilmente podrá mejorar la performance de las ventas externas si continúa la volatilidad macroeconómica y las políticas con sesgo antiexportador.

En segundo lugar, la competencia europea en el mercado doméstico y en el resto del MERCOSUR - particularmente en Brasil- plantea el desafío de incrementar la competitividad de ciertos sectores y/o avanzar en la reconversión productiva. Además de decisiones empresariales, el acompañamiento de las políticas públicas resulta fundamental en este sentido. La buena noticia es que los plazos de desgravación arancelaria son extensos, lo cual brinda cierto margen para implementar dichas reformas.

Tercero, el tratado podría impulsar la atracción de inversión extranjera directa, lo cual a su vez favorecería la modernización de la estructura productiva a través de la incorporación de nuevas tecnologías. Asimismo, la mayor integración entre los dos bloques implicaría la adopción de determinados marcos institucionales: reglas de competencia, propiedad intelectual, inversiones, y, de manera general, todas aquellas que son propias de la nueva generación de acuerdos comerciales, tales como facilitación del comercio, medidas sanitarias, obstáculos técnicos al comercio, entre otros.

A manera de apreciación general sobre el acuerdo desde la perspectiva de Argentina, la conclusión es favorable, especialmente cuando se observan las posibilidades de los escenarios futuros. Sin embargo, el acuerdo es esencialmente un “trabajo en progreso” y no un menú que está servido. Es necesario un esfuerzo denodado de coordinación dentro del MERCOSUR para aprovechar mejor las posibles ventajas. En ausencia del mismo, la dinámica de aplicación podría devenir en una dinámica bilateral de la UE con cada uno de los países del bloque del sur. En otros términos, el acuerdo con la UE exige una profundización del MERCOSUR. No obstante, el mayor riesgo es otro: la aplicación con velocidades diferentes. Posibles retrasos respecto de los demás socios podrían traer aparejadas desventajas muy difíciles de descontar en el futuro.

EL FIN DE LA ERA ABE: ¿HACIA DÓNDE IRÁ LA ECONOMÍA DE JAPÓN POST COVID-19?

Luis Ignacio Argüero

A fines de agosto, el primer ministro japonés Shinzo Abe anunció que dejaría su puesto en cuanto su partido eligiera al sucesor. Abe se retira como el primer ministro con el mayor tiempo al mando desde que se instauró el puesto en 1885.

Abe asumió en diciembre de 2012, en un Japón que aún sufría los coletazos del tsunami y accidente nuclear de Fukushima en marzo de 2011. Japón se enfrentaba en ese entonces ante un escenario de bajo crecimiento per cápita, previsión de pérdida de población, nula inflación, déficit fiscal estructural y alto endeudamiento, y el crecimiento de China como la economía más fuerte e influyente de la región. Abe entusiasmó a propios y ajenos con su plan económico, popularmente conocido como Abenomics, y basado en tres pilares: política monetaria expansiva, incremento del gasto público (y de la recaudación) y reformas estructurales.

Repasaremos aquí algunos puntos destacables del mandato de Abe referidos al comercio internacional:

- Reinicio de los reactores nucleares y avance de fuentes de energías verdes. En 2010, Japón solo producía el 20% de la energía que consumía. Sus fuentes locales eran la hidroeléctrica (con nula capacidad de ampliarse), la nuclear y las energías verdes (solar y eólica), que eran muy limitadas. Para 2012, esta proporción había bajado a 6,7%, para llegar al mínimo en 2014 y luego empezar una recuperación que hizo que para 2018 el 11,8% de la energía consumida fuera producida en Japón. El reinicio varios de los reactores nucleares cerrados luego del accidente de Fukushima, sumado a un menor consumo energético y a una mayor inversión en energías verdes contribuyeron a este incremento. Esto tuvo un obvio impacto en el mercado global de energías fósiles: entre 2011 y 2019 las importaciones de crudo bajaron 13%. Si bien varios reactores nucleares fueron definitivamente apagados, desde 2015 se han reiniciado varios, llevando a que 2019 haya visto la mayor producción de electricidad de origen nuclear en el país oriental, aunque esta es solamente el 25% de lo que se producía en 2010. Se espera que se continúe reiniciando reactores, con lo que se incrementaría la oferta interna de energía en el futuro mediano.

- Incremento del comercio exterior. Entre 2012 y 2019 hubo un incremento de más de 20% de las exportaciones. El desarrollo de los mercados asiáticos, la consolidación de acuerdos estratégicos como el que tiene con México (por el cual este país entre 2004 y 2019 recibió la inversión de mil compañías japonesas) y el reciente acuerdo con la Unión Europea consolidaron el desarrollo de mercados para la exportación de productos japoneses. Los acuerdos comerciales multilaterales han sido otra de las políticas impulsadas por Abe: durante su mandato, se firmó el acuerdo con Europa y el renovado

Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (CPTPP por sus siglas en inglés), que si bien luego sufrió la baja de Estados Unidos, se encuentra en vigor para gran parte de los 11 países restantes.

- Desarrollo de las cadenas de valor. Las empresas japonesas profundizaron durante los últimos años su interdependencia con las demás economías de Asia Pacífico. Con crecientes inversiones en los países más relegados del ASEAN (especialmente Viet Nam), las compañías buscaron maximizar sus beneficios al tiempo que diversificar sus riesgos. El impacto del tsunami de 2011 fue una enseñanza para compañías locales, que dependían de los bienes intermedios producidos en zonas que se vieron afectadas por la catástrofe. Su disponibilidad de abundante mano de obra, el crecimiento de su economía, la estabilidad política y la participación de Viet Nam en el nuevo CPTPP son los factores más importantes detrás de este fenómeno. Las compañías japonesas tuvieron récord de ganancias en 2017 y 2018, bajando levemente en 2019 debido a la guerra comercial entre China y Estados Unidos.

El COVID encontró a la economía japonesa atravesando por un crecimiento moderado del PBI per cápita (aproximadamente 1,5%), una alta interdependencia con las economías asiáticas, una inflación que no ha despegado como el gobierno hubiese querido y una baja superior al 5% del comercio internacional entre 2018 y 2019. Hubo una fuerte reducción de los intercambios en las cadenas de valor de las compañías automotrices y de alta tecnología, lo que impactó a la economía japonesa. La caída interanual del comercio en julio fue superior al 20%, aunque se aprecia un fuerte crecimiento respecto al mes anterior. Restablecido cierto nivel de comercio internacional, resta destacar un posible cambio estructural en las cadenas de valor: Japón comprometió una importante cantidad de fondos para relocalizar parte de las empresas que actualmente tienen operaciones en China en otros países asiáticos. Ya 87 compañías anunciaron su relocalización fuera del gigante asiático, lo que sumado a la relocalización de firmas norteamericanas podría tener un impacto moderado en la estructura de las cadenas globales de valor.

Es en este contexto que Shinzo Abe anunció su futura renuncia. Su partido, el Partido Liberal Democrático, ha gobernado el país en casi todo el período de la posguerra. Sus políticas económicas han sido más bien conservadoras y, si bien el enfoque del Abenomics representó un fresco aire de cambio, este ha sido un cambio más bien moderado, con resultados aceptables, pero que deja problemas estructurales sin resolver. Es probable que, sea quien fuere su sucesor, se siga manteniendo el trazo grueso del Abenomics, aunque maquillado para ganar apoyo mediante la promesa de un cambio.

CONVENIENCIAS Y DESAVENENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA PESCA: BIENESTAR ECONÓMICO Y ALIMENTICIO & SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL

Pablo Ferrara

A la luz de la Agenda 2030 de la Organización de Naciones Unidas,⁷ el Congreso de la Nación de la República Argentina esta a la luz de actualizar su Ley de Pesca con el objeto de castigar la pesca ilegal que se realiza en su Zona Económica Exclusiva⁸. En tal sentido, cabe mencionar que, en general, la Agenda promueve una aproximación holística que permita el desarrollo sostenible fundado en pilares económicos, sociales y ambientales. En particular, su Objetivo para el Desarrollo Sustentable 14 promueve conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe. Dicho ODS va de la mano con el ODS 1 -Acabar con la pobreza.

La pesca en el mundo

En efecto, considerando el creciente porcentaje de pobreza que aqueja a América Latina y a la Argentina, es sugerente el potencial que tiene el desarrollo sostenible de pesquerías tradicionales y nuevas formas de acuicultura como la desarrollada en granjas ictícolas pues no sólo es fuente de trabajo directo (pesca a pequeña y gran escala) e indirecto (actividades portuarias, transporte, construcción, manufactura y procesamiento, distribución, etc.),⁹ sino que representa una fuente de alimento cuyo consumo a se ha incrementado de manera sostenida en todo el mundo y con respecto a todos los tipos de producto y modalidad de pesca:¹⁰

⁷ <https://www.cepal.org/es/temas/agenda-2030-desarrollo-sostenible> .

⁸ <https://www.infobae.com/opinion/2020/09/07/en-defensa-de-la-pesca-y-la-soberania-nacional/>

⁹ <http://www.fao.org/fishery/facp/ARG/es>

¹⁰ <https://ourworldindata.org/seafood-production>

Seafood and fish production, World

Our World in Data

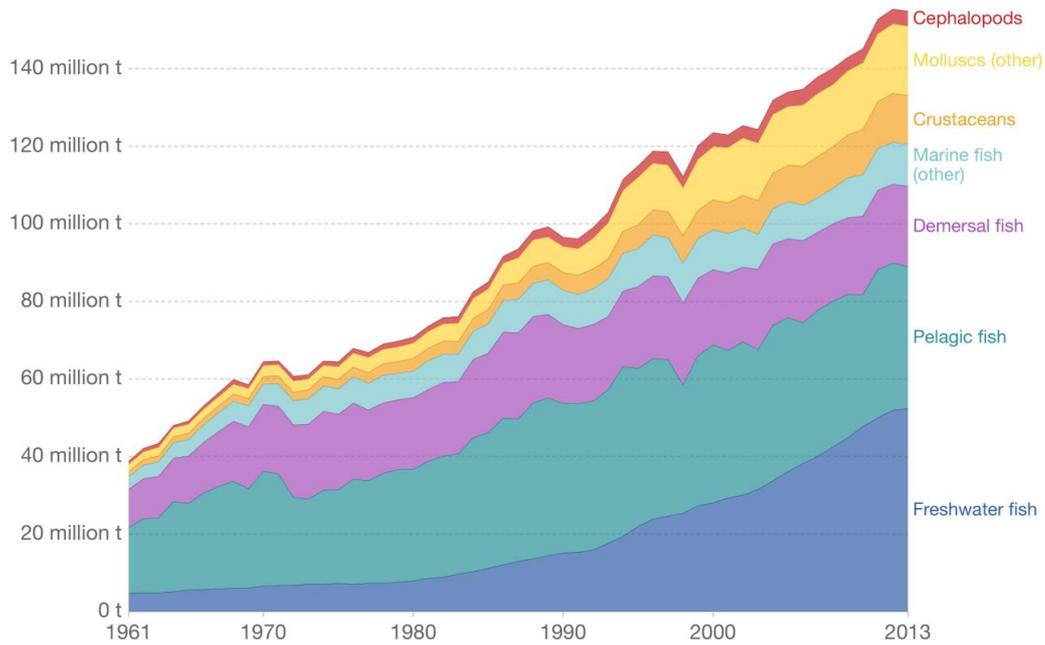


Imagen 1 – Producción Mundial (1961 – 2013)

Fish and seafood consumption per capita, 2017

Our World in Data

Data is inclusive of all fish species and major seafood commodities, including crustaceans, cephalopods and other mollusc species.

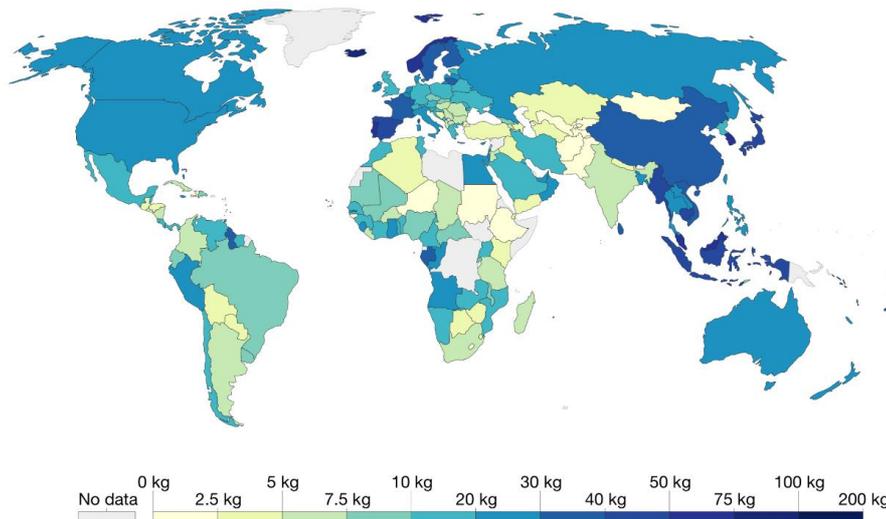
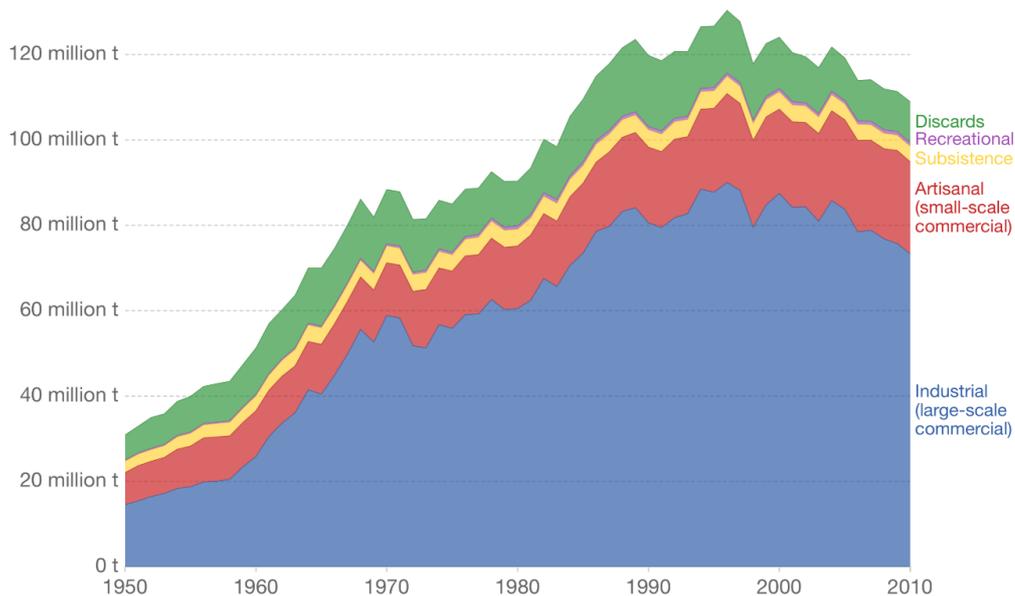


Imagen 2 – Consumo per capita 2017

Global fishery catch by sector

Breakdown of global wild fishery catch by sector. This relates only to wild fishery catch, and does not include aquaculture (fish farming) production.



Source: Pauly and Zeller (2016)

OurWorldInData.org/seafood-production • CC BY

Imagen 3 – Producción mundial por tipo

La pesca en Argentina

El siguiente cuadro es ilustrativo tanto de la evolución de la pesca en Argentina, como de su bajo consumo interno y gran potencial exportador:¹¹

Cuadro 1 – Argentina – Datos sobre la pesca

		1980	1990	2000	2009	2010	2011	2012	2013
Producción (miles de toneladas)		385,4	558,7	923,6	864,6	814,4	795,7	707,0	839,0
	Aguas interiores	8,5	10,6	32,2	18,6	17,9	21,1	14,3	16,5
	Marina	376,9	548,0	891,4	845,9	796,5	774,6	692,7	822,5
	Acuicultura	0,1	0,3	1,8	2,6	2,7	3,2		
	Aguas interiores	0,1	0,3	1,8	2,4	2,4	2,8		
	Marina	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,4		

¹¹ <http://www.fao.org/fishery/facp/ARG/es>

	Captura	385,3	558,4	921,8	862,0	811,7	792,5	706,4	837,3
	Aguas interiores	8,4	10,3	30,4	16,3	15,4	18,3	14,3	14,8
	Marina	376,9	548,0	891,4	845,7	796,3	774,2	692,1	822,5
Comercio (millones de USD)									
	Import	23,9	6,2	84,2	97,8	133,6	133,6	167,5	192,0
	Export	143,3	315,9	806,2	1147,9	1321,6	1490,0	1333,2	1501,9
Empleo (miles)									
	Acuicultura								
	Captura	5,0	7,8	0,0	23,5	23,5	0,0		
	Aguas interiores				0,5	0,5		7,0	
	Marina	5,0	7,8		23,0	23,0		14,0	
Flota (thousands boats)									
		1,1	1,5	1,5	...		
Consumo local									
	Oferta total en millones de toneladas	166,1	196,2	315,4	232,1				
	Oferta Per Capita (kilogramos)	5,9	6,0	8,5	5,8	7,1	8,6	7,6	9,0

Contracara: depredación & pesca ilegal

La contracara de las imágenes y tabla precedente es la alta exposición al desbalance ecosistémico que la pesca industrial desmedida y fuera de los parámetros del principio de sustentabilidad dispone. En este sentido, América Latina y Argentina representan una presa fácil para las flotas chinas, coreanas, japonesas, rusas, españolas, portuguesas y afines que surcan los mares y acarrear con red todo tipo de especie. En dicha actividad caen no solamente las especies que están permitidas en alta mar, sino

también otras como los mamíferos marinos y tiburones -cuya pesca es ilegal, pero que encuentra mercados.¹²

Balance

Precisamente, corresponde una vez más realizar un balance entre la oportunidad económico-comercial que imprime la pesca y su impacto ambiental a la luz de esta nueva etapa que comienza con los grandes mercados de demanda de alimentos y materias primas (China, India, Rusia, Estados Unidos, UE, etc.).

PROBLEMAS GLOBALES, SOLUCIONES GLOBALES

Guido Scoppa

Uno de los dilemas actuales en la comunidad internacional es el hecho de que las instituciones de los Estados-Nación modernos se ven desbordadas ante los problemas globales vigentes, que como tales requieren un tipo de abordaje colectivo para su resolución. Sin embargo, las instituciones supranacionales también se han manifestado deficientes para coordinar mecanismos que permitan elaborar soluciones ante este tipo de fenómenos. La pandemia actual de Covid-19 es un claro ejemplo de esta situación paradójica y compleja.

Ya durante la crisis económico-financiera internacional del 2008-2009 las organizaciones multilaterales más relevantes han mostrado su ineficacia, tanto para anticipar la crisis como para desarrollar instrumentos de resolución. Esto ha sido uno de los elementos a partir de los cuales instituciones globales como la propia Organización de Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) o la Organización Mundial de Comercio (OMC) han perdido legitimidad.

Una consecuencia de esta erosión de credibilidad ha sido el desarrollo creciente de instancias de acuerdo internacional más informales: una especie de “multilateralismo de pocos países”. Desde el Sur mundial probablemente el espacio más pujante sea el de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), pero también se puede mencionar el más antiguo Foro Trilateral IBSA (India, Brasil y Sudáfrica). Entre los países del Norte mundial continúa vigente (aunque con menos preponderancia) el G8, integrado por los países con mayor peso económico, militar y político a nivel internacional: Estados Unidos, Canadá, Italia, Francia, Alemania, Rusia, Gran Bretaña y Japón. Pero también existen foros que conjugan países del Sur y del Norte mundial, como por ejemplo el G4, que incluye cuatro países que buscan un asiento permanente en el Consejo de Seguridad: Alemania, Japón, Brasil

¹² <https://www.theguardian.com/environment/2020/aug/06/chinese-fleet-fishing-galapagos-islands-environment>

e India. En este punto quizás la instancia de mayor relevancia en la actualidad sea el G20, conformado por 19 países industrializados y emergentes, sumando a la Unión Europea como bloque, y que se ha destacado justamente desde la crisis de 2008-2009 como un espacio para articular posiciones en cuestiones referidas al sistema económico y financiero mundial.

Estas nuevas instancias informales de gobernabilidad resultan más efectivas y ágiles en ciertos ámbitos, pero también revelan el profundo déficit de legitimidad de las instituciones internacionales tradicionales y ponen en evidencia la dificultad para generar pactos sólidos que permitan avanzar en la construcción de regímenes internacionales más robustos y consensuales. Dichas instituciones globales, cuyos máximos exponentes son la ONU y sus organismos especializados, así como también el FMI, el BM y la OMC, deben ser los vectores a partir de los cuales delinear las estrategias para la solución de problemáticas de tipo global, como la pandemia de Covid-19.

Por otro lado, si tomamos por cierta la hipótesis de que el mundo se encamina a una distribución de poder bipolar entre Estados Unidos y la República Popular China, la perspectiva no es promisoria. Lanzados a una guerra comercial cuyo trasfondo es en realidad la disputa por el liderazgo tecnológico del Siglo XXI, basado en el control de tres áreas: Inteligencia Artificial (IA), Internet de las Cosas (IoT) y Robotización, el manejo de la actual crisis sanitaria por ambos países ha distado de ser el óptimo. Preocupados por negar la complejidad de la situación y por emitir acusaciones cruzadas sobre el origen del virus sin ningún fundamento científico, Donald Trump y Xi Jinping han perdido tiempo valioso en el inicio de la crisis sanitaria, que China ha pagado caro y que Estados Unidos continúa pagando.

La relación ya era tensa desde antes de la pandemia. El hecho de que Estados Unidos considere a la nación asiática como la única potencia capaz de amenazar su monopolio de la hegemonía mundial, ha llevado a que Washington instaure secretamente a principios de los años 2000 una “desconfianza estratégica” con respecto a Pekín, que se sustenta bajo la siguiente teoría: “Un solo planeta, un sola superpotencia”. Esto fue reafirmado en 2017, cuando la Estrategia de Seguridad Nacional de Estados Unidos se centró en la idea de la competencia con China. Preocupados más por el interés nacional que por el interés colectivo, han priorizado la disputa en problemáticas como el ciber-espionaje industrial, la transferencia forzada de tecnología o el desarrollo de la tecnología 5G, por sobre la cooperación. Después de décadas de debates inter-paradigmáticos en el campo de las Relaciones Internacionales, y dado el panorama actual, la escuela de pensamiento realista pareciera continuar imponiéndose, frente a otras teorías que aún consideran que la cooperación es siempre un comportamiento esperado y factible.

La dinámica relacional entre ambas naciones está situada como un juego de suma cero, en donde lo que un país puede ganar es exactamente igual a lo que el otro puede perder. Esto se manifiesta por

ejemplo en la “carrera” por desarrollar primero una vacuna para el Covid-19. La estrategia debería ser, en cambio, considerar la lucha contra el coronavirus como un juego de suma positiva, donde una victoria ajena es también una victoria propia, y viceversa. Para lograr esto, ambas potencias deberían aumentar la cooperación científica en la investigación de este tipo de patógenos, intercambiar información, cooperar en la movilización industrial para la fabricación de equipos de cuidados intensivos y crear un fondo de ayuda a los Países Menos Adelantados (PMA). El virus no entiende de fronteras y en este tipo de fenómenos transnacionales, ayudar al otro es ayudarse a uno mismo.

Aún así, las posiciones tomadas por ambas superpotencias han divergido con el correr de los meses. Luego de las tensiones iniciales, quien ha adoptado una posición de liderazgo global fue la República Popular China. Si bien es cierto que en un principio tomó una ominosa actitud ocultando información valiosa para el resto del mundo, su actitud actual difiere de aquella. En principio, la epidemia del Covid-19 en aquel país pareciera estar controlada. Además ha comenzado a “exportar soluciones” a otros países (no solo emergentes), enviando máscaras, respiradores, kits de detección rápida y equipos de protección médica a diversos países, como por ejemplo Argentina, Chile, Italia, Irán o Serbia, entre muchos otros. Del mismo modo, se ha encargado de aumentar los intercambios de información sobre el virus, compartiendo su propia experiencia, aciertos y errores. Al mismo tiempo, y con una actitud muy activa, la prensa controlada por el Estado y la diplomacia china se han encargado de enaltecer la superioridad de los esfuerzos del gobierno, frente a la irresponsabilidad e incompetencia de la elite en Washington. Si a todo esto se suma el rol protagónico en la última década a partir de promover iniciativas como la Ruta de la Seda y la Ruta marítima de la Seda del siglo XXI, la creación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII), sus crecientes inversiones en América Latina y África, la estrategia para promover el desarrollo sustentable de la energía a escala global y su liderazgo en el BRICS, se podría decir que China posee varias herramientas para disputar el papel de hegemon global a Estados Unidos en el siglo XXI.

Estados Unidos por su parte, y tal como lo plantea una nota de la revista *Foreign Affairs* del mes de marzo, ha tenido y continúa teniendo un comportamiento errático ante el actual flagelo mundial. El status de Estados Unidos como líder global ha reposado durante las últimas siete décadas no solo en su riqueza económica y poder, sino también en la legitimidad que es originada por tres elementos: la gobernabilidad local, la provisión de bienes públicos globales y la voluntad para coordinar una respuesta global a las crisis. Componentes que formarían parte del “*Soft Power*” de un país, en términos de Joseph Nye. Pero las dificultades para controlar la expansión del virus, las polémicas actitudes de un presidente imprevisible, el proteccionismo

comercial, el rechazo al multilateralismo (donde se destaca el inicio del protocolo de salida de la Organización Mundial de la Salud), los conflictos internos por los abusos policiales y los problemas estructurales de desigualdad socio-económica y racismo, amenazan hoy ese “*Soft Power*”.

El contexto mundial pre-covid ya era particular y complejo. El fenómeno globalizador pareciera en

algunos aspectos avasallante: Internet alcanzó este año los 4.500 millones de usuarios, casi un 60% de la población mundial; los arribos internacionales de turistas llegaron a 1.500 millones, duplicándose desde comienzos de siglo. Por supuesto presenta también sus desafíos y amenazas: narcotráfico, lavado de activos, pandemias, ciber-terrorismo, entre las más destacadas. Las antiguas diferencias entre países desarrollados y países en vías de desarrollo se encuentran diluidas: multinacionales originarias de los países centrales que deslocalizan sus procesos de producción a países emergentes (*outsourcing*); corrientes migratorias desde los emergentes que crean pequeños guetos en los países centrales; pandemias que surgen en naciones emergentes y se trasladan al resto del globo con una velocidad inusitada o crisis financieras con un alto efecto contagio a nivel internacional.

Como consecuencia de algunos de estos fenómenos, el planeta se encontraba convulsionado con protestas globales de los sectores de clase media y media-baja que veían frustrado el sueño de la movilidad social ascendente, arremetiendo contra las elites por una distribución de la renta altamente desigual y en muchos casos exigiendo el cierre de fronteras para inmigrantes. Las manifestaciones se hicieron presentes en el mundo desarrollado y en el emergente, siendo un caldo de cultivo para el resurgimiento del populismo, tanto en sus vertientes de derecha como de izquierda. Tal cual mencioné anteriormente, las barreras entre el Norte y el Sur mundial se vuelven cada vez menos claras.

Este complejo panorama mundial es que el coronavirus viene a golpear. De acuerdo a datos del Banco Mundial, desde 1990 hasta el año pasado el número de personas viviendo en extrema pobreza a nivel global (aquellos que subsisten con menos de 1,90 dólares diarios) cayó de 2.000 millones (un 36% de la población mundial) a 630 millones (un 8% de la población mundial). Pero ahora, por primera vez desde 1998, ese número está creciendo aceleradamente. De acuerdo a las estimaciones de dicha organización, el número de personas que podrían ingresar a la extrema pobreza a causa de la pandemia es de entre 70 y 100 millones. Con respecto al PBI global, se contraería un 5,2% (7% en las economías avanzadas y 2,5% en economías en desarrollo). La región de Latinoamérica será, también de acuerdo al Banco Mundial, la región que mas caerá con una reducción del producto del 7,2%. La recuperación económica llegaría recién en 2021, alcanzando un aumento del PBI global de 4.1% (un 3,9% para economías avanzadas y un 4,6% para economías en desarrollo).

En relación al comercio internacional, al observar su comportamiento durante la crisis de 2008-2009, va a padecer caídas más profundas que el producto. Uno de los problemas más graves que enfrentan los exportadores, más allá de la reducción mundial del ingreso, es la dificultad de encontrar financiamiento. Es por ello (y por el rol que estos problemas en los mercados de crédito jugaron en la profundización de la crisis 2008-2009) que la OMC, en conjunto con los seis bancos multilaterales de desarrollo, han emitido una declaración en la que prometen hacer frente a la escasez de fondos para el comercio, poniendo especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas de países en

desarrollo. La disminución del comercio internacional es prevista, por el Banco Mundial, en un 13,4% para este año, con una tibia recuperación pronosticada para la segunda parte del año a medida que los controles estatales disminuyan, el turismo empiece a restablecerse lentamente y las empresas repongan sus inventarios. Por su parte, la OMC pronostica una caída del comercio internacional de entre el 13% (en un escenario optimista donde la economía mundial comienza una lenta recuperación en la segunda parte del año) y el 32% (en un escenario pesimista donde la recuperación se posterga al 2021).

De acuerdo a un informe del *Peterson Institute for International Economics*, al mirar retrospectivamente la crisis financiera mundial de 2008-2009 vemos que en aquella oportunidad los gobiernos de los países respondieron rápidamente aumentando barreras arancelarias y no arancelarias. Esa dinámica se mantuvo en la década siguiente a la crisis. A su vez, la liberalización comercial global se estancó definitivamente, asestando un golpe de gracia a las negociaciones en el marco de la Ronda de Doha, ya debilitadas desde antes. Como consecuencia de ello, el comercio internacional creció de manera más lenta que antes de la crisis; de hecho el ratio comercio exterior total/PBI global nunca se logró recuperar. Una de las causas de que el proteccionismo comercial en aquellas circunstancias no haya sido aun más grave fue justamente la creación, a instancias de Estados Unidos, del foro G-20 en noviembre de 2008, donde los líderes rechazaron el aislamiento y el proteccionismo comercial, comprometiéndose a no establecer nuevos obstáculos para el comercio de bienes y para las inversiones en el plazo de un año. El mayor gasto gubernamental y las políticas monetarias acomodaticias (*quantitative easing*) de los países centrales, que mantuvieron bajas las tasas de interés y evitaron un fortalecimiento excesivo del dólar y el euro, hicieron la otra parte del trabajo.

El informe advierte a continuación que las respuestas de los gobiernos a la pandemia actual en términos de comercio internacional se asemejan, en principio, a las respuestas de ese entonces y que ello traerá una caída de la productividad global y, presumiblemente, menos crecimiento económico, por la existencia creciente de cadenas transnacionales de valor. Lo que resta saber es si habrá alguna acción de tipo multilateral para abordar esta problemática, ya sea de un grupo de países, tal como sucedió a instancias del G-20 en 2008, un mayor regionalismo, una respuesta global en el marco de la ONU, o si en realidad estamos a las puertas de un nuevo ciclo de unilateralismo.

Las normas de la OMC son bastante flexibles para poder aumentar aranceles en una circunstancia como la actual. Para poder fijar medidas compensatorias (por ejemplo un arancel adicional al arancel consolidado) los países deben demostrar que el país exportador subsidia alguna industria (bastante sencillo dado el contexto actual, tanto en países avanzados como en países en desarrollo) y que eso está causando un daño a una determinada industria (escenario muy fácil de comprobar también considerando las circunstancias). Si tenemos esto en consideración, solo una acción coordinada a nivel multilateral en el marco de la OMC puede impedir un regreso del proteccionismo más recalcitrante, al estilo del que se hizo presente en la década del 30' del siglo XX.

La actual parálisis del mecanismo de solución de diferencias de aquella organización, debido al bloqueo que Estados Unidos, bajo las presidencias de Barack Obama y Donald Trump, ha realizado a la renovación de los integrantes del Órgano de Apelaciones, no es un buen punto de partida. Adicionalmente, también es cierto que la OMC carece de normas o presenta una normativa obsoleta para regular algunas de las cuestiones de creciente relevancia en el comercio internacional: el *e-commerce*, la denominada “transferencia forzada de tecnología” en China, el hecho de que 2/3 de países miembros se auto proclamen economías en desarrollo para beneficiarse de ciertas flexibilidades que el Trato Especial y Diferenciado garantiza a ese grupo de países (entre los cuales se cuenta a China, India y Brasil), el uso por parte de China de Empresas Comerciales del Estado para canalizar subsidios industriales o el mecanismo del consenso para la toma de decisiones, que presenta un alto potencial de bloqueo al tener que poner en línea los intereses de 164 países con niveles de desarrollo económico y modelos de crecimiento tan dispares.

En un contexto donde algunas naciones iniciaban un proceso de auto aislamiento y cerrazón, el abordaje de flagelos globales, como la actual pandemia o la amenaza de un nuevo proteccionismo, requieren una acción de tipo colectiva. Es la mejor de las

opciones. Las instituciones nacionales ya vienen arrastrando dificultades para dar respuesta en áreas históricamente cubiertas por el Estado de Bienestar de occidente: seguridad, educación y salud. Con lo cual un fenómeno de la gravedad de una pandemia, abordado localmente (e incluso regionalmente), no puede terminar de otra manera que no sea con un colapso de las instituciones nacionales. La solución está entonces, una vez más en la historia, en el multilateralismo y la cooperación internacional, en el marco de las instituciones globales más relevantes, en instancias formales y con todas las naciones.

Si el mundo se encaminará hacia una desglobalización o hacia una nueva forma de globalización va a depender de la utilización o no de esas instituciones globales y de la calidad de dicho uso. Conjuntamente, se encuentra por un lado la posición nacionalista de Trump, los mecanismos aislacionistas como el *Brexit* y los discursos populistas de algunos referentes políticos europeos y latinoamericanos. En oposición, China ha adquirido un liderazgo en favor de los mecanismos globales, con la intención de “exportar” su modelo de crecimiento y desarrollo, y construir el “*Soft Power*” del cual todavía carece para ser un verdadero hegemón. El futuro de la globalización también depende de cuál de esas dos cosmovisiones se impondrá.

Apelando a la metáfora que utiliza Joseph Nye, el mundo se divide en un tablero de ajedrez tridimensional donde se encuentran: el plano militar, dominado por Estados Unidos (unipolaridad militar); el plano económico, liderado conjuntamente por Estados Unidos, Japón, la Unión Europea y China (multipolaridad económica); y finalmente el campo de las relaciones transnacionales, donde se hacen presente todas las problemáticas globales más complejas como pandemias, narcotráfico, lavado de activos, terrorismo o el cambio climático. En este último tablero, los fenómenos actúan de

manera caótica y su resolución se encuentra fuera del alcance de los gobiernos nacionales. Aquí es donde las instituciones multilaterales deben fortalecerse más y ponerse firmes para ganar la partida. Pero para alcanzar esto, los líderes mundiales deben tener la voluntad de al menos intentarlo.

Y si nos permitimos ser optimistas, quizás sea cierta aquella afirmación de Karl Marx de que “la humanidad solo se plantea problemas que puede resolver”.

LA EXPORTACIÓN DE OBRAS DE ARTE EN LA ARGENTINA: LA ECONOMÍA DEL ARTE

Mag. Samaniego Andrea Teresa Lujan

Abstract Cap 4, Tesis de Maestría

« The enjoyment of art and literature presupposes a certain disposition and susceptibility on the part of the public. Taste is inborn to only a few. Others must cultivate their aptitude for enjoyment ».

Ludwig Von Mises

La economía del arte

1. La economía del arte con sus matices:

Al hablar sobre la exportación de arte se debe comenzar por aclarar que es una exportación de las denominadas “no tradicionales” como indica Kouzmine,V (2000) considerando a este concepto como relativo y que puede con el correr del tiempo transformarse.

Hendon y Starvaggi (1992) abordan el valor de las exportaciones de bienes culturales de los Estados Unidos desde 3 aspectos:

- 1- La exportación propiamente dicha de productos (ejemplo cuadros, esculturas).
- 2- La exportación de servicios que tengan relación con los bienes culturales.
- 3- La exportación de cultura que se genera al promover el turismo cultural.

Su argumento es que si bien los “ingresos” que reciben las instituciones relacionadas con las artes son bajos, las otras entidades involucradas (agencias de viajes, operadores turísticos, etc.), reciben una buena parte de esos beneficios.

Además las organizaciones que tienen que ver con el arte no son rentables dado que en general tienen exenciones impositivas, acuerdos institucionales, y manejan un bien “colectivo” (entendiendo el arte como tal). En este sentido el arte no es el motor del crecimiento económico de un país.

Asimismo Hendon y Starvaggi (1992), analizan los problemas que afectan la participación en las actividades artísticas:

En primer lugar los relacionados a costos de exposición:

- 1 – costos de admisión en ferias, exposiciones, etc.
- 2- costos relacionados a viajes y demás.
- 3 – costos adicionales relacionados a la exposición.

En segundo lugar los problemas relacionados a preferencias. En este caso son básicamente culturales (edad, religión, gustos) Las instituciones tienden a ser conservadoras para mantener un estado de cosas que no las perjudique. Por el contrario, los artistas particulares suelen ser quienes inicien las revoluciones de la difusión.

Otro tipo de limitantes a la hora de la expansión del comercio cultural son los monopolios: es mucho más difícil para los artistas solitarios la comercialización de sus obras que para determinadas instituciones de arte (por ejemplo galerías)

Finalmente, Hendon y Starvaggi creen que el mayor problema para el crecimiento de la industria artística subyace en los problemas económicos de la industria cultural. Y desde ya, como en cualquier situación en el mercado, lo que el consumidor hace y requiere afecta la producción cultural. En este punto se debe entender que el consumidor de hoy, globalizado y cosmopolita, requiere una respuesta menos burocrática a los envíos de arte.

Es en este sentido donde el Estado puede ayudar, entendiendo las limitantes de la producción cultural y aliviando la presión para mantener en un solo mercado (el doméstico) los bienes culturales.

Por otro lado, también es importante tener en cuenta la cuestión ingresos y que las instituciones artísticas y los artistas reciben muy pocas donaciones. La sociedad en general tiende a priorizar las donaciones a entidades que tengan que ver con la salud y otros temas más “importantes” que el arte en sí (asimismo hay competencia entre lo que se recibe en carácter de donación entre las mismas instituciones culturales). Además, para satisfacer estos donantes muchas veces se debe postergar el estilo artístico en pos de lo que agrade al donante (y a la vez, existe el problema que al cambiar el target para hacer la producción más comercial, se disguste al donante y se pierda su apoyo)

Otra dificultad para que el arte sea económicamente una actividad productiva es que su producto (ejemplo un cuadro) necesita una educación del consumidor previa: no es lo mismo que un consumidor

adquiera un chocolate para comerlo (donde previamente no requiere casi de información sobre el mismo) que adquiera un cuadro de Quinquela Martín.

Es cierto que el arte no puede producir economías en escala. Las producciones y quienes las realizan de por sí no tienen una producción en masa. Sin embargo, la ganancia es interesante desde el punto de vista cualitativo ya que implica posicionar el producto arte como distintivo de la producción nacional.

El valor de la exportación de arte

Entonces, para entender el porqué es importante trabajar en pos de la flexibilización de la exportación del arte se debe entender no solamente el aspecto de su “marketing” sino la incidencia que el arte representa para el comercio internacional y el mercado financiero.

El mercado está ligado a la evolución de las variables macroeconómicas. No debemos olvidar que contar con un número importante de personas de rentas muy elevadas y millonarias no es garantía de madurez y profundidad del mercado del arte. Y aunque es el primer paso para ello, muchos de los compradores de arte siguen realizando sus transacciones en los mercados internacionales tradicionales: Nueva York, Londres y Hong Kong. Estos mercados continúan a la cabeza del mercado global por varios motivos: infraestructuras muy desarrolladas, larga experiencia, red consolidada de instituciones y un grupo muy completo de servicios auxiliares al mercado. Estas estructuras no se crean y consolidan de la noche a la mañana sino que precisan de tiempo y experiencia en el mercado.

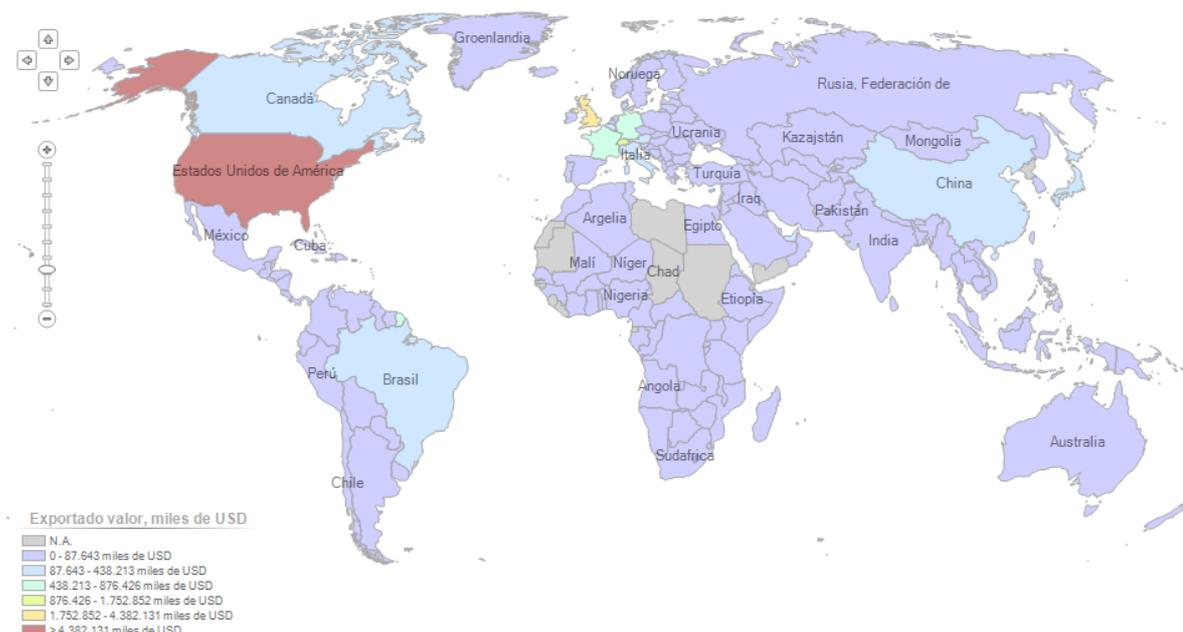
Como se aprecia en el gráfico siguiente, el mercado de arte está relacionado con la economía mundial: después de la crisis del 2008 vemos una clara caída. Esta crisis en principio se originó en Estados Unidos por la crisis de las hipotecas ‘subprime’, que sumado al record máximo de los precios del petróleo se derivó en el aumento de la gasolina y la calefacción, Como era de esperarse , terminó repercutiendo en las ventas de arte. Sólo el arte antiguo (poco sujeto a los efectos de las modas y la especulación) salió realmente ileso. El arte contemporáneo fue el más afectado.¹³

Agregación mundial para las exportaciones del Cap. 97: expresada en U\$S miles.

¹³Ehrmann, T. (2010). *Tendencias del mercado de Arte 2010*. Artprice.

Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2017

Producto : 9701 Pinturas y dibujos, hechos totalmente a mano; collages y cuadros simil. (exc. dibujos de la partida 4906 y artículos manufacturados decorados a mano)



Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Según indicaciones de ArtPrice, en términos de volumen, el mercado del arte ha crecido un 1.200% desde 2000.

En tiempo récord, la caída del mercado del arte de 2009 ha cedido paso a nuevas preocupaciones por los precios sobredimensionados. Una razón mayor, dice Clare McAndrew, economista especializada en arte, es la llegada de compradores chinos en gran número, así como compradores de Rusia y Oriente Medio. Entonces aparece la flamante sensación entre los coleccionistas de todo el mundo de que el arte es un commodity interesante para comprar en medio de una conmoción económica.

Las ventas globales en 2011, tanto en subastas como en tratos privados, fueron estimadas en u\$s 64.100 billones, según Clare McAndrew, Ese total está apenas por debajo del récord de u\$s 65.800 billones de 2007, y bien por encima del bajón de 2009 de 39.400 billones.¹⁴

En 2014 el mercado de arte global alcanzó su record con un total de más de u\$s 56.670 billones. El mercado del arte global fue dominado por tres principales mercados de arte: los USA (39%), China (22%) y UK (22%), mientras que el sector Post guerra y Contemporáneo siguieron liderando las subastas con 48% y las ventas de arte moderno obtuvieron el 28% del total de las subastas.

¹⁴ Anónimo. (6 de Agosto de 2012). Invertir en arte, un refugio seguro en tiempos de incertidumbre mundial. *Clarín*. Por Ginebra, The New York Times. Recuperado de http://www.ieco.clarin.com/economia/Invertir-refugio-tiempos-incertidumbre-mundial_0_750524994.html

En 2015 el mercado de arte global alcanzó su record con un total de ventas de u\$s 63.8 billones.

Participación en el mercado de arte global:

Top 20 de los países por volumen de negocio en Arte Contemporáneo:

	Pais	Volumen de ventas
1	EE.UU.	690 523 291 \$
2	China	369 623 280 \$
3	Reino Unido	348 412 101 \$
4	Francia	37 917 684 \$
5	Alemania	15 368 396 \$
6	Japón	9 988 667 \$
7	Italia	9 675 522 \$
8	Australia	9 084 099 \$
9	Corea del Sur	6 894 246 \$
10	Bélgica	6 086 226 \$
11	Austria	5 647 453 \$

12	Nueva Zelanda	5 527 060 \$
13	Sudáfrica	5 259 152 \$
14	Países-Bajos	4 572 769 \$
15	Turquía	4 512 432 \$
16	Suecia	4 124 042 \$
17	Filipinas	3 888 520 \$
18	Emiratos Árabes Unidos	3 853 195 \$
19	Polonia	3 402 559 \$
20	Suiza	2 826 838 \$

Fuente: Artprice 2017

2.El arte como inversión

Invertir en arte es una opción de ahorro, dado que al pesificarse los valores de las piezas en oferta, tarde o temprano cotizarán en dólares. Una suerte de bono dólar a futuro.

Sin embargo la crisis económica y financiera ha provocado la disminución del valor de los activos y las obras de arte, como cualquier otro activo, han sufrido también una caída en los precios. Ante la crisis, el mercado de arte tuvo un importante paro.

Inversores y coleccionistas retrasaron la compra-venta de obras de arte debido a la crisis. Sin embargo los inversores siguen comprando arte aun sabiendo el riesgo de la volatilidad de su mercado.

La crisis mundial cambió en varios términos el mercado:

- ✓ Depuró el mercado de especuladores.
- ✓ Dio lugar a coleccionistas que compraron de manera más disciplinada.
- ✓ Cambió el origen de los compradores ya que anteriormente eran los chinos quienes más invertían en arte.
- ✓ Hizo caer los precios a las obras posteriores a la II Guerra Mundial y las obras contemporáneas.

En 2014, mientras se alcanzaba un nuevo record de ventas mundiales (ver inciso anterior), se reducía la cantidad de obras vendidas. Esto indica que las mayores ventas vinieron de pocas y grandes piezas.

Un claro y reciente ejemplo de este tema es la subasta de Christie's en Nueva York donde en tres noches se subastaron obras por 1400 millones de dólares.¹⁵

Actualmente existen varios índices que analizan la evolución de los precios del arte como inversión y activo basado en las transacciones en las subastas, pero se toman en cuenta principalmente el:

- ✓ Mei Moses Art Index (realizado por dos profesores de economía de la Universidad de New York: Jianping Mei y Michael Moses).
- ✓ Artprice Global Index (creado por la prestigiosa web de información de mercado del arte Artprice).

La evolución de precios analizada por estos índices hace referencia al mercado secundario, es decir, al de subastas, porque es el único donde se hace público el precio de salida y el precio de remate o de venta.

3. Del consumidor de arte y su mercado

No alcanza la mera voluntad de querer invertir o coleccionar arte como inversión. Un coleccionista que no está correctamente informado puede terminar con falsificaciones, sobrepuestos, liquidez no inmediata, entre otros problemas. Se requiere un alto grado de especialización y conocimiento del mercado. Pero como muchos aconsejan, se debe gustar de la obra ya que al ser un producto financiero no líquido rápidamente, se convivirá con esa pieza bastante tiempo.

El mercado del arte tiene varias características:

- ✓ Falta de una autoridad que lo reglamente.

¹⁵http://www.clarin.com/cultura/mercado_de_arte-record_en_subastas-Christie-s_0_1357064770.html

- ✓ Falta de un mecanismo para determinar el precio de las obras.
- ✓ Se mueve por la oferta y el deseo y no por la oferta y la demanda.
- ✓ Falta de transparencia.
- ✓ Ilíquidez.
- ✓ Es complejo.
- ✓ Las obras son únicas e irrepetibles.
- ✓ Está altamente polarizado, con un pequeño número de artistas y compradores que puján por obras de arte de mucho valor.

Hay varias formas de invertir en arte:

- ✓ En subastas o ferias.
- ✓ De manera privada.
- ✓ A través de fondos de inversión.

La comercialización en las subastas y las ferias compite cada vez más con la de las galerías. Por lo general, quienes adquieren en remates están más interesados en las pinturas que en las inversiones y lo hacen para disfrutarlas, para convivir con ellas.

Este último tiempo se ha visto una transformación en el mercado del arte. Esto debido a varios factores:

- Aparecieron coleccionistas rusos, indios, chinos y ciudadanos de otras naciones asiáticas y a su vez, ricos cada vez más ricos.
- Hubo nuevos compradores gracias a los “hedge funds”.
- Se consiguieron pocas realizaciones de artistas modernos clásicos (de 1870 a 1950). Esto en parte se resolvió con las obras de artistas contemporáneos. Como las galerías y las casas de remate necesitaron vender, impulsaron a nuevos artistas.
- Se valorizaron muchas obras gracias al “marketing inteligente”. Aquí es importante hacer un alto y tener en cuenta la diferencia entre el marketing de un producto de consumo y de un producto “de lujo” como es el arte. En primera instancia podemos diferenciar que en ambos las famosas 4 P de Kotler - término usado en marketing para analizar los cuatro elementos centrales para que, el cliente perciba el valor de un producto y lo quiera comprar, y la empresa invierta sus recursos de manera eficiente - tienen aspectos diferentes:
 - ✓ Producto: Mientras que las marcas de consumo ofrecen beneficios funcionales con un toque de emoción, el arte ofrece sueños, representaciones, es decir, beneficios emocionales y de autoexpresión por encima de la razón. El arte no vende productos, vende objetos con significado emocional.

- ✓ Precio: los clientes de lujo no buscan una buena relación calidad de uso/precio, buscan distinción, status, prestigio, exclusividad, satisfacer sus más elevados deseos.
- ✓ Plaza: el arte busca el máximo control. Crear lugares donde exponer y vender sus creaciones, añadiéndoles valor. A diferencia de las marcas de consumo que persiguen la máxima cobertura de mercado, el arte busca una distribución exclusiva. Cuantos menos intermediarios, mejor.
- ✓ Promoción: la diferencia primordial entre las marcas de consumo y el arte, reside en la manera de transmitir su propuesta de valor. Si bien las marcas de consumo acostumbran a presentar una solución creativa, cuyo objetivo consiste en demostrar a través de distintos medios los beneficios funcionales de un producto de una manera más o menos emocional, el arte por el contrario, no se promociona nunca en términos de los problemas que resuelve sino en suscitar el deseo del cliente por sus productos.

3.1. En nuestro país, los números

El mercado de arte en Argentina, en comparación con el de las grandes plazas mundiales, no es significativo. Esto se atribuye a que, si bien existen tareas importantes de los galeristas y los "marchands", no se acumularon suficientes capitales de ventas y ganancias como en cualquier otro negocio. Daniel Maman, de la galería Maman Fine Art, opina, que "el arte plástico es lo más barato que tiene la Argentina para exportar", "los precios son inferiores a los del resto de América Latina y el mundo" y faltan "más compradores con conciencia de coleccionismo".¹⁶

Con todo, en las últimas dos décadas se inauguraron museos, se consolidaron ferias que convocan públicos masivos; surgieron galerías alternativas y aumentaron las subastas y las casas de remate.

Se estima que, en Argentina hay alrededor de 25000 artistas y que existen más de 300 galerías.¹⁷

Guillermo Kuitca es el pintor argentino vivo con mejor cotización. Ha vendido las obras más caras en el mercado mundial. Uno de sus cuadros fue subastado en 1998 en U\$S 265.000 por la casa de subastas Christie's. Además de Kuitca, de los argentinos que hoy viven los mejor cotizados internacionalmente

¹⁶Fuks, M (2012). Distintas estimaciones sobre ventas anuales en el mercado de arte de la Argentina. *Río Negro.com. ar*. Recuperado de http://www.rionegro.com.ar/diario/distintas-estimaciones-sobre-ventas-anuales-en-el-mercado-de-arte-de-la-argentina-856793-10944-notas_eco.aspx.

¹⁷Anónimo. (7 de junio de 2015). Creció un 25% el mercado del arte en Argentina en un año. *Diario de Cultura*. Recuperado de <http://www.diariodecultura.com.ar/estadisticas-culturales/crecio-un-25-el-mercado-del-arte-en-argentina-en-un-ano/>.

son Rómulo Macció, Luis Benedit, Helmut Ditsch y Gyula Kosice. Leon Ferrari es uno de los que han fallecido y son mejor cotizados.¹⁸

Las ventas de arte argentino han tenido una buena performance en las subasta de arte latinoamericano de Nueva York celebradas en junio de 2015. La sumatoria de la facturación de Sothebys y Christies, prácticamente ha triplicado lo realizado en el último remate de noviembre (677.000 dólares), redondeando 2.150.000 dólares por la colocación de 37 lotes.¹⁹ Sin embargo, podemos establecer que el nivel operado en nuestro país en 2015 se situó en los 6,2 millones de dólares por la comercialización de 1686 obras. Como dato complementario y que marca otra referencia significativa, las ventas de arte argentino en el exterior (principalmente en las subastas latinoamericanas) alcanzaron los 4,3 millones de dólares. En 2016, el arte proveniente de nuestro país tuvo un desempeño acorde con la pobreza de la oferta general que acompañó a las subastas, vendiendo sólo 1.012.000 dólares, cifra significativamente menor a temporadas atrás. Esta descripción es aplicable a toda la venta en general, donde pocos precios marcaron una importante diferencia con sus estimados sino que, por el contrario gran parte de las ventas se concretaron por esa cifra y en muchos casos se cerraron operaciones por debajo de los valores calculados.²⁰ La producción artística de nuestro país está creciendo acompañada de la promoción que se le brinda, pero como se mencionó anteriormente falta el proceso de consolidación del mercado. La Fundación ExportAr tiene como uno de sus ejes principales de acción la generación de actividades de promoción comercial, tales como la participación en ferias internacionales, rondas de negocios y organización de agendas comerciales, entre otras. En el caso del sector de arte, ha sido muy importante el trabajo que se viene realizando en eventos como ArteBA y Expotrastiendas desde hace varios años como plataformas de difusión e intercambio con galeristas y curadores del exterior, así como en ferias internacionales como Miami Art Fair y Pinta Londres y NY, entre otras actividades.

¹⁸Tonconogy, A. (16 de Julio de 2010). Arte + millones: cuánto valen los artistas argentinos más cotizados y por qué. *Fortuna Web*. Recuperado de <http://fortunaweb.com.ar/2010-07-16-33349-arte-millones-cuanto-valen-los-artistas-argentinos-mas-cotizados-y-por-que/>.

¹⁹ Gilardoni, M. (1 de Junio de 2015). Importante recuperación del arte argentino en las subastas latinoamericanas. *Trastienda Plus*. Recuperado de <http://www.trastiendaplus.com/news/ver/importante-recuperacion-del-arte-argentino-en-las-subastas-latinoamericanas-6619>.

²⁰ Gilardoni, M. (30 de Mayo de 2016). Arte latinoamericano I: El arte argentino recaudó 1 millón de dólares en Nueva York. Recuperado de <http://www.trastiendaplus.com/news/ver/8155>