

0/01244

I 24

46293

Consejo Federal de Inversiones

V

Provincia de Buenos Aires

**“EL EFECTO DE LAS ASIMETRÍAS EN
EL
MERCOSUR SOBRE LA PROVINCIA DE
BUENOS AIRES”**



Informe Final

16 de Febrero de 2007

**Realizado por: Instituto de Estudios Fiscales y Económicos (IEFE)
La Plata – Buenos Aires - Argentina**

Resumen

Este estudio busca realizar un diagnóstico del efecto de las asimetrías en el Mercosur sobre la estructura comercial y productiva de la Provincia de Buenos Aires, considerando al comercio exterior como indicador de la capacidad de inserción de los sectores productivos. En un comienzo, se aborda de forma exhaustiva y profunda la problemática de las asimetrías en un acuerdo de integración regional. Las mismas son entendidas en un sentido amplio y divididas a lo largo de todo el análisis en tres categorías: estructurales, de políticas públicas y macroeconómicas. Además de brindar un tratamiento teórico de la relación entre asimetrías, procesos de integración y comercio, se ofrecen distintas etapas de trabajo empírico que conforman un conjunto sustancioso de evidencia para evaluar lo acaecido en el MERCOSUR. En este sentido, se efectúa un análisis y recopilación de las asimetrías presentes en el MERCOSUR; para luego pasar a un estudio más profundo a nivel provincial. No obstante, el anterior análisis se complementa con una evaluación de la estructura productiva. Luego se ofrece una evaluación de los sectores comercialmente sensibles a nivel nacional y provincial estableciendo similitudes y diferencias. Se observa la importancia de los mismos en la producción provincial y se estiman ejercicios de simulación para ver el impacto de posibles shocks sobre éstos en la estructura productiva. Se analiza también, la inversión extranjera directa y su vinculación con las asimetrías en un proceso de integración regional, estudiando el patrón de localización territorial y sectorial. Desde un enfoque econométrico se estima una ecuación gravitacional con el fin de analizar el comercio intra-bloque, el impacto de las asimetrías y la integración. Finalmente se establecen lineamientos y propuestas para perfeccionar el acuerdo regional tomando en cuenta las asimetrías, sustentando las conclusiones obtenidas en cada uno de los capítulos de la investigación.

Tabla de Contenidos

Tabla de Contenidos.....	1
INTRODUCCION.....	3
1. DEFINIENDO LAS ASIMETRÍAS	5
1.1 Asimetrías Estructurales	5
1.2 Asimetrías de Política	6
1.3 Asimetrías Macroeconómicas o Coyunturales	7
2. LAS ASIMETRÍAS EN UN PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL	9
3. ASIMETRÍAS, COMERCIO E INTEGRACIÓN REGIONAL.....	11
3.1 Teorías del Comercio Internacional y su interacción con el concepto de asimetrías en el marco de un AIR.....	11
3.2 Las teorías tradicionales del comercio internacional.....	12
3.3 Nuevas teorías del comercio internacional.....	14
3.4 Definiendo un concepto clave: la Distancia.....	18
3.5 El rol de las asimetrías en el marco de un AIR y los diversos patrones de acuerdos.....	19
4. MERCOSUR: HISTORIA E INSTITUCIONES.....	21
5. ANÁLISIS, RECOPIACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LAS ASIMETRÍAS PRESENTES EN EL MERCOSUR.....	25
5.1 Asimetrías Estructurales	25
5.1.1 Producto, población y superficie.....	25
5.1.2 Comercio Exterior.....	28
5.1.3 Contradicciones entre variables	32
5.2 Asimetrías de Política	33
5.2.1 La cuestión arancelaria.....	33
5.2.2 Las políticas tributarias.....	34
5.2.3 Los incentivos.....	36
5.2.4 La cuestión financiera.....	37
5.2.5 Coincidencias en las Asimetrías tipo II.....	39
5.3 Asimetrías Macroeconómicas o Coyunturales	40
5.3.1 Interdependencia macroeconómica, salvaguardas y sostenibilidad del Mercosur.....	44
6. ASIMETRÍAS: SITUACIÓN DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	46
6.1 Asimetrías tipo I para la Provincia de Buenos Aires.....	46
6.1.1 Producción y variables sociales.....	46
6.1.2 Comercio exterior	49
6.2 Asimetrías Tipo II que afectan especialmente a la Provincia	57
7. ANÁLISIS PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	59
7.1 Producto Bruto Geográfico.....	59
7.2 Empleo.....	62
8. EL COMERCIO SECTORIAL DEL MERCOSUR: SECTORES SENSIBLES A LAS ASIMETRÍAS	66
8.1. Evaluación del comercio para la Provincia de Buenos Aires y para Argentina	66
8.1.1. Argentina	66
8.1.2. Provincia de Buenos Aires.....	69
8.1.3. Síntesis de los resultados.....	71

8.2. Determinación de sectores comercialmente sensibles	72
8.2.1. Argentina	73
8.2.2. Provincia de Buenos Aires.....	74
8.2.3. Análisis conjunto para la nación y la Provincia.....	75
8.3 Ejercicio de simulación.....	82
9. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ASIMETRÍAS: ASPECTOS TEÓRICOS.....	88
9.1. Los determinantes de la IED.....	88
9.1.1. IED, guerra de incentivos y asimetrías	89
9.2. Inversión Extranjera Directa y Crecimiento	91
9.3. Estudio de la Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR.....	92
9.4. Inversión Extranjera Directa sectorial en el MERCOSUR	96
9.4.1. Análisis sectorial.....	96
9.4.2. Evaluación por sectores manufactureros seleccionados.....	101
9.4. Inversión Extranjera en la Provincia de Buenos Aires.....	105
10. ENFOQUE ECONÓMICO DE LOS EFECTOS DE LAS ASIMETRÍAS Y LA INTEGRACIÓN SOBRE EL COMERCIO.	107
10.1. Ecuaciones gravitacionales: su origen y evolución.	107
10.2. Econometría de las ecuaciones gravitacionales	111
10.3. Evaluación del impacto sobre el comercio de las asimetrías en el Mercosur.	115
10.4. Implementación y resultados.....	117
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA...	121
12. ANEXO	129
BIBLIOGRAFIA.....	130

INTRODUCCION

El presente estudio tiene como principal objetivo ofrecer un análisis del efecto de las asimetrías en el Mercosur y las consecuencias de las mismas sobre la producción y el comercio haciendo énfasis en el impacto de estas sobre la Provincia de Buenos Aires. Para situar a la Provincia dentro del Mercosur, primero debemos enmarcar la discusión en términos agregados para luego pasar a un análisis pormenorizado de la situación de Buenos Aires frente al bloque comercial. La discusión teórica se hará en el marco de la teoría de la integración regional. En lo empírico, remarcaremos especialmente dos dimensiones de análisis: la dimensión temporal, que diferencia qué ocurrió antes y después de iniciada la integración regional; y la dimensión espacial que distingue entre el comercio nacional y provincial intra y extra Mercosur. A fin de cumplimentar lo propuesto, el trabajo se estructura en los capítulos (o secciones) que a continuación se describen. En la primer sección se presenta una taxonomía de las asimetrías relevantes para el caso de bloques regionales. Posteriormente, se revisa en la teoría económica las interrelaciones que existen entre las asimetrías, el comercio esperado entre países y los Acuerdos de Integración Regional (AIR). Una vez construido el esquema conceptual de análisis, se busca validar en los datos del Mercosur y de la provincia de Buenos Aires los efectos de estas interrelaciones. El primer paso del trabajo empírico consiste en listar distintos tipos de asimetrías relevantes para el Mercosur –considerando en forma especial la economía bonaerense– y clasificarlas dentro de la taxonomía propuesta. Seguidamente, se realiza un análisis no condicionado del comercio sectorial del bloque, evaluando la situación previa y posterior a su constitución buscando detectar comportamientos sectoriales diferenciados y listar sectores sensibles a la interacción asimetrías-integración. En este punto se determinarán los sectores sensibles para la economía Argentina y luego considerando la especificidad productiva y de comercio exterior de la provincia de Buenos Aires se determinarán los sectores sensibles para la economía bonaerense. Dado que en el bloque el debate sobre la relación comercio, asimetrías artificiales, e inversiones es muy importante, en la sexta sección se efectuará un análisis de las IED durante el proceso de integración. En el siguiente apartado, se presentará una discusión teórica-metodológica acerca de la mejor forma de realizar un análisis econométrico para establecer relaciones de causalidad entre las asimetrías, la integración y el comercio. En particular, se analizarán los avances recientes en el campo de las ecuaciones gravitacionales. El modelo econométrico de la octava sección pretenderá capturar los efectos generales de las asimetrías sobre el comercio así como las implicancias directas e indirectas del Mercosur en los patrones de comercio observados. En la siguiente etapa del trabajo se estudiará la experiencia internacional a los efectos de extrapolar lecciones externas sobre el tratamiento de las asimetrías en procesos de integración principalmente en lo que se refiere a la

disparidad a nivel subnacional. Se hará particular referencia al caso europeo cuidando de evaluar cuan trasladables son las políticas implementadas en el pasado a la actual situación del Mercosur. Finalmente, en base a la evidencia recogida en las distintas etapas se presentarán las conclusiones de los estudios realizados y se elaborarán recomendaciones de políticas adecuadas para obtener, en alguna medida un salto de calidad en la integración dentro del Mercosur y fundamentalmente reducir los efectos nocivos de las asimetrías sobre la Provincia de Buenos Aires.

1. DEFINIENDO LAS ASIMETRÍAS

El término asimetría proviene de un concepto geométrico y se utiliza comúnmente para indicar diferencias en las partes de un todo. En el plano económico, esta palabra aparece de forma recurrente en el tratamiento de los Acuerdos de Integración Regional (AIR) y se puede definir preliminarmente a las asimetrías como diferencias entre los países que conforman este tipo de bloques.

Refinando la definición, podemos considerar asimetría a todo elemento o característica que diferencia a dos o más países que forman parte de un AIR, las más importantes de estas divergencias refieren a disparidades de competitividades relativas originadas por diferentes causas. Su existencia, determina cambios en las decisiones de producción y afecta tanto los intercambios comerciales entre los integrantes, como a los montos de inversión relacionados con dicho comercio, generando, como resultante, flujos diferentes a los que se hubieran observado de no mediar dicho factor de diferenciación en el proceso de integración.

En gran medida la viabilidad de un AIR depende del manejo que se realice respecto de las asimetrías existentes entre los diferentes países de la región. En el inimaginario colectivo, su existencia se advierte como un factor negativo en el proceso de integración, sin embargo, como se vera más adelante, bajo distintos modelos teóricos, las asimetrías son el fundamento por el cual dos o más países deciden integrarse para aprovechar las ventajas de especialización que derivan de los intercambios.

Dado que deben ser tomadas en cuenta a la hora de avanzar en los procesos de integración, resulta relevante su tratamiento teórico en cuanto a definición, clasificación, identificación, e impacto de manera tal que nos permita impulsar medidas en este sentido. Ya hemos dado entonces respuesta a la pregunta de qué son las asimetrías, ahora pasaremos a la clasificación de las mismas.

En los últimos años se han realizado una serie trabajos que tratan la problemática de las asimetrías en el Mercosur, entre los cuales podemos destacar los de Bouzas, 2003 y Giordano et al., 2004. Estos hacen referencia a dos tipos de asimetrías: las *naturales o estructurales*, que denominaremos asimetrías de Tipo I; y las *artificiales* o creadas por la acción gubernamental de aquí en adelante asimetrías Tipo II. En el presente informe introduciremos una nueva categoría denominada *asimetrías coyunturales o macroeconómicas* (asimetrías Tipo III).

1.1 Asimetrías Estructurales

Las diferencias de tamaño (sea este medido en términos territoriales, poblacionales como en términos económicos) y de atributos son las causantes de las asimetrías estructurales o de Tipo I. En lo que se refiere a tamaño, la dimensión económica

hace referencia a la dotación de recursos y principalmente al PBI, a través del mismo puede obtenerse una medida del tamaño económico de un país o región. Las diferencias de cualidades se manifiestan en divergencias en términos de estructura productiva, nivel de ingreso per capita, tecnología disponible, infraestructura y mano de obra, entre otras muchas. Podemos decir, en principio, que este tipo de asimetrías son creadoras de comercio, en la medida que favorezcan el intercambio. En otras palabras, este comercio es factible dadas las capacidades factoriales diferentes y complementarias.

Por tanto, desde este punto de vista la presencia de estas asimetrías "naturales" no generarán externalidades negativas de peso. Sin embargo debe hacerse un análisis más profundo, y preguntarnos que sucedería si las asimetrías fueran generadas por diferencias no deseadas desde el punto de vista social tales como la existencia de mano de obra poco calificada, salarios excesivamente bajos, una regresiva distribución del ingreso, el uso de mano de obra infantil o la depredación de los recursos naturales. En estos casos, es necesario implementar los mecanismos necesarios para corregirlas, y de ser imposible, al menos atenuar su efecto por medio de políticas en tal sentido. Dado que los países perjudicados por este tipo de asimetrías probablemente no dispongan de los fondos necesarios para implementar las políticas tendientes a mitigar los efectos no deseados, sería oportuno que estas tareas correctivas se trabajen en forma colectiva entre los integrantes del AIR. Es importante destacar que en el caso de que un país posea asimetrías negativas importantes, el mismo se encontraría en una encrucijada, ya que si abriera su economía al comercio estaría operando la asimetría con las consiguientes externalidades indeseadas, y si no lo hiciera perdería las ganancias generadas por el comercio, de modo que la apertura generaría una especialización empobrecedora y la autarquía un status quo indeseable.

1.2 Asimetrías de Política

Las asimetrías Tipo II son originadas por distintos mecanismos de intervención que tienen como fin, a través de la captación o reasignación de recursos, la expansión del empleo y la producción fundamentalmente en zonas atrasadas, ejemplos son las políticas publicas orientadas a promover las exportaciones, la sustitución de importaciones o la radicación de distinto tipo de actividades. Dentro del abanico de medidas posibles pueden distinguirse incentivos fiscales de todo tipo, como políticas financieras preferenciales con plazos y tasas de interés diferenciales o subsidiadas, las actividades tendientes a la promoción comercial y de inversiones, los subsidios directos e indirectos, la lisa y llana participación estatal en el capital de la empresa, la provisión de la infraestructura requerida por el productor, el suministro de servicios públicos a tarifas preferenciales, entre otras tantas.

Si bien las políticas públicas tendientes a crear ventajas competitivas a nivel nacional gozan de cierta aceptación, al extender el análisis y teniendo en cuenta que

nuestro punto de partida es un AIR, si las medidas son implementadas unilateralmente, nos encontraremos en presencia de una nueva asimetría "artificial". Esta generara una nueva asignación de recursos dentro del bloque y no siempre mejorará el bienestar conjunto y por tanto no será tomada de buena gana por el resto de los integrantes del bloque. Estos otros, podrían tomar medidas tendientes a recomponer la situación previa generando una situación poco deseada denominada "guerra de incentivos". Esto mismo puede ocurrir cuando los socios implementen políticas no coordinadas para competir en un mercado o atraer inversiones. Resulta entonces necesario un plan de acción común de forma tal que aunen esfuerzos para que las acciones tiendan a favorecer a la totalidad del AIR.

1.3 Asimetrías Macroeconómicas o Coyunturales

Tal como se ha indicado, en la teoría actual se hace referencia a dos clases de asimetrías. En el presente informe se propone incorporar un nuevo tipo que denominaremos asimetrías macroeconómicas o coyunturales (asimetrías Tipo III). Estas operan a través de los canales de interdependencia que se abrieron entre economías que forman parte del bloque. Al formar el AIR, estrechamos los lazos que nos unen a nuestros socios y de esta forma, se crean canales de transmisión mas profundos que con el resto del mundo. Por otro lado, al anular los aranceles intra zona, se limita el uso de un instrumento para compensar los shocks del socio con alteraciones transitorias en los aranceles.

El origen de las asimetrías macroeconómicas se encuentra en la existencia de ciclos no sincronizados provenientes de shocks asimétricos. Estos se originan en perturbaciones macroeconómicas que influyen en forma desigual sobre los integrantes de un AIR; esto puede ser porque; no afecta a la totalidad de los socios, se dan lugar en distintos momentos del tiempo; actúan con signo contrario o en distinta magnitud. Si a la existencia de este tipo de fenómeno le adicionamos que cada país posee una capacidad diferente para contener la volatilidad derivada de alteraciones en el comercio nos encontraremos ante una nueva fuente de generación de asimetrías. El propio tamaño de los países a partir de una mayor diversidad de su estructura productiva, permite amortiguar efectos negativos.

Los ciclos asimétricos provocan que en las recesiones de un socio su mercado interno se contraiga, se reduzcan sus importaciones y aumenten sus exportaciones, parte de estas variaciones afectan al socio (efecto exacerbado si existe una devaluación del tipo de cambio del país en recesión). Esta conjunción de efectos de no existir "cláusulas de escape", puede derivar en secuelas que afectarán en mayor medida a los sectores sensibles del resto de los países del bloque. El impacto de los shocks es importante aún cuando estos sean transitorios ya que, muchas veces, dejan huellas permanentes en la estructura comercial y productiva de los socios.

Las consecuencias de las macro-perturbaciones tomarán mayor dimensión cuando existen entre los países diferentes regímenes cambiarios y políticas macroeconómicas para su absorción. Así los socios pueden recibir los mismos shocks (comunes y simétricos) pero tener instrumentos diferenciados, de allí la asimetría. La recomendación preliminar en este punto sería coordinar la selección del régimen cambiario y políticas macro de la economía, de lo contrario se establece una asimetría más dañina que muchas de las caracterizadas como estructurales.

2. LAS ASIMETRÍAS EN UN PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL

Si bien los efectos de las asimetrías operan en cualquier proceso de apertura de un país al comercio internacional, ya sea este de tipo unilateral, multilateral o regional, en este trabajo el eje será puesto en el impacto de las asimetrías sobre el patrón de comercio, las inversiones y en general la estructura productiva que se observa en un AIR, dado que nos interesa analizar los impactos de las citadas perturbaciones en el ámbito del Mercosur.

Los efectos de las asimetrías en un AIR son diversos. Estas tienen consecuencias sobre la asignación de recursos en general. Determinan cambios en las decisiones de producción afectando tanto a los intercambios comerciales como a los montos y localización de la inversión relacionada con dicho comercio, generando flujos diferentes a los que se hubieran observado en ausencia de las mismas. Nos concentraremos en los efectos de las asimetrías sobre el comercio, ya que suponemos que los cambios originados en la producción se manifiestan de forma indirecta en el comercio. Y es a través de esta variable que podemos observar los cambios en las decisiones de producción.

La relación entre el patrón de comercio que surge de un AIR y las asimetrías entre sus miembros es compleja. En principio, las asimetrías son generadoras de comercio cuando son el reflejo de distintas estructuras factoriales, de preferencias de los consumidores o tradiciones productivas. Este caso está sustentado por la teoría ricardiana y ha sido formalizado por el modelo Heckscher-Ohlin en el cual, los países se especializan en bienes que son intensivos en los factores con abundancia relativa en cada uno de ellos. Pero este esquema puede generar un tipo de comercio considerado poco satisfactorio para las preferencias sociales. Tal es el caso, en el que uno de los países tienda a especializarse en bienes primarios y otro socio en bienes industriales de alta complejidad bajo esta circunstancia el país que se especializa en bienes con menor valor agregado presentará dificultades para sostener niveles de empleo y de remuneraciones acordes con el país que se especializa en bienes complejos. La experiencia internacional muestra que cuando se asocian países con relaciones factoriales diferentes, pueden ocurrir fenómenos de desplazamiento de actividades que atentan contra el consenso social sobre el proyecto integrador. Esto genera costos de ajustes y tensiones en los acuerdos de integración que pueden incluso llevar al fracaso de los mismos.

Cuando las asimetrías son artificiales, al ser producto de decisiones políticas, la percepción negativa del resto de los socios respecto a las mismas se acrecienta. Tal es el caso de políticas públicas orientadas a la acumulación de ventajas

competitivas, captación de inversiones y mercados externos o sustitución de importaciones.

Si las asimetrías, de cualquier tipo, ponen en peligro el consenso y la viabilidad de un proceso de integración, es apropiado implementar una política específica para eliminar o compensar aquellas que sean nocivas para una integración equilibrada.

3. ASIMETRÍAS, COMERCIO E INTEGRACIÓN REGIONAL

En el presente capítulo construiremos un marco de referencia que contribuya a dilucidar la relación conceptual entre los principales tópicos de interés de la investigación. La teoría del comercio internacional nos aporta elementos que permiten hacer un estudio de los patrones comerciales existentes en el mundo moderno. Cada modelo del comercio internacional señala una (o algunas) de las asimetrías que dan origen y sentido a una estructura específica de intercambios. La teoría de la integración plantea otro aporte interesante, partiendo del supuesto de la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias (que también son asimetrías en el sentido amplio del término que aquí se está utilizando).

Dado que es raro en la literatura existente, el tratamiento conjunto de la teoría del comercio y de la integración, en este estudio, buscaremos cubrir parcialmente este vacío. Así se ofrecerá un análisis integrado de cómo actúan las asimetrías señaladas por la teoría cuando estas operan en el marco de un AIR. De esta forma veremos que ocurre cuando chocan las fuerzas pro-comercio determinadas por los patrones que subrayan cada modelo y las fuerzas que generan el aislamiento producto de los aranceles y otras barreras existentes. Los patrones de intercambio resultantes, nos indicaran en qué grado el comercio ha podido contrapesar a las barreras. Un AIR puede ser visto entonces como una fuerza al aislamiento más moderada. Será relevante detallar entonces cuáles serán las consecuencias de la formación de este tipo de bloques y el nuevo patrón de comercio observado.

3.1 Teorías del Comercio Internacional y su interacción con el concepto de asimetrías en el marco de un AIR

En esta sección se hará una breve reseña de los distintos modelos de comercio y las asimetrías subyacentes en cada uno de ellos. Al mismo tiempo, se extenderá el análisis para estudiar la interacción entre un AIR y las diferencias entre los socios. Se verá posteriormente, que la evidencia empírica no es concluyente respecto a la validación de algún modelo de comercio específico, a pesar de que la teoría ofrece diversas respuestas al interrogante sobre cómo el grado de simetría-asimetría afecta al comercio.¹

En los distintos modelos del comercio, el grado de simetría-asimetría determinado por la consideración por ejemplo en tamaño, tecnología, nivel de ingreso per-capita, diversificación productiva o factorial, calificación del capital humano, dotaciones de recursos, productividades o grado de apertura, juega un rol fundamental en la determinación de la dirección y del contenido factorial de los flujos comerciales.

¹ Volveremos a tratar este hecho con bastante detalle en la en la décima sección.

La presencia simultánea de numerosas asimetrías en el mundo real nos llevará a la conclusión de que la relación entre las mismas, la integración y el tipo de comercio no es lineal ni unidireccional. De todas formas, es posible establecer algunas generalizaciones, aunque será imposible concluir si estas diferencias son "mejores" o "peores" para el comercio. Así se deberá estudiar la asimetría en cuestión en cada proceso de integración particular. Por ello, el objetivo de esta sección es sólo brindar un marco general para identificar elementos a tener en cuenta en nuestro caso específico: el Mercosur.

3.2 Las teorías tradicionales del comercio internacional

Los modelos tradicionales del comercio internacional centran las causas del comercio en las diferencias existentes entre los países. La especialización se determina a partir de los precios previos a la existencia de comercio y a la dotación inicial de recursos que cada economía tenga. Este tipo de proceso genera un comercio en el cual existe especialización absoluta, de modo que cada uno de los países hace solo lo mejor que sabe hacer, a este comercio se lo denomina inter-industrial (CIN).

Comenzaremos con dos tipos de modelos basados en la idea de ventaja comparativa. El primer modelo a tener en cuenta será el Ricardiano. David Ricardo, veía al comercio como causante de una asignación eficiente de los recursos. La mayor eficiencia se alcanzaba mediante la asignación de recursos en los sectores mas productivos. Así las ganancias del comercio internacional serían producidas por las ventajas comparativas. En este Modelo, la única asimetría son las productividades relativas del factor trabajo.

Para comenzar, debemos hacer una serie de supuestos simplificadores. En este planteo, nos encontramos en una situación de libre comercio, competencia perfecta y rendimientos constantes a escala. Imaginaremos también un mundo con 2 países con un único factor productivo, el trabajo. Supondremos que cada país consume y puede producir una amplia gama de bienes. La tecnología, estará determinada por los requerimientos unitarios de trabajo necesarios para producir una unidad de cada bien. A su vez, estos bienes pueden ser ordenados en función a la relación de requerimientos unitarios de trabajo entre nuestro país y el extranjero. Dado un cociente salarial, podemos afirmar que un bien será producido en el país solo si el ratio de productividad es superior a la relación salarial entre nuestro país y el extranjero. Podemos ver que este tipo de modelo predice que el comercio producirá una especialización completa donde cada país será exportador de aquellos bienes en los cuales es relativamente mas competitivo. Si agregamos el análisis a nivel industrial, fundamentando esta idea en que las productividades relativas en bienes de la misma industria son similares, obtendremos un patrón de comercio de tipo interindustrial (CIN).

Debe notarse que los modelos son simplificaciones de la realidad y por tanto no siempre serán totalmente aplicables o útiles a nuestro análisis. Para comenzar, habrá supuestos que necesariamente deberán ser relajados o levantados, ya que situados en el mundo real, encontraremos que existen más factores productivos que el trabajo, los aranceles son moneda común en el comercio internacional y advertiremos que la competencia perfecta no es justamente lo que predomina en los mercados. En nuestro análisis, la utilidad del modelo anteriormente expuesto y de los que presentaremos con posterioridad radicarán en conservar las fuerzas primordiales (grado de simetría-asimetría) que según cada corriente teórica, origina el comercio. Para extrapolar las enseñanzas de los modelos deberemos tener en cuenta a su vez, el contexto institucional en el que se desarrolla el comercio, el cual está determinado por el grado de diferenciación o discriminación entre países. Los AIR son un tipo específico de discriminación que tiene también efectos directos sobre el comercio (los efectos indirectos son los que se mencionaron anteriormente relacionados con la interacción con las asimetrías). La teoría de la integración se ha concentrado ante todo en la determinación de los efectos de “desvío” y “creación” de comercio² (Viner, 1950) que podemos considerar el primer efecto directo en el equilibrio parcial.

La interfase entre asimetrías en productividades relativas del factor trabajo e integración puede imaginarse a partir de tres países (A, B y C) cuyos cocientes bilaterales de productividades y salarios son distintos. Con aranceles u otras barreras, la especialización encontrará un límite distinto al del libre comercio y alcanzará a un número de bienes limitado. Si el país A y el B forman un AIR, entonces se producirá un patrón de especialización comercial completo entre ellos que es distinto al que hubiese tenido lugar en el contexto de la apertura multilateral. La ventaja de un AIR en relación a este último tipo de apertura puede precisamente encontrarse en el hecho de favorecer algún tipo de especialización por sobre otra. Este es un factor altamente relevante porque el comercio impulsado por la integración regional puede “potenciar” o “contrarrestar” el patrón de especialización en relación al obtenido con otro tipo de apertura. Desde el punto de vista de la política económica, muchas veces se pone el acento en los mecanismos que permiten arbitrar medios para compensar los costos del libre comercio. Una apertura que impulse un patrón de especialización acorde con una percepción social positiva del mismo es no sólo más viable políticamente sino que, al mismo tiempo, no

² La “creación” de comercio tiene lugar cuando la producción interna de un país miembro del AIR es reemplazada por producción a menor costo de otro país miembro. Los beneficiarios son los consumidores que acceden a productos elaborados más eficientemente a un menor precio. El desvío de comercio ocurre cuando, debido a los aranceles, se reemplazan importaciones del resto del mundo (que habría sido la fuente de menor costo en ausencia de preferencias), con importaciones de mayor costo provenientes de un socio. Así, el desvío de comercio implica un desplazamiento de importaciones desde una fuente eficiente a una ineficiente mientras que lo contrario acontece en el caso de la creación de comercio.

necesita ser acompañado de medidas de política económica adicionales. En el ejemplo, los países A y B (o al menos uno de ellos) pueden encontrarse más a gusto con los patrones individuales que surgen de un acuerdo que discrimine contra el país C. Un AIR puede ser al mismo tiempo un ámbito apropiado para que países con estructuras productivas subdesarrolladas realicen un "entrenamiento" y alcancen una mayor escala, de modo que en algún momento se encuentre la economía en condiciones de competir en la esfera multilateral. Este criterio es tal vez el más importante en la concepción del "Regionalismo Abierto".

Introduciremos ahora el segundo modelo desarrollado por dos economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin basado en la idea ricardiana. Este predice que el comercio internacional está en gran medida orientado por las asimetrías en las dotaciones de recursos de los países. Suponiendo una tecnología uniforme representada por una misma función de producción, aquí la ventaja comparativa estará determinada por la abundancia relativa de los factores de producción. De esta forma, el país será más competitivo en aquellos bienes intensivos en el factor abundante, y frente a una apertura al comercio, tenderá a especializarse en dichos bienes, sin embargo la especialización no será completa. Siguiendo el mismo razonamiento que se hizo en el modelo anterior, si agregamos los bienes al nivel de industrias, puede advertirse que el comercio que predice este modelo es del tipo interindustrial.

Al analizar este modelo, en el contexto de un AIR, los países podrán alterar el patrón de especialización seleccionando socios con las características deseadas. Así, si se quiere propiciar un tipo de comercio en el cual nuestro país sea exportador de bienes intensivos en capital, se deberá favorecer un AIR con socios que posean abundancia relativa de trabajo. Veamos un ejemplo concreto. Si suponemos tres países A, B y C con diversas dotaciones factoriales, y los ordenamos de forma creciente atendiendo a la intensidad relativa de los factores productivos, medida por el cociente K/L , donde L representa al trabajo y K al capital. En una situación de libre comercio, suponemos que el país A se especializa completamente en bienes intensivos en capital, el país B produce ambos bienes y el país C se especializa totalmente en bienes trabajo intensivos. Si B fuera nuestro país, en el cual la sociedad considerara que la especialización en bienes intensivos en capital es beneficiosa, buscaríamos formar un AIR con el país C. De esta forma, es probable que nuestro país, produzca y exporte más bienes capital intensivos que en la situación previa.

3.3 Nuevas teorías del comercio internacional

La nueva teoría del comercio internacional, también considera la existencia de las ventajas comparativas como determinantes en el comercio, pero levantan el supuesto de competencia perfecta e incorporan en el análisis el concepto de las economías de escala. Así, estos modelos, predicen el predominio de un patrón de

comercio basado en el intercambio intraindustrial (CII). Las economías de escala en contextos de competencia monopolística y el gusto por la variedad son las causas que explican este tipo de patrón.

La característica más importante de un mercado de competencia monopolística es el fenómeno de diferenciación de productos. De esta forma, cada productor intenta garantizarse algún poder de mercado, aunque este se encuentra limitado debido a la existencia de sustitutos cercanos. La diferenciación de productos puede estar basada en la diferencia de gustos (diferenciación horizontal); en la calidad (diferenciación vertical) y en la preferencia por la variedad, donde los consumidores valoran la variedad en si misma.

En cuanto a las economías de escala, estas pueden ser internas o externas. En ambos casos el factor determinante es que el tamaño de cada país se convierte en la asimetría clave para explicar los patrones de comercio.

Las economías internas, son generadas por la existencia de costos medios decrecientes. Si estas son importantes, el tamaño del país es de suma importancia, ya que determina el tamaño del mercado al que puede acceder la empresa. La dimensión del mercado será determinada no solo por la población, sino también por el poder adquisitivo de la misma, así el PBI total del país es una buena aproximación para medir la capacidad de desarrollo de este tipo de economías. La implementación de un AIR, puede cooperar con la formación de economías de escala, dado que de esta manera se amplía el mercado en el cual pueden actuar las empresas sin barreras comerciales y a su vez, se mantiene cierto nivel de protección respecto a una situación de apertura indiscriminada.

En el caso de un proceso de apertura de países con similares dotaciones factoriales relativas, pero diferenciados en el tamaño del mercado, si existen sectores con costos medios decrecientes, se generará una especialización del socio mayor en los bienes intensivos en escala. En este caso, el tamaño acrecienta la acumulación de ventajas competitivas generadas por otro tipo de asimetrías como ser diferentes dotaciones factoriales, potenciando así la especialización de los sectores con dichas ventajas.

Las sinergias que surgen por la aglomeración o concentración geográfica de una cantidad determinada de firmas en polos industriales son las generadoras de las economías externas. De esta forma, el tamaño es de nuevo determinante, ya que los países de mayor dimensión tendrán ventajas adicionales provenientes de este tipo de economías. Al haber mayor número de empresas es más factible la generación de polos, a su vez, la concentración será de mayor dimensión y podrán obtener así mayores externalidades conjuntas. Esta conclusión tiene implicancias no menores en el contexto de un AIR ya que si se observa que las economías externas son importantes, puede generarse un fenómeno de relocalización de industrias en dirección al país que ofrezca mayor cantidad de externalidades. Existen trabajos que

muestran este fenómeno en el MERCOSUR (Volpe, 2000 y Sanguinetti, Traistaru y Volpe, 2004)

Los conceptos planteados por estos modelos, resultan relevantes y plantean una clara relación entre asimetrías y los AIR. Así, las economías internas favorecen el comercio intraindustrial entre los socios de un AIR, ya que las firmas se especializaran horizontal o verticalmente hablando, para explotar las economías de escala pero los países continuarán produciendo una amplia gama de bienes. Mas allá de las economías de escala, un mayor mercado también favorece la especialización dado que se podrá producir de forma rentable una mayor variedad de productos. Ambos efectos determinarían que el mercado ampliado por el AIR, favorecería la participación del comercio intraindustrial.

Otro aspecto a resaltar, a la hora de evaluar la relación entre asimetrías y los AIR tiene que ver con la interacción entre asimetrías artificiales u originadas en las políticas públicas (Tipo II) y las estructurales o naturales (Tipo I).

Si las asimetrías son sólo de Tipo I, el país de mayor tamaño entraría al acuerdo con un sector industrial mayor. Con el mercado ampliado la industria del país, se expande más fácilmente a expensas de la de los países de menor tamaño. Así, las ramas o sectores intensivos en "escala" son sensibles a los acuerdos de integración entre países asimétricos en tamaño. La ventaja competitiva inicial del socio más grande se ve reforzada dinámicamente por el otorgamiento de preferencias. Esto sólo puede ser evitado con un cronograma de integración programada y con la presencia de medidas específicas que minimicen los costos de ajustes.

La coexistencia de asimetrías en tamaño con asimetrías en políticas públicas, determina que la tendencia a la concentración de las industrias intensivas en escala puede exacerbarse notoriamente y peligrosamente dependiendo principalmente de quien es el que "sufre" la asimetría de política. Si el país grande persigue ese objetivo estratégico será óptimo para él complementar el AIR con medidas como subsidios, excepciones impositivas, crédito barato, infraestructura o energía a bajo costo. Es posible que, incluso, exista una cierta equivalencia entre el monto de incentivos (fiscales, crediticios, etc.) y la apertura preferencial de mercados con tamaño pequeño. El gran problema aquí es que el país grande carece de incentivos o motivaciones apropiados para perfeccionar el AIR hacia la consolidación de un verdadero mercado único donde la escala sería compartida con los otros miembros. Se da así un comportamiento estratégico donde el socio mayor está interesado en participar en el mercado del socio pequeño, pero no le interesa compartir el suyo vía el perfeccionamiento del mercado único. Esto es compatible con los resultados obtenidos por los modernos modelos de la *political economy* de los acuerdos de integración. Como señalan Grossman y Helpman (1995), las conclusiones de dichos

modelos se resumen en el hecho que la lista de excepciones³ ideal de un miembro del AIR es el espejo de un índice de los sectores con mayores ventajas comparativas en el país socio. Este comportamiento se repite en cada una de las "listas" de los miembros del AIR.

Como corolario, podemos afirmar que el país grande del AIR no tendría igual incentivo para realizar acuerdos de apertura preferencial en esas industrias con países o bloque externos más grandes como EE.UU., la Unión Europea o China. En esta misma posición se encontrarían los sectores e industrias "intensivas en escala" en los países menores del AIR. En síntesis, pareciera que cuando los sectores son intensivos en escala la apertura es conveniente realizarla con países menores y no mayores. Un problema adicional se genera cuando el país mas grande no se lo puede considerar desarrollado y sufre problemas de desempleo y/o pobreza; seguramente existirá en este país presiones internas para que se tomen medidas tendientes a la atracción de inversiones que solucionen los citados problemas.

Existen sin embargo algunos límites al corolario anterior. La literatura especializada sugiere que a medida que avanzan los procesos de integración, se producen dos efectos.

Por un lado, el mercado ampliado tiene sentido en tanto y en cuanto se aprovechan las economías de escala internas. Para que efectivamente esto se produzca el número total de empresas debería ser menor que la suma de empresas en cada uno de los países que integran el bloque al momento de inicio del proceso integrador. La magnitud de las ganancias asociadas a este aprovechamiento depende de dos factores. El primero de ellos es la diferencia entre el nivel de producción actual de cada firma y la escala mínima eficiente (EME) (a mayor diferencia mayores beneficios). Es necesario aclarar que por EME se entiende al nivel de producción de una empresa para el cual los costos medios dejan de decrecer⁴. El segundo factor es la reducción de los costos unitarios que puede obtenerse a medida que aumenta la producción por el mercado ampliado (mayor reducción implica mayor beneficio).

Por otro lado, se obtiene un segundo canal al incluir la diferenciación de producto. Como los consumidores valoran la variedad, que cada empresa se mantenga con niveles de producción positivos tiene un valor en si mismo. Este efecto tiende a contrarrestar la tendencia a la concentración por las mayores economías de escala. La idea es que en este *trade off* entre más y menos empresas, el resultado final estará en algún punto intermedio entre el máximo número de firmas del total de los miembros (para aprovechar en algún grado las economías de escala) y el número máximo de empresas del país con la mayor cantidad de ellas al iniciar el proceso

³ Con ese término, queremos significar al grupo de sectores que merecen un tratamiento diferenciado según las autoridades de cada uno de los países del bloque.

⁴ Esto es equivalente a decir que se trata del volumen de producto para el cual se agotan las economías de escala.

integrador (para garantizar que todos los consumidores se beneficien de la mayor variedad).

El problema es que este razonamiento no garantiza en absoluto que la concentración final de las firmas no sea fuertemente asimétrica. De hecho, si el en AIR en cuestión hay un país cuyo tamaño (en términos del PBI o la población) es sustancialmente mayor al de los socios y, si además, en dicho país se encontraban las empresas más eficientes (supuesto plausible ya que su mercado era el más grande previo a la liberalización comercial), entonces es probable que una parte sustantiva de las firmas "ganadoras" al unificarse el mercado provengan del socio mayor. Adicionalmente, es factible que la dimensión permita, al país en cuestión, implementar políticas activas; es decir reforzar una asimetría Tipo I con una asimetría Tipo II. Se entiende entonces por qué para el socio más grande no es conveniente perfeccionar el acuerdo con medidas que reduzcan ambas clases de asimetrías. También se entiende por qué la desazón de los socios menores con un proceso integrador como el aquí descrito en términos teóricos, puede llegar a ser muy alta.

3.4 Definiendo un concepto clave: la Distancia

En este apartado haremos referencia a las distintas definiciones de distancia en el ámbito de la teoría del comercio. Así, veremos que el concepto de distancia es sumamente amplio, siendo especialmente relevante para nuestro propósito la definición de distancia geográfica, económica y arancelaria. Es necesario avanzar en la conceptualización de estas ideas ya que éstas son utilizadas en diversos estudios empíricos, que como el presente, analizan el intercambio comercial entre países en el marco de un AIR.

Comenzaremos con el concepto de distancia geográfica, principal determinante de los costos de transporte. De esta forma, la distancia se convierte en fuente de asimetrías, indicando la posición relativa de cada país del bloque respecto a los grandes centros de consumo internacional. Esta variable será relevante en la medida que una mayor distancia encarece de forma significativa los productos de exportación. Es sabido que costos de transporte elevados desestimulan el comercio en general. Pero esta variable afecta particularmente al intercambio de tipo intraindustrial, ya que este es más sensible a las diferencias de precios, dado que productos ligeramente diferenciados de firmas ubicadas más cerca al centro de consumo desplazan fácilmente la competencia. Sin embargo sería aceptable asumir que los costos de transporte no sean determinantes en el comercio intra bloque dentro de un AIR como el Mercosur dada la cercanía geográfica de los miembros.

En el caso del Mercosur, la distancia económica resulta mas relevante. Definiremos este tipo de distancia como la diferencia en el nivel de ingresos por habitante. Es importante destacar que en la literatura sobre el tema se ha sugerido que esta

medida es un buen proxy de las ventajas comparativas. Se supone que a mayor distancia económica, mayor será la diferencia en las dotaciones factoriales. En este caso, si los niveles de producto per capita entre dos países son muy disímiles, las asimetrías en cuanto a dotaciones factoriales serán determinantes y parecería que el patrón de comercio estará sesgado hacia el de tipo interindustrial. En el otro extremo, cuando los ingresos son similares, deberíamos estar en presencia de un comercio de tipo Intraindustrial. Este fenómeno puede explicarse por el denominado "Efecto Linder" que determina que dos países tienden a incrementar su comercio bilateral en productos similares cuando sus ingresos per capita convergen. Si además de ser similares, los niveles de vida son altos, como es el caso de la UE, los consumidores valoran la variedad y la calidad. De esta forma el comercio intraindustrial se incrementa, dado que amplía las posibilidades de consumo y esto es apreciado.

Así, la distancia económica, no determina un mayor o menor volumen de comercio, sino que afecta a esta variable de forma cualitativa, determinando la preponderancia de un patrón determinado de intercambio. Este concepto nos será útil a la hora de entender los flujos de comercio del Mercosur, pues como se verá más adelante, los integrantes del bloque poseen ciertas diferencias en los niveles de ingreso, aunque mucho menores con respecto a las que existen con países con los cuales se realizan importantes intercambios. Será necesario recurrir al herramental empírico para determinar cuales son los efectos que priman en las distintas relaciones comerciales y poder contrastar los resultados con la teoría.

Nos queda por mencionar la distancia arancelaria. Este concepto se relaciona a la reducción de costos originada por la integración respecto a una situación previa, debido a la baja de aranceles y otras formalidades aduaneras. La misma suele tratada de forma similar a una disminución en los costes de transporte y por tanto, tendería a estimular el comercio de tipo intraindustrial. Este resultado es subrayado por la Nueva Geografía Económica cuyos estudios pioneros corresponden a Fujita (1998), Krugman (1991) y Venables (1996).

3.5 El rol de las asimetrías en el marco de un AIR y los diversos patrones de acuerdos.

Un elemento importante para analizar la interacción entre asimetrías e integración regional surge al notar que los AIR pueden significar el otorgamiento de preferencias arancelarias entre países que podrían ser clasificados en una escala que va desde la fuerte diferenciación hasta la alta similitud. La literatura sugiere que podemos prever distintos patrones de especialización si se trata de acuerdos norte-norte (típico de los países de la OECD), norte-sur (como sería el caso de México y el Nafta) y sur-sur (como el Mercosur).

Los AIR norte-norte tienden a acrecentar el CII. El ejemplo paradigmático es sin duda el europeo. El Informe Checchini (1998) estimaba las ganancias indirectas

(derivadas de las economías de escala, la mayor variedad y la mayor competencia entre firmas; todos efectos relacionados con el CII) de conformar la Unión Europea entre 2,1% y 3,7% del PBI del conjunto de los socios. Como dijimos anteriormente, este resultado se explica básicamente por la similitud de dotaciones y el efecto Linder. En este caso se han verificado escasos efectos de ajuste por reasignaciones masivas, es más, se ha observado significativa convergencia en las estructuras productivas.

En el caso de acuerdos de tipo norte-sur, es bastante claro que conllevan en general a incrementos del comercio interindustrial. Los menores aranceles serán aprovechados mayoritariamente para intercambiar distintos contenidos factoriales. En este caso, la distancia geográfica y la económica juegan en sentido de desestimular el CII (Martínez-Zarzozo y Nowak-Lehmann, 2002). En el caso del NAFTA se han comenzado a observar efectos indeseados de la integración, fundamentalmente para México (Anderson, 2001 y Anderson et al. 2003).

Existe mucho menos consenso teórico sobre que tipo de comercio promueven los AIR sur-sur como el Mercosur. La teoría tradicional tiende a sustentar que un acuerdo comercial entre países en desarrollo puede generar algún tipo de industrialización principalmente a través del desvío de comercio desde países desarrollados. Puga y Venables (1998) obtienen, sin embargo, un resultado opuesto. La industrialización de los países más retrasados se alcanza a partir del aumento de la demanda a consecuencia del crecimiento del mercado doméstico.

La literatura especializada se ha concentrado sobre todo en trabajos de corte empírico donde se tratan AIR específicos. Esta tendencia obedece a que con los desarrollos teóricos actuales es imposible encontrar un patrón de comportamiento unidireccional de un acuerdo sur-sur sobre el comercio de los socios. Por ejemplo, Yeats (1998) y Lewis et al. (1999) estudian el caso de los acuerdos entre países del África Subsahariana y Cernat (2003) y CEI (2004) son investigaciones para el Mercosur.

En el último de los estudios citados en el párrafo anterior (CEI, 2004), se muestra como operan distintas alternativas de acuerdos de integración sur-sur para el Mercosur con los países del SGPC⁵. Es claro aquí que los patrones de especialización son marcadamente disímiles. Con los países vecinos como la Comunidad Andina de Naciones, la cercanía geográfica (y en menor medida la distancia económica) favorece el comercio intraindustrial. Por el contrario, con los países de Asia el estímulo a este tipo de intercambios se encuentra mucho más limitado por el factor geográfico y las asimetrías en dotaciones factoriales.

⁵ El SGPC es el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo. Se trata de un mecanismo creado por el G77 en el año 1982 para estimular el comercio sur-sur.

4. MERCOSUR: HISTORIA E INSTITUCIONES

Para buscar el origen del Mercosur debemos remontarnos hacia finales de la década de los 50, en aquel momento, e influidos por el proceso de integración iniciado en Europa poco tiempo antes, se comenzó a negociar la integración comercial de América latina, el primer hito en este proceso fue la firma en el año 1960, en Montevideo, del tratado que instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Este fue un intento tan ambicioso como su nombre, pero rápidamente a causa por la inestabilidad política y económica de la región se pasó a un esquema de preferencias comerciales que se estructuró bajo la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Paralelamente se iniciaron procesos de acercamiento a nivel subregional. Así, se generó la declaración de Buenos Aires, firmada por los ministerios de Relaciones Exteriores de Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, en febrero de 1967, la cual enuncia ya los principales objetivos que luego quedarán incorporados en el tratado de la Cuenca del Plata suscripto en Brasilia, en abril de 1969 y que entró en vigencia el 14 de agosto de 1970.

Más acá en el tiempo, en Julio de 1986 los presidentes Raúl Alfonsín de Argentina y José Sarney de Brasil firmaron una serie de acuerdos que dieron origen al Programa de Integración y Cooperación Económica Argentina-Brasil (P.I.C.E.). En 1989 se firman entre Argentina y Brasil (Menem y Collor de Mello) el Tratado de Integración y Cooperación que fija en 10 años el plazo último de integración. El 20 de diciembre de 1990 se firma el Trascendental Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Nro. 14 (ACE 14) entre Argentina y Brasil, el cual es en realidad el acuerdo que sienta las bases del Mercosur. El Mercado Común del Sur es finalmente conformado en el Tratado de Asunción, el cual fue firmado en Asunción el 26 de Marzo de 1991. El tratado determina la constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay.

En la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto, de diciembre de 1994, se aprobó un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción - el Protocolo de Ouro Preto - por el que se establece la estructura institucional del Mercosur y se lo dota de personería jurídica internacional. En Ouro Preto se puso fin al período de transición y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial común que rigen la zona de libre comercio y la unión aduanera que caracterizan hoy al Mercosur, encabezados por el Arancel Externo Común.

En cuanto a la dinámica de los participantes, a comienzos del año 2006 la República Bolivariana de Venezuela se transformó en miembro pleno del Mercosur (previamente había sido Estado asociado desde 2004). Actualmente, los Estados

Asociados al Mercosur son: la República de Bolivia (desde 1997), la República de Chile (desde 1996), la República de Colombia (desde 2004), la República de Ecuador (desde 2004) y la República de Perú (desde 2003).

En el tratado de Asunción se establecen los principales instrumentos para la constitución del Mercosur. Estos tuvieron vigencia durante el período de transición y fueron: un programa de liberación comercial: rebaja arancelaria progresiva para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel cero, un arancel externo común (A.E.C.): para incentivar la competitividad de los Estados Partes y ampliar el comercio con terceros países, la adopción de acuerdos sectoriales entre los países firmantes con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores productivos y alcanzar escalas operativas eficientes, coordinación de políticas macroeconómicas, que se realizará gradualmente y en forma convergente y legislación laboral y fiscal.

En materia de estructura orgánica, hasta la constitución definitiva del Mercado Común con sus instituciones supranacionales, los órganos responsables de la administración y ejecución del Tratado de Asunción y los acuerdos específicos y decisiones que se adopten en el marco jurídico de éste serán el C.M.C. (Consejo del Mercado Común) y el G.M.C. (Grupo del Mercado Común).

El C.M.C. es el órgano superior del mercado común, correspondiéndole la conducción y toma de decisiones que aseguren el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos para la constitución definitiva del Mercosur. Está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía de los Estados parte.

EL G.M.C. es el órgano ejecutivo de las decisiones adoptadas por el C.M.C.; está integrado por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por país, que representan a los siguientes organismos públicos: Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerios de economía o sus equivalentes (áreas de industrias, Comercio Exterior y/o Coordinación Económica) y Banco Central. El G.M.C. puede constituir subgrupos de trabajo, necesarios para el cumplimiento de sus objetivos; actualmente cuenta con los siguientes subgrupos: Política comercial, Asuntos aduaneros, Normas técnicas, Políticas fiscales y monetaria relacionadas con el comercio, Transporte terrestre, Transporte marítimo, Política industrial y tecnológica, Política agrícola, Política energética, Coordinación de políticas macroeconómicas, Asuntos laborales, empleo, seguridad social.

A principios de diciembre de 1991, en Montevideo, representantes de los Parlamentos de los 4 países crearon la Comisión Parlamentaria Conjunta del Mercosur, que tiene a su cargo estudiar los proyectos de Acuerdos Específicos negociados por los Estados antes de su envío a los respectivos congresos y realizar recomendaciones a los Poderes Ejecutivos. En los años 2005 y 2006 se han producido avances en pos de conformar el Parlamento del Mercosur.

El Foro Consultivo Económico Social (FCES), es un órgano consultivo que representa los sectores de la economía y de la sociedad, manifestándose mediante Recomendaciones al GMC.

Asimismo, por medio de la Dec. N° 11/03, se constituyó la Comisión de Representantes Permanentes del Mercosur (CRPM), que es un órgano permanente del CMC, integrado por representantes de cada Estado Parte, y presidida por una personalidad política destacada, nacional de uno de los países miembros. Su principal función es presentar iniciativas al CMC sobre temas relacionados al proceso de integración, las negociaciones externas, y la conformación del Mercado Común.

Para brindar apoyo técnico a toda la estructura institucional del Mercosur se cuenta con la Secretaría del Mercosur, que tiene carácter permanente. La Secretaría del Mercosur, reformada por medio de la Dec. N° 30/02 "Transformación de la Secretaría Administrativa del Mercosur en Secretaría Técnica", no es sólo un órgano administrativo, sino que ejerce funciones técnicas de apoyo al proceso de las negociaciones de integración regional.

En la faz jurídica se puso en funcionamiento al Tribunal Permanente de Revisión del Mercosur, que creado por el Protocolo de Ouro Preto permiten una instancia superior para la resolución de controversias.

Estas tres últimas instituciones son en gran medida una muestra de vitalidad del Mercosur, considerando que en el período 1999-2000, producto de crisis generalizadas en los miembros y devaluaciones no coincidentes se arribó a una situación en la cual se dudaba de la continuidad del proceso integrador. En el año 2000, los Estados parte del Mercosur decidieron encarar una nueva etapa en el proceso de integración regional, la cual se denomina "Relanzamiento del Mercosur" y tuvo como objetivo fundamental el reforzamiento de la Unión Aduanera tanto a nivel intracomunitario como en el relacionamiento externo. En este marco, los Gobiernos de los Estados Partes del reconocieron el rol central que tienen la convergencia y la coordinación macroeconómica para avanzar profundamente en el proceso de integración. Así, se buscó lograr la adopción de políticas fiscales que aseguren la solvencia fiscal y de políticas monetarias que garanticen la estabilidad de precios. Asimismo, en la agenda del relanzamiento del Mercosur, los Estados parte decidieron, con el objetivo final de profundizar el camino hacia la conformación del mercado común, priorizar el tratamiento de las siguientes temáticas: acceso al mercado, agilización de los trámites en frontera; incentivos a las inversiones, a la producción, a la exportación, incluyendo las Zonas Francas, admisión temporaria y otros regímenes especiales; Arancel Externo Común; Defensa Comercial y de la Competencia; Solución de controversias; Incorporación de la normativa Mercosur; Fortalecimiento institucional del Mercosur; Relaciones externas.

Si se puede establecer algún tipo de conclusión, es que a seis años de estas propuestas la agenda de negociaciones es la misma y poco se ha avanzado, más allá de la creación de las instituciones anteriormente citadas o la concreción de Fondos Estructurales. Estos mecanismos de intervención regional, a semejanza de la experiencia europea apuntan a la cohesión territorial y social del bloque, a la vez de ser una alternativa para la solución de asimetrías. A un año de su creación, por el monto acordado (mucho menor en términos relativos a lo que se observa en Europa) y por la escasa concreción de acciones, no se pueden realizar evaluaciones respecto a su utilidad.

El status teórico actual del Mercosur es el de Unión Aduanera. Desde el año 1995 rige un Arancel Externo Común (AEC). Este estadio en la integración significa una importante delegación de soberanía, debido a que los países pierden la potestad de manejar su política comercial. Sin embargo, todos los analistas e incluso las autoridades coinciden en considerar a este proceso de integración como una unión aduanera imperfecta, debido no sólo a las imperfecciones del AEC sino fundamentalmente a serias limitaciones en la circulación intrabloque de bienes. Estos problemas se deben en gran medida a que (como veremos más adelante en este trabajo) el AEC responde a la estructura productiva de los países más grandes y principalmente Brasil, pero también dependen de cuestiones institucionales y de los mecanismos de toma de decisión.

La cuestión política está claramente subdesarrollada en el Mercosur. La ausencia de instituciones supranacionales con capacidad decisoria y la toma de todas las decisiones por consenso absoluto ralentiza la dinámica del bloque. La creación de la CRPM fue un intento por generar una institución con capacidad para tomar más ejecutivas las decisiones del bloque, sin embargo, por ahora no ha derivado en un cambio radical en el funcionamiento del bloque.

5. ANÁLISIS, RECOPIACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LAS ASIMETRÍAS PRESENTES EN EL MERCOSUR

Las tensiones que en los últimos tiempos han caracterizado las relaciones entre los socios del Mercosur, han impulsado una serie de estudios tendientes a relevar las asimetrías existentes. Entre los más destacados esfuerzos en este sentido, encontramos los informes de la Secretaría del Mercosur (2004), Giordano et al. (2004), Delgado (2004) y Bouzas (2003). Siguiendo esta literatura, proseguiremos a ordenar las asimetrías relevadas, de forma consistente con la clasificación efectuada anteriormente con el fin de proporcionar una perspectiva general de la realidad del Mercosur.

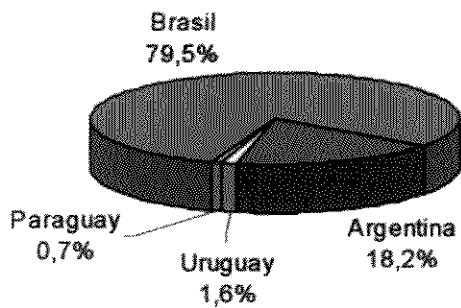
5.1 Asimetrías Estructurales

Las asimetrías tipo I se encuentran fundamentalmente en dos aspectos, por un lado las variables económicas y de tamaño, y por otro en indicadores de comercio exterior. Así en esta sección se evaluarán estas dos clases de variables, y por último nos referiremos a la contradicción que surge de estas variables.

5.1.1 Producto, población y superficie

La primer gran asimetría entre los socios del Mercosur, se encuentra en el tamaño económico de los países, esto se puede medir con el indicador más utilizado, el Producto Interno Bruto. Para el año 2005 Brasil posee una participación del 78.5% en el PBI del Mercosur, Argentina se alza con el 18,2%, mientras que Paraguay y Uruguay cuentan con el 0.7% y 1.6% respectivamente.

Gráfico 1. Participación de cada miembro en el PBI del Mercosur para el año 2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial

Podría argumentarse que estos datos estarían afectados por cuestiones coyunturales, pero veremos que tomando diversos períodos, si bien los porcentajes varían el ordenamiento no cambia. Con tal fin, se analizó la serie de PBI desde la formación del Mercosur hasta la fecha. Como se observa en el Cuadro 1 se ha dividido el período anterior en tres etapas, una de “estabilidad” (1991-1998), otra de “crisis” en los países socios (1999-2002) y otra de recuperación. Podemos observar claramente el significativo aumento en la participación de Brasil en los últimos años, esto puede atribuirse a una mayor dinámica de su economía, pero también en gran medida esto se genera en la apreciación de su tipo de cambio.

Cuadro 1. Participación de Cada Miembro en el PBI del Mercosur

	1991-2005	1991-1998	1999-2002	2003-2005
Argentina	26,50%	28,70%	30,00%	19,00%
Brasil	70,70%	68,40%	66,80%	78,50%
Paraguay	0,90%	0,90%	0,90%	0,80%
Uruguay	1,90%	2,00%	2,30%	1,70%

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial.

Al hablar de Ingreso per capita los datos nos enfrentan a una dificultad adicional. Como puede observarse en el Cuadro 2, si tomamos el período completo desde que se originó el Mercosur, arribamos a una conclusión diferente respecto a la que surgiría del análisis de los datos para el último año. Esto es, como hemos planteado en el párrafo anterior, consecuencia de un mayor crecimiento de la economía y al mismo tiempo de la conjunción de apreciación del Real en los últimos dos años y de la depreciación de las monedas del resto del bloque que siguió a la crisis que atravesó la Argentina. Así, mientras en años anteriores se observaba una importante asimetría en términos de ingreso por habitante entre los países del bloque, donde Argentina poseía un producto per cápita que duplicaba al de Brasil, en la actualidad, excepto en Paraguay, el resto de los socios han ido convergiendo hacia la media histórica del Mercosur. Es de destacar que mientras Brasil ha experimentado un crecimiento en su PBI per capita medido en dólares, el resto de los socios ha sufrido una caída de su ingreso medido en la misma moneda.

Cuadro 2. Ingreso por Persona en Dólares Corrientes. Promedio 1991-2005

	1991-2005	2005
<i>Argentina</i>	6.549	4.802
<i>Brasil</i>	3.541	4.316
<i>Paraguay</i>	1.484	1.165
<i>Uruguay</i>	5.133	4.619
<i>Mercosur</i>	4.023	4.315

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial

Considerando que la intención de este trabajo es trabajar sobre las asimetrías que enfrenta la economía bonaerense, debemos trabajar sobre variables a nivel subnacional. Si efectuamos un análisis a nivel regional encontraremos asimetrías importantes. Veremos que la diferencia de indicadores no sólo se presenta entre los países, sino dentro de los mismos. Esto se advierte en distintos indicadores. Si tomamos el PBG per capita, podemos observar que existen regiones rezagadas como el Norte y Nordeste Brasileiro, Paraguay, Noroeste y Noreste Argentino que poseen un Producto Bruto Per Capita muy por debajo de la media del Mercosur. Estas regiones en conjunto, aportan solo el 17% del PBI del Mercosur, mientras que poseen el 31% de la población del Bloque. En el otro extremo, nos encontramos con regiones en las cuales el ingreso per cápita supera ampliamente la media del bloque. Puede observarse claramente como, unas pocas regiones concentran el grueso de la producción. Así, si agregamos la región Pampeana, el Sur y Sudeste de Brasil se concluye que estas zonas ricas en su conjunto aportan más del 70% de la producción del bloque. Para advertir los contrastes, resulta ilustrativo destacar que el ingreso per capita de la región más rica (Pampeana) es casi cuatro veces mayor que el de la más pobre (Paraguay).

Cuadro 3. Ingreso Regional Per cápita en Dólares Corrientes para el año 2005

Regiones	2005
Pampeana	5.966
Patagonia	5.548
Noroeste	2.673
Noreste	2.242
Cuyo	4.076
Centro	4.649
Mesopotamia	2.823
Argentina	4.802
NORTE	2.735
NORDESTE	2.137
SUDESTE	5.587
SUL	5.458
CENTRO-OESTE	4.605
Brasil	4.316
Paraguay	1.165
Uruguay	4.619
Total MRC	4.315

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais, e INDEC

En cuanto a otras variables de importancia económica, se destacan las diferencias en territorio y población. Brasil posee el 71,6% de la superficie del Mercosur, y cuenta con el 78,9% de la población. Le sigue Argentina con un 23,5% y 16,9% respectivamente. Paraguay posee el 3,4 % del territorio y un 2,7 % de la población. Finalmente Uruguay cuenta con el 1,5% de la superficie y de la población total del bloque.

Las datos aquí expuestos nos dan una clara idea de cuan significativas son las asimetrías de tamaño y que lejos de reducirse, han ido creciendo en el tiempo. Brasil cuadruplica en PBI a la Argentina, mientras que es 50 veces más grande que Uruguay y casi 110 veces superior a Paraguay en esta misma variable.

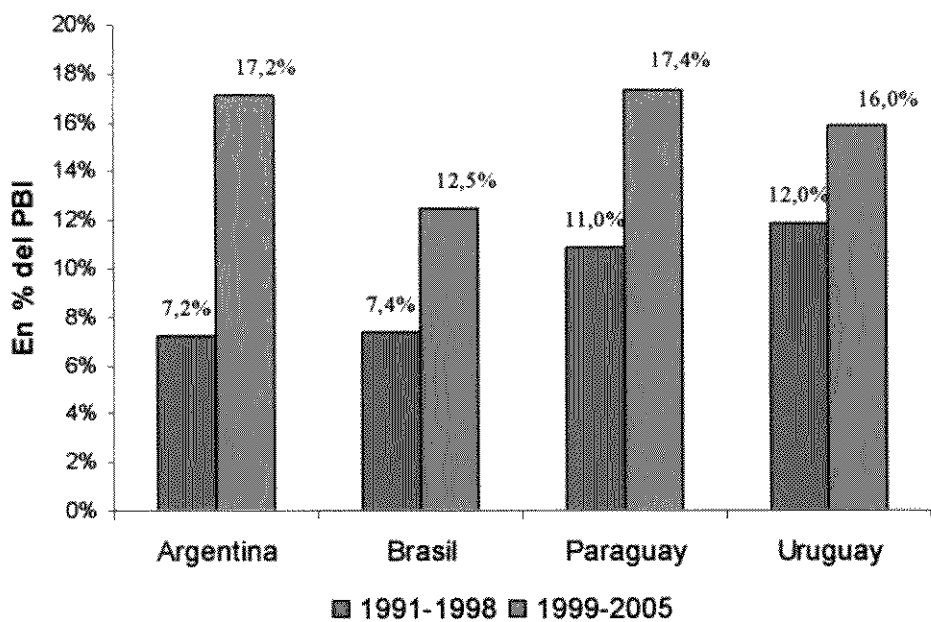
5.1.2 Comercio Exterior

En cuanto a asimetrías en el comercio exterior, tendremos en cuenta tres variables a nuestro entender significativas, la apertura de la economía, la dependencia del Mercosur, evaluada a través de la proporción de exportaciones con destino al bloque y la concentración del comercio por grandes rubros.

Intuitivamente, debería existir una relación inversa entre apertura y tamaño de la economía. De la misma forma, podemos decir que el grado de apertura está relacionado en forma positiva con el nivel de tipo de cambio. Para un análisis más

detallado se ha dividido el período de vigencia del Mercosur en 2 etapas, una en la cual el tipo de cambio respecto al dólar permaneció relativamente bajo, y otra que se inicia con la devaluación de Brasil hasta la fecha, donde esta variable aumentó significativamente.

Gráfico 2. Coeficiente de Apertura para los Países del Mercosur, 1991-2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial y del CEI.

Para todo el período analizado el ordenamiento es el esperado, siendo en promedio el país con mayor grado de apertura Paraguay (13,6%), seguido por Uruguay (13,3%), Argentina (10,3%) y Brasil (9,6%). Tal como se planteó previamente, se observa un aumento del grado de apertura en el segundo período, destacándose particularmente la Argentina, que duplica el valor de la etapa en la cual el tipo de cambio se encontraba en niveles muy inferiores.

Debemos tener en cuenta que este cambio brusco en el coeficiente de apertura, responde a un aumento de las exportaciones, debido a la mejora de la competitividad derivada de una fuerte devaluación del tipo de cambio en el año 2002. Pero se debe también a la forma de calcular el coeficiente de apertura. El mismo es un ratio entre exportaciones y producto de la economía -ambas variables medidas en dólares-. La devaluación, no afectó los precios de los bienes exportados dado que los mismos son bienes transables y por tanto su precio se determina a nivel internacional, mientras que gran parte de los bienes incluidos en el PBI son no transables, y si bien su precio se ha ajustado, no lo ha hecho en la misma proporción que varió el tipo de cambio nominal, por tanto su valor en dólares se ha reducido (Path-trough menor a 1), como resultado de este proceso de reacomodamiento en los precios relativos se observa una caída del PBI medido en dólares, y si a esto le

sumamos un aumento en las exportaciones, es de esperar que el coeficiente de apertura presente valores muy superiores a los previos a la devaluación.

En cuanto a la dependencia del Mercosur evaluada por la concentración de los destinos de las exportaciones, el país con el indicador más elevado es claramente Paraguay. Como se advierte en cuadro 4 desde la puesta en vigencia del Mercosur se ha ido incrementando su dependencia del bloque. Sus exportaciones con destino al bloque en el último período analizado han llegado a representar casi el 55%. Uruguay presenta también, una dependencia manifiesta con un promedio del 40% para todo el período. Le sigue Argentina con un porcentaje de exportaciones con destino al Mercosur del 27% en promedio, aunque se observa cierto descenso de esta variable para el último período. Por último, Brasil es el socio menos dependiente del Mercosur, con un promedio de 12,6%, mientras que para el período 1999-2005 esta participación se reduce al 10,26%.

Cuadro 4. Participación del Mercosur en las Exportaciones Totales de cada País

	1991-2005	1991-1998	1999-2005
Argentina	26,80%	29,00%	24,30%
Brasil	12,10%	13,70%	10,30%
Paraguay	51,40%	48,60%	54,50%
Uruguay	40,40%	45,20%	34,90%

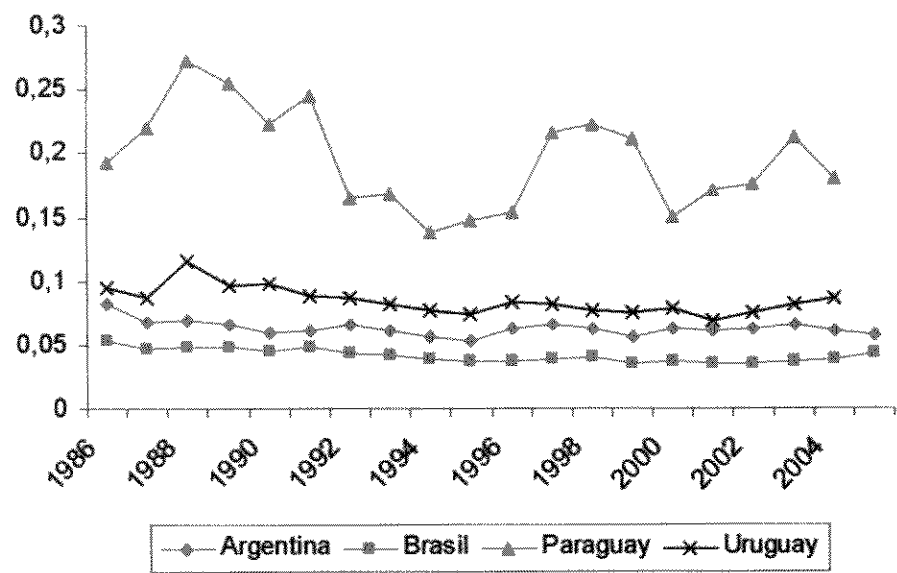
Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI.

Estas diferencias tan significativas determinan que los cambios macroeconómicos que se producen en Brasil, afecten en forma asimétrica a los socios, en función de que los miembros más pequeños sufren en mayor medida los cambios en Brasil, de lo que sufre éste las variaciones de Argentina, Paraguay o Uruguay. Esta es una fuente de asimetrías muy grande, ya que el canal comercial afecta de forma desigual a los países miembros del bloque. Al mismo tiempo, esta situación, genera, en forma potencial, mayores costos de ruptura para los socios menores, lo que condiciona el poder de negociación frente a una disputa. Además, como veremos más adelante en el trabajo, las mayores dependencias se concentran en los sectores industriales de los tres socios minoritarios, debido a que es allí donde existe una menor distancia en las competitividades relativas.

El grado de concentración de las exportaciones a nivel de productos determina la capacidad de amortiguar shocks en los precios internacionales que producen bruscas alteraciones en los términos de intercambio. Una estructura exportadora centrada en commodities, volverá muy inestable la inserción internacional del país conllevando a una fuerte fragilidad externa. Con el fin de estudiar el grado de

concentración de las exportaciones de los socios del Mercosur hemos confeccionado el índice de concentración de Herfindahl de las exportaciones totales.

Gráfico 3. Índice de Concentración de Herfindahl de las Exportaciones Totales



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI.

Paraguay es el país del bloque con mayor concentración, en el período 1986-2004 presentando un valor promedio de 0,196. Este socio manifiesta valores que duplican el nivel de concentración de Uruguay, triplican el de Argentina y quintuplican el de Brasil para el mismo período.

Como puede apreciarse en el cuadro 5 hemos dividido el período en dos etapas, una que comprende la etapa pre Mercosur (1986-1990) y otra desde la formación del bloque hasta la actualidad (1999-2005), con el fin de determinar si el proceso integrador contribuyó a disminuir el grado de concentración de las exportaciones de los países socios.

Cuadro 5. Índice de Concentración de Herfindahl de las Exportaciones Totales

	1986-2005*	1986-1990	1991-2005*
Argentina	6,30%	6,90%	6,10%
Brasil	4,10%	4,80%	3,90%
Paraguay	19,60%	23,30%	18,30%
Uruguay	8,40%	9,80%	8,00%

*Los datos correspondientes a Paraguay y Uruguay corresponden al período 1986-2005 y 1991-2004 respectivamente.

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI.

A favor del AIR, es oportuno mencionar que, dinámicamente, ocurrió algún grado de desconcentración del comercio en los cuatro países a partir del inicio del proceso integrador.

5.1.3 Contradicciones entre variables

Finalmente, antes de pasar al relevamiento de las asimetrías tipo II debemos mencionar que los estudios sobre los instrumentos para morigerar los efectos de las asimetrías, destacan el rol de los mecanismos solidarios de los esquemas de federalismo fiscal redistributivo. La idea en este marco es que las jurisdicciones más ricas financien el desarrollo de las regiones de menores ingresos. En el Mercosur, una de las dificultades con tal tipo de política estriba en que el país más grande no es justamente el más rico en términos de ingreso por habitante. Esto surge de un análisis para el período de vigencia del bloque. Pero nos encontramos frente a una dificultad adicional, que es la volatilidad del PBI de los países miembros, ya que si observamos la situación actual, exceptuando a Paraguay, los socios poseen un PBI per capita similar y en tal caso sería más difícil establecer que país debería ser el receptor de algún tipo de ayuda. Esta situación es aún más conflictiva si observamos lo que ocurre a nivel subnacional, en este marco, por ejemplo Uruguay debería aportar para colaborar en la convergencia del norte argentino o brasileño.

Por otro lado, los indicadores sociales, consolidan la divergencia entre tamaño y riqueza. Por caso, tomando por ejemplo una medida estructural como el Índice de Desarrollo Humano (el cual resume indicadores de pobreza, ingresos, educación, salud), puede concluirse que Brasil, aún siendo el país más grande, debería recibir algún tipo de ayuda para equiparar diferencias en su situación socioeconómica. El ranking para dicho indicador en el Mercosur es encabezado por Argentina, seguido por Uruguay, Brasil y Paraguay en el último lugar.

Es importante aclarar que, a pesar de lo anterior, el enfoque de las asimetrías aquí abordado está dirigido a medir el impacto en el comercio y, como consecuencia, en la capacidad para la atracción de inversiones. En este sentido, prima la importancia de variables económicas de escala, tipo de producción que realiza cada país o dependencia exportadora con el Mercosur. Justamente en estos aspectos, es ostensible la asimetría a favor de Brasil y en segundo lugar a la Argentina, y dentro de este país, la Provincia de Buenos Aires es la unidad productiva más grande, de modo que bajo este criterio, sería una región que debería “pagar” al resto de las jurisdicciones subnacionales, sin embargo en la Provincia nos encontramos con las mismas situaciones descritas en los párrafos anteriores, esto se verá con mayor claridad en una sección próxima en la que se situará a la economía bonaerense en el marco del Mercosur.

5.2 Asimetrías de Política

Analizaremos ahora las asimetrías originadas por las políticas públicas. Para ello, tendremos en cuenta tres aspectos centrales como son la estructura arancelaria común, las políticas tributarias, los incentivos a la producción, inversión y exportación, y finalmente las políticas de asistencia financiera.

En el primero de los temas, se destaca el papel que juega una estructura arancelaria común en cualquier proceso de integración, y más aún con perforaciones que determinan la conformación de una unión aduanera imperfecta. La hipótesis a evaluar en este aspecto es si las asimetrías arancelarias son la imperfección o si estas están en realidad corrigiendo una asimetría previa.

En lo tributario, se compilan las cuestiones más relevantes que tienen injerencia en el comercio y, consecuentemente, en la radicación de inversiones en cada socio el bloque, siendo esto lo que determina los niveles de empleo e ingresos de las economías.

En referencia al tema de la asistencia financiera, el análisis se concentra en cotejar las herramientas disponibles en los países, comparando a los diferentes bancos de desarrollo y de financiamiento de la inversión, la producción y/o el comercio exterior.

5.2.1 La cuestión arancelaria

Una unión aduanera se diferencia de un TLC por la existencia de un Arancel Externo Común (AEC) que limita la capacidad de trabajar sobre la política comercial y potencia los efectos de la integración. Como se citó en la sección de historia del Mercosur, podríamos decir que el Mercosur es una unión aduanera imperfecta debido a la presencia de significativas perforaciones del AEC. Estas excepciones son tales que según Bouzas (2004) cerca del 30% de las posiciones del nomenclador común del Mercosur no aplica el AEC.

Más allá de las críticas respecto a esta situación, cabe preguntarnos si estas excepciones son imperfecciones generadoras de asimetrías o en realidad responden a una forma de compensar asimetrías preexistentes.

Uno de los puntos más cuestionados es el elevado nivel arancelario para los bienes de capital y otros insumos determinantes de la competitividad. Esta configuración, se debe a la estructura de poder existente en el Mercosur, y responde a la necesidad de conservar cierto margen de protección para la industria del bloque, en general establecida en los dos socios más grandes. Esta situación puede traer aparejadas complicaciones, en la medida que los países más pequeños, se vean imposibilitados de producir en forma rentable, sobre todo cuando los aranceles previos a la Unión Aduanera eran inferiores. Así, Uruguay, Paraguay e incluso Argentina, pueden esgrimir que las excepciones en ciertos bienes, como los de capital, informática o

telecomunicaciones, entre otros, se deben a su asimetría en tamaño, por lo cual son necesarios mayores tiempos de convergencia o directamente que sean tratados individualmente y queden fuera del AEC. A estas excepciones pueden sumarse los reclamos de los productores azucareros argentinos que se ven afectados por la escala y los incentivos de los ingenios brasileños, así como el trato particular que se le dio a la industria automotriz, que se rige por acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil basado fundamentalmente en cuotas y cláusulas de comercio equilibrado.

Podemos concluir que las excepciones son un artilugio que intenta atenuar el efecto de las asimetrías previas a la formación del bloque, así como las nuevas generadas por factores como el AEC. Este es una asimetría en si mismo, dado que cuanto menor es el país, menor es la capacidad de negociación y por tanto mayor es la diferencia entre el arancel óptimo y el efectivo.

5.2.2 Las políticas tributarias

Numerosos estudios⁶ han trabajado sobre las diferencias que se observan en materia tributaria y fiscal dentro del Mercosur y de la necesidad de solucionarlas o atenuarlas por medio de la coordinación y el acuerdo mutuo.

Comenzaremos con los impuestos al consumo, donde la principal diferencia radica en el nivel gubernamental que posee la potestad de imposición. Así, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) se aplica a nivel nacional en Argentina, Uruguay y Paraguay mientras que sus equivalentes en Brasil son el Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS) de aplicación estadual y el Impuesto sobre los Servicios (ISS) de aplicación municipal. Dadas estas características es muy difícil compatibilizar y controlar tanto las bases como las alícuotas. Un problema adicional radica en las diferencias en los criterios de aplicación, ya que mientras que en Argentina, para los bienes y servicios rige el mismo criterio, el de destino, en Paraguay y Uruguay para el caso de los servicios, se aplica el criterio de origen. En Brasil, la situación es más compleja, dado que el ICMS se aplica con un criterio que podríamos denominar híbrido entre origen y destino. Concluimos que estas diferencias podrían determinar que los productos posean distintas cargas impositivas, lo que indudablemente alteraría la competitividad relativa.

Otro ítem a destacar son los Impuestos multietápico acumulables. En Argentina, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos provinciales -sobre el que ampliaremos al analizar a la situación de la provincia de Buenos Aires en particular- y en Brasil, el CPMF, Contribución para el financiamiento de la seguridad social (COFINS) y

⁶ CEI (2005): "Armonización Fiscal en el Mercosur: Aspectos Tributarios e Incentivos", Estudios del CEI N° 10, Mayo de 2006; Barreix Alberto y Villeda Luis (2005): "Tributación en el Mercosur: Evolución, Comparación y Posibilidades de Coordinación". BID Agosto de 2005; Gonzalez Cano, Hugo (2004) "Análisis de la armonización tributaria en el Mercosur desde la situación perspectiva Argentina" Junio de 2004.

Programa de integración Social/Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PIS/PASEP). Estos generan sesgos antiexportadores que deberían ser corregidos. Por otro lado, la presencia de impuestos que gravan las transferencias bancarias en Brasil y Argentina tienen efectos distorsivos, que de eliminarse, generarían un aumento en la competitividad para los países en cuestión. El mismo análisis es aplicable a las retenciones a las exportaciones de ciertos bienes en Argentina. Esto se observa con mayor desarrollo en el apartado de la Provincia en el Mercosur.

Pasando a los impuestos directos si bien el impuesto a la renta de las personas jurídicas se aplica en todos los socios y existe homogeneidad de alícuotas, en Uruguay y Paraguay no existe el impuesto a las personas físicas⁷. Otra diferencia radica en que en Argentina y Brasil, se aplica el criterio de renta mundial, mientras que los socios menores aplican el criterio de fuente. Con la configuración existente tanto Uruguay como Paraguay, podrían beneficiarse por medio de la atracción de ahorro e inversión externa, pero dado que estas asimetrías son favorables a los países más pequeños no son determinantes en la dirección de los flujos de comercio e inversión. Argentina sufre una asimetría adicional, ya que evita la doble imposición eximiendo del pago a las rentas de fuente brasileña, lo que genera incentivos a invertir en Brasil, pues este país no actúa del mismo modo.

Un aspecto importante en un proceso de integración es la interacción existente entre las entidades encargadas de aplicar y controlar el pago de los impuestos. En este sentido, las vinculaciones de las autoridades tributarias del Mercosur son prácticamente nulas, más allá de algunos acuerdos alcanzados en el año 2005 entre Argentina y Brasil.

En cuanto a la seguridad social, debemos destacar los problemas para el financiamiento de los pasivos actuales y futuros que experimentan los cuatro países socios. Esta situación afecta la estabilidad macroeconómica de la región por medio de la generación de déficit y los efectos contagio; por otro lado atenta contra la frágil condición social acentuando las diferencias regionales. Dado este panorama, habría razones más que suficientes para un abordaje conjunto del problema.

Como hemos visto, las diferencias tributarias son importantes, siendo estas posibles generadoras de conflictos en la relación comercial y en la atracción de inversiones.

⁷ No obstante, en la actualidad la República Oriental del Uruguay, está emprendiendo un proceso de reforma tributaria, en la cual se introduciría el impuesto sobre los ingresos de las personas físicas. Para el caso de ingresos laborales, la alícuota variaría en un rango del 0 al 25%, en donde los ingresos de aproximadamente el 60% de la población estarían comprendidos dentro de la base no imponible, mientras que para los ingresos por concepto de ganancias de capital, la alícuota alcanzaría el 10%.

5.2.3 Los incentivos

En el Mercosur los incentivos que serían relevantes evaluar para determinar la presencia de asimetrías son: los destinados a la exportación y los dirigidos a la producción y/o inversión.

En lo que se refiere a los incentivos a la exportación, aquellos que pueden ser considerados "no puros" (fundamentalmente subsidios explícitos) fueron eliminados para el comercio intra-zona por decisión del bloque, y los del comercio extra-zona fueron fuertemente limitados por la OMC. Si subsisten en el bloque incentivos impositivos a la exportación derivados de la devoluciones impositivas, pero estos son perfectamente legales, y existen en los cuatro países.

Si existen cuestiones divergentes con las zonas francas, debido a que Manaos y Tierra del Fuego tienen ventajas que no existen para zonas francas de Uruguay y Paraguay.

En materia de incentivos a la producción y/o inversión podemos distinguir fundamentalmente los regionales. Estos están concentrados (por obvias razones de extensión) en Argentina y Brasil, no teniendo Paraguay y Uruguay ejemplos relevantes.

Para el caso de Argentina, éstas están dirigidas a Tierra del Fuego y a provincias que según la legislación han sido consideradas como menos desarrolladas, los casos son: San Luis, Catamarca, La Rioja, San Juan y parte de Mendoza. Como veremos en el apartado para la Provincia de Buenos Aires varias de estas provincias tienen mayor ingreso per capita que la economía bonaerense. En general tomaron el nombre de regímenes de promoción industrial. Estos se han visto fuertemente reducidos en los 90. En lo que se refiere a las potencialidades de las provincias argentinas de otorgar incentivos fiscales, estas se ven fuertemente limitadas por la concentración del sistema tributario en el nivel federal de gobierno.

Para Brasil, el fuerte de los incentivos regionales están en Manaos, Amazonia y Nordeste. El principal problema que existe para este país es que los incentivos no provienen tanto del gobierno central, sino que por la autonomía que presenta el sistema tributario se dificulta el control de las acciones de los estados.

Estos problemas han repercutido tanto con los otros países del Mercosur como con los propios estados de Brasil.

Si bien hay escasez de estimaciones del monto de los incentivos, en Rozemberg (2004) se presentan estimaciones para Argentina y Brasil (considerando los mecanismos estaduales de este último), que indican que el total de incentivos tributarios es de 2,8% del PBI en el primer caso y de 3,5% del PBI en el segundo. De este modo la política de incentivos consolidaría una estructura productiva. Concluyendo, podemos decir que en este apartado las asimetrías favorecen primero a Brasil y luego a la Argentina.

5.2.4 La cuestión financiera

En lo referente a la cuestión financiera en el marco del Mercosur, el hecho fundamental es la existencia de un banco del tamaño del Banco Nacional de Desarrollo (BNDES), esto se configura como la principal fuente de asimetrías en cuanto a financiamiento de la actividad productiva y exportadora a favor de Brasil.

A pesar de que en los restantes países de la región existen bancos que cumplen una función similar a la del BNDES, son de un tamaño significativamente menor, esta institución apoya aquellos emprendimientos que contribuyan al desarrollo, realizando el año último un desembolso de 19.289 millones de dólares.

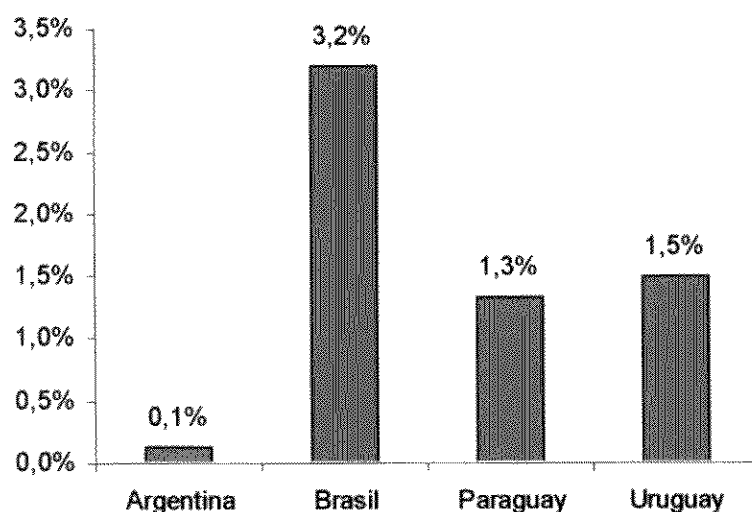
En Argentina contamos con el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) que a pesar de cumplir una función importante no es un banco que se especialice en el desarrollo. En el año 2004 realizó un desembolso de casi 207 millones de dólares, debe considerarse también que bancos como el Nación o el Provincia de Buenos Aires de carácter estatal tienen injerencia en la materia, aunque no se cuentan con datos específicos, su significancia lejos está de emparejar lo que realiza el BNDES.

Paraguay cuenta con el Banco Nacional de Fomento (BNF) y su objetivo principal es el desarrollo de la economía paraguaya, financiando proyectos productivos y de comercio exterior que en el 2004 alcanzaron la cifra de 94 millones de dólares.

Por su parte Uruguay cuenta con el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) el cual tiene la función de financiar la producción, la inversión y las exportaciones. El último dato del que se tiene conocimiento corresponde al año 2003 donde el total de préstamos realizados fue de 200 millones de dólares.

Del análisis previo puede observarse claramente cuan significativa es la asimetría en cuanto a montos prestados, incluso analizando el desembolso en relación al producto de la economía de cada país, como se advierte en el gráfico 4, Brasil sigue siendo el país que más asistencia relativa presta. Sin embargo mientras que los socios menores presentan indicadores más próximos, se advierte que en términos relativos a su producto la Argentina se encuentra en valores insignificantes.

Gráfico 4. Relación Préstamos-PBI, 2004*



*Nota: para Brasil el dato es del 2005 y para Uruguay del 2003.

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del BNDES, el BICE y la Secretaría del Mercosur

Es importante complementar este análisis con una descripción temporal del monto de préstamos otorgados por los bancos de fomento de los dos socios de mayor tamaño. En el cuadro 6 se muestran dichos volúmenes desde la segunda mitad de la década del noventa hasta el año 2004.

Cuadro 6. Préstamos del BICE y del BNDES, 1995-2004 (en millones de dólares)

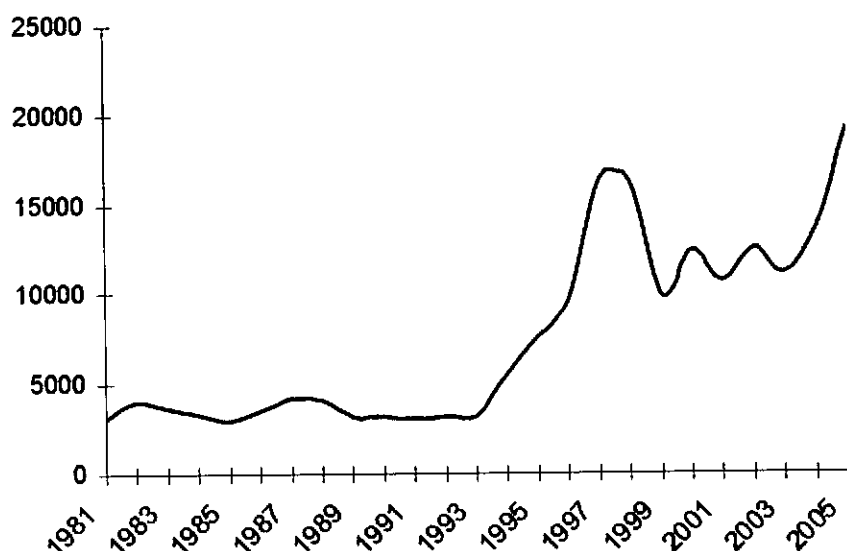
	<i>Prestamos BNDES</i>	<i>Prestamos BICE</i>
1995	7.678.137	439
1996	9.601.781	506
1997	16.461.854	777
1998	16.349.415	691
1999	9.881.866	636
2000	12.403.811	637
2001	10.706.794	581
2002	12.542.415	256
2003	11.187.112	252
2004	13.673.622	207

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del BNDES y el BICE.

La comparación de los préstamos de ambos bancos arroja claras asimetrías como resultante. Considerando el efecto de las devaluaciones de 1999 (Brasil) y 2002 (Argentina), se concluye que la reducción de los prestamos en dólares fue mucho

más importante para el segundo país que para el primero. Se aprecia que en el caso del BICE no hubo aumentos significativos de los montos en pesos que compensen el efecto de la devaluación. Así, el promedio de préstamos de 1995-2001 es de 610 millones de pesos mientras que en 2002-2004 la media alcanza los 719 millones de pesos. En el Gráfico 5 que se presenta a continuación, puede observarse la evolución temporal de los préstamos del BNDES desde 1980.

Gráfico 5. Préstamos del BNDES, 1980-2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del BNDES.

Con este gráfico de los desembolsos en el largo plazo, la magnitud de la acción del BNDES se aprecia en toda su dimensión. Es evidente el brusco salto de los montos en los años 1994-1995. Este cambio determinó que el promedio pasara de u\$s 3.400 millones para 1990-1993 a u\$s 12.100 millones en el período 1994-2005.

Un dato adicional que resulta de especial interés, es que casi el 50% de la asistencia que presta el BNDES está dirigida a la industria manufacturera y dentro de la misma, hacia sectores de alto valor agregado. Así, la industria automotriz y de otros equipos de transporte, la industria química y la de máquinas y equipos concentra casi un tercio de los desembolsos. Esto último, sumado a la dimensión de los montos prestados hace que un banco como el BNDES sea el mayor exponente de las asimetrías originadas en las políticas públicas.

5.2.5 Coincidencias en las Asimetrías tipo II

En el marco de las asimetrías tipo II, excepto lo que se observa para el caso de la cuestión arancelaria, en las demás situaciones las diferencias provienen de la falta de trabajo conjunto y la coordinación.

Para el caso tributario se demuestra la inmadurez de la integración, en la cual un esquema tributario conjunto ni siquiera ha sido evaluado, y aunque se encuentra en

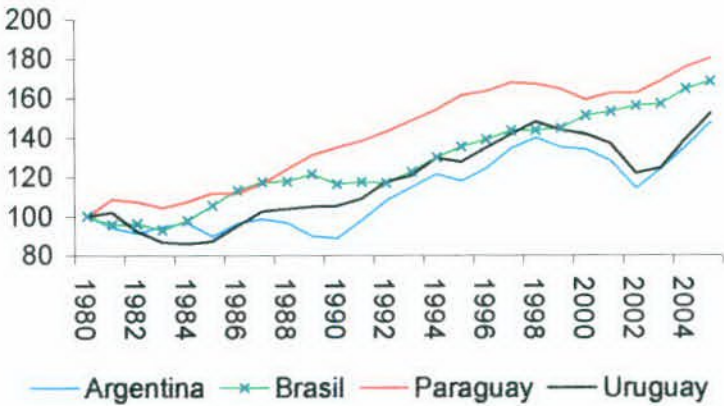
la agenda del Mercosur no se ha podido generar aún el nivel de acuerdo mínimo para discutir en forma real el tema.

En lo que se refiere a los aspectos financieros se repite la misma situación de una integración regional que aún se encuentra muy lejos de una experiencia como la europea, en la cual una de las primeras medidas fue la de reducir las políticas nacionales de incentivos y llevarlas a un nivel supranacional.

5.3 Asimetrías Macroeconómicas o Coyunturales

En esta última parte de la sección de relevamientos nos dedicaremos a las asimetrías macroeconómicas y en forma central intentaremos evaluar si el grado de sincronización de los ciclos de los países miembros ha crecido a partir de la conformación del bloque. Comenzaremos con la evaluación del comportamiento del PBI, para luego continua con las exportaciones y el tipo de cambio real con el dólar.

Gráfico 6. Evolución del PBI de Países del Mercosur, 1980-2005 (base 1980=100)



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial.

Como puede advertirse en el gráfico 6, pareciera que la relación en la evolución de los productos creció con la formación del Mercosur. Utilizando los coeficientes de correlación cruzados del PBI se confirma la hipótesis. Dividiendo el período en dos etapas, una desde el año 1980 hasta comenzada la década del noventa, y otro desde la conformación del Mercosur a la fecha vemos que en el período pre-Mercosur no se observan comportamientos simétricos generalizados, destacándose la Argentina por su independencia manifiesta. Por el contrario se advierte una correlación relativamente alta entre Brasil y Paraguay (0,833). Existe también, aunque en menor medida, cierta correlación en la evolución del producto de Uruguay con Brasil (0,666) y con Paraguay (0,647).

Cuadro 7. Coeficiente de Correlación del PBI en Países del Mercosur (1980-1990)

	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Uruguay</i>
<i>Argentina</i>	--	74,90%	86,80%	97,80%
<i>Brasil</i>		--	90,90%	66,50%
<i>Paraguay</i>			--	79,90%
<i>Uruguay</i>				--

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial.

El escenario cambia claramente luego de la formación del Mercosur, en este caso, la correlación negativa de Argentina se vuelve positiva y toma valores relativamente altos (0,749 con Brasil, 0,868 con Paraguay y 0,978 con Uruguay). Las correlaciones entre los demás socios del bloque aumentan, a excepción del coeficiente de Brasil con Uruguay que se mantiene estable.

Cuadro 8. Coeficiente de Correlación del PBI en Países del Mercosur (1990-2005)

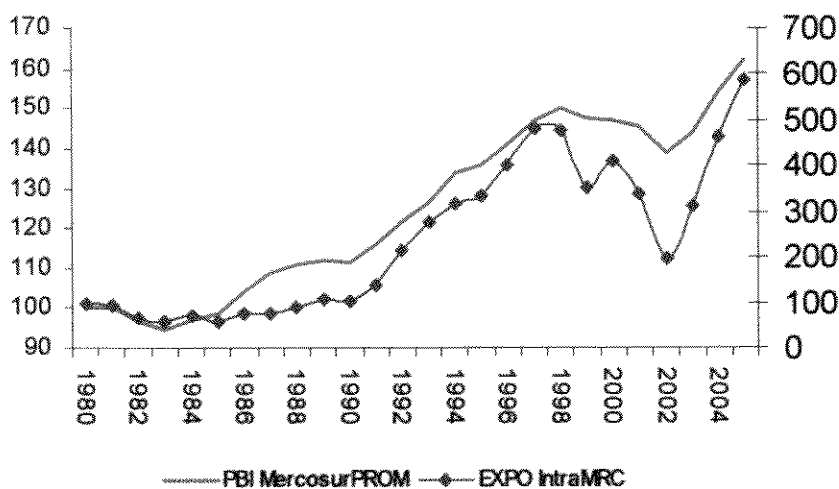
	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Uruguay</i>
<i>Argentina</i>	--	74,90%	86,80%	97,80%
<i>Brasil</i>		--	90,90%	66,50%
<i>Paraguay</i>			--	79,90%
<i>Uruguay</i>				--

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial.

Esta evidencia nos permite afirmar que la interdependencia entre las economías de la región creció significativamente con la formación del bloque.

Analizaremos ahora la evolución de las exportaciones e intentaremos establecer si existe cierta correlación entre el comercio y PBI.

Gráfico 7. Evolución del PBI y de las Exportaciones Totales intra-Mercosur, 1980-2005

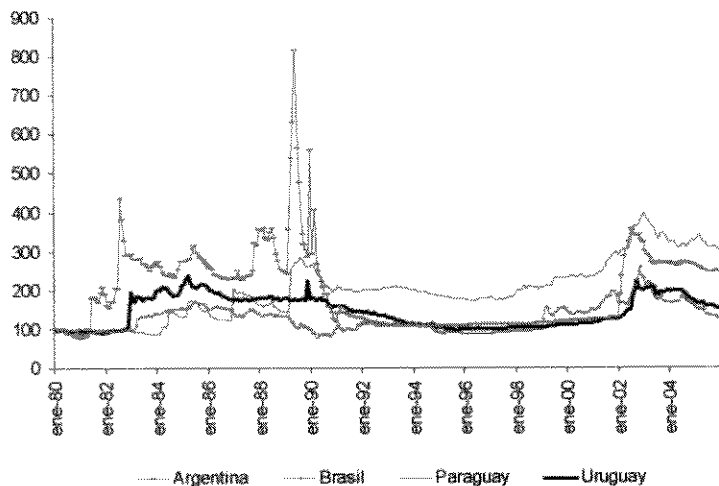


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial y del CEI.

Como puede observarse en el gráfico 7, a lo largo de todo el período analizado existe una relación positiva entre producto y comercio de los países de la región. Sin embargo, esta vinculación creció con la conformación del Mercosur. Podemos confirmar esta aseveración analizando los coeficientes de correlación por etapas. Mientras que para el período 1980-1990 la correlación es de 0,682; para 1991-2005 su valor es de 0,878. Concluimos entonces, que el comportamiento de la macroeconomía ha tenido una relación positiva con el comercio intrabloque.

Otro aspecto macroeconómico en el que podemos encontrar fuertes fuentes de asimetrías, es la política cambiaria. Para evaluarla, consideraremos la evolución del tipo de cambio real bilateral (TCRB) respecto al dólar de cada uno de los países.

Gráfico 8. Evolución del TCRB en Países del Mercosur, 1980-2005 (base enero 1980=100)



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI.

Analizando el gráfico 8 y complementando con los coeficientes de correlación del cuadro 9, vemos como en la primer etapa, o período pre-Mercosur, los TCRB parecieran tener una evolución relativamente independiente, solo destacándose la correlación entre Brasil y Uruguay (0,741). Esto podría ser causa de la baja interacción entre las economías, así como de la aplicación de políticas más erráticas en el manejo cambiario.

Cuadro 9. Evolución del Coeficiente de Correlación del TCRB, 1980-1990

	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Uruguay</i>
<i>Argentina</i>	--	23,80%	52,70%	47,40%
<i>Brasil</i>		--	-3,40%	74,10%
<i>Paraguay</i>			--	41,60%
<i>Uruguay</i>				--

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI

La situación cambia en forma sustancial para el período Mercosur. Como puede advertirse en la cuadro 10, luego de la formación del bloque crece la correlación. Esto es un indicador de simetría pero también no permite inferir que esto es producto de coincidencias en cuanto al manejo de la política cambiaria y a una mayor estabilidad del tipo de cambio.

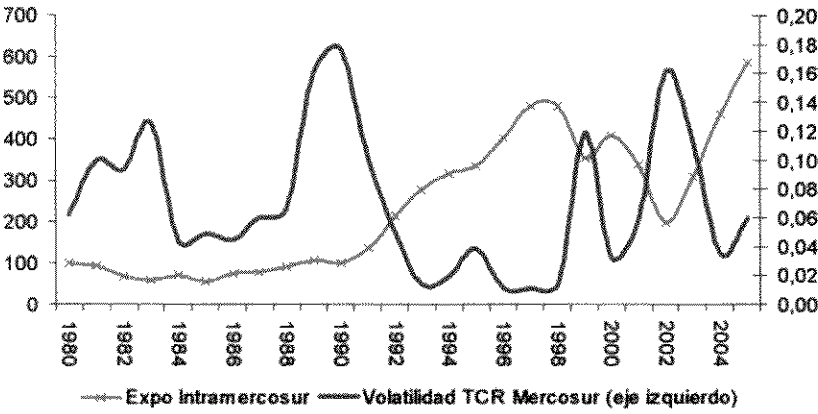
Cuadro 10. Evolución del Coeficiente de Correlación del TCRB, 1990-2005

	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Uruguay</i>
<i>Argentina</i>	--	76,00%	92,30%	87,30%
<i>Brasil</i>		--	89,90%	72,00%
<i>Paraguay</i>			--	85,30%
<i>Uruguay</i>				--

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI

Finalmente, para evaluar el impacto de la política cambiaria en el comercio, efectuaremos un cruce entre la volatilidad del TCRB con el dólar del Mercosur, y las exportaciones intra-Mercosur.

Gráfico 9. Exportaciones Totales Intra-Mercosur (base 1980=100) y Volatilidad del TCRB Promedio del Mercosur, 1980-2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y el FMI.

Como se observa en el gráfico 9, en la etapa previa a la formación del bloque, existe una correlación positiva (0,332) entre ambas variables, esta podría deberse al relativo aislamiento que permite evoluciones independientes del comercio respecto a la volatilidad de los países vecinos. En cambio, luego del tratado de Asunción, podemos percibir que la relación entre volatilidad del TCR y exportaciones se torna negativa y con un valor absoluto del coeficiente superior (-0,49), permitiendo inferir que la formación del bloque generó una mayor dependencia macroeconómica entre los países parte.

5.3.1 Interdependencia macroeconómica, salvaguardas y sostenibilidad del Mercosur

Todos los diversos elementos que hemos descrito en párrafos anteriores nos permiten concluir que el Mercosur fue un poderoso elemento homogenizador de los comportamientos macroeconómicos en la región. En todas las variables evaluadas vemos que la correlación crece a partir de la conformación del bloque. Esto es en gran parte una buena noticia, porque que todos los países tengan un comportamiento homogéneo ayuda a pensar un futuro conjunto, ya que se pensaría que a partir de ello existen incentivos comunes para pensar en la profundización hacia estadios de integración monetaria.

Sin embargo, la interacción macroeconómica es también un elemento potencialmente desestabilizador. La experiencia de finales de la década de los 90 nos muestra los problemas que traen aparejados comportamientos no consultados e individuales en un proceso de integración. Sin lugar a dudas, la devaluación de Brasil en 1999, puso en serio riesgo la continuidad del proceso integrador. Así, lo que es un activo del proceso integrador (la simetría de los ciclos) puede transformarse en una asimetría, fundamentalmente porque los países, al tener diferencias tan ostensibles de tamaño y estructura productiva, asimilan en forma

desigual los shocks macroeconómicos. Frente a esta circunstancia se puede plantear como hipótesis preliminar que la falta de coordinación macroeconómica es un factor de riesgo para un AIR que involucre a economías para las cuales la volatilidad macroeconómica desestimula el comercio. Para el Mercosur, por ser un proceso de integración que depende en forma central de la dinámica comercial que perciban los actores económicos, la reducción de la volatilidad macroeconómica es estratégica para su continuidad.

En este plano la salvaguardas⁸ jugarían un papel central. Los ejercicios contrafácticos son imposibles de resolver, pero resulta interesante plantearlos de todos modos. Así, es interesante preguntarse ¿qué hubiese ocurrido en el Mercosur si en el mes de Enero hubiesen estado disponibles medidas de salvaguardas que protegieran a los países del bloque de modificaciones macroeconómicas? Una alternativa es que Argentina, Paraguay y Uruguay podrían haber utilizado medidas que restringieran el ingreso de bienes provenientes de Brasil que se veían abaratados tanto por la devaluación como por los excesos de oferta derivados de la recesión del mercado interno; por supuesto que otra alternativa es que esto hubiese profundizado la crisis del Mercosur a partir del disgusto de Brasil.

Recién en los últimos años se ha formalizado y se han logrado algunos avances en la negociación de medidas de protección comercial que permitan proteger a mercados nacionales de situaciones particulares en otros países del bloque, y esto se generó a partir de la imposición por parte del gobierno argentino de restricciones a las importaciones de Brasil fundamentalmente en línea blanca y calzado.

La interdependencia macroeconómica es un fenómeno muy común en los procesos de integración y en ese marco es que debe haber previstas medidas que permitan morigerar los efectos nocivos que pueden atentar contra el “humor social” respecto al AIR.

⁸ Las salvaguardas están prohibidas en el Mercosur desde el año 1995.

6. ASIMETRÍAS: SITUACIÓN DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

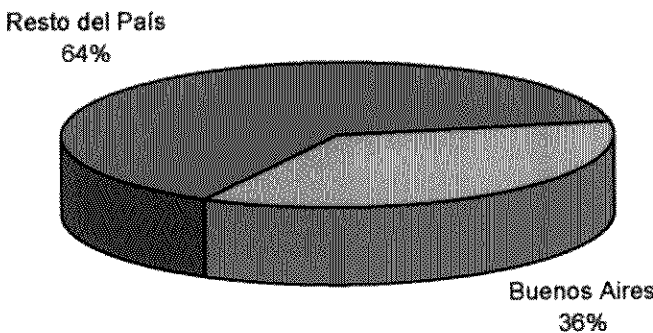
El objetivo de esta sección es caracterizar a la Provincia de Buenos Aires y detectar posibles fuentes de asimetrías, fundamentalmente las de tipo I y en menor medida tipo II. Con tal fin analizaremos la importancia de la Provincia dentro de la Argentina y del Mercosur, medida esta por su Producto Bruto Geográfico (PBG). Luego indagaremos en indicadores que muestren su situación socioeconómica y finalmente se hará un análisis del comercio exterior con el fin de detectar posibles asimetrías respecto, tanto al resto del país como al Mercosur, para ello tendremos en cuenta variables como concentración y proporción de exportaciones según destino y apertura de la economía. En ambos casos, comenzaremos por situar a la Provincia de Buenos Aires en la Argentina, para luego pasar a ubicarla dentro del Mercosur. Luego pasaremos a las asimetrías tipo II

6.1 Asimetrías tipo I para la Provincia de Buenos Aires

6.1.1 Producción y variables sociales

Buenos Aires es la Provincia de mayor importancia del País, basta con exponer algunos datos, para observar su relevancia. En cuanto a producto bruto geográfico, en la última década, ha contribuido con más del 30 % del PBI del País. Mientras que en el año 2005, la actividad económica Provincial superó su nivel máximo medido en pesos constantes, ubicándose en los 65 mil millones de dólares, registrando un aumento de la participación, la cual se ubica en casi un 36% del PBI nacional según las estimaciones de la Dirección Provincial de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires, luego de un crecimiento del 11% interanual, superando al experimentado por el resto del país.

Gráfico 10. Participación de la Provincia de Buenos Aires en el PBI Nacional para el año 2005

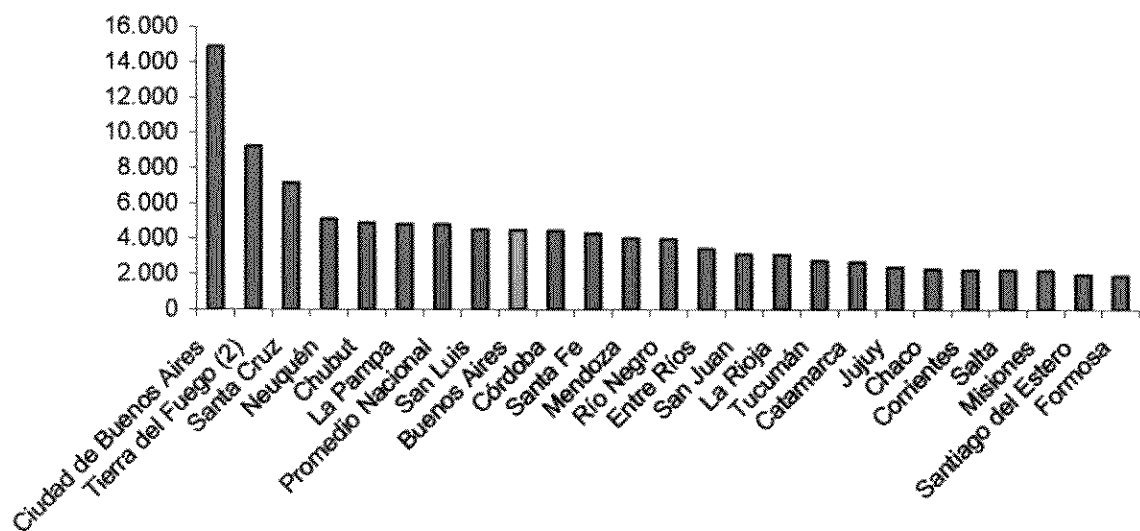


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

A pesar de estos datos, debemos preguntarnos si es Buenos Aires una Provincia rica. Con el fin de responder a este interrogante analizaremos otros indicadores.

Al examinar los datos correspondientes al PBI per cápita, nos encontramos con que lejos de ser una de las Provincias más ricas, Buenos Aires se encuentra por debajo de la media del país, ubicándose en el octavo puesto.

Gráfico 11. Producto Bruto Geográfico per cápita de las Provincias Argentinas en Dólares Corrientes para el año 2005



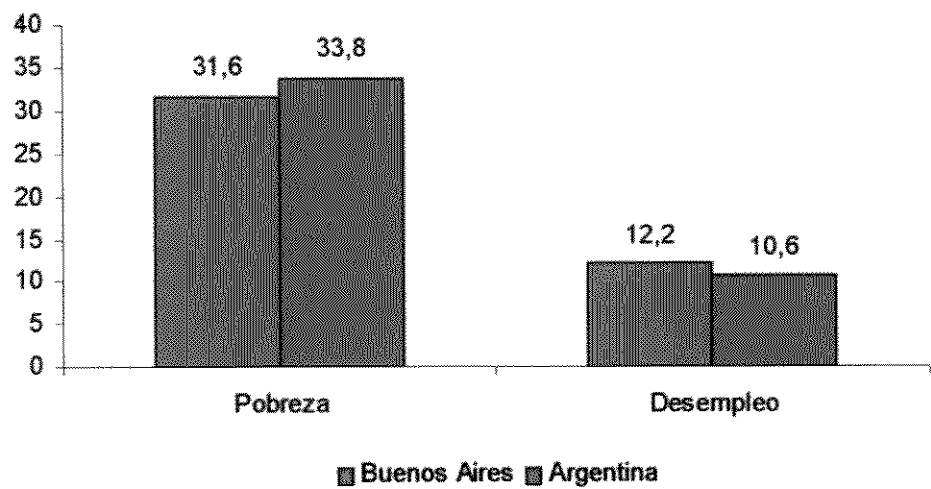
Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del INDEC y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

Esta situación se debe a que a pesar de ser la Provincia con mayor participación y con una gran cantidad de recursos, posee una amplia zona en la periferia de la Capital Federal, mejor conocida como el Conurbano Bonaerense o el Gran Buenos Aires (GBA) que posee altos índices de pobreza y bajos niveles de desarrollo socio económico en general, lo que determina que en términos globales los indicadores se reduzcan. Encontramos así, dentro de la misma Provincia dos realidades que se contraponen. Algunos datos pueden ser muy ilustrativos de esta situación. Mientras que en el GBA el 37% de su población son pobres, en el resto de la Provincia este valor llega al 26%. En cuanto a niveles de desempleo, las diferencias no son muy ilustrativas, ya que el GBA presenta una tasa del 12,9% mientras que el resto de la Provincia posee el 11,2%. Pero esta diferencia porcentual se magnifica cuando advertimos que alrededor del 60% de la población de la Provincia habita en el GBA, determinando que esas pequeñas diferencias porcentuales signifiquen muchas personas más con problemas laborales. Sumado a esto, debe advertirse que esta zona presenta un mayor porcentaje de empleos informales, con las implicancias negativas que ello acarrea.

En cuanto a las diferencias en desempleo y pobreza con el resto del país, como se advierte en el grafico 12, según los datos de la Encuesta Permanente de Hogares

(EPH) para el segundo semestre del año 2005, la Provincia presenta un mejor indicador en términos de pobreza, sin embargo, la tasa desempleo es algo superior a la del resto del país.

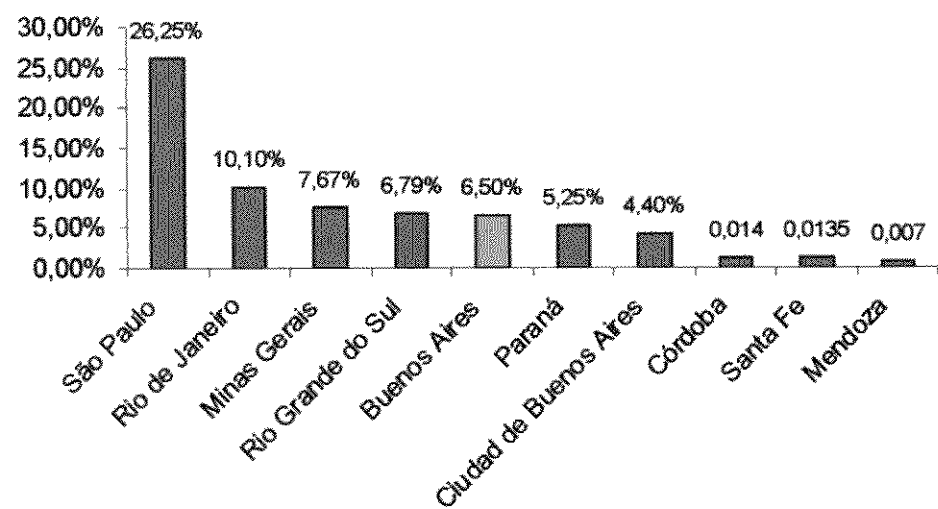
Gráfico 12. Tasas de desempleo y pobreza para la Argentina y la Provincia de Buenos Aires. Segundo semestre de 2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del INDEC

En cuanto a la importancia de Buenos Aires en el Mercosur, esta aporta el seis y medio por ciento del producto geográfico del bloque, lo cual parece poco, pero no lo es ya que esta participación solo es superada por los cuatro estados más grandes de Brasil.

Gráfico 13. Participación de los cinco primeros Estados brasileños y las cinco primeras Provincias argentinas en el Mercosur



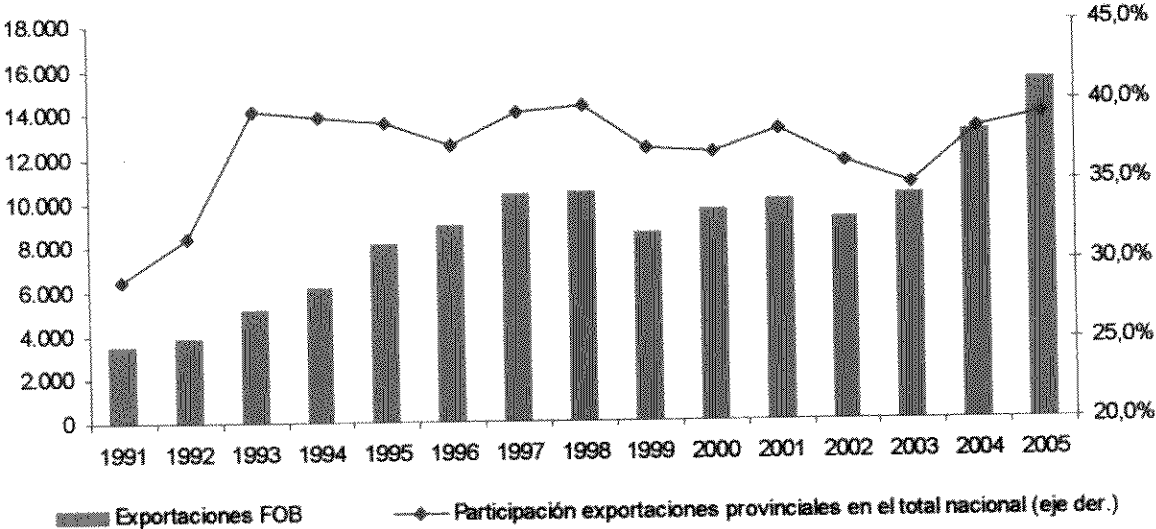
Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del Banco Mundial, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais, e INDEC

Como se observa en el gráfico 13, la participación de Buenos Aires en el Mercosur para el año 2005 se ubica en el quinto lugar y es la primer provincia argentina en participación dentro del bloque. Le siguen la Ciudad Autónoma de Buenos Aires con un 4,4%, Córdoba con el 0,014% y Santa Fe con el 0,0135%. Los datos aquí expuestos reflejan cuan significativas son las asimetrías en tamaño. Por un lado es evidente que en general, los estados brasileños tienen economías muy superiores en tamaño frente a las provincias argentinas, y por otro vemos como Buenos Aires es casi cinco veces más grande que la provincia que le sigue en PBG. Como resultado de esta configuración, se observa una concentración de la actividad económica argentina en Buenos Aires, como hemos visto anteriormente, más de un tercio del PBI es generado en la provincia bajo estudio.

6.1.2 Comercio exterior

En lo que a comercio exterior respecta, la Provincia tiene una importancia central, ya que para los últimos quince años, representa en promedio un 37% de las exportaciones Argentinas. Para el año 2005 la cifra se sitúa en los 15.400 millones de dólares, siendo esta una cifra récord y representando más de un 39% del total de las exportaciones argentinas.

Gráfico 14. Exportaciones Provinciales FOB en millones de dólares y Participación de las exportaciones en el total nacional. Período 1991-2005

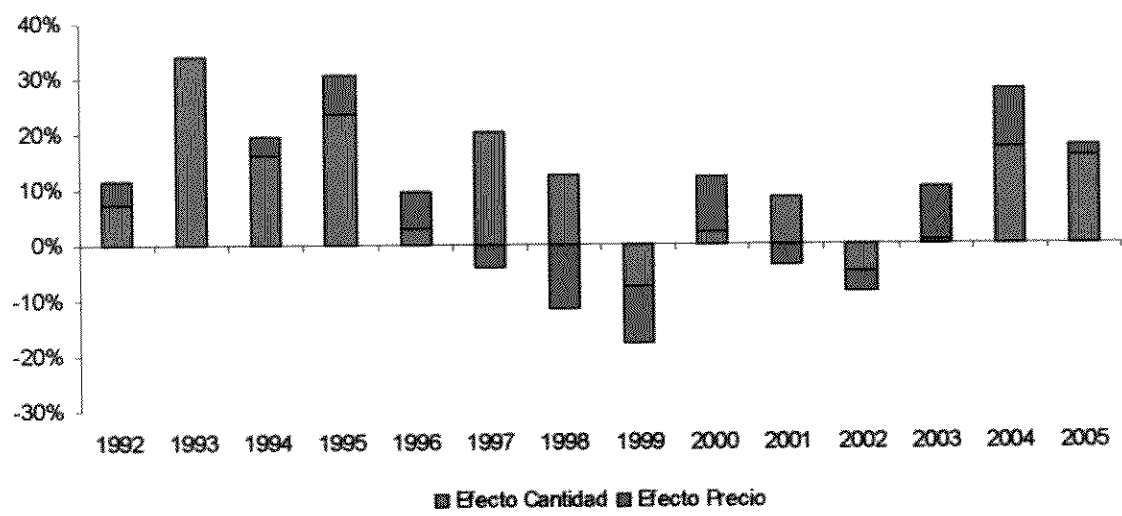


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del INDEC y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

Por su parte, el valor exportado por la Provincia ha sido influenciado por dos fuerzas que no siempre actuaron en la misma dirección: el efecto precio y el efecto cantidad. Al efecto de analizar más profundamente el extenso periodo al que estamos haciendo referencia será útil dividirlo en dos subperiodos. El primero estará comprendido entre los años 1991 y 1998 y marcará los años de comienzo y

funcionamiento pleno del bloque; mientras que el segundo, entre 1999 y 2005, tratará de analizar que pasó durante los años de crisis macroeconómicas en los principales socios del MERCOSUR, así como su recuperación. En el primer periodo analizado 1991-1998, las exportaciones se incrementaron un 200%, en donde la fuente principal de dicho incremento han sido las variaciones en las cantidades exportadas, las cuales se elevaron un 187%. No obstante a partir de la devaluación brasileña, se inicia un proceso más errático donde el crecimiento del valor exportado se comparte entre ambos efectos. El efecto precio fue particularmente fuerte hacia 2003 no obstante las cantidades exportadas se recuperan al año siguiente y hacia 2005.

Grafico 15: Exportaciones Provincia Buenos Aires. Variación de precios y de volumen. Periodo 1992-2005



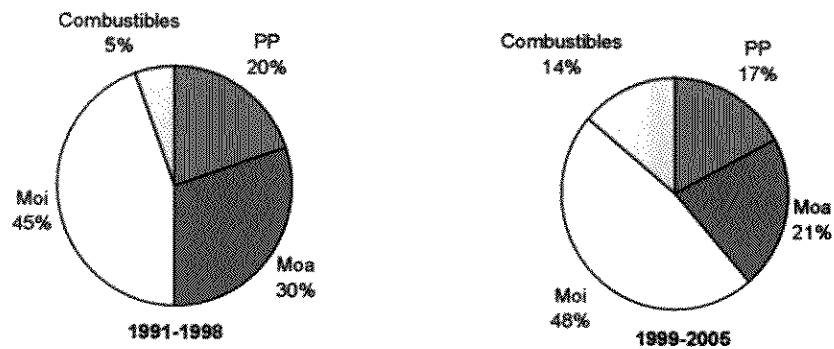
Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del INDEC y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

La estructura de exportaciones tiene un sesgo hacia productos MOI, los cuales llegan a representar el 48% del total de ventas externas. Luego, las MOA, alcanzan el 21%, los productos primarios (PP) el 17% y los combustibles el 14% restante. Si atendemos a la dinámica de éstas a lo largo del tiempo, veremos que las MOI (de 45% a 48%) y los combustibles (de 5% a 14%) fueron los rubros que ganaron peso en la estructura general, a costa de los PP y fundamentalmente de las MOA. En efecto, en el periodo 1991-1998, antes de la devaluación brasileña, estas últimas representaban el 30% de las exportaciones, mientras que los PP el 20%.

Por su parte, la estructura provincial tiene algunas diferencias con la Argentina en su conjunto. En primer lugar, la nación presenta una estructura más pareja entre los cuatro rubros; además el rubro más destacado son las MOA, con una importancia del 31% en el periodo 1999-2005; las MOI cobra el segundo orden de importancia con el 29%, porcentaje que ha permanecido inmóvil entre ambos subperiodos.

Grafico 16: Exportaciones de la provincia de Buenos Aires al mundo por Grandes Rubros

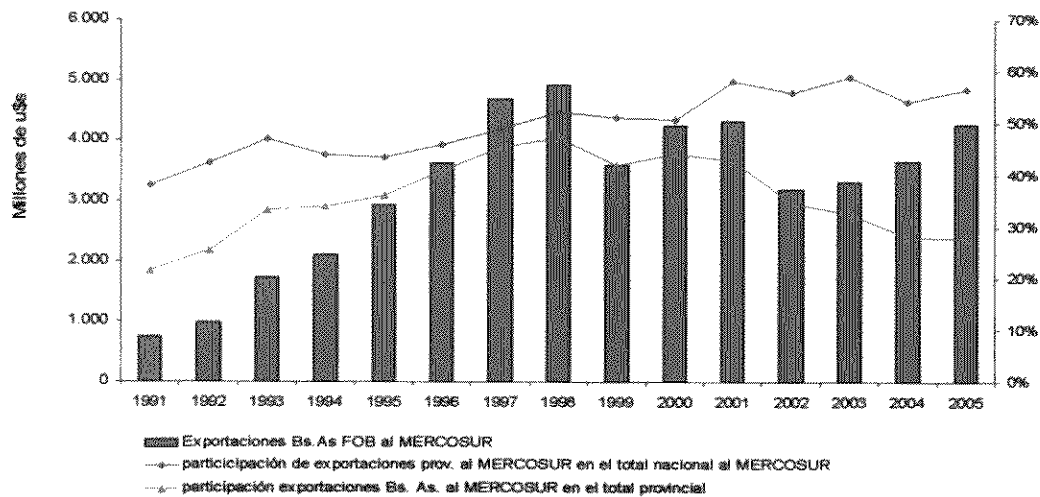
1991-1998 y 1999-2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del INDEC y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

Si analizamos las exportaciones por destino, el MERCOSUR, presenta una importancia central en la dirección de las ventas de la Provincia al exterior, mucho mayor aún al nivel general. La participación promedio del MERCOSUR como mercado de destino de las exportaciones provinciales es del 35,7%, aunque la importancia ha seguido una trayectoria descendente desde el año 2000. No obstante, esta tendencia está contenida dentro de otra a nivel nacional en donde la importancia del bloque ha caído aún más (del 32,2% en el 2000 al 19,2% en 2005). Sin embargo, como el derrumbe fue mayor para la Argentina que para la Provincia, la participación de Bs. As. en las ventas totales al MERCOSUR ha tendido a incrementarse.

Gráfico 17: Exportaciones Provinciales FOB en millones de dólares y Participación de las exportaciones al MERCOSUR en el total nacional al mismo mercado. Período 1991-2005

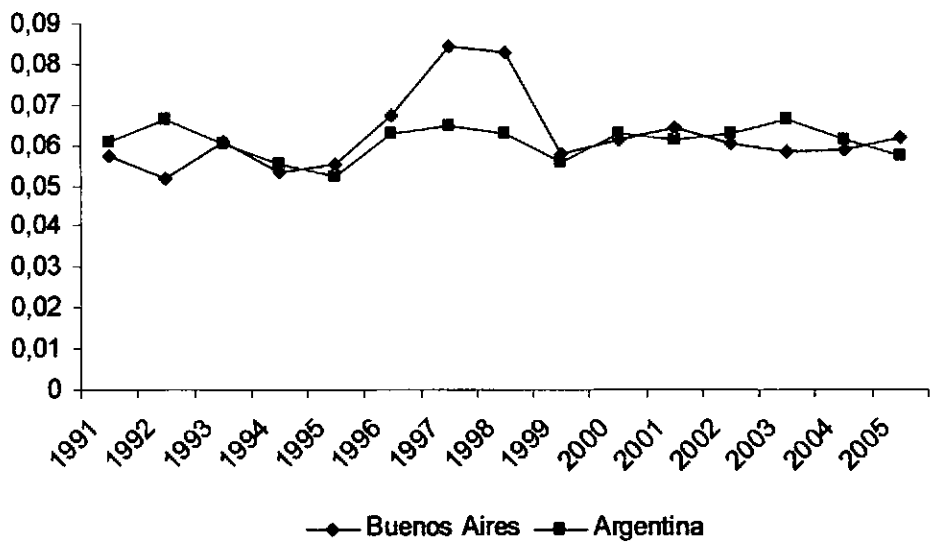


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del INDEC y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

La importancia del bloque en el último periodo bajo estudio, es máxima para las MOI al representar el principal mercado de destino de estas exportaciones, concentrando el 45% de las ventas externas provinciales de dicho rubro; dentro de este, el 83% se dirigen específicamente a Brasil. En el caso de productos primarios, la Provincia envía al bloque, el 35% de sus ventas, mientras que para el resto; el bloque no cumple una importancia tan decisiva. Por su parte, Argentina, es menos dependiente del MERCOSUR que la Provincia de Buenos Aires. El país envía al AIR el 53% de sus ventas de productos MOI categoría con mayor participación dentro de la estructura de exportaciones a este destino.

Al igual que el análisis hecho anteriormente para los países del MERCOSUR, resulta relevante analizar la trayectoria de la concentración de las exportaciones bonaerenses. Con tal fin, se ha confeccionado el coeficiente de Herfindhal para el periodo bajo estudio.

Gráfico 18. Coeficiente de Herfindahl para la Argentina y la Provincia de Buenos Aires. Periodo 1991-2005



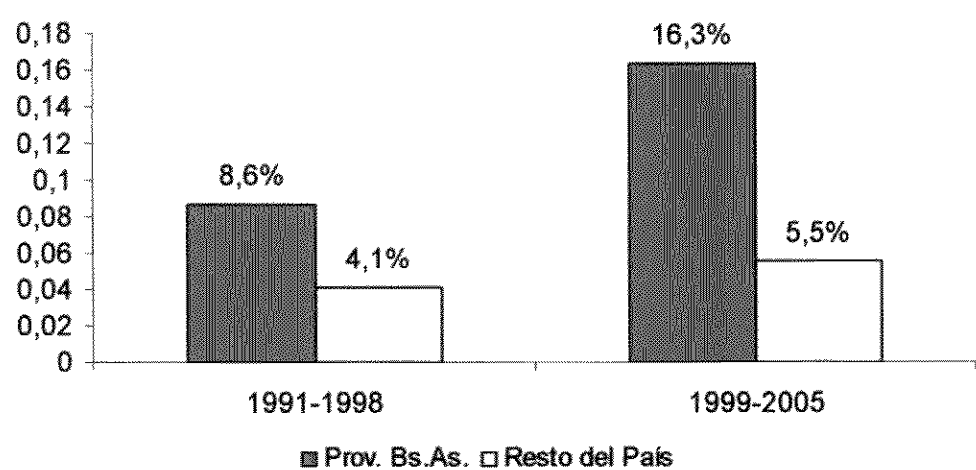
Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

En primer lugar debemos destacar que la Provincia de Buenos Aires presenta una concentración promedio de sus exportaciones levemente superior para el conjunto de años analizados que para el caso de la Argentina, resultado que se corresponde con el obtenido previamente de una estructura de exportaciones que descansa en un 50% en un solo rubro (MOI), mientras que la del país es más pareja. Además, el coeficiente de Herfindhal para la Provincia presenta también, una mayor variabilidad

que para el nivel nacional. Esto sucede por el aumento en la concentración que ocurre en la etapa caracterizada como Unión Aduanera (1995-1998), específicamente para 1997 y 1998 donde la serie alcanza su máximo. Los productos que aumentan significativamente su participación en las ventas externas durante ambos años son los vehículos (pasa de 995 a 1.807 millones), los cereales (pasa de 1410 a 1.796 millones), aceites (de 734 a 814 millones), el hierro y acero (pasa de 666 a 714 millones) y las manufacturas del cuero (de 563 a 621 millones). Estos 5 rubros concentran más del 55% de los ingresos por exportaciones. Luego de la devaluación brasileña, los productos de exportación se diversificaron presentando un nivel de concentración acorde al de la Nación, aunque tendiendo a incrementarse hacia el último año.

La importancia de las exportaciones en el PBI argentino fue creciente en el tiempo. En efecto, el coeficiente de apertura pasa del 7,4% al 14,3% entre los dos períodos de tiempo bajo estudio. En términos relativos, la Provincia de Buenos Aires ha presentado un comportamiento exportador mucho más importante que el del resto de las provincias y su dinámica ha arrastrado al índice nacional. En este sentido, su coeficiente casi se duplica, saltando del 8,6% al 16,3%, mientras que para el resto del país éste varía del 4,1% al 5,5%.

Gráfico 19. Coeficiente de Apertura para la Argentina y la Provincia de Buenos Aires. Período 1991-2005

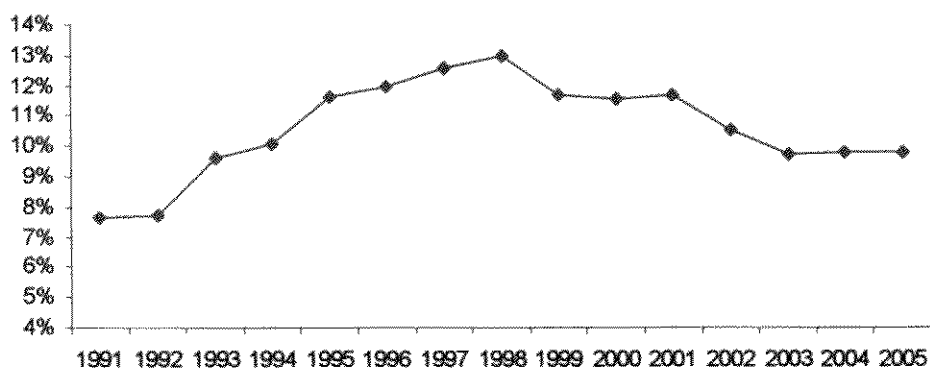


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

En cuanto a la situación relativa dentro del Mercosur, vemos que desde la formación del bloque en 1991 la Provincia de Buenos Aires experimentó un crecimiento en su participación en las exportaciones totales del AIR. Pasando de una porción del 7,6% al inicio del período a una del 9,4% para el año 2005. Sin embargo este crecimiento

no fue uniforme, ya que como puede observarse en el gráfico 20, luego de un máximo del 13% en el año 1998 la participación comienza a caer, para ubicarse en el 9,4% actual.

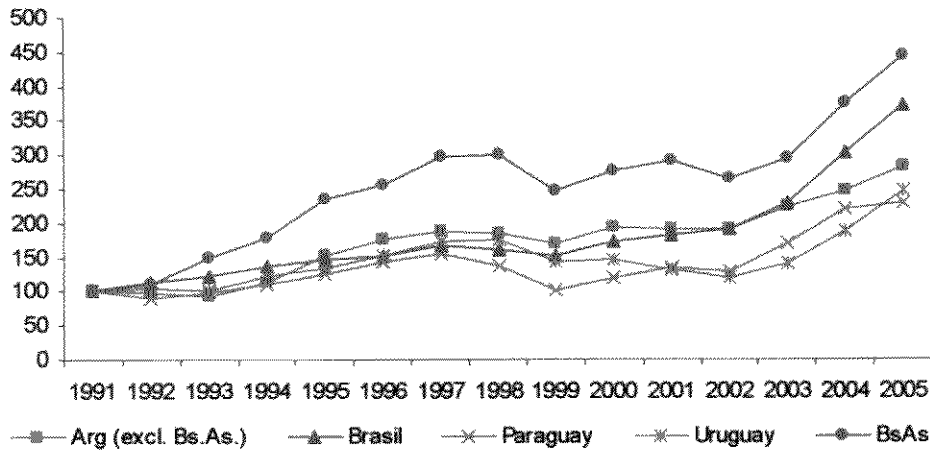
Gráfico 20. Exportaciones Bonaerenses: participación en comercio exterior del Mercosur. Período 1991-2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

Para explicar este hecho, hemos recurrido al análisis del crecimiento exportador de los cuatro países del Mercosur y la Provincia de Buenos Aires. Como se observa en el gráfico 21, la Provincia experimentó un crecimiento exportador superior a cada uno de los países que integran el bloque. Aunque también se observa que su comportamiento ha sido más inestable que, por ejemplo, el del resto del país.

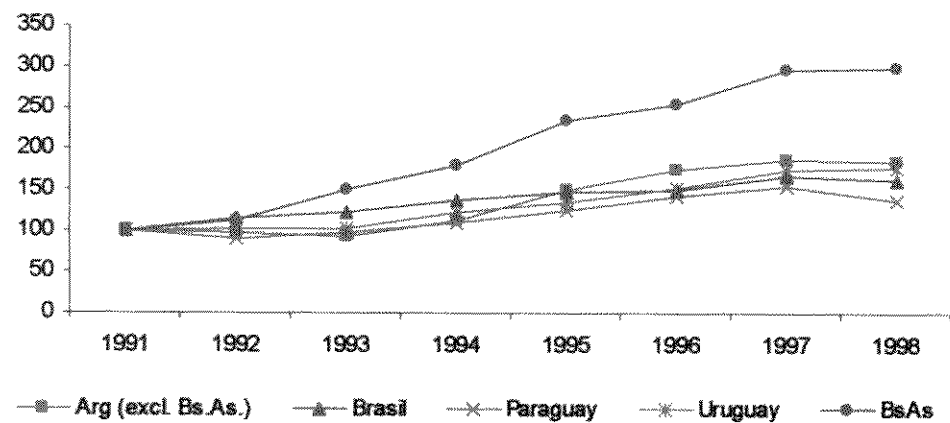
Gráfico 21. Exportaciones del Mercosur 1991-2005 (1991=100).



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

A fin de estudiar dicha inestabilidad dividimos la serie estudiada en dos etapas, la primera correspondiente al período 1991-1998, y la segunda desde 1999 a 2005 donde se aprecia claramente que el crecimiento exportador de Buenos Aires no fue uniforme.

Gráfico 22. Exportaciones del Mercosur 1991-1998 (1991=100).

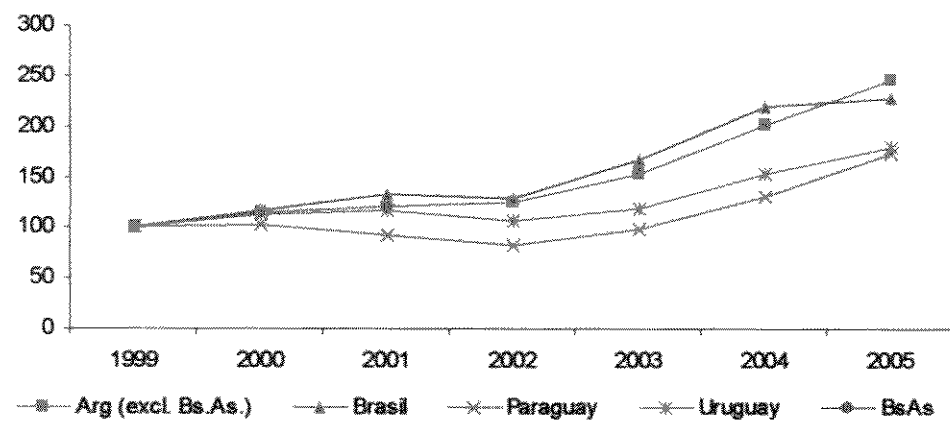


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

En este primer período se observa que la Provincia, beneficiada por la conformación del bloque se enfrenta a un proceso de crecimiento continuo de las exportaciones muy superior a la de los países miembros (inclusive superior a la Argentina), logrando triplicar sus ventas al exterior en solo ocho años.

En efecto, en este proceso tuvo especial importancia el incremento de la participación de Brasil como destino durante estos primeros años del bloque, en donde las exportaciones a dicho mercado más que se duplicaron (crecieron un 160%) y pasaron de representar un 21% al inicio al 47% en 1998. Por el contrario, las exportaciones al resto del mundo crecieron solo un 58%. En estos primeros años de funcionamiento del MERCOSUR Buenos Aires, se vio claramente beneficiada por la conformación del bloque, aunque este hecho la dota de una debilidad que pronto se hará evidente, ya que le crea una dependencia excesiva respecto de Brasil.

Gráfico 23. Exportaciones del Mercosur 1998-2005 (1999=100).



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

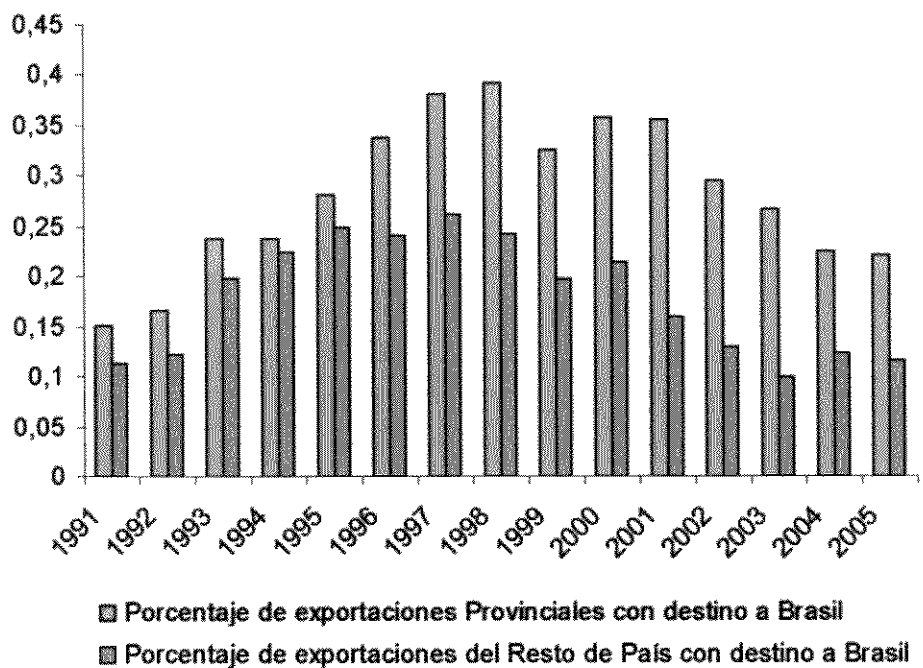
El siguiente período a analizar, comienza con la devaluación del Real en 1999. Durante este lapso, la Provincia experimenta una desaceleración de su crecimiento exportador y pierde terreno en su participación relativa dentro del bloque. En este

año las exportaciones Provinciales caen 1850 millones de dólares, esta caída es explicada en un 70% por la disminución en las ventas al socio más importante. Así, la participación relativa de Brasil en el comercio exterior bonaerense cae al 24%. Debemos destacar, que más de las tres cuartas partes de la caída en las exportaciones al país vecino es explicado por el rubro Manufacturas de Origen Industrial (MOI). Este rubro, resultaría ser a priori el más vulnerable frente a una devaluación del tipo de cambio de un socio dado que afecta fuertemente a su competitividad, en función de que presenta menores márgenes a los que se observa en Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), las cuales por configuración factorial son la ventaja natural de la Argentina y especialmente de la Provincia de Buenos Aires, esta suposición se terminará de confirmar cuando evaluemos los sectores sensibles en próximas secciones de este trabajo, pero para realizar una mera observación casuística, las exportaciones de vehículos son muy importantes para la Provincia y para el año 1999 se encontraban fundamentalmente concentradas en Brasil, de modo que una recesión y devaluación afecta fuertemente al sector.

La caída de las exportaciones entre el año 1998 y 1999 para el resto del país fue de solo el 8% mientras que para la Provincia de Buenos Aires esta fue del 18%. De esto, se puede inferir que la Provincia es especialmente sensible a los cambios macroeconómicos que se producen en Brasil, incluso más que el resto de la Argentina. Esta sensibilidad mayor de Buenos Aires se debe principalmente a dos causas: una mayor dependencia del país vecino y a una mayor concentración en el rubro más sensible como son las MOI.

Por tanto estaríamos en presencia de una clara asimetría en perjuicio de la Provincia, donde la devaluación del real la afectó en mayor medida que al resto del país, la asimetría nacería en que la Provincia tendría mayores incentivos a que se haga algo con esta situación, bien se intente evitar, bien se intente compensar (por ejemplo con una devaluación).

Gráfico 24. Participación de ventas a Brasil en exportaciones nacionales y provinciales



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

En cuanto a la dependencia de la Provincia con el Brasil, en el gráfico 24 vemos como las exportaciones de Buenos Aires con destino a Brasil son relativamente superiores al resto de la Argentina. En promedio, para el período analizado, las exportaciones argentinas (excluyendo a Buenos Aires) con destino a Brasil rondan el 18%, mientras que las exportaciones bonaerenses con destino a Brasil como porcentaje del total se ubican en promedio en el 28%.

6.2 Asimetrías Tipo II que afectan especialmente a la Provincia

Dentro de las asimetrías tipo II la que afecta en forma sensible a la Provincia de Buenos Aires es la derivada de la vigencia del Impuesto sobre los Ingresos brutos (IIB).

Este impuesto de naturaleza multietápica y acumulativo, grava el ejercicio de la actividad económica, provocando los característicos efectos en “cascada” de este tipo de tributos. Genera distorsiones en los precios relativos favoreciendo a los sectores más integrados verticalmente. Pero la distorsión más significativa para nuestro análisis, es que genera una reducción en la competitividad de los bienes producidos localmente, afectando a los productores en general pero principalmente en perjuicio de los exportadores de productos elaborados, ya que si bien las

exportaciones se encuentran exentas, estos se ven impedidos de descargar el impuesto pagado sobre los insumos utilizados en el proceso productivo. Esta situación pone en desventaja a los productos locales frente a los bienes importados con las mismas características, en el caso de que los productores externos no deban afrontar este tipo de impuestos. Debemos estacar que como se expuso anteriormente, Brasil, también posee impuestos multietápicos acumulativos como lo son el CPMF, COFINS y PIS/PASEP, y si este país optara por eliminar este tipo de impuestos, la Argentina, y en particular Buenos Aires, se vería afectada por los efectos contra la competencia generados por esta medida.

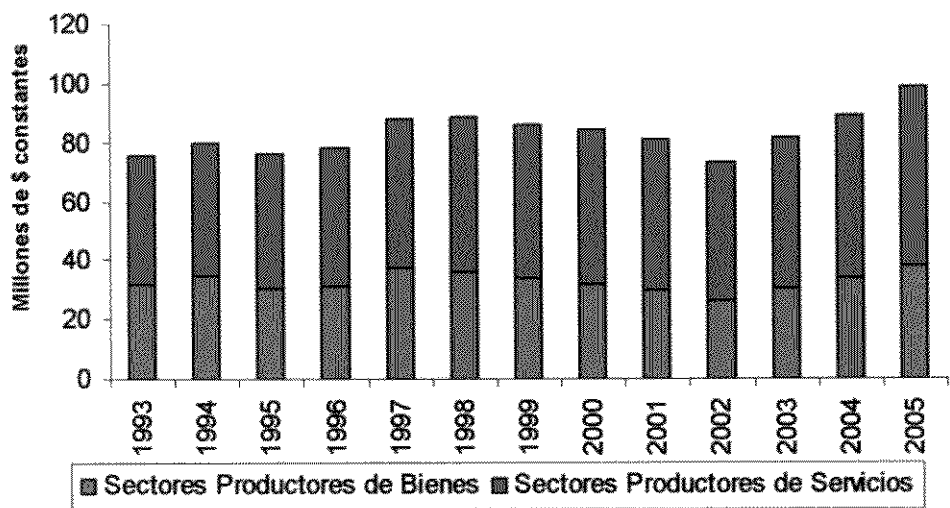
Si bien las distorsiones generadas por el Impuesto sobre los Ingresos Brutos son ampliamente conocidas y aceptadas, y se debe decir que todas las provincias de la Argentina tienen a este tributo dentro de sus esquemas impositivos, en el caso de la Provincia de Buenos Aires, su erradicación se torna cuanto menos dificultosa ya que este representa en la actualidad el 60% de la recaudación propia, y dado el esquema de coparticipación vigente en la actualidad (en el cual la Provincia de Buenos Aires recibe menos que lo que aporta) su permanencia es vital para el cierre de las cuentas públicas.

7. ANÁLISIS PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

7.1 Producto Bruto Geográfico

La Provincia de Buenos Aires posee un producto bruto geográfico (PBG) levemente dominado por la generación del sector productor de servicios por sobre el de bienes. Esta estructura ha sido relativamente pareja a lo largo del tiempo salvo en 2001 y 2002, donde la contracción del nivel de actividad se dio, en mayor proporción, a expensas del sector productor de bienes. No obstante a partir de 2003, la recuperación del sector hizo que vaya recobrando la importancia perdida.

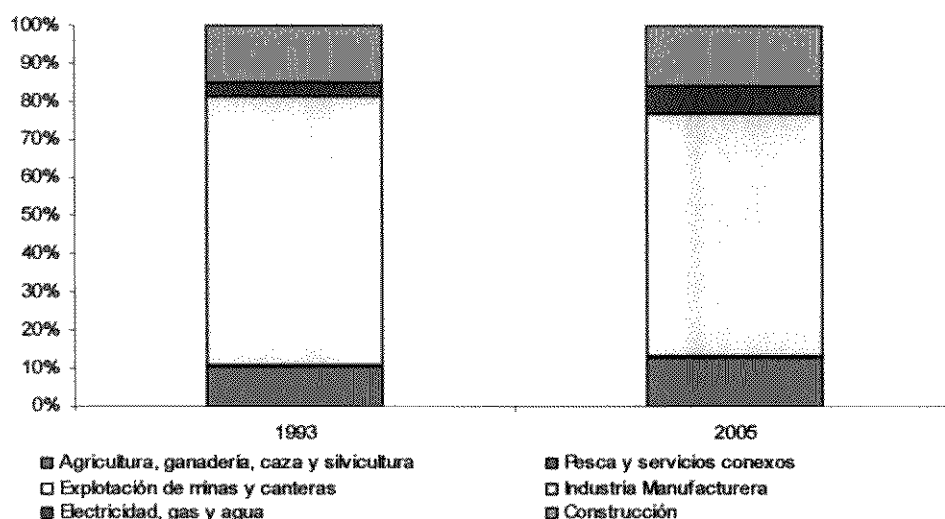
Gráfico 25. PBG Provincia de Buenos Aires por sectores.



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

A efectos del trabajo nos importan las asimetrías sobre el sector de bienes de la provincia, por ello en esta sección nos concentraremos sobre el análisis de la producción de bienes. La estructura del PBG por sectores de la oferta, presenta una variación leve entre puntas. En ambas, la concentración se encuentra en la industria manufacturera, no obstante, ésta ha perdido importancia hacia 2005, ya que pasó de representar el 70,4% en 1993 al 64% en 2005. Los sectores agrícola, construcción y generación de electricidad, gas y agua, fueron los que ganaron parte de la cuota cedida por la industria manufacturera.

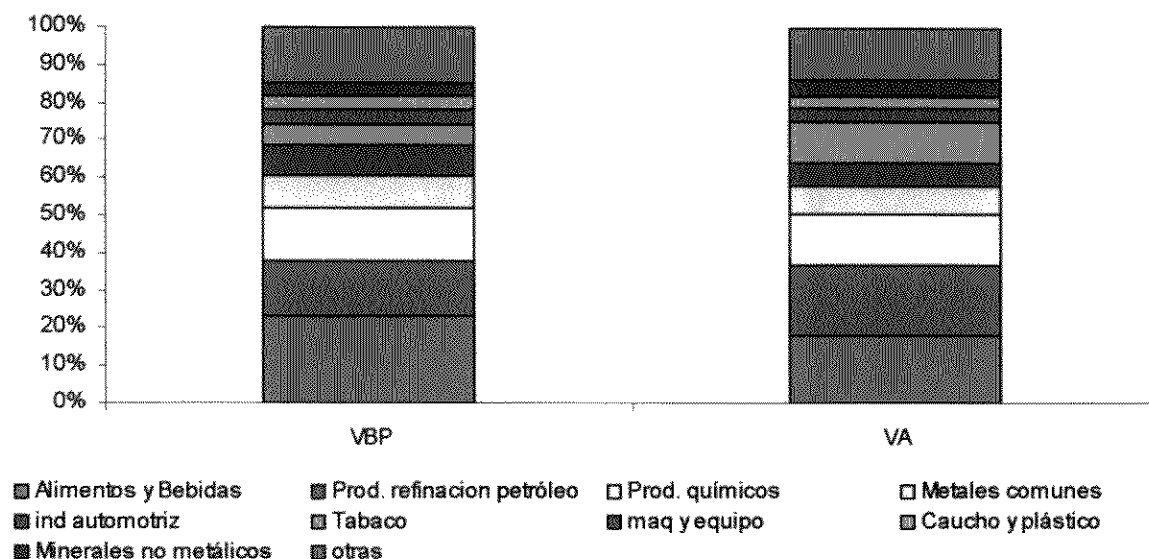
Gráfico 26. PBG por sectores. 1993 y 2005.



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

Dentro de la industria, distinguimos 21 sectores dentro de los cuales los más importantes en generación de valor agregado y en facturación son Alimentos y Bebidas, Productos de la refinación de petróleo y combustible nuclear y Productos Químicos, quienes concentran el 50,6% y 52,3% de la generación del valor agregado y facturación industrial respectivamente; mientras que en seis sectores se aglutina el 75%. De esto emerge que la centralización existente en la industria es importante. El índice de concentración de Herfindhal confirma esta conclusión. No obstante, según este índice, el sector ha iniciado un proceso de centralización del valor agregado suave, aunque sin pausa, desde 1996 a la fecha, el cual ha ganado intensidad en el periodo 1999-2004, año a partir del cual, aparece como revirtiendo la tendencia. En términos de la facturación (medida a valores constantes), el índice se muestra levemente más volátil, aunque la concentración en la facturación salta a partir de 2002 para revertir lentamente a la media. La evolución comparada de los sectores indica que el sector de telecomunicaciones y los productos de metal han sido los que mejor desempeño interanual han tenido en todo el periodo, mientras que la producción de muebles maquinaria y equipos y la confección de prendas textiles son los contrarios. Esto le ha permitido, especialmente al primero, ser uno de los sectores que ha ganado importancia en la estructura de la oferta y facturación, aunque la primera posición dentro de todas las ramas de la industria provincial, siempre le ha correspondido a Alimentos y bebidas, con una participación del 22% del VBP (aunque en el VA ésta alcanza el 16%).

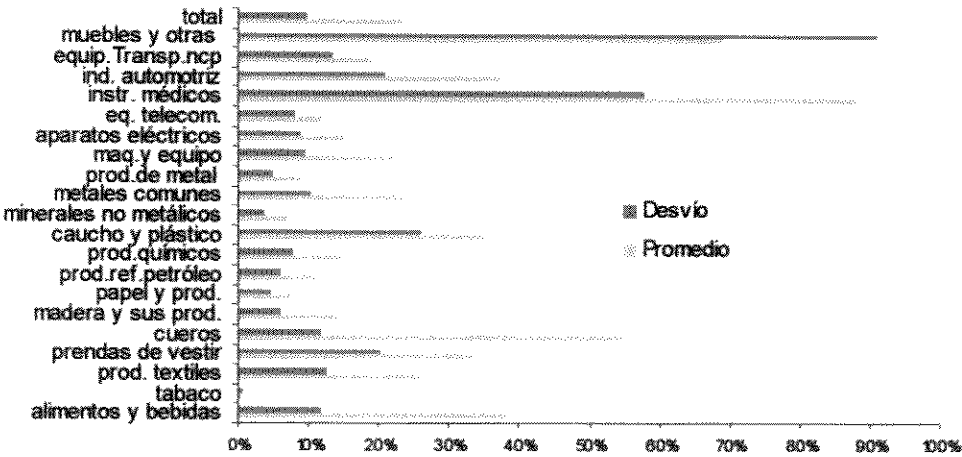
Gráfico 27. Valor Bruto de Producción y Valor Agregado Industria Manufacturera. Provincia de Buenos Aires. 2003-2005.



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

Una parte de la producción tiene como destino final, el mercado externo. En promedio, un cuarto de la facturación tiene precisamente este destino. El comportamiento a lo largo del periodo estudiado no ha sido siempre igual, ni es el mismo para todos los sectores. Como primer punto, en 1993, las exportaciones representaban el 11,4% de la facturación, mientras que este porcentaje se había elevado al 24,3% hacia 2001, cuando muchas empresas decidieron colocar afuera parte de su producción que no tenía demanda en el mercado interno; recientemente este porcentaje siguió expandiéndose al 33,1%. Por encima de esta media se encuentran los sectores de Cauchos y Plásticos, Cueros, Prendas de vestir, Industria automotriz, Muebles y Colchones, Alimentos y Bebidas. Mientras que aquellos que casi no atendieron al mercado externo han sido, Tabaco, Equipos de telecomunicaciones, Productos de metal, Papel y sus productos y Aparatos eléctricos. La volatilidad en el coeficiente exportación/facturación también ha tendido a incrementarse con el tiempo, evidenciándose una tendencia divergente entre los sectores donde las ventas al exterior son más importantes y aquellos en los que no. Además mientras unos sectores han tenido un comportamiento bastante estable a la largo del periodo (tabaco, minerales no metálicos, productos de metal y productos de la refinación de petróleo), otros han tenido un comportamiento más divergente (muebles y colchones, instrumentos médicos, plásticos, etc.)

Gráfico 28. Relación de exportación a facturación por sectores de la industria manufacturera. 1993-2005. Promedio y desvío estándar.



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del CEI y la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires

7.2 Empleo

Continuando con el análisis productivo, éste no podría dejar de incluir un análisis del empleo de cada uno de los sectores de la oferta provincial. Con tal fin, se ha procesado información proveniente de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) correspondiente al segundo semestre de 2005, por ser la mejor fuente de información disponible dadas las restricciones existentes, aunque cabe aclarar que la misma podría no ser representativa de la totalidad de la Provincia, ya que los datos provienen solo de los aglomerados urbanos más importantes (Conurbano Bonaerense, Mar del Plata-Batan y Gran La Plata). La clasificación utilizada fue la del CAES - MERCOSUR (Clasificador de Actividades para Encuestas Sociodemográficas).

Del análisis de la EPH surge que el sector de bienes emplea al 29% trabajadores mientras que el sector de servicios emplea el 71% restante.

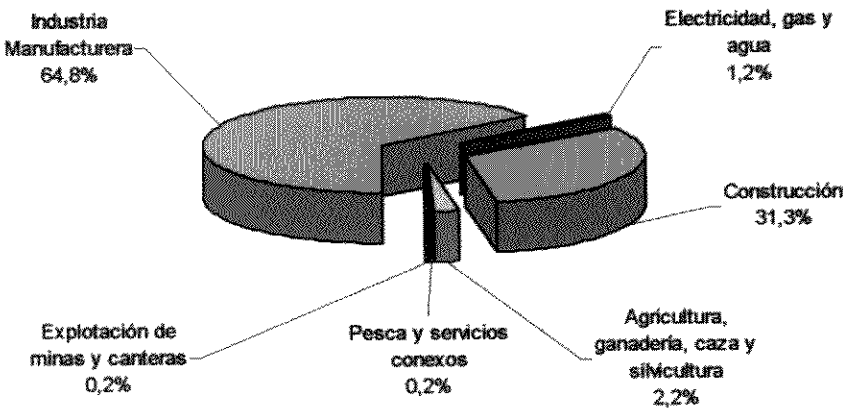
En la Provincia de Buenos Aires el Sector Productor de Bienes genera 1.337.749 puestos de trabajo, con un salario promedio ponderado de 723 pesos mensuales. A continuación se presenta la composición de la demanda de empleo y el salario medio de las diversas actividades que componen el mencionado sector.

Cuadro 11 Cantidad de Puestos de trabajo y salario promedio del sector productor de bienes en la Provincia de Buenos Aires

Sector	Salario promedio	Cantidad de Puestos de Trabajo
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	388	29.882
Pesca y servicios conexos	2.016	3.307
Explotación de minas y canteras	1.355	2.953
Industria Manufacturera	805	866.861
Electricidad, gas y agua	1.206	16.638
Construcción	542	418.108
TOTALES	723	1.337.749

Como puede observarse en el gráfico 29, la Industria Manufacturera es la mayor demandante de mano de obra dentro del sector productor de bienes, con un peso relativo del 65%. Le sigue la actividad de la Construcción, que emplea un tercio de los trabajadores afectados a la producción de bienes en el ámbito provincial. La Agricultura, Ganadería y Caza demandan un 2,2%⁹ del total y finalmente, el resto de las actividades en su conjunto no alcanzan al 2%.

Gráfico 29. Participación de los distintos sectores que componen el sector productor de bienes en la Provincia de Buenos Aires



Tomando a la Industria bonaerense como el principal demandante de empleo en la Provincia, podemos observar como el sector de Elaboración de Productos

⁹Dado que la encuesta se realiza en grandes aglomerados urbanos, podría existir una subestimación de los empleos generados por estos sectores que se desarrollan más intensivamente en el interior de la Provincia.

Alimenticios y Bebidas es el de mayor peso, generando algo más que el 17% del empleo industrial. Le siguen en importancia los sectores de fabricación de productos elaborados de metal y fabricación de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles con una participación del 13%. Se destaca también, el sector de fabricación de muebles y colchones y otras industrias manufactureras NCP, pero dado que es un sector heterogéneo que está formado por el residuo de las actividades no incluidas en otros sectores no reviste mayor interés. El sector de Fabricación de sustancias y productos químicos genera el 6,24 de los empleos industriales. Mientras que el sexto puesto de importancia en la demanda de trabajo industrial lo conserva el sector de productos de caucho y plástico. Puede observarse que existe cierta concentración en lo que a generación de empleo respecta, ya que el agregado de los seis sectores mencionados anteriormente aporta el 64% del empleo industrial total.

Cuadro 12. Puestos de trabajo, salario medio y participación de la demanda de empleo de la Industria Manufacturera desagregado por sectores para la Provincia de Buenos Aires

Sector	Salario Medio	Puestos	Participación
ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS	763	149.398	17,23%
ELABORACION DE PRODUCTOS DE TABACO	1026	4.817	0,56%
FABRICACION DE PRODUCTOS TEXTILES	729	40.388	4,66%
FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR; TERMINACION Y TEÑIDO DE PIELES	505	117.366	13,54%
CURTIDO Y TERM. DE CUEROS; FAB. DE ART. DE MARROQ. TALABART. Y CALZADO	573	44.672	5,15%
PRODUCCION DE MADERA Y FAB. DE PROD. DE MADERA Y CORCHO	283	27.915	3,22%
FABRICACIÓN DE PAPEL Y DE PRODUCTOS DE PAPEL	371	15.320	1,77%
EDICION E IMPRESION; REPRODUCCION DE GRABACIONES	380	27.014	3,12%
FABRICACION DE COQUE, PROD. DE LA REF. DEL PETROLEO Y COMB. NUCLEAR	1744	3.311	0,38%
FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS	995	54.083	6,24%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	889	48.697	5,62%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	782	23.923	2,76%
FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	1217	10.027	1,16%
FABRICACIÓN DE PROD. ELAB. DE METAL, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO	811	112.715	13,00%
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P.	994	35.727	4,12%
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	1043	2.258	0,26%
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS N.C.P.	909	18.707	2,16%
FABRICACIÓN DE EQ. Y APARATOS DE RADIO, TELEVISIÓN Y COMUNICACIONES	231	2.412	0,28%
FABRICACIÓN DE INSTRUM. MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN; FAB. DE RELOJES	1353	8.053	0,93%
FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, REMOLQUES Y SEMIREMOLQUES	1204	27.506	3,17%
FABRICACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE N.C.P.	969	20.325	2,34%
FABRICACIÓN DE MUEBLES Y COLCHONES, IND.MANUFACTURERAS N.C.P.	663	71.824	8,29%
RECICLAMIENTO	440	403	0,05%
Totales	805	866.861	100%

Otra forma de abordar la cuestión de la demanda de empleo es considerar la masa salarial generada por los distintos sectores. En éste análisis, si bien varían levemente los porcentajes, no se advierten cambios en el ordenamiento de los sectores de mayor peso respecto de lo que existía en la estructura por puestos de

trabajo; aunque se observa que ciertas actividades cobran mayor relevancia. Así, fabricación de sustancias y productos químicos incrementa su participación en más de un punto porcentual alcanzando el cuarto puesto con una participación superior al 8%. Fabricación de maquinaria y equipo y luego fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques también cobran mayor relevancia dado que el salario de dichas industrias se encuentra por encima de la media, alcanzando ambos una participación superior al 5%. Finalmente debemos destacar la brusca caída del sector de fabricación de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles, producto de los bajos salarios que paga, los cuales se ubican muy por debajo de la media. Sin embargo, la disminución de más de 4 puntos porcentuales no afecta su posición relativa como tercer sector empleador de mano de obra en la industria manufacturera.

8. EL COMERCIO SECTORIAL DEL MERCOSUR: SECTORES SENSIBLES A LAS ASIMETRÍAS

En la presente sección se realizará, un estudio del comercio de la Provincia de Buenos Aires en relación a Argentina a fin de evaluar las asimetrías que se observan en las exportaciones sectoriales de cada uno de los actores y, en una instancia posterior, proveer una metodología que permita determinar en forma preliminar los sectores (o capítulos comerciales) que son sensibles en términos comerciales a la evolución del MERCOSUR. También se ofrecen los resultados de aplicar dicha metodología de valoración del comercio del AIR que nos ocupa.

La evaluación del comercio se realiza por etapas, en donde cada una intenta recoger los distintos hitos que marcaron el proceso de integración. En particular, se considerará: i) el período como zona de libre comercio (1991-1994); ii) la etapa como unión aduanera imperfecta (1995-1998); iii) el MERCOSUR durante las crisis macroeconómicas de la región (1999-2002); y iv) el AIR durante la recuperación (2003-2005).

8.1. Evaluación del comercio para la Provincia de Buenos Aires y para Argentina

La primera parte del análisis es efectuada a nivel de cada actor económico: la Argentina y la Provincia de Buenos Aires. Se trabaja con los promedios de las tasas de variación interanual de cada uno de los capítulos CUCI Rev. 2. Los datos de origen fueron extraídos del INDEC y de la Dirección Provincial de Estadísticas. Se realiza el cruce de información comparando los resultados observados en las exportaciones al bloque, respecto a lo apreciado en las ventas al resto del mundo, buscando la existencia de patrones estilizados en el comercio por capítulos comerciales del bloque. A continuación se presentan los resultados para cada uno en forma separada.

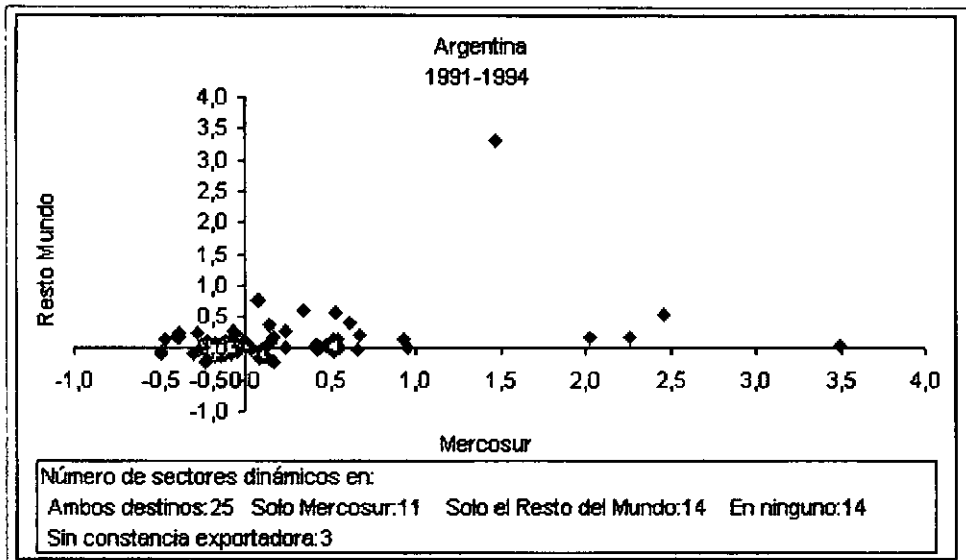
8.1.1. Argentina

El comportamiento de las exportaciones Argentinas no ha sido indiferente a las distintas etapas del MERCOSUR. A lo largo de los 15 años bajo estudio las exportaciones han presentado una tendencia creciente, salvo en 1998 y 1999 cuando las ventas al exterior se estancaron para luego caer un 12%.

Analizando la primera etapa, la mayoría de los sectores presentaron crecimiento en ambos destinos (intra y extrazona) aunque se verifica una situación de crecimiento preferencial al bloque debido a los efectos de desvío y creación de comercio como hechos estilizados del AIR. En efecto, si bien la cantidad de sectores que incrementaron sus ventas al MERCOSUR (pero no al resto del mundo) ha sido menor que los que las destinaron a los otros países del globo, el valor exportado al

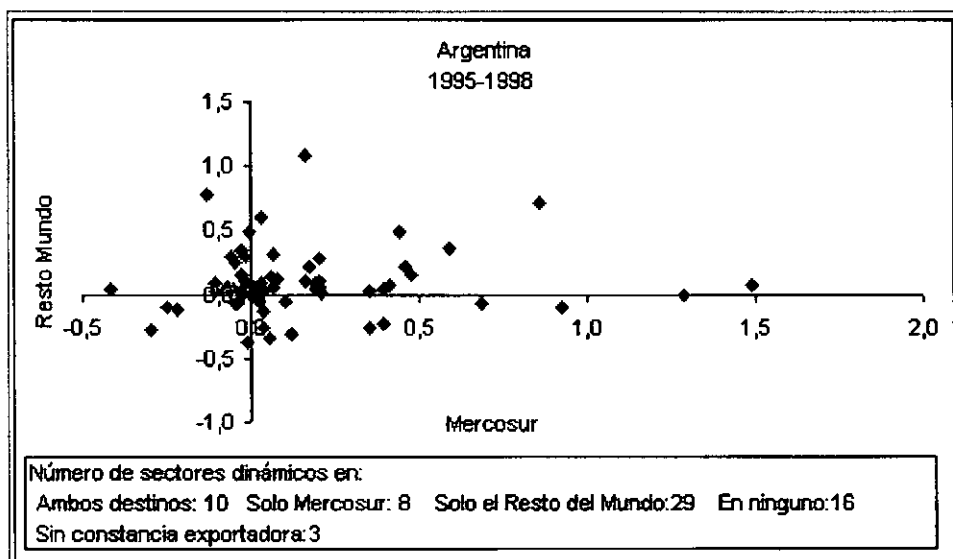
primer destino creció mucho más que al segundo (146% y 43% respectivamente). No obstante, para algunos sectores la conformación del AIR no ha sido beneficiosa y mostraron caídas en sus ventas tanto a los países del bloque como a los del resto del mundo (ellos son: Cereales, Caucho, productos químicos orgánicos, abonos, plásticos, papel, textiles, manufacturas de minerales no metálicos, hierro y acero, otros metales y maquinarias).

Los sectores de hulla, coque y briquetas y menas y desecho de minerales se identifican como *outliers* exhibiendo crecimientos máximos hacia el resto del mundo, mientras que el de Semillas y frutos oleaginosos se ubica en el extremo de ser quien más se ha volcado al MERCOSUR.

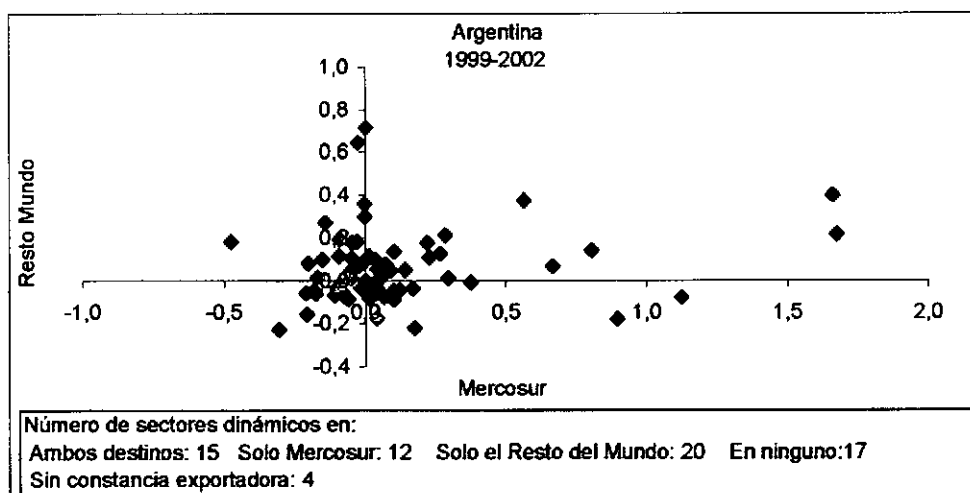


La Argentina se vio altamente beneficiada por la conformación de la zona aduanera imperfecta. Sus exportaciones totales se incrementaron a razón de un 13,4% anual promedio aun cuando simultáneamente el mundo sufría crisis financieras tales como la del tequila y la crisis asiática que permitirían prever un comportamiento perjudicial para las exportaciones hacia el resto del mundo. No obstante, se observa un crecimiento hacia este destino en 39 de los 66 sectores relevados, donde los sectores con más preponderancia son menas y desechos de minerales (quien también exhibe un buen desempeño hacia el MERCOSUR) y el de aceites y grasas animales. Por su parte, los sectores que mejor evolución muestran hacia el bloque son los mismos que durante el periodo anterior, al que se le suma otro equipo de transporte.

Evidentemente, los efectos de creación y desvío de comercio no perduraron en esta etapa. Otra causa puede ser la maduración de inversiones que se realizaron a partir de la apertura unilateral que experimentó la economía. También puede aparecer una tercera causa, atribuible al incremento de la oferta exportable argentina, sobre todo teniendo en consideración que las exportaciones al MERCOSUR no perdieron terreno, pues las mismas crecieron en 59 de los 66 capítulos comerciales.

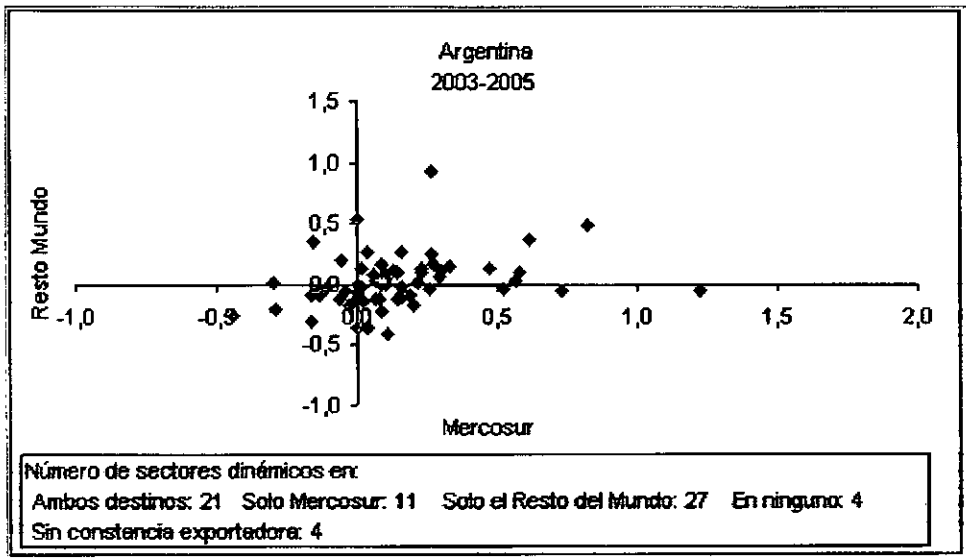


En el período de crisis macroeconómicas (1999-2002), las exportaciones totales mostraron una caída promedio del 0,3% promedio anual en donde se manifiesta con toda fuerza el impacto de la devaluación brasilera y la contracción de su absorción en las exportaciones argentinas hacia ese mercado. En efecto, el contagio de la recesión brasilera a los otros socios comerciales del bloque provocó que el valor exportado al MERCOSUR cayera un 10,2% promedio anual a lo largo del periodo. Esto se combinó con crecimientos a las otras zonas del mundo (4,2%) que trataron de compensar, en parte, la caída en las ventas. Solo 15 sectores pudieron incrementar sus ventas a ambos destinos, mientras que 17 lo hicieron sólo al AIR contra 35 sectores que compensaron mercados externos, mientras que 17 se vieron perjudicados por la crisis. Entre los primeros, el sector de abonos fue quien mejor desempeño mostró, constituyéndose como un ejemplo que excedió la media, entre los segundos se destaca el sector de cueros y pieles finas, respecto de quien más se concentró fuera del bloque surge hulla, coque y briquetas.



Por último, luego de la devaluación argentina, comienza una etapa de recuperación de las exportaciones con fuertes ganancias en la competitividad precio. Este periodo

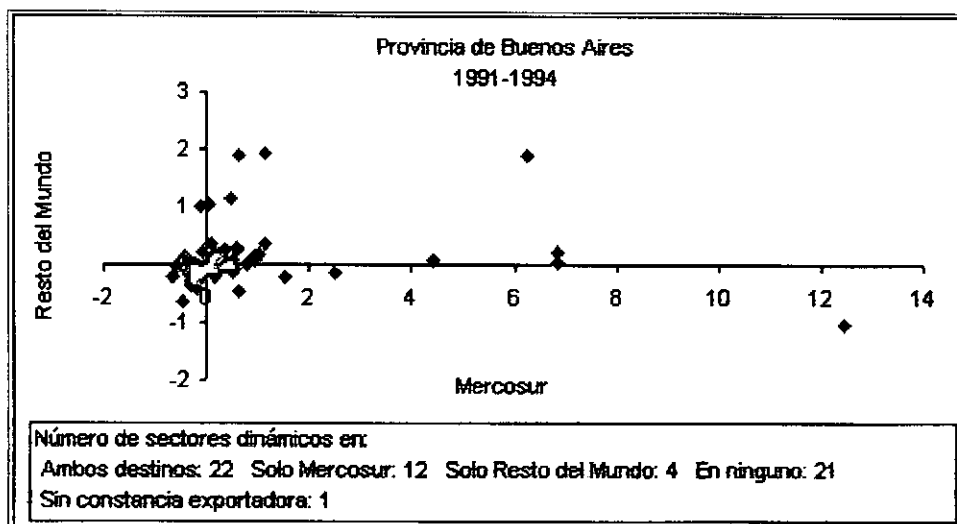
marca la recuperación de las exportaciones de los sectores que comercian a ambos destinos, con 21 sectores de un total de 67, aunque lo hacen especialmente aquellos sectores que dirigen sus ventas a otras partes del mundo, tal como aceites y grasas de origen animal y las fibras textiles. El MERCOSUR disminuye su importancia como destino de las exportaciones tanto en valor exportado como en cantidad de sectores que lo atienden.



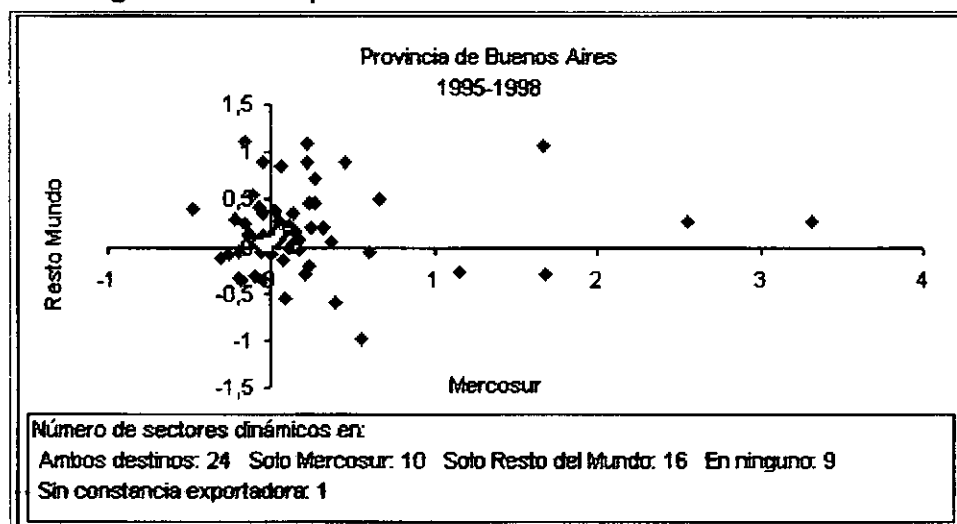
Generalizando, se puede concluir que preponderan las menores tasas de crecimiento promedio para el Resto del Mundo (8,1%) que para MERCOSUR (12,1%) y que, a lo largo de los períodos, se observan menores tasas de variación para ambos destinos.

8.1.2. Provincia de Buenos Aires

En la primera de las etapas analizadas, la Provincia de Buenos Aires, ha mostrado una actitud exportadora similar a la nacional aunque más sesgada al AIR. Si bien los sectores con envíos al exterior crecieron a nivel intra y extra zona, las exportaciones dirigidas al bloque fueron mucho más que las que se dirigieron al resto del mundo; en efecto, la mayoría mostró un crecimiento de sus exportaciones hacia ambos destinos, aunque paulatinamente el peso del bloque fue incrementándose, pasando de representar el 21,6% en 1991 al 34% en 1994 y un mayor número de sectores mostraron un comportamiento diferenciado hacia los países socios. En este sentido el efecto de desvío de comercio parece haber sido más importante a nivel provincial que nacional, en donde los sectores cuyo crecimiento de las exportaciones al resto del mundo en relación a la media fue mucho más alto.

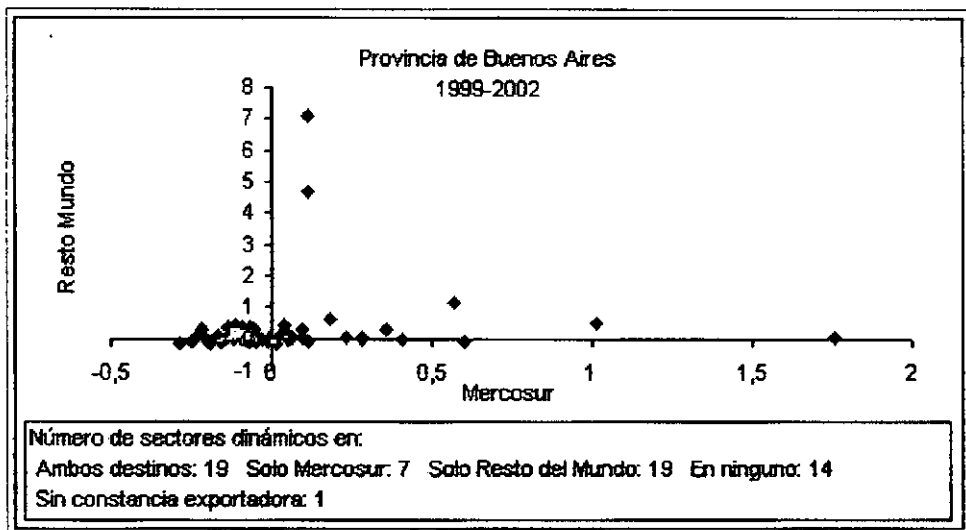


Al igual que en el caso nacional, la unión aduanera supuso la expansión de las exportaciones a una tasa promedio del 14.3% anual consolidando el patrón de la etapa anterior, con una importancia decisiva del MERCOSUR con el 47% de las ventas externas de la Provincia. De modo similar a lo sucedido con la Nación, los efectos de creación y desvío de comercio tienden a desvanecerse en este periodo aunque la intensidad del efecto es menor que en el primero, ya que la cantidad de sectores que se comportan positivamente respecto del AIR es proporcionalmente mayor, por lo tanto es una etapa de desarrollo de la dependencia de los sectores al bloque. A diferencia de la Argentina, los sectores exportadores en Buenos Aires se comportaron de forma más pareja y muchos menos sectores tuvieron una performance negativa con respecto a ambos mercados.

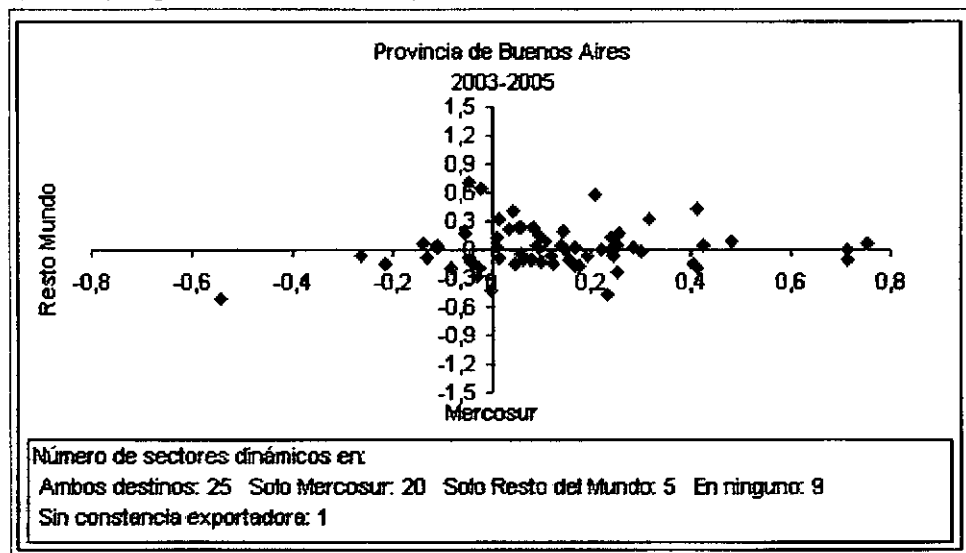


En el periodo 1999-2002, el colapso de las exportaciones a nivel nacional se reprodujo a nivel provincial en menor grado (tasa promedio de incremento anual 0%).y en un número levemente inferior de sectores. Al igual que en Argentina, el MERCOSUR no solo pasó a ser menos importante sino que el dinamismo se concentró en el resto del mundo, aunque en proporción los sectores que

incrementaron sus exportaciones exclusivamente al MERCOSUR fueron mucho menos que a nivel nacional.



Por último, luego de la devaluación argentina, comienza una etapa de recuperación de los sectores exportadores debido a la mayor competitividad. Al igual que a nivel nacional, el empuje de las exportaciones se da intra y extra MERCOSUR, aunque la diferencia es que la Provincia recupera la dependencia del bloque como mercado de destino, mientras que la Nación, no. En efecto el 33% de los sectores sólo se comportan positivamente respecto de los envíos al AIR, mientras que sólo 5 sectores (el 8%) lograron hacerlo respecto del resto del mundo.



8.1.3. Síntesis de los resultados

De los resultados de un análisis transversal de los datos, se concluye que las exportaciones intra y extra MERCOSUR a nivel nacional como provincial presentan comportamientos débilmente correlacionados, esto tiene que estar influido porque el resto de las provincias argentinas han debido llevar una dinámica exportadora divergente respecto de la llevada por la provincia de Buenos Aires. Esto se

comprueba observando cómo la masa crítica de nubes de puntos correspondiente a cada actor económico no siempre se ubica en el mismo cuadrante para cada uno de los periodos y que la dispersión de la nube tiende a ser mayor para el caso de la Argentina. El Mercosur incrementó la dinámica de las ventas intrabloque especialmente para Buenos Aires, tanto en la etapa de formación del bloque como zona de libre comercio como en el inicio de la unión aduanera. El impacto de la crisis macroeconómica fue muy fuerte para ambos en términos de reducción de ventas al bloque y su sustitución por otros mercados, aunque proporcionalmente mayor fue la repercusión en el caso provincial; un resultado que se condice con la lógica siempre que tomemos en consideración la mayor dependencia del MERCOSUR en la estructura de destino.

En el análisis particular se destacan los periodos de apogeo del Mercosur (1991-1994 y 1995-1998) donde los puntos se concentran en el cuadrante nordeste (el cuál implica la suba a ambos destinos). Pero también es importante atender a los comportamientos diferenciados. Mientras que en la Provincia en las etapas formativas (1991-1994) se ha volcado masivamente al bloque, el comportamiento relativo a nivel nacional respecto al MERCOSUR ha sido menor (el 20% de los sectores en la provincia exportaron exclusivamente al MERCOSUR, contra el 16% en el caso nacional). En las etapas de consolidación del acuerdo (1995-1998), el grupo particular de sectores exportadores exclusivos al resto del mundo da un salto importante en términos de quienes se dirigieron exclusivamente al bloque para ambos actores. Esta tendencia se consolida en la etapa de crisis macroeconómicas (1999-2002) en donde la menor absorción de los países socios obliga a encontrar otros destinos o resignarse a perder ventas externas. En este sentido, la provincia parece haber manejado la situación mejor que la Nación logrando sustituir mercados habiendo muchos más sectores creciendo exclusivamente más al resto del mundo (el 32% en Buenos Aires y el 29% en Nación) que al MERCOSUR.

8.2. Determinación de sectores comercialmente sensibles

Para determinar si un sector presenta sensibilidad comercial en el marco del Mercosur se deben dar, según los criterios que se establecen en esta investigación, una serie de condiciones:

1. Tiene que observarse al menos una tasa de variación negativa para algunos de los sub-periodos en que se ha dividido a los 14 años de MERCOSUR.
2. No tiene que producirse el mismo comportamiento hacia el resto del mundo, para asegurarnos de que no estamos tratando con un sector con problemas de competitividad intrínsecos.
3. Que el bloque haya sido el principal destino de sus exportaciones a lo largo del período bajo estudio para ese sector en particular, de forma tal que exista

dependencia al MERCOSUR. Como forma de cuantificarla, se considera como límite el mínimo de participación que han evidenciado las exportaciones totales al MERCOSUR en el período.

4. Que el sector no haya podido compensar la caída de ventas al MERCOSUR con ventas a otras partes del mundo, para evitar la presencia de sustituciones de mercado.

Bajo estas condiciones, se tipifican tres clases de sensibilidad de acuerdo al período para el que se encuentre evidencia: sensibilidad a la Unión Aduanera (si un sector resulta comercialmente sensible en el período 1995-1998), sensibilidad a la Macro (si se halla sólo para el período 1999-2002) y sensibilidad a la Recuperación (si se halla para el lapso 2003-2005)

En la presente sección también se clasificarán las sensibilidades encontradas para cada país de acuerdo a una tipificación elaborada por OECD (1994). En la misma, se establece el principal factor productivo que afecta el proceso competitivo en cada capítulo comercial.

8.2.1. Argentina

En el análisis para la Argentina encontramos once sectores que luego de los sucesivos filtros manifiestan la presencia de sensibilidad comercial al Mercosur. Mientras que en la mayoría de los casos demostraron ser afectados negativamente por la crisis macroeconómica, algunos de ellos resultaron verse afectados por la conformación de los nuevos precios relativos posterior a la devaluación argentina. Agrupados la totalidad de los sectores comercialmente sensibles, implican el 29,8% de las exportaciones totales al bloque para el período 1999-2005. Por su parte, los nueve sectores que presentan sensibilidad a la macro, representan el 28,1% de las exportaciones totales de la Argentina al Mercosur para el período 1999-2002. Mientras que aquellas que fueron sensibles al último período estudiado constituyen el 2,4% de las ventas al MERCOSUR. El capítulo correspondiente a vehículos es quien explica una porción mayoritaria de exportaciones comercialmente sensibles a lo largo de todo el período por ser el capítulo con mayor participación en las ventas totales. El resumen completo se presenta con el Cuadro 13.

Cuadro 13. Sectores Comercialmente Sensibles de Argentina en el Mercosur

Cap.	Descripción	Caracterización	Categoría
09	Comestibles	Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
11	Bebidas	Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
21	Cueros y pieles	Sensibilidad a la recuperacion	Commodities no combustibles
51	Productos químicos orgánicos	Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
58	Plásticos	Sensibilidad a la recuperacion	Manufacturas escala intensivas
65	Hilados y textiles	Sensibilidad a la macro	Manufacturas trabajo intensivas
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	Sensibilidad a la macro	Prod. diferenciados con oferta especializada
74	Maquinaria y equipo industrial	Sensibilidad a la macro	Prod. diferenciados con oferta especializada
78	Vehículos	Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
83	Artículos de viaje	Sensibilidad a la macro	Manufacturas trabajo intensivas
85	Calzado	Sensibilidad a la macro	Manufacturas trabajo intensivas
Total de exportaciones		Sensibilidad a la macro	

Como es claro según la última columna de la tabla anterior, la mayoría de los capítulos comerciales a los que la macro golpea más fuertemente son los productos manufacturados o los *commodities* no tradicionales. La mayoría de los sectores son intensivos en trabajo, este resultado es esperable en función de que la Argentina tiene niveles salariales superiores al resto de los países.

8.2.2. Provincia de Buenos Aires

Realizando el mismo análisis que se hizo para la Argentina pero para la Provincia, encontramos que Buenos Aires presenta catorce capítulos que pueden ser identificados como comercialmente sensibles, siendo en su totalidad, sensibles a la macro. Estos capítulos conforman el 35,5% de las ventas externas totales provinciales al MERCOSUR en el periodo 1999-2003.

El patrón de sensibilidades a nivel provincial presenta algunas similitudes pero también algunas diferencias respecto del nacional. En primer lugar, ambos niveles presentan a la mayoría de sus sectores comercialmente sensibles ante el periodo de crisis macroeconómica, además de que las exportaciones totales quedan tipificadas de esta manera. En segundo lugar, la mayoría de los capítulos que fueron afectados más fuertemente en este periodo son productos manufacturados, aunque, mientras en el caso nacional predominan claramente los productos manufacturados intensivos en trabajo, en el caso provincial esta supremacía no es tan sesgada, existiendo manufacturas intensivas en escala que se reconocen como comercialmente sensibles (vehículos y caucho). Por su parte, otra diferencia es que Buenos Aires presenta un mayor número de capítulos sensibles que la Argentina. Respecto a la etapa 2003-2005, tal y como hemos visto anteriormente, la Provincia parecer haber

podido recuperase mejor en el periodo de postdevaluación, ya que no presenta sectores comercialmente sensibles en esta etapa, mientras que a nivel nacional, los plásticos y los cueros y pieles se han comportado negativamente.

Cuadro 14. Sectores Comercialmente Sensibles de la Provincia de Buenos Aires en el Mercosur

Cap.	Descripción	Caracterización	Categoría
02	Lacteos y Huevos	Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
11	Bebidas	Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
12	Tabaco	Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
26	Fibras textiles	Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
53	Colorantes	Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
54	Productos farmacéuticos	Sensibilidad a la macro	Manufacturas científicas
62	Manufacturas en caucho	Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
65	Hilados y textiles	Sensibilidad a la macro	Manufacturas trabajo intensivas
66	Manufacturas de minerales	Sensibilidad a la macro	Manufacturas recurso intensivas
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	Sensibilidad a la macro	Productos diferenciados con oferta especializada
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	Sensibilidad a la macro	Productos diferenciados con oferta especializada
78	Vehículos	Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
81	Sanitarios y construcciones prefabricadas	Sensibilidad a la macro	
85	Calzado	Sensibilidad a la macro	Manufacturas trabajo intensivas
Total de exportaciones		Sensibilidad a la macro	

8.2.3. Análisis conjunto para la nación y la Provincia.

En el conjunto, se observa que veinte sectores presentan sensibilidad comercial en sus ventas hacia el Mercosur (tratase de sensibilidad a la Macro o a la recuperación). El resumen se presenta en el Cuadro 15. Como allí se observa, del total de capítulos comerciales, quince son sensibles sólo para alguno de los actores estudiados y cinco son sensitivos en ambos. Mientras que dieciocho son sensibles al periodo caracterizado por las crisis macroeconómicas, solo dos respondieron negativamente al periodo que comienza con la devaluación y la recuperación de la competitividad vía precio. Esto ratifica la importancia de la crisis macroeconómica para la Nación y para la Provincia. Pero también muestra la importancia de la recuperación en esta última.

Es interesante conocer cuál es el perfil factorial de estos sectores. En la Cuadro 15, se aprecia que la mayoría son productos manufacturados intensivos en escala, en recursos, en trabajo, y de oferta especializada. Seis capítulos (de veinte) corresponden a commodities, de los cuales sólo Bebidas se identifica sensible en ambos niveles (nacional y provincial). Este análisis implica que en general, los

productos industriales se pueden identificar como comercialmente sensibles (en este caso en el periodo de crisis macroeconómica), por lo que se deduce que éstos son más dependientes del bloque que los commodities agrícolas (los cuales, casi por definición, pueden encontrar mercado en cualquier otra área del mundo).

Cuadro 15. Consolidación de Sectores Comercialmente Sensibles en Argentina y la Provincia de Buenos Aires.

Sectores comercialmente sensibles				
Cod.CUCI	Descripción	Argentina	Prov. Bs. As.	Categoría
02	Lácteos y Huevos		Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
09	Comestibles	Sensibilidad a la macro		Commodities no combustibles
11	Bebidas	Sensibilidad a la macro	Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
12	Tabaco		Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
21	Cueros y pieles	Sensibilidad a la recuperación		Commodities no combustibles
26	Fibras textiles		Sensibilidad a la macro	Commodities no combustibles
51	Productos químicos orgánicos	Sensibilidad a la macro		Manufacturas escala intensivas
53	Colorantes		Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
54	Productos farmacéuticos		Sensibilidad a la macro	Manufacturas científicas
56	Plásticos	Sensibilidad a la recuperación		Manufacturas escala intensivas
62	Manufacturas en caucho		Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
65	Hilados y textiles	Sensibilidad a la macro	Sensibilidad a la macro	Manufacturas trabajo intensivas
66	Manufacturas de minerales no metálicos		Sensibilidad a la macro	Manufacturas recurso intensivas
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	Sensibilidad a la macro	Sensibilidad a la macro	Prod. diferenciados con oferta especializada
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias		Sensibilidad a la macro	Prod. diferenciados con oferta especializada
74	Maquinaria y equipo industrial	Sensibilidad a la macro		Prod. diferenciados con oferta especializada
78	Vehículos	Sensibilidad a la macro	Sensibilidad a la macro	Manufacturas escala intensivas
81	Sanitarios y construcciones prefabricadas		Sensibilidad a la macro	
83	Artículos de viaje	Sensibilidad a la macro		Manufacturas trabajo intensivas
85	Calzado	Sensibilidad a la macro	Sensibilidad a la macro	Manufacturas trabajo intensivas
Total de exportaciones		Sensibilidad a la macro	Sensibilidad a la macro	

El 30% de los sectores que se identificaron comercialmente sensibles en Buenos Aires, también lo son para la Nación, aunque el 70% restante corresponde a un comportamiento exclusivo de la Provincia.

De éstos, es interesante remarcar su importancia dentro de la generación de riqueza y la facturación provincial. Para ello, debemos en primer lugar, hacer comparables las estadísticas de exportaciones provinciales y de Valor Bruto de Producción, en donde se debe expresar ambas medidas en la misma unidad de cuenta, para ello optamos por convertir al valor bruto de producción a dólares corrientes como las exportaciones utilizando para ello el índice de precios interno básicos al por mayor elaborado por el INDEC.

Dada la disponibilidad de información y que la clasificación y agregación por capítulos difieren en el caso del valor bruto de producción, valor agregado y

exportaciones, se procedió a agregar los capítulos CUCI de exportaciones conforme la clasificación de rama industrial CIIU correspondiente.

Luego, a efectos de estimar la importancia del capítulo CUCI identificado como comercialmente sensible en la facturación industrial por rama CIIU correspondiente se debió, primero, evaluar la participación de este capítulo en la generación de facturación para no producir resultados sobreestimados. Para ello, y por no contar con información a escala provincial, se estimará dicha participación en base a los datos suministrados por el censo económico (CE) de 1994¹⁰.

De entre los sectores comercialmente sensibles para la Provincia de Buenos Aires, identificamos dos, Lácteos y Huevos y Bebidas, pertenecientes a la rama Alimentos y Bebidas. Según el CE, la importancia de estos dos en la facturación de la rama alcanza el 12,4% y 8,6% respectivamente. La rama de productos textiles contiene dos sectores, Fibras textiles e hilados y tejidos, los cuales son el 1,7% y 81,8% de la rama. Por su parte, Calzados contribuye con el 35% de la facturación, Colorantes y Productos farmacéuticos, pertenecientes a la rama CIIU de Productos Químicos, se identifican con el 1,9% y 34,8% del VBP sectorial respectivo. La rama de caucho y plásticos contiene al sector sensible de manufacturas de caucho, el cual representa el 13% del VBP. Las maquinarias y equipo generadores de fuerza y para determinadas industrias, se encuentran comprendidos dentro de la rama de Maquinaria y Equipo, y participan con el 13,4% y 29,4% respectivamente. Por su parte, para algunos sectores comercialmente sensibles (Vehículos automotores, tabaco y manufacturas de minerales no metálicos) no hemos debido tener que calcular la importancia en la facturación ya que se supone que el capítulo CUCI es representativo del 100% de la rama CIIU. A continuación, el cuadro XX representará mejor lo expuesto.

¹⁰ Reconocemos que la utilización del censo provincial económico de 1994 puede no ser representativa de la estructura productiva actual debido al cambio de precios relativos; sin embargo, su utilización responde a la disponibilidad de información para todos los sectores.

Cuadro 16. Sectores CUCI y ramas CIU.

Sectores Sensibles				Part.sector sensible en rama CIU
Cod.CUCI	Descripción	Cod. CIU	Descripción	
02	Lacteos y Huevos	15	Alimentos y Bebidas	12,4%
11	Bebidas			8,6%
12	Tabaco	16	Tabaco	100,0%
26	Fibras textiles	17	Productos textiles	1,7%
65	Hilados y textiles			81,8%
85	Calzado	19	Calzado	35,0%
53	Colorantes	24	Productos químicos	34,8%
54	Productos farmacéuticos			1,9%
62	Manufacturas en caucho	25	Caucho y plásticos	13,0%
66	Manufacturas de minerales	26	Fabricación de productos minerales no metálicos	100,0%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	29	Fabricación de maquinaria y equipo	13,4%
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias			29,4%
78	Vehículos	34	Fabricación de vehículos automotores	100,0%
81	Sanitarios y construcciones prefabricadas		nc	

Si tomamos en consideración la facturación de los capítulos CUCI identificados como comercialmente sensibles, en la facturación provincial para todo el periodo, vemos que el 30,8% del VBP ha sido aportado por los sectores exportadores con sensibilidades. Estos sectores, pasaron de representar el 32,3% de la facturación provincial total promedio en el periodo de conformación de la zona aduanera al 30,1% si solo nos interesamos por el VBP coincidente con el subperiodo de crisis macroeconómicas, periodo en el que se demuestra dicha sensibilidad.

No obstante, estos números tienden a sobreestimar el impacto de las sensibilidades sobre la facturación, ya que en promedio, el 25% de la facturación se destina al mercado externo y dentro de él, solo el 11,9% de la facturación lo constituyen las ventas externas al bloque. En efecto, si solo tenemos en consideración las ventas al MERCOSUR, la proporción de las ventas por exportaciones de los sectores comercialmente sensibles sobre el valor bruto total es del 4,8% para 1993-2005, en donde dicho porcentaje sube desde 4,1% al 5,5% entre el periodo de auge del MERCOSUR, 1993-1998 y el periodo de crisis macroeconómicas, 1999-2002. Este resultado surge de la relación entre exportaciones y ventas al mercado interno. En efecto, a pesar de que las exportaciones cayeron en el periodo (condición necesaria para que el sector sea calificado como sensible), la facturación, lo ha hecho en un porcentaje mucho mayor, producto de dos motivos: el primero, porque con la devaluación del tipo de cambio, el valor en dólares de la facturación cayó proporcionalmente y porque las ventas del mercado doméstico cayeron en un contexto recesivo.

Entre los sectores comercialmente sensibles, no todos dependen de igual forma de sus ventas al bloque. El sector de caucho, conserva la máxima importancia de las ventas externas al bloque sobre la facturación, con el 35%, donde las exportaciones han ganado peso relativo tanto durante el periodo de crisis macroeconómica aunque especialmente durante la recuperación posterior. La industria automotriz es quien lo sigue, con el 26,4% para todo el periodo. Las exportaciones de materias tintóreas, como los colorantes, representan el 16,1% de la facturación, aunque en el periodo más reciente este porcentaje ha tendido a incrementarse al 20,6%. Los productos textiles (fibras, hilados y productos confeccionados en fibras) han enviado al exterior, a lo largo de los 12 años bajo estudio, el 16% de las ventas totales, las cuales han estado particularmente concentradas durante las crisis.

Cuadro 17. Relación entre exportaciones y valor bruto de producción. Ramas de industria manufacturera con sectores comercialmente sensibles.

		Exportaciones / Valor Bruto de Producción			
		1993-2005	1993-1998	1999-2002	2003-2005
Sectores Sensibles	Manufacturas de caucho	34,98%	27,87%	39,61%	43,03%
	Ind. automotriz	26,41%	20,05%	37,97%	23,73%
	Colorantes	16,09%	13,13%	17,12%	20,64%
	Prod. Textiles (fibras, hilados y productos confeccionados en fibras)	16,00%	10,63%	24,20%	15,80%
	Maquinaria y equipo generador de fuerza y para otras industrias	10,21%	7,61%	13,93%	10,45%
	Prod. Farmacéuticos	6,09%	4,98%	7,87%	5,94%
	Tabaco	3,90%	3,36%	3,90%	4,99%
	Lacteos y Huevos	6,18%	6,17%	7,71%	4,16%
	Minerales no metalicos	2,13%	2,26%	2,11%	1,91%
	Bebidas	1,49%	1,79%	1,41%	1,00%
	Calzado	1,33%	1,67%	1,12%	0,92%
Total de sectores		8,85%	7,17%	10,75%	9,69%

La participación de las exportaciones en la facturación del periodo para cada una de las ramas brinda una buena medida de sensibilidad ante la postulación de la hipótesis de eventuales derrumbes en las exportaciones hacia los otros países miembros del bloque. No obstante, esto no es suficiente para determinar el grado de sensibilidad de la facturación al MERCOSUR, se necesita también establecer cuál es la dependencia de éstas respecto al bloque. En este sentido, cuanto más representen las exportaciones al bloque en la facturación total, y cuanto mayor sea la proporción de las exportaciones que se destinan a estos socios comerciales, más sensible será el sector en términos de daños potenciales.

Cuadro 18. Relación de exportaciones al MERCOSUR y exportaciones al mundo. 1993-2005.

Capítulos Sensibles	Exportaciones Mercosur/exportaciones mundo				elasticidad		
	1993-2005	1993-1998	1999-2002	2003-2005	1993-1998	1999-2002	2003-2005
Tabaco	80,79%	79,10%	86,33%	77,37%	0,50	1,00	1,38
Vehiculos	76,17%	93,20%	79,92%	45,28%	0,92	-0,07	1,01
Bebidas	71,06%	78,94%	67,06%	50,24%	0,82	0,92	1,14
Hilados y textiles	69,91%	71,58%	72,59%	61,48%	0,72	0,77	0,74
Lácteos y huevos	66,03%	83,43%	67,32%	33,89%	0,96	0,71	1,24
Manuf. de caucho	58,52%	69,03%	48,64%	49,89%	1,10	0,54	0,52
Colorantes	54,52%	54,02%	54,81%	55,48%	0,69	0,71	0,82
Maquinaria y equipo generador de fuerza	52,85%	56,88%	58,14%	42,34%	-0,27	0,66	0,74
Productos farmacéuticos	44,23%	55,47%	45,97%	29,02%	0,75	0,31	1,22
Maquinarias especiales para del. Industrias.	41,46%	53,49%	42,85%	24,00%	0,53	0,22	0,61
Sanitarios y construcciones prefabricadas	40,51%	57,86%	40,33%	20,42%	0,43	0,17	0,62
Manuf. minerales no metálicos	34,23%	44,91%	28,71%	21,89%	0,61	-0,32	0,36
Calzado	30,97%	33,57%	45,04%	17,18%	-1,27	0,60	1,86
Fibras textiles	25,66%	21,03%	32,97%	33,95%	-0,30	2,01	0,83

De la combinación de los resultados de las tablas precedentes, podemos ver que la industria automotriz sería una de las principales perjudicadas en caso de que se cumpliera la hipótesis propuesta. No solo porque la facturación podría llegar a caer hasta un 26,4% sino porque además, el bloque es un mercado muy importante para la industria, ha representado un 76% a lo largo de todo el periodo, aunque pareciera ser que en los últimos años ha podido diversificar un poco el destino de sus ventas externas (en la actualidad este coeficiente llega al 45,3% y las ventas al mundo se han vuelto elásticas). A juzgar por el último periodo bajo estudio, el sector de cauchos y plásticos es uno de los sectores que se encuentra en una situación de mayor riesgo potencial. Esto sucede porque si bien el sector se ha volcado al mercado externo, ha incrementado levemente la dependencia hacia el bloque; en efecto, por cada aumento porcentual de las exportaciones dirigidas al MERCOSUR, las exportaciones al mundo se incrementan en casi la mitad. El sector de colorantes replica la situación de las manufacturas en caucho.

Los sectores de Manufacturas de minerales no metálicos, cueros (calzado) y alimentos y bebidas son los sectores que menos dependen en la actualidad, del mercado que le amplía el bloque para facturar. Además tienden a concentrar un menor porcentaje de sus exportaciones en el MERCOSUR, por lo que sus exportaciones al mundo son más elásticas o han mostrado una tendencia a incrementar su elasticidad.

Finalmente, en lo que respecta el análisis del empleo, dado que la agregación del CAES no siempre coincide con la clasificación de las exportaciones por capítulos en sistema CUCI procederemos a desagregar las actividades de la industria con el fin de tener una medida más clara de los efectos en el nivel de empleo que produciría una merma en los montos exportados de los capítulos comerciales que se han evidenciado sensibles para la Provincia. Así para nuestros fines desagregaremos la industria de alimentos y bebidas, de forma tal de obtener los puestos de trabajo

demandados por la elaboración de bebidas. De la misma forma se procedió con los sectores de curtido, terminación de cueros, artículos de marroquinería, talabartería y calzado; sustancias y productos químicos; y finalmente con el sector de caucho y plástico.

Cuadro 19. Puestos de trabajo, salario medio y participación de la demanda de empleo de sectores de la Industria Manufacturera seleccionados con mayor desagregación

Sector	Salario	Personas ocupadas	Participación
ELABORACIÓN DE BEBIDAS	933	14.687	1,69%
ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS	1.157	12.697	1,46%
FABRICACIÓN DE CALZADO Y DE SUS PARTES	570	36.245	4,18%
FABRICACIÓN DE PROD. FARMACÉUTICOS, SUST. QUÍMICAS MED. Y PROD. BOTÁNICOS	1.128	15.610	1,80%
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO	994	11.654	1,34%

Como se advierte en el cuadro 19 el sector de bebidas posee una participación de 1,69% en el total del empleo generado por la industria manufacturera. Como características más importantes se observa que paga un salario mayor que el promedio de la industria que lo comprende, aunque su importancia como demandante de mano de obra es del 10% del empleo generado por la misma.

La industria elaboradora de productos lácteos genera un 1,46% de los puestos de trabajo, destacándose por el elevado salario observado en relación a la industria de alimentos y bebidas.

En cuanto a la industria del calzado, podemos advertir que genera casi 36 mil puestos de trabajo, explicando así un 4,18% de la demanda de empleo de la industria manufacturera, sin embargo, si consideramos la masa salarial su participación cae al 3%, esta situación es originada por lo bajos salarios que se registran en dicha actividad.

Pasando a la industria farmacéutica y de sustancias químicas, se advierte que el salario medio es superior al observado en la industria que la contiene y que su participación en el total de los empleos generados por la actividad manufacturera asciende al 1,80%.

Finalmente, la fabricación de productos de caucho emplea 11.654 trabajadores, con un salario levemente superior al sector productor de plásticos y explica algo más del 1% de la demanda de empleo.

8.3 Ejercicio de simulación

Como se ha visto a lo largo del trabajo, luego de la conformación del AIR, los canales de transmisión entre los socios se han incrementado, a su vez se ha perdido un instrumento de política para compensar los shocks de los socios como son la subas transitorias de aranceles. La provincia de Buenos Aires, se ha evidenciado particularmente dependiente del Brasil, lo que la pone en una situación de vulnerabilidad superior al resto del país. Tal vez esta situación se deba a su estructura exportadora, que como se ha advertido, posee un fuerte componente de MOI, las cuales tienen como principal destino al socio mayoritario del bloque.

Los ciclos asimétricos derivados de una posible recesión brasileña implicarían una reducción de su mercado interno disminuyendo así sus importaciones, esta situación se agravaría en el caso de que se diera de forma conjunta con una devaluación del tipo de cambio. En este posible escenario, los sectores más afectados serían los que se han evidenciado sensibles.

No podemos pasar por alto el hecho de que ante una posible recesión, el socio mayoritario del MERCOSUR además de reducir sus importaciones también estaría acumulando stocks derivados del consumo interno no realizado. Así, los empresarios, ávidos de desprenderse de sus mercaderías intentarían ubicarlas en los mercados de sus socios comerciales más cercanos dado que las barreras de entrada son menores y existe cierto conocimiento del mercado. Esta situación tendría un doble efecto que no estamos en condiciones de calcular dadas las restricciones de información existentes, pero que no deja de ser menor, ya que la provincia vería reducida su actividad económica por medio de la merma de los montos importados por el país vecino y este efecto se reforzaría con el ingreso de productos de origen brasileño a un precio inferior, desplazando la producción local.

Dado que el objetivo del presente estudio es evaluar el impacto de las asimetrías existentes en el MERCOSUR sobre la provincia de Buenos Aires, resulta interesante realizar un ejercicio de simulación con el objetivo de determinar cuál sería la respuesta de las principales variables macroeconómicas (Producto, Empleo y Exportaciones) ante la ocurrencia de un shock adverso similar al que ha experimentado la Argentina en el período 1999-2002. A efectos de determinar cómo impactaría un desplome de las ventas externas sobre las variables macroeconómicas citadas previamente es necesario trabajar con el Modelo de Relaciones Intersectoriales, elaborado por el INDEC para 1997, ya que éste contempla la red de conexiones y dependencias de la totalidad del sistema productivo nacional.

El fundamento para suponer este tipo de shock y no otro, se deriva del hecho de que los sectores calificados como comercialmente sensibles en sus ventas al MERCOSUR sólo lo fueron durante el período caracterizado de crisis macroeconómica, reflejando que a nivel sectorial, éstos superan a las asimetrías

estructurales y a las de política, concluyendo que los problemas de coordinación macroeconómica son muchos más importantes para explicar la dinámica adversa de algunos de ellos.

Para ello, hemos construido dos escenarios posibles, caso 1 y 2, en donde cada uno supone una caída conjunta de las exportaciones en los sectores por un porcentaje distinto de caída de cada uno de los sectores identificados como comercialmente sensibles. Si bien cualquier elección de la magnitud de dicho porcentaje podría resultar arbitraria, hemos tratado de que ésta lo sea lo menos posible. Así, el caso 2 implica un declive de las ventas externas equivalente a la mayor caída interanual que presentó ese sector sensible para alguno de los años comprendidos entre 1999 y 2002; el primer caso, por su parte, supone que cada uno de los sectores comercialmente sensibles son afectados por una disminución de sus exportaciones en un equivalente al valor promedio de las variaciones interanuales entre 1999 y 2002.

Luego, para estimar cuánto se vería afectada la generación de riqueza provincial debido a las causas supuestas, hemos debido calcular cuál sería la variación de la demanda final (a precios básicos) de cada uno de los sectores involucrados. Se ha realizado dicho procedimiento mediante la ponderación de las exportaciones en la demanda final que surge en la matriz número 12, la matriz simétrica de insumo producto. No obstante, la simulación contempla los efectos de segunda ronda de una caída de las exportaciones. Es decir, se reconoce que si a algún o algunos de los sectores se le cierra la posibilidad de vender al exterior, ello no solo impactará sobre la facturación, generación de riqueza y empleo de ese sector, sino que también impactará sobre todos los otros sectores que estén relacionados con éste. Para poder identificar y cuantificar los efectos indirectos derivados, se hace necesario utilizar la matriz 14 (de requerimientos directos e indirectos de producción), la cual contempla, el esquema de interrelaciones y encadenamientos de la totalidad de los sectores de la economía. A partir de allí, una vez calculados efectos directos e indirectos sobre la demanda, se puede saber cual sería la variación de la demanda total en cada uno de los ejercicios propuestos para cada uno de los sectores.

Esta variación en la demanda total, será utilizada para calcular cuál sería el descenso en la generación de riqueza en cada uno de los casos.

Del mismo modo, una caída del valor agregado, tendrá indefectiblemente efectos sobre el empleo. Los puestos de trabajo afectados serán estimados en función, tanto de la caída en el valor agregado del sector, como de la participación de éste en el agregado provincial. Asimismo, este ponderador será el que nos determine cuántos puestos de trabajo serán afectados, los cuales surgen de analizar la EPH y la cantidad de personas que trabajan en las diferentes ramas productivas.

Sabemos reconocer las limitaciones de utilizar las fuentes de información contempladas. En primer lugar, las matrices reflejan la estructura de relaciones productivas para toda la Argentina, cuando a efectos del presente trabajo estamos interesados en la Provincia de Buenos Aires. Sin embargo, teniendo en cuenta que Buenos Aires representa el 35% del PBI nacional, se convierte en la jurisdicción subnacional más importante y en la cual su economía refleja prácticamente la totalidad de la diversidad productiva del país. Por otra parte, reconocemos que la estructura descripta en las matrices puede resultar no muy cercana a la realidad actual debido a que la estructura productiva ha reaccionado al cambio de precios relativos de 2002. Lamentablemente, a pesar de esta limitación, hemos debido utilizarla ya que no existe otra fuente que contemple la información necesaria.

En cuanto la EPH, reconocemos que no es una encuesta que cubra el ciento por ciento del espacio productivo provincial, por dos motivos: el primero, porque su característica es que es una encuesta urbana y por lo tanto podríamos estar omitiendo información valiosa de las personas ocupadas en el sector rural; por otra parte, está tomada sólo en los principales centros de población (Mar del Plata-Batán, Bahía Blanca-Cerri, Gran La Plata y Partidos del GBA).

Como puede observarse en el cuadro 20, en el primer caso, la totalidad de los sectores sensibles evidencian una caída y como resultado, las exportaciones agregadas totales disminuyen en un 7%. En el caso dos, las variaciones se hacen más significativas y la caída de los montos exportados al bloque alcanzan un 20%.

Cuadro 20. Caída relativa de las exportaciones de los sectores comercialmente sensibles supuesta en cada ejercicio de simulación.

		% caída de Exportaciones	
sectores sensibles		Caso 1	Caso 2
02	Lacteos y Huevos	-20,1%	-56,6%
11	Bebidas	-27,2%	-41,6%
12	Tabaco	-19,3%	-77,0%
26 y 65	Fibras e hilados textiles	-9,8%	-34,8%
85	Calzado	-33,5%	-60,2%
53	Colorantes	-9,8%	-21,0%
54	Productos farmacéuticos	-12,9%	-31,1%
62	Manufacturas en caucho	-5,8%	-42,6%
66	Manufacturas de minerales	-19,5%	-36,6%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	-16,4%	-36,1%
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	-18,0%	-28,1%
78	Vehículos	-17,4%	-51,0%
Subtotal sectores sensibles		-18,5%	-48,3%
Total Provincial		-7,0%	-20,0%

Los capítulos más afectados son: Tabaco, el cual experimenta una caída del 19% y 77% dependiendo del escenario. Esto se debe a la alta dependencia del MERCOSUR que evidencia este sector. Para los años bajo análisis, casi el 80% de las exportaciones tenían como destino al bloque regional. Podemos agregar, que las

variaciones que experimenta este capítulo logran explicar alrededor del 18% de la disminución total de las exportaciones agregadas.

Calzado, esta actividad se vio perjudicada por la crisis que atravesó el MERCOSUR, particularmente la contracción de la demanda interna del mercado más grande. Así los montos exportados caen en promedio, un 33% en el período bajo análisis. Por otro lado, la devaluación brasileña afectó su frágil competitividad relativa dentro del AIR. Por último, es necesario aclarar que si bien es el capítulo que experimenta la mayor caída promedio, solo logra explicar el 0,19% de la disminución de las exportaciones.

Vehículos, a lo largo del período experimenta una caída interanual del 17% en promedio, y en el peor de los escenarios, las exportaciones del sector disminuyen más de un 51%. Estas variaciones se hacen más relevantes si comparamos esta caída con la total experimentada por las exportaciones de los sectores sensibles. Así, la disminución en las exportaciones hacia el MERCOSUR estaría explicada en más de un 60% por este capítulo.

Colorantes, este capítulo es particularmente sensible a los posibles desequilibrios del bloque regional ya que las exportaciones representan más del 40% de su facturación, a su vez, un 55% de las mismas tienen como destino al MERCOSUR. En el ejercicio de simulación planteado, esta actividad experimenta una caída cercana al 10% en el caso uno, explicando así algo más del 6% de la variación en las exportaciones de los sectores bajo análisis. En el caso dos, la disminución supera el 20%, sin embargo solo explica el 4,7% de la reducción de las ventas al MERCOSUR.

Como se observa en el cuadro 21, el valor agregado o PBG provincial, experimentaría una caída de 0,4 a 0,8 puntos porcentuales dependiendo del escenario. Los sectores más afectados son vehículos, tabaco y maquinaria y equipo generador de fuerza, con variaciones que van desde el 4,3% al 6,3% en el primer ejercicio y 10,8 al 18,3% en el segundo. Habrá que ver que el impacto en el valor agregado de la rama de la caída propuesta en el ejercicio no es uniforme a todos los sectores, debido a que la pérdida de producción por descenso de exportación será acorde a la importancia de las exportaciones en la generación de riqueza sectorial.

Cuadro 21. Valor agregado afectado en cada ejercicio de simulación.

		% caída Valor Agregado	
Sectores sensibles		Caso 1	Caso 2
02	Lacteos y Huevos	-1,5%	-4,3%
11	Bebidas	-1,3%	-1,9%
12	Tabaco	-4,3%	-17,2%
26 y 65	Fibras e hilados textiles	-2,1%	-7,0%
85	Calzado	-2,5%	-4,4%
53	Colorantes	-0,9%	-2,3%
54	Productos farmaceuticos	-0,9%	-2,3%
62	Manufacturas en caucho	-2,3%	-8,6%
66	Manufacturas de minerales	-1,0%	-1,9%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	-4,9%	-10,8%
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	-2,0%	-3,2%
78	Vehiculos	-6,3%	-18,3%
Subtotal sectores sensibles		-2,5%	-7,0%
Total Provincial		-0,4%	-0,8%

En cuanto al efecto total sobre el empleo provincial en el caso de verificarse el shock adverso planteado, puede aproximarse que en el caso más favorable la caída es del 0,32% mientras que en el peor de los escenarios se produce una pérdida del 0,66% de los puestos de trabajo. Estos números parecieran ser no muy relevantes, pero analizando estas variaciones para la estructura industrial del empleo del año 2005, nos encontramos con que la pérdida de puestos de trabajo, tanto en el caso pesimista como en el suavizado, es relevante.

Así, se advierte que en el primer escenario se destruirían 14.649 puestos de trabajo mientras que en el caso dos la disminución alcanzaría a 30.478 empleos. Estas variaciones, están explicadas por las caídas en los montos exportados de los sectores que se han evidenciado sensibles y por los efectos indirectos derivados de los encadenamientos de dichas actividades con el resto de la estructura productiva. Así en el caso uno estos sectores expulsan 4.675 trabajadores, explicando de forma directa un tercio de la variación del empleo, mientras que en el escenario más pesimista se perderían 12.481 puestos de trabajo representando más del 40% del total.

Cuadro 22. Demanda de trabajo por sectores (valores absolutos).

Sectores sensibles		Empleo	
		Caso 1	Caso 2
02	Lacteos y Huevos	-195	-548
11	Bebidas	-186	-285
12	Tabaco	-207	-826
26 y 65	Fibras e hilados textiles	-830	-2826
85	Calzado	-893	-1607
53	Colorantes	0	0
54	Productos farmacéuticos	-146	-355
62	Manufacturas en caucho	-265	-998
66	Manufacturas de minerales	-238	-465
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	-234	-519
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	-207	-338
78	Vehículos	-1274	-3714
Sub Total Sensibles		-4675	-12481
Total Provincial		-14649	-30.478

Como se advierte en el cuadro 22, para el caso uno, las actividades más afectadas son, en primer lugar, la industria automotriz con una pérdida de 1274 puestos de trabajo, le siguen en orden de importancia el sector elaborador de calzados y la producción de fibras e hilados textiles.

En el peor de los escenarios los sectores más desfavorecidos son la actividad automotriz y la de fibras e hilados textiles con una disminución de 3714 y 2826 puestos respectivamente. Le siguen la industria del calzado con una pérdida de 1607 empleos y el sector de manufacturas de caucho con una caída de 998 empleos, finalmente cobra relevancia el sector tabacalero con una disminución de 826 puestos de trabajo.

9. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ASIMETRÍAS: ASPECTOS TEÓRICOS

El propósito de la siguiente sección es plantear la vinculación que existe entre una variable de suma importancia como es la Inversión Extranjera Directa (IED) y las asimetrías que se pueden encontrar en un proceso de integración, la significancia de este análisis surge de que la IED es una herramienta fundamental para el crecimiento de los países en desarrollo. El eje será puesto en describir en forma teórica el efecto de las asimetrías sobre la localización territorial de las inversiones, prestándole especial importancia al Mercosur.

El Mercosur, al ser un grupo de países en vías de desarrollo presenta la característica de poseer escasos niveles de ahorro interno, esta situación se traduce en niveles de inversión inferiores a lo que sería óptimo para asegurar el desarrollo de la economía. Es por esto que frente al desafío de incrementar el ahorro, la IED se presenta como la mejor opción en el sentido que puede financiar el crecimiento económico.

La IED proporciona diversos beneficios, principalmente incrementa la competitividad en aquellos sectores a los que se vuelca, generando incluso efectos derrame sobre el total de la economía, a partir de la incorporación de tecnología y mejores prácticas de gerenciamiento, entre otras ventajas que presenta frente a inversiones de cartera o financieras en las cuales no existe una propiedad transnacional. Sin embargo, debe decirse que puede acarrear los mismos problemas sobre la balanza de pagos que otro tipo de flujo financiero, fundamentalmente en lo que hace a un deterioro de la cuenta corriente a partir de las remesas de ganancias, pero tiene para el país receptor la ventaja que las IED son más difíciles de dismantelar ante crisis temporales (en crisis profundas y prolongadas se experimentan también salidas de este tipo de inversiones).

En este marco es que la IED es un flujo deseado por los países en desarrollo y por ello se puede llegar a situaciones de disputa en torno a maximización de los determinantes que permiten el ingreso de estos fondos.

9.1. Los determinantes de la IED

El primero de los determinantes de la IED es el tamaño de mercado —a mayor número de consumidores, mayor venta potencial—, así, la conformación de un AIR, genera expectativas positivas, dado que da origen a un mercado ampliado. Este espacio económico si presenta libre circulación de mercaderías y cierto grado de protección de la producción interna es un instrumento poderoso para la atracción de inversiones.

Otro factor central en la determinación del flujo de la IED, es la estabilidad macroeconómica. Es sabido que la presencia de elevados índices de volatilidad

genera inconvenientes en la recepción de flujos de inversiones a partir de los niveles de incertidumbre que trae aparejados. Así, la formación del bloque podría ser beneficiosa siempre que logre reducir la incertidumbre y la volatilidad macroeconómica de la región.

Las políticas públicas son otro aspecto relevante, tanto en lo que hace a la seguridad jurídica como en la presencia de incentivos a la inversión. Estos últimos son fundamentalmente de tipo fiscal, y están determinados por las características del sistema tributario vigente, apuntan a proporcionar ventajas diferenciales respecto a otros países, por medio del aumento del retorno libre de impuestos de las inversiones. La simplicidad, neutralidad y eficiencia del sistema tributario también tienen su rol en cuanto a atracción de IED, sin embargo, los países no se focalizan en estos aspectos sino que hacen hincapié en la reducción de tasas impositivas. La evidencia empírica muestra que una reducción de un 1% en la tasa impositiva, incrementa el monto de IED aproximadamente en un 4% (BID, 2001). Esto determina que los hacedores de política, conocedores de esta relación, en muchas ocasiones, compitan por medio de esta herramienta en la atracción de inversiones externas.

9.1.1. IED, guerra de incentivos y asimetrías

Para un mejor análisis de la competencia por IED, recurriremos a la teoría de los juegos. Si suponemos un mundo de solo dos países, con problemas de desempleo, que tienen la posibilidad de recurrir a incentivos de tipo fiscal, otorgando beneficios al establecimiento de inversiones, a partir de la relocalización en su territorio (ya estaban establecidas en la región); los policy-makers tienen una función de pérdida a la que se enfrentan, formada por el desempleo y la volatilidad tributaria, de modo tal que los benéficos tributarios atraen mayores inversiones a costa de un incremento en la volatilidad impositiva. Si la medida fuera aplicada por uno solo de los dos países, los costos serían más que compensados por los beneficios derivados de una reducción en la tasa de desempleo. Sin embargo, cuando los dos países aplican la medida en términos equivalentes, la inversión no sufrirá ningún tipo de reacomodamiento y la situación empeora dado que se incrementa la volatilidad tributaria sin beneficio en contrapartida. En un escenario de equilibrio no cooperativo, los policy-makers minimizan la función de pérdida implementando los incentivos fiscales, dado que si el otro país no otorga incentivos, lograría atraer un mayor flujo de inversión, y en el caso de que el competidor implementara las políticas correspondientes, evitaría una salida de inversiones de su territorio. Vemos claramente como una disputa de este tipo solo trae un perjuicio mutuo, incrementando las pérdidas sin beneficio alguno, esto podría evitarse si ambos países llegaran a un acuerdo de tipo cooperativo. Es necesario aclarar que la situación cambia cuando existen otros países, ya que en tal caso, aún compitiendo entre sí, podrían atraer inversiones y mejorar respecto a la situación previa.

Queda explícito entonces, como las políticas de atracción de inversiones pueden tener efectos contrapuestos. Los efectos positivos se derivan de la reducción de tributos a niveles eficientes; disminución del gasto público innecesario; distribución espacial del capital más eficiente; creación de un ambiente favorable a los negocios.

Entre los efectos negativos se destacan la contracción del gasto público por debajo del nivel de eficiencia; el pago de incentivos exagerado en relación a los beneficios proporcionados y la reducción del nivel de capital invertido para facilitar las reasignaciones espaciales.

Puede concluirse que el resultado positivo o negativo depende del modo en que se aplique la medida o el monto de la política de incentivos. Finalmente debemos remarcar que la competencia en este tipo de políticas puede determinar que el principal beneficiario sea el inversor.

Los incentivos tributarios no traerían aparejados efectos nocivos para el conjunto si el bien generado por un incremento en la IED se produjera regionalmente, creando empleo, generando encadenamientos productivos y abaratando los costos de transporte. Sin embargo, los países tienen intereses propios, es por ello que pueden darse políticas de incentivos no coordinadas. El problema se agrava, si, como en el caso del Mercosur, existen posibilidades de políticas de incentivos a nivel subnacional dado el esquema federal de los socios más grandes. Esta situación se enmarca en las asimetrías de tipo II con origen en políticas públicas.

Un proceso de integración tendería a generar un crecimiento de inversiones hacia el bloque en cuestión, pero en el caso de existir asimetrías preexistentes o incluso nuevas asimetrías generadas en dicho proceso, podrían observarse reasignaciones espaciales de la IED, surgiendo regiones o países ganadores y perdedores. Así, una buena política conjunta de coordinación de incentivos podría evitar los efectos no deseados. Debemos aclarar que esta coordinación se dificulta cuando el poder de negociación de los integrantes del bloque es muy dispar. Este es el caso del Mercosur, donde Argentina y Brasil, y principalmente este último goza de un mayor poder disuasivo dada la configuración del área y los costos y beneficios que se originarían por la disolución del acuerdo.

La coordinación puede realizarse por medio de la generación de bases impositivas equivalentes, así como alícuotas mínimas por debajo de las cuales ninguno de los integrantes podría ubicarse. Aunque esto generaría posibles salidas o menores ingresos de IED a la región si es que en el resto del mundo no existen tales mínimos impositivos. Este ha sido uno de los principales argumentos para que no se aplique la reforma en la UE tendiente a fijar un impuesto a las rentas de las empresas con un mínimo del 30%. Así, la armonización deberá realizarse con cuidado de no desalentar la IED.

También podrían fijarse reglas comunes para el tratamiento de inversiones e instituciones que velen por el cumplimiento de estas y generen un ámbito para la resolución de conflictos.

Existe otra opción superadora, que consistiría en la creación de una política de incentivos común que además de solucionar el problema del desvío de inversiones consolidaría la integración. Esta política podría ser de tipo pasiva, donde los incentivos sean iguales en todas las regiones o países, o de tipo activa en el caso de que existan incentivos diferenciales con el objetivo de orientar la inversión hacia las zonas menos desarrolladas.

Por último es importante remarcar que una política asimétrica en cuanto a atracción de inversiones entre los países miembros de un AIR genera dudas respecto a la continuidad del bloque, de esta forma los flujos de IED tendrán un sesgo hacia el país que ofrezca un mayor mercado. Si por el contrario se generaran mecanismos de incentivos coordinados, se estaría haciendo énfasis en la continuidad del AIR y facilitando una distribución más homogénea de la inversión recepcionada por el bloque.

9.2. *Inversión Extranjera Directa y Crecimiento*

Como hemos visto, al comienzo de esta sección, la IED se presenta como una herramienta fundamental para el crecimiento de los países en desarrollo dado que suple las deficientes tasas de ahorro interno. A su vez podría generar beneficios indirectos derivados de: encadenamientos hacia delante y hacia atrás, proporcionando un mayor nivel de actividad de las empresas locales así como superiores estándares de calidad; la incorporación de nueva tecnología; desarrollo del capital humano; provisión del llamado know how de nuevas actividades; y hasta podría impulsar una mayor diversificación y/o volumen de las exportaciones.

Sin embargo, como veremos, estas externalidades derivadas de la IED no siempre operan. Su ocurrencia depende de diversos factores como condiciones locales, sector receptor de la IED y capacidad de generar encadenamientos de las actividades receptoras.

Hirschman (1958) definió encadenamiento como la secuencia de decisiones de inversión y producción generada por una actividad determinada, dejando en claro que no todos los sectores tienen la capacidad de crear encadenamientos con el resto de la economía. Establece que los encadenamientos son débiles en agricultura y minería, destacando que en ausencia de encadenamientos la inversión extranjera puede tener efectos limitados en el crecimiento de una determinada economía.

Así, la capacidad de generar encadenamientos depende de la aptitud de las empresas locales para proveer los insumos demandados por el establecimiento de las actividades impulsadas por la IED, así como de un adecuado nivel de desarrollo del capital humano.

Alfaro (2003) muestra como los beneficios de la IED varían ampliamente dependiendo del sector en que esta se localice. Así, examina los efectos de la IED en el crecimiento económico por medio de un análisis empírico arribando a la conclusión de que hay poca evidencia a favor de un efecto positivo de la IED en el crecimiento económico. En el sector primario, verifica efectos negativos sobre el crecimiento del país, mientras que para el sector manufacturero los efectos son positivos y para el sector terciario la evidencia es ambigua. Esto podría deberse a que en el sector primario la posibilidad de establecer encadenamientos entre los inversores extranjeros y los productores locales es muy acotada, incluso en algunos casos el efecto podría ser negativo como lo verifica Katz (2005), tal es el caso de la adquisición de YPF por parte de Repsol, donde esta última decide trasladar el laboratorio de investigación a España. En este sentido, como lo advirtió la "Teoría de la Dependencia" la IED en los países en desarrollo muchas veces esta ligada solo a la extracción y explotación de los recursos naturales. Sin embargo en el sector manufacturero la posibilidad de establecer diversos encadenamientos es superior, donde incluso se verifican externalidades positivas como transferencia tecnológica y desarrollo del capital humano. Finalmente en el sector terciario la evidencia es ambigua, dependiendo de que tan dinámico sea el sector receptor de la IED y de que las inversiones se traten de proyectos nuevos o de adquisiciones de empresas ya establecidas. Así los efectos dinamizadores serán mayores en el caso del desarrollo de prestación de servicios de alta tecnología como son los relacionados al sector informático, que en el caso de IED dirigida hacia los servicios públicos.

Por tanto, la relación entre IED y desarrollo del país receptor no siempre es positiva, dependiendo fundamentalmente del sector al cual esté direccionado el flujo de inversión, así como de las características del país receptor.

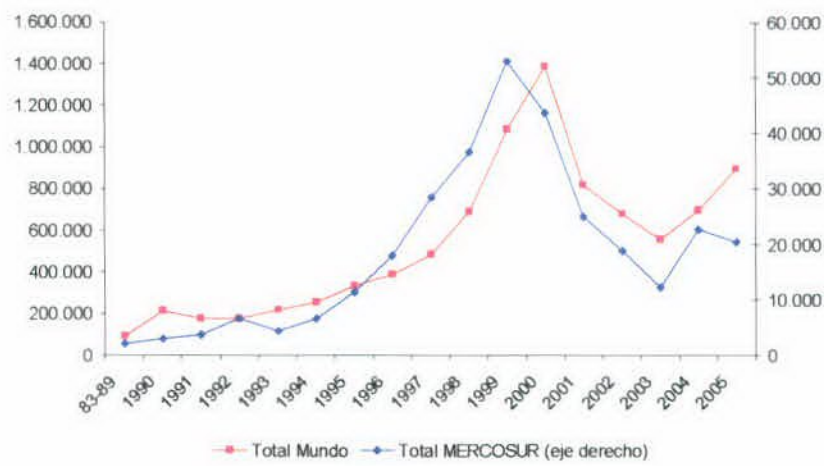
En este sentido, conociendo las derivaciones del destino de las inversiones, es importante que los gobiernos trabajen en la generación de inversiones externas en sectores que determinen ganancias a partir de efectos derrames y encadenamientos.

9.3. Estudio de la Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR

En esta sección analizaremos la evolución de la IED en el MERCOSUR. En primer lugar evaluaremos su dimensión en términos relativos respecto al flujo total de IED en el mundo, así como de otras regiones claves para nuestro análisis como lo son los países en desarrollo y América Latina. Luego pasaremos al análisis de los flujos direccionados hacia el MERCOSUR, haciendo una descripción cuantitativa y cualitativa de los mismos.

Como se observa en el gráfico 30, durante las décadas de 1980 y 1990, la IED en el mundo ha seguido una dinámica ascendente, alcanzando su pico máximo en el año 2000.

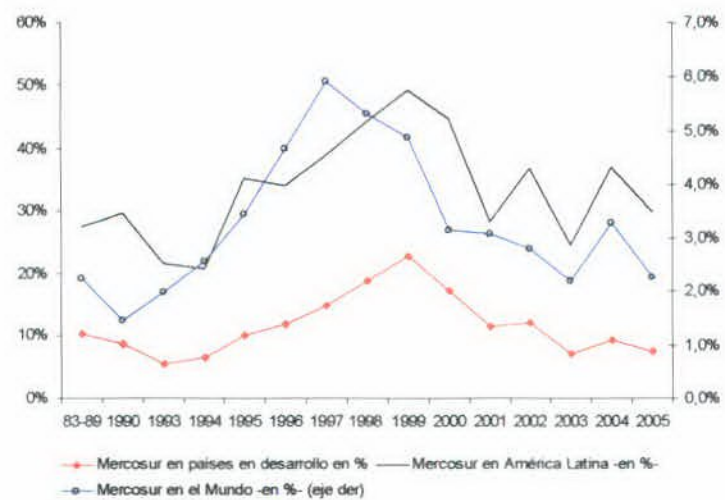
Gráfico 30. Flujos de IED en el MERCOSUR y el Mundo



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del FMI y el Banco Mundial y CEPAL

Los países del MERCOSUR, no han sido ajenos a este proceso aunque como puede observarse tanto en el gráfico 30 como en el 31, en los últimos años el bloque ha ido perdiendo terreno. Puede verse como con la puesta en marcha del proceso integrador, sumado a la buena situación macroeconómica por la que atravesaba el bloque, el MERCOSUR atrae mayores inversiones y crece la participación respecto a otras regiones.

Gráfico 31. Participación del Mercosur en la IED Total, de Países en Desarrollo y de América Latina



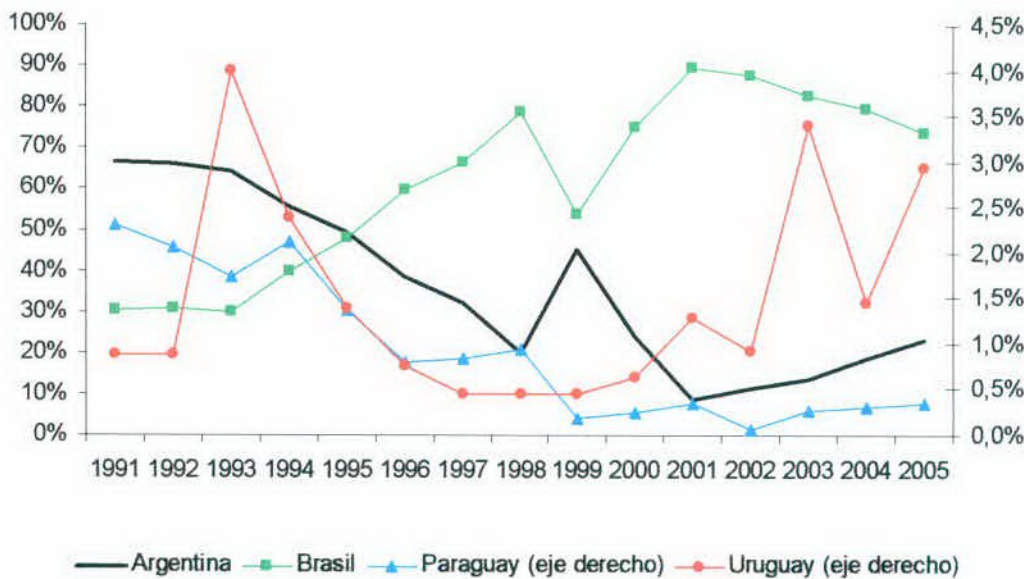
Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del FMI y el Banco Mundial y CEPAL

Claramente luego del año 1999 en que el socio mayor devaluó su moneda y que el bloque entra en lo que hemos dado en llamar la etapa de crisis macroeconómica, la participación del MERCOSUR en la IED del Mundo, de los países en desarrollo y de América Latina, cae de forma abrupta.

Estos dos comportamientos bien diferenciados reflejan la estrecha relación entre macroeconomía e IED.

Si al escenario de crisis se le suman dudas sobre la continuidad y viabilidad del proceso de integración nos encontramos con un cuadro en el cual el mayor receptor de los flujos de IED es el país con el mercado mas grande. Así, como se observa en el gráfico 32, luego del año 1999 Brasil concentra buena parte de la inversión dirigida al bloque.

Gráfico 32. Participación de los Países del Mercosur en la IED Total al Bloque



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del FMI y el Banco Mundial y CEPAL.

Es interesante advertir como al comienzo del proceso integrador, la Argentina concentra casi el 70% de la IED con dirección al MERCOSUR, mientras que Brasil es receptor de poco menos que el 30 % restante. Esta situación se mantiene durante los primeros años, y a partir de 1993 la situación comienza a revertirse. Esto podría ser explicado por el retraso con que Brasil puso en marcha las reformas estructurales de privatización y estabilización de la economía, que Argentina ya había puesto en marcha a comienzos de la década de los 90.

Siguiendo el gráfico 32 y calculando el coeficiente de correlación (-0,998) para los flujos de IED del período 1983-2005, pareciera que los socios mayoritarios del MERCOSUR se comportaran como sustitutos en la captación de inversiones direccionadas hacia el bloque.

Como se advierte en el cuadro 23 existe una supremacía absoluta por parte de Brasil a lo largo de todo el período bajo estudio, y si bien esta puede haberse acentuado por la incertidumbre en el proceso de integración, esta situación podría deberse tanto al tamaño del mercado del socio mayoritario como a la presencia de incentivos que acentuaron aun más la asimetría de tamaño.

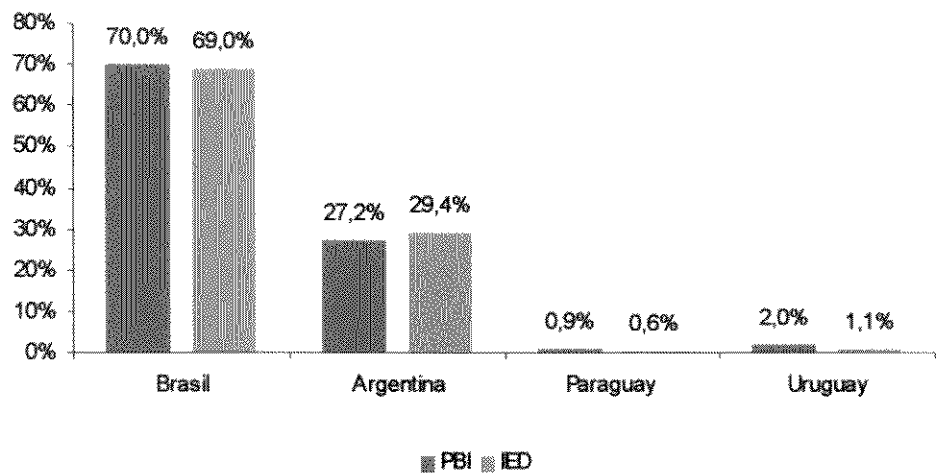
Cuadro 23. Participación de los Países del Mercosur en la IED Total al Bloque

	1983-2005	1983-1990	1991-1998	1999-2002	2003-2005
Argentina	29,5%	31,2%	36,5%	27,6%	19,1%
Brasil	68,9%	66,9%	61,5%	71,5%	78,2%
Paraguay	0,6%	0,6%	1,1%	0,2%	0,3%
Uruguay	1,1%	1,2%	0,9%	0,7%	2,4%

Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del FMI y el Banco Mundial y CEPAL.

Como podemos observar en el gráfico 33 existe una relación positiva en cuanto a tamaño de la economía del país y recepción de IED. Así, las asimetrías estructurales estarían jugando un rol central en la determinación de los flujos de inversión hacia el bloque. Se observa que para el período de vigencia del MERCOSUR, la participación en el PBI y la IED son prácticamente equivalentes para los socios más grandes, mientras que para los países más pequeños, si bien guardan cierta relación ésta no es tan fuerte como en el primer caso. Finalmente debemos destacar que para la Argentina, la IED como porcentaje de los flujos recibidos por el total del bloque, se evidencia levemente superior en relación al PBI.

Gráfico 33. Participación de los Países del Mercosur en el PBI y la IED Total al Bloque. Período 1991-2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos del FMI y el Banco Mundial y CEPAL.

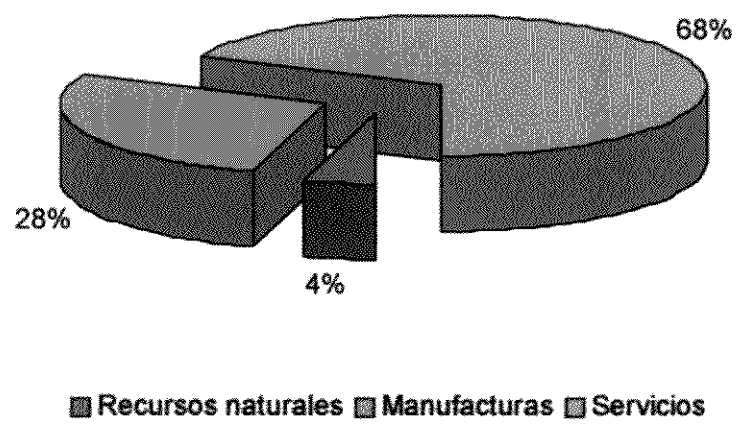
9.4. Inversión Extranjera Directa sectorial en el MERCOSUR

En esta sub-sección, el análisis consistirá en primer lugar, en determinar el destino de los flujos de IED según rama de actividad con el fin de establecer si existen asimetrías entre países en cuanto a los sectores receptores de dicho flujo, ya que como hemos visto en los aspectos teóricos no es un dato menor. Luego se procederá un análisis más pormenorizado para algunos sectores sensibles seleccionados. Debemos aclarar que dadas las restricciones existentes en la información disponible, solo ha sido posible realizar el análisis sectorial de la IED para Argentina y Brasil, pues tanto Paraguay como Uruguay no disponen de información en este sentido.

9.4.1. Análisis sectorial

En principio, haremos un análisis del total de la IED para el período bajo estudio (1996-2005) discriminado por tres grandes sectores, Recursos Naturales, Industria Manufacturera y Servicios.

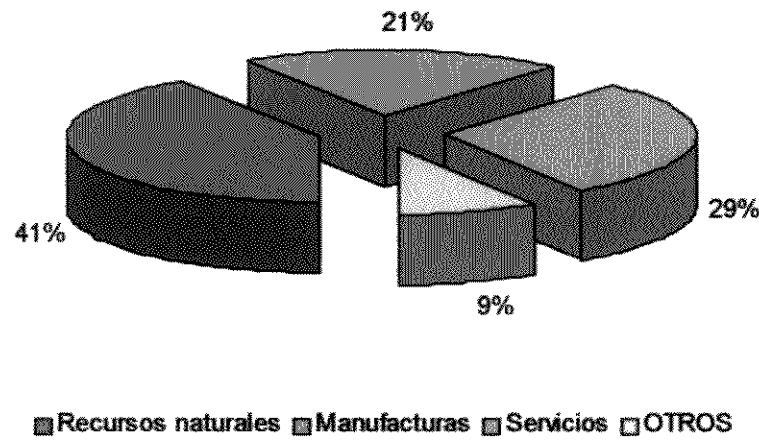
Gráfico 34. IED en Brasil por sector de destino. Período 1996-2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

Como se observa en el gráfico 34, dos tercios del flujo de IED con dirección a Brasil, tiene como destino al sector Servicios, mientras que el sector Manufacturero recibe el 28% y el sector de Recursos Naturales solo un marginal 4%.

Gráfico 35. IED en Argentina por sector de destino. Período 1996-2004



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

El destino de la IED según sector de actividad para la Argentina es muy diferente, así, para el período bajo estudio el sector Recursos Naturales se alza con mas del 40% de los flujos de IED, mientras que el sector Servicios recibió un 29% y el sector Manufacturero representa sólo el 21% del total.

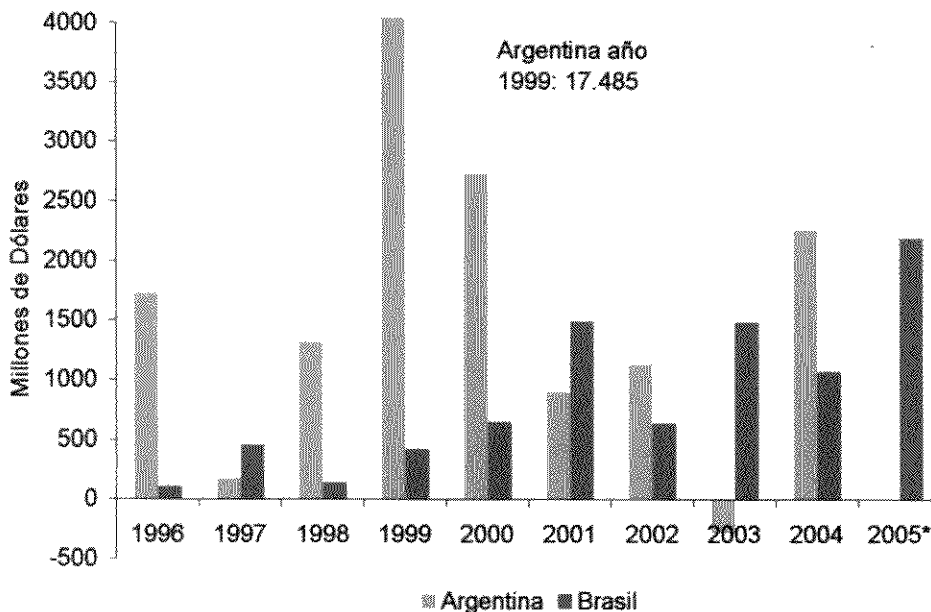
El presente análisis es de suma importancia ya que como hemos visto anteriormente, los efectos dinamizadores con que se suele asociar a IED están relacionados más a los sectores Manufacturero y Servicios, mientras que los flujos con dirección al sector de Recursos Naturales muchas veces se los suele asociar a la extracción, explotación y agotamiento de los recursos naturales, sin mayores beneficios para el país receptor. Por tanto, podríamos establecer que la IED con destino a Brasil, ha sido de una calidad superior, a aquella recibida por Argentina. Nos vemos limitados de hacer un análisis mas exhaustivo en este sentido, ya que los datos de que disponemos poseen una desagregación diferente para cada país, presentando el vecino país, un mayor detalle de los sectores receptores de la IED. Sin embargo, se evidencia que los rubros más importantes en cuanto a ingreso de inversiones son los que se declaran menos dinámicos, así, si sumamos los sectores de Petróleo, Minería, Servicios Públicos (electricidad, gas y agua) y Bancos se llega a explicar casi el 60% de la IED recibida por la Argentina, mientras que en Brasil estos sectores solo explican el 13%. Debemos destacar que además, el caso brasilero presenta importantes ingresos de IED con destino a sectores muy dinámicos relacionados con industria de alta tecnología, como lo son las actividades relacionadas a la informática, material electrónico y equipo de comunicaciones entre otros, e industrias capaces de generar amplios encadenamientos como la automotriz.

Pasaremos ahora a realizar una descripción más detallada de cada uno de los sectores en particular, de forma tal de determinar la evolución de cada rama en el período bajo estudio, haciendo siempre una comparación entre los dos socios bajo análisis.

Como se observa en el gráfico 36, hasta el año 2000 la Argentina supera a Brasil en cuanto al ingreso de IED con dirección al sector de Recursos Naturales, exceptuando el año 1997. En el año 1999, se evidencia un monto importante en el flujo de IED recibida por parte de la Argentina, esto es explicado por la compra de YPF por parte de Repsol. Para el período 2001-2003 se evidencia una caída de la IED en este sector para la Argentina, presentando incluso en el año 2003 un flujo negativo de mas de 270 millones de dólares, mientras que los montos recibidos por Brasil en este período son mayores a los del período anterior. En el año 2004 la Argentina pareciera recuperarse y vuelve a recibir montos de IED mayores que Brasil.

Es interesante destacar que para el período del que se disponen datos con mayor desagregación (1996-2004) el 95% de la IED dirigida a Recursos Naturales en la Argentina, corresponde al rubro de extracción de petróleo y servicios relacionados, mientras que en Brasil las inversiones por dicho concepto alcanzan el 52%.

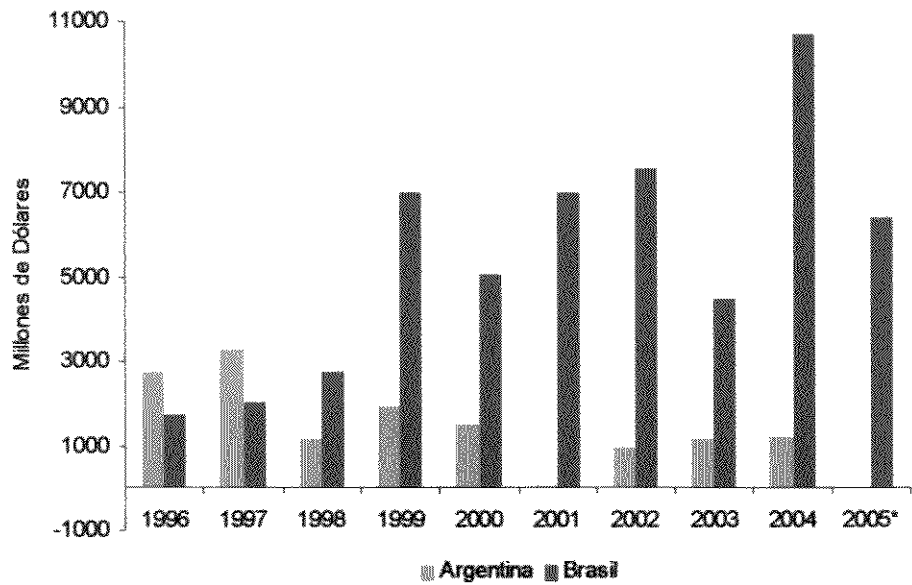
Gráfico 36. Evolución de la IED dirigida a recursos naturales



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

Pasando a la industria manufacturera, en el gráfico 37 puede notarse como la IED dirigida hacia la misma para los primeros dos años del período bajo análisis era mayor para la Argentina que para Brasil. Esta situación se comienza a revertir y para el año 1999, los flujos con dirección a Brasil se hacen abrumadoramente mayores que aquellos con destino a la Argentina. Esta situación podría deberse en principio a la devaluación del Real, que hace más atractivo a Brasil como destino de inversiones de tipo vertical las cuales buscan producir de forma más competitiva, a diferencia de las de tipo horizontal que tienen como objetivo el establecimiento en el país con el fin de saltar las barreras arancelarias. Vemos entonces, como las asimetrías de política económica han revertido el patrón de flujos de IED en este sector. Este comportamiento se hace más relevante ya que como se verá más adelante, la mayor parte de los sectores sensibles para la Argentina corresponden a la Industria Manufacturera.

Gráfico 37. Evolución de la IED Dirigida a la Industria Manufacturera

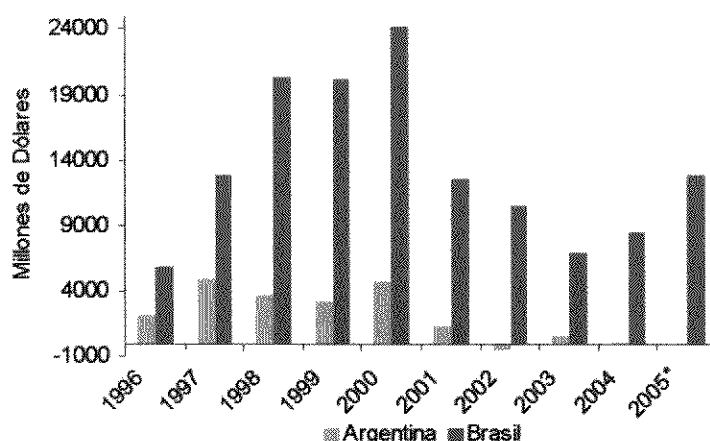


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

En cuanto a la IED destinada al sector de servicios, como puede observarse en el gráfico 38, Brasil es claramente el mayor receptor. La Argentina presenta montos relativamente menores y luego del año 2000 estas cifras caen hasta hacerse negativas para el año 2002. Este comportamiento podríamos atribuirlo a la devaluación, la cual desincentiva la producción de bienes no transables, sin embargo no se observa la misma conducta en el caso de los flujos con dirección a Brasil para el año 1999 en que este país devalúa su moneda.

Finalmente, en los últimos años se observan nuevamente valores positivos, aunque muy inferiores respecto a Brasil.

Gráfico 38. Evolución de la IED Dirigida a Servicios



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

9.4.2. Evaluación por sectores manufactureros seleccionados

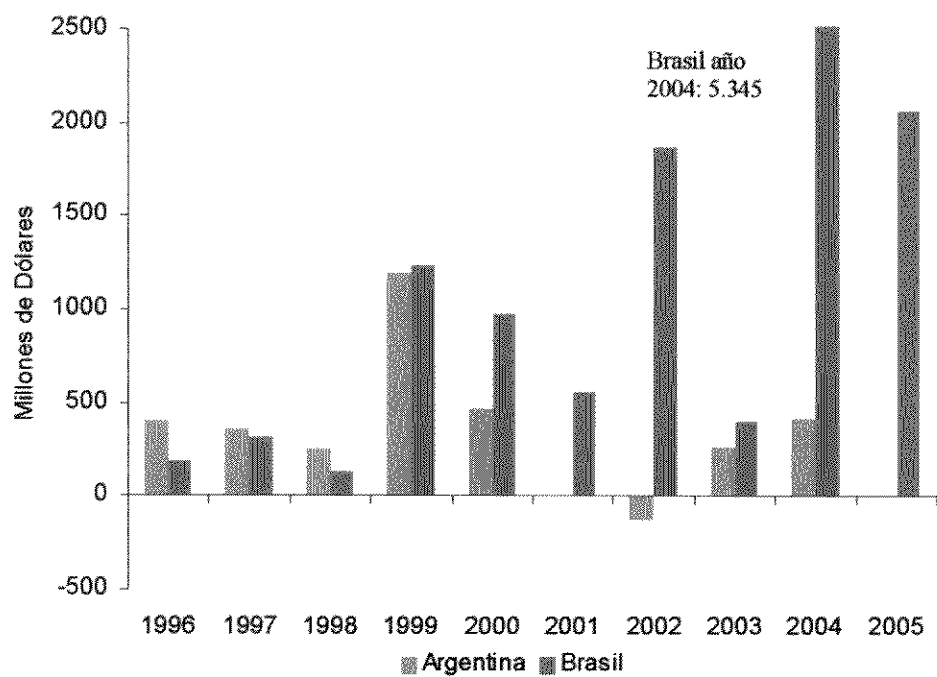
Resulta oportuno realizar un análisis de los flujos de inversión en aquellos sectores que se hallan revelado sensibles, en la medida que la información disponible nos lo permita. Las estadísticas que presenta la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales son limitadas en el sentido que la IED no es discriminada por provincia de destino, y el grado de desagregación de la misma por sector receptor es inferior al de los capítulos comerciales. De esta forma, con las salvedades del caso, se analizara la recepción de IED por parte de los sectores sensibles correspondientes la Industria Manufacturera y que posean especial relevancia en términos productivos para la provincia de Buenos Aires.

Comenzaremos con el análisis del sector correspondiente a la industria de alimentos, bebidas y tabaco, la misma, contribuye al PBG provincial con algo más del 7% y explica el 29% de la actividad industrial de la provincia. Sin embargo los capítulos sensibles de este sector solo representan algo más de un 1% de las exportaciones provinciales. En el análisis de la sección 8 los capítulos correspondientes a bebidas y a tabaco se revelaron sensibles a la macro para la provincia de Buenos Aires, mientras que en lo referente a alimentos, el capítulo lácteos y huevos tuvo el mismo comportamiento. Finalmente, si bien el capítulo de comestibles no se revela sensible para la provincia si lo hace a nivel nacional.

Como se observa en el gráfico 39 para el período 1996-1998 los flujos de IED son mayores para Argentina. A partir de la devaluación del Real en 1999, esta tendencia se revierte, y Brasil comienza a ser el principal receptor de IED de la rama. Esta situación se hace más evidente a partir del año 2000 donde se observa claramente

como la IED con dirección a Brasil es ampliamente superior, a pesar de la recomposición de los flujos con dirección a la Argentina que se observa para los últimos años.

Gráfico 39. Evolución de la IED hacia la Industria Manufacturera: alimentos, bebidas y tabaco

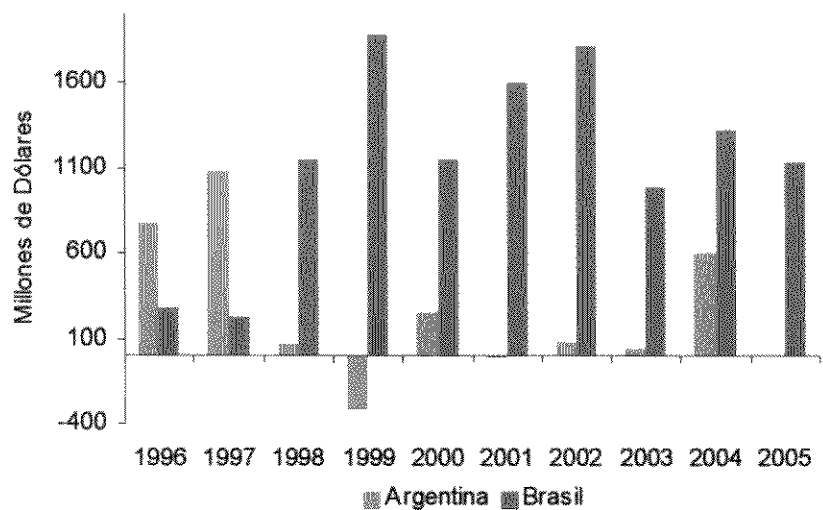


Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

El segundo sector seleccionado es el de vehículos y equipos de transporte, este explica un 1,6% del PBG y genera un 6,1% de la actividad industrial de la provincia. Como se expuso en secciones anteriores, el capítulo, se reveló sensible a la macro y es de especial importancia ya que su peso en las exportaciones provinciales ronda el 12,5% del total. Para el período 1996-2005 este sector fue el segundo en orden de importancia, en lo que a exportaciones provinciales respecta, mientras que en la actualidad es el capítulo comercial de mayor peso.

En el gráfico 40 podemos observar que la IED con dirección a Argentina para los años 1996 y 1997 es ampliamente superior que la dirigida a Brasil. Sin embargo, esta tendencia se revierte a partir de 1998, donde los flujos con dirección a Brasil son abrumadoramente superiores. Este comportamiento, puede ser explicado por los sustanciales incentivos fiscales otorgados por los estados brasileños, y la importancia de la escala en este sector, donde Brasil presenta ventajas respecto a la Argentina. Finalmente, para el año 2004 vuelven a observarse montos significativos de inversión dirigida hacia la Argentina producto de la reactivación económica.

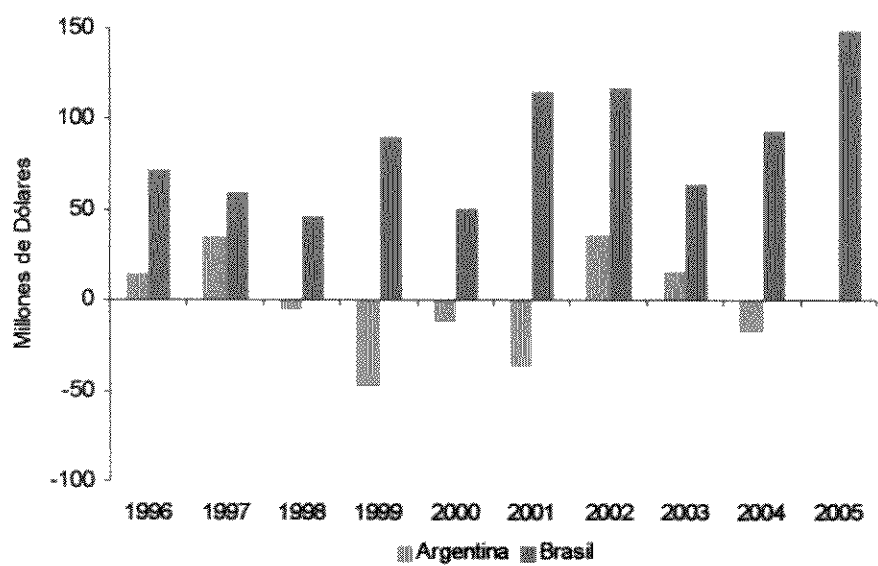
Gráfico 40. Evolución de la IED hacia la Industria Manufacturera: Vehículos y Equipo de Transporte



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

El sector de Textiles y Curtidos si bien no es muy representativo de la industria provincial, explica casi el 7% de las exportaciones. Como se observa en el gráfico 41 los flujos de IED con destino a Brasil fueron claramente superiores para todo el período bajo análisis. Argentina registra cuatro años consecutivos de montos negativos, esta tendencia comienza en 1998 y se hace mas evidente luego de la devaluación brasileña. La recesión y el atraso cambiario que experimentaba la Argentina podría brindar una posible explicación del comportamiento de la IED en este sector. A partir de la devaluación del peso los flujos de inversión dirigidos a la Argentina parecieran recomponerse, aunque vuelve a observarse un monto negativo para el último año de la serie.

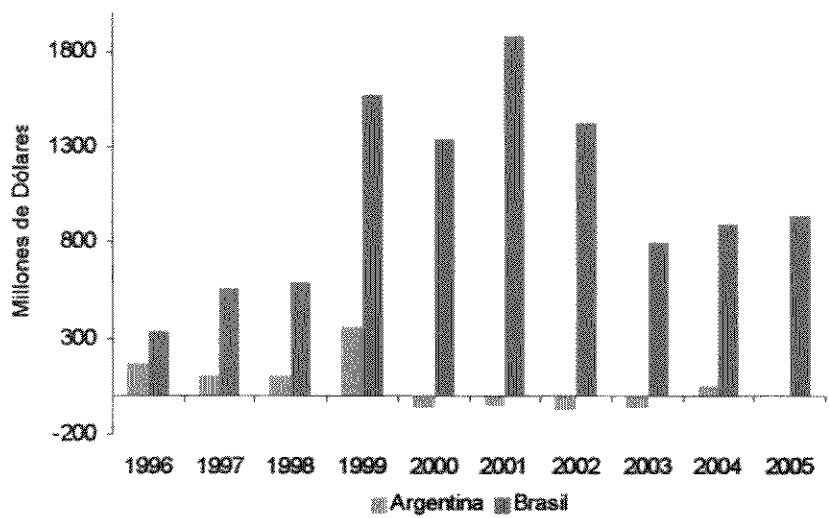
Gráfico 41. Evolución de la IED hacia la Industria Manufacturera: Textiles y Curtidos



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

Finalmente analizaremos el rubro de maquinarias y equipos, el cual explica el 3,7% de las exportaciones y genera algo mas del 2% de la actividad industrial de la provincia. Como se observa en el gráfico 42, es clara supremacía de Brasil durante todo el período. Esta diferencia se acentúa notoriamente a partir del año 2000 cuando comienzan a observarse flujos negativos en la Argentina mientras que en Brasil ingresan más de 1200 millones de dólares anuales en promedio.

Gráfico 42. Evolución de la IED hacia la Industria Manufacturera: Maquinarias y Equipos



Fuente: Elaboración Propia en Base a Datos de CEPAL.

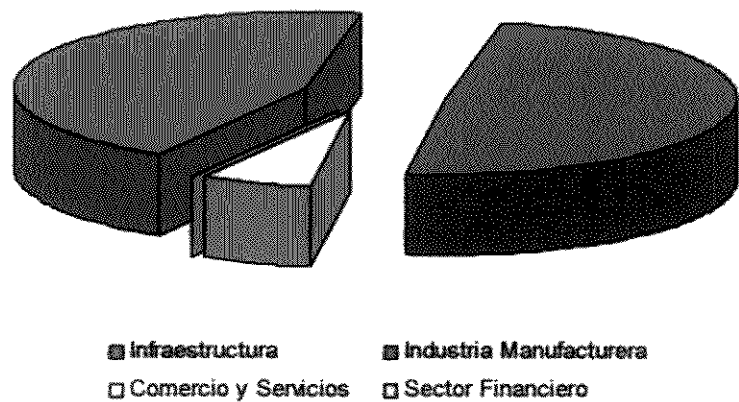
Luego del análisis de la evidencia empírica podemos concluir que los flujos de IED direccionados a Argentina han sido muy volátiles, presentando una especial

sensibilidad a las perturbaciones macroeconómicas. Por otro lado, el éxito de Brasil en esta materia podemos atribuirlo a diversos factores entre los cuales se destacan los altos incentivos estaduales a la radicación de inversiones, un tipo de cambio real alto respecto a la Argentina y finalmente, la fragilidad del MERCOSUR que genera incertidumbre sobre la continuidad del proceso integrador, lo que determina que los flujos de inversión direccionados al bloque tengan un sesgo a establecerse en el mercado más grande. A favor del MERCOSUR puede remarcarse que los flujos de IED han aumentado, quizá producto de los desvíos de la inversión generados por la formación del AIR.

9.4. Inversión Extranjera en la Provincia de Buenos Aires

En cuanto a la inversión extranjera dirigida a la Provincia de Buenos Aires, si bien no se dispone de una serie histórica, el Centro de Estudios para la Producción (CEP) en su informe de inversión de firmas extranjeras (IFE) para el año 2005 discrimina al flujo de inversión por provincia de destino. En la misma se puede apreciar que la Provincia de Buenos Aires, es la mayor receptora de IFE. Así en el 2005 la provincia bajo estudio, recibió 2394,9¹¹ millones de dólares representando un 20% del total recibido por la Argentina. Donde el 50% de las mismas fueron dirigidas hacia la industria manufacturera, 45% hacia el sector de infraestructura, 6% hacia comercio y servicios y 0,11% hacia el sector financiero.

Gráfico 43. Inversión de firmas Extranjeras en la Provincia de Buenos Aires*.



Fuente: CEP, Base de Inversiones.

*Se incluyen tanto los proyectos de años anteriores a materializarse en el 2005, como los anuncios realizados durante todo el año 2005. Datos provisorios

Según el mismo informe, se destaca la mayor relevancia que cobraron en el último año las inversiones dirigidas a infraestructura y la industria manufacturera en detrimento de las actividades extractivas, lo cual resulta deseable, ya que como se

¹¹ Corresponde solo a formación de capital, ya que el total de IFE recibida incluye la adquisición de empresas existentes y no se disponen de datos desagregados para tal monto.

ha señalado anteriormente, estos sectores presentan mayores ventajas en términos de derrames hacia el resto de la economía. Otro punto a destacar, es que se observa un vuelco hacia la inversión en sectores transables. Así, hasta el 2001 las empresas extranjeras orientaban cerca del 50% de sus inversiones hacia los sectores transables, mientras que en el 2005 este porcentaje alcanzó el 70%. Por último, es necesario remarcar, que si bien los datos de la IFE no son totalmente comparables con los de IED, se optó por presentar la información dado que es la única fuente disponible a la hora de analizar la distribución geográfica de la inversión extranjera en la Argentina.

10. ENFOQUE ECONOMETRICO DE LOS EFECTOS DE LAS ASIMETRÍAS Y LA INTEGRACIÓN SOBRE EL COMERCIO.

Teniendo en cuenta que el objetivo del presente trabajo es analizar el impacto de las asimetrías sobre el comercio internacional en el contexto de un AIR, al ser éste el canal directo a través del cual operan los acuerdos de integración regional sobre las economías de los países, especialmente a través de la inversión y composición de la producción, hemos decidido cuantificar dicho impacto a través del uso de ecuaciones gravitacionales. Este instrumento se ha difundido como herramienta analítica en la literatura sobre comercio internacional.

En esta sección procederemos a presentar el origen y la evolución de las ecuaciones gravitacionales dentro de la teoría de comercio internacional así como intentaremos remarcar la justificación teórica de las mismas. Luego, se describen los aspectos vinculados con la estimación econométrica del modelo gravitacional. En una sección posterior, nos ocuparemos de la relación gravitacional por nosotros estimada con motivo de evaluar los efectos de las asimetrías del MERCOSUR sobre la Provincia de Buenos Aires. Allí se presentarán los resultados econométricos encontrados y la interpretación de los mismos.

10.1. Ecuaciones gravitacionales: su origen y evolución.

Las ecuaciones gravitacionales tienen su origen en la física newtoniana, aunque su aplicación a las ciencias sociales data de mediados del siglo XIX, cuando H. Carey la aplicó por primera vez al estudio de la conducta humana (Cheng y Wall, 2005).

Autores como Serlenga y Shin (2004) señalan que a partir de 1940 aproximadamente, se ha aplicado el instrumental de los modelos gravitacionales para analizar una vasta variedad de flujos: migraciones, tráfico recreacional, *commuting*, flujos de clientes a centros comerciales y movimientos de bienes y factores productivos a través de fronteras regionales y nacionales.

Su aplicación empírica a flujos comerciales entre países lleva ya más de cuarenta años. No obstante, en los primeros intentos, la literatura empírica sobre determinantes del comercio internacional no consiguió introducirlas en sus modelos con un fundamento riguroso desde la perspectiva teórica. Los trabajos pioneros corresponden a Tinbergen (1962), Pöyhönen (1963) y Pulliainen (1963).

El origen en la teoría del comercio y su vinculación con la física se halla en el hecho de que se postula una "teoría" de los volúmenes de comercio análoga a la teoría de la gravedad de la física: tanto el producto del tamaño de sus economías como la distancia son determinantes del comercio bilateral entre dos países, el cual dependerá positivamente del primero y negativamente del segundo. Del mismo modo que en la física, donde la fuerza de gravedad entre dos cuerpos se incrementa con el producto de sus masas y disminuye con la distancia que media entre ambos.

En su forma más simple, la ecuación gravitacional sostiene que las exportaciones del país i al país j (X_{ij}), son proporcionales al producto de los PBI de ambos países (Y_i y Y_j), e inversamente proporcionales a la distancia entre ellos (D_{ij}), la cual se define en un sentido amplio incluyendo a todos los factores que pueden crear fricciones en el comercio. Formalmente, tenemos:

$$(1) \quad X_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}$$

No obstante, la aplicación de la física a la teoría del comercio no es exacta, ya que, tal como lo expresan Santos-Silva y Tenreyro (2003), esta analogía entre ambas ciencias no se verifica cuando queda en evidencia que no hay ningún conjunto de parámetros para los cuales la ecuación anterior se cumpla exactamente. Por ello, es necesario permitir ciertas desviaciones de la teoría. En los estudios empíricos se emplean versiones estocásticas de dicha ecuación, típicamente, de la siguiente forma:

$$(2) \quad X_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3} \eta_{ij}$$

donde η_{ij} es un término de error que se supone con esperanza unitaria y sin relación estadística con las variables explicativas.

El tamaño de una economía puede definirse en sentido amplio, en este sentido, Linneman (1966), incorporó a la población como variable explicativa adicional que midiese el tamaño, y con ello surgió lo que se procedió a denominar el Modelo Gravitacional Aumentado. Además, avanzó en la justificación teórica recurriendo para ello a un sistema walrasiano de equilibrio general. Sin embargo, según Deardorff (1998) aquella estrategia de fundamentación no resultó apropiada pues el modelo de equilibrio general tiende a incluir demasiados determinantes para cada flujo comercial bilateral como para que pueda ser fácilmente reducido a una ecuación gravitacional.

Estas primeras modelizaciones no parecían responder a un modelo económico sino que constituían una especificación empírica ad-hoc ausente de cualquier conexión con la Teoría tradicional del Comercio o modelo Heckscher-Ohlin (H-O) el cual predecía que un país exportará bienes intensivos en el factor de producción en el que ese país posea abundancia relativa. Por el contrario, en la formulación de las ecuaciones, las ventajas comparativas no poseían un rol explícito: ni las dotaciones factoriales relativas ni parámetros que capten los niveles relativos de tecnologías que entran en la relación. Este hecho motivó la opinión de que las ecuaciones gravitacionales carecían de sustento teórico (Harrigan, 2001).

Leamer (1974) trató de englobar a las ecuaciones gravitacionales en un marco teórico. Para ello, recurrió a un análisis de regresión de la relación gravitacional como del modelo H-O para encontrar determinantes de los patrones de comercio. Sin embargo, ambos enfoques no lograron estar teóricamente integrados. La opinión

de la ausencia de una relación teórica que justificara al uso de ecuaciones gravitacionales no había logrado ser refutada. Asimismo, se sostenía que la fundamentación a dicha relación era incongruente con el modelo H-O y que incluso tal vez dicho modelo fuese inconsistente desde el punto de vista teórico con ella (Cernat, 2003; Deardorff, 1998).

No obstante, hacia fines de los setenta, surgió el trabajo de Anderson (1979) como el primer intento exitoso de dotar de sustento teórico al modelo gravitacional. Este autor se valió del llamado "supuesto Armington", que consiste en asumir que los consumidores diferencian los bienes de acuerdo a su lugar de origen, como instrumento que le permitiese introducir teoría a una herramienta que hasta ese momento se la consideraba meramente empírica.

No obstante, estos modelos que asumían preferencias Armington como medio de justificar teóricamente a la relación gravitacional, poseían su mayor debilidad en el hecho de que no brindaban una *microfundación* del lado de la producción. La Nueva Teoría del Comercio de los años ochenta, se valió de los modelos de competencia monopolística para cubrir este vacío. En esta línea de investigación, en la que los productos son diferenciados entre firmas en vez que entre países, se destacan los trabajos de Helpman y Krugman (1985), Helpman (1987), Bergstrand (1989), y Bergstrand (1990).

La principal característica tanto de los modelos fundamentados en preferencias Armington como los basados en el esquema de competencia monopolística, es que los bienes están diferenciados por la localización de su producción (porque se supone en el primer caso y endógenamente en el segundo).

Hacia finales de los ochenta, el uso difundido de los modelos de competencia monopolística llevó a creer que las ecuaciones gravitacionales sólo podían ser derivadas de ellos. Su aplicación empírica exitosa, junto con la modelización teórica que lo sustentase, fue utilizada como forma de justificación a favor este modelo aun cuando ésto representase evidencia inconsistente con el modelo H-O (Deardorff, 1984; Helpman, 1987).

Sin embargo, Hummels y Levinsohn (1995) encontraron que todas las economías, sean más o menos desarrolladas, mostraban una relación empírica que ajustaba aceptablemente a los modelos de ecuaciones gravitacionales aunque era menos probable que en los primeros se presentase una estructura de mercado tipo competencia monopolística. En este sentido, concluyeron que la ecuación gravitacional ya no era exclusiva del modelo de competencia monopolística, debilitando la creencia, hasta ese momento sostenida, de que la aplicación el buen ajuste de la ecuación gravitacional era una evidencia a favor de los modelos de comercio basados en la competencia monopolística.

En línea con esta observación, Deardorff (1998), arriba a la relación en cuestión a partir de dos casos extremos del modelo H-O: uno en un contexto de comercio

totalmente libre y otro con factores que lo dificultan. En este último caso, existe especialización completa de cada país, donde cada uno produce bienes diferentes. Este equilibrio posible del modelo H-O no es exclusivo de él, ya que los modelos que se basaban en preferencias Armington o en competencia monopolística también lo presentaban. En consecuencia, el autor concluye que el buen ajuste del modelo gravitacional no implica evidencia a favor del modelo H-O en mayor medida que lo hace a favor del de competencia monopolística. En su opinión, cualquier modelo plausible de comercio se resumiría en algo muy parecido a una ecuación gravitacional.

El trabajo de Deardorff nos deja dos conclusiones importantes. Primero, la teoría tradicional del comercio puede ser el formato teórico desde la cual puedan ser derivadas versiones de la ecuación gravitacional. Segundo, esta relación caracterizan a una amplia clase de modelos, su uso para evaluar empíricamente cualquiera de ellas es sospechoso.

A partir de estos resultados, comenzó a pensarse de que lo que la especialización era lo que en realidad generaba la relación gravitacional, no importando cuál era la teoría que la explicara (Grossman, 1998). En esta línea de argumentación, Feenstra et al (2001) señalan que las ecuaciones gravitacionales se derivan de modelos en los que los países están completamente especializados en la producción de bienes diferenciados y que esta especialización puede ser resultado ya sea, de demandas Armington, economías de escala y diferencias tecnológicas o en las dotaciones factoriales relativas.

Sin embargo, Evenett y Keller (2002) sostuvieron que la especialización completa no era una condición necesaria para derivar el modelo gravitacional al demostrar que era posible derivar ecuaciones gravitacionales en contextos de especialización incompleta, independientemente de la teoría que esta situación fuese explicada por la teoría estándar o por la nueva teoría del comercio. Estos resultados fueron reforzados por Eaton y Kortum (2002). En el equilibrio de su modelo ricardiano con bienes homogéneos, encuentran que muchos países producen y exportan los mismos bienes pero éstos no compiten por los mismos mercados ya que si un país importa un bien lo hará sólo de una fuente de abastecimiento.

Hemos mostrado como en la evolución de las ecuaciones gravitacionales, desde aquel trabajo seminal de Anderson fue creciendo la aceptación de que las predicciones de las ecuaciones gravitacionales pueden derivarse de distintos modelos estructurales. Como apunta Davis (2000), en poco más de una década el modelo gravitacional pasó de la orfandad teórica a tener múltiples reclamos de paternidad.

Ahora bien, lo que sí ha tenido amplio reconocimiento desde sus orígenes, es que las ecuaciones gravitacionales ajustan muy bien los datos de comercio bilateral. Harrigan (2001) señala que sus formulaciones más simples arrojan coeficientes R^2

entre 0.65 y 0.95, lo que es lo mismo que decir que la variabilidad de las variables postuladas en el modelo como explicativas logran explicar entre un 65% y 95% la variabilidad de las exportaciones bilaterales. Esta destacable performance empírica llevó a que hayan sido usadas ampliamente como *benchmark* para estimar el impacto de una gran variedad de políticas económicas.¹²

La popularidad de la aplicación de las ecuaciones gravitacionales es resaltada por Eichengreen y Erwin (1998), quienes señalan que éstas se han convertido en el *workhorse* de los estudios empíricos de los acuerdos regionales de integración, excluyendo prácticamente a cualquier otro enfoque. En el mismo sentido, tanto Carrère (2004) como Cernat (2003) sostienen que el modelo gravitacional constituye la principal herramienta para evaluar los efectos sobre el comercio de la conformación de bloques comerciales y uniones monetarias, una vez que éstos ya se han formado.

Sin embargo, como observan Cheng y Wall (2005), el éxito empírico de las ecuaciones gravitacionales no ha sido acompañado por un exhaustivo análisis de sus propiedades econométricas a pesar de que la confiabilidad de cualquier *benchmark* descansa en la precisión de sus estimaciones. En el siguiente apartado realizamos una revisión de los tópicos vinculados con la estimación econométrica de los modelos gravitacionales.

10.2. Econometría de las ecuaciones gravitacionales

Existen dos cuestiones fundamentales relacionadas con la econometría de las ecuaciones gravitacionales: la especificación del modelo y el método de estimación a emplear. Siguiendo a Cheng y Wall (2005), adoptamos la especificación más general la ecuación gravitacional:

$$(3) \quad \ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_{ij} + \beta'_{ijt} Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad t = 1, \dots, T$$

donde X_{ijt} son las exportaciones del país i al país j en el año t , Z_{ijt} es el vector de variables explicativas y ε_{ijt} es el término de error, (normalmente distribuido con media cero y varianza constante para todas las observaciones¹³). El valor que asume la recta de regresión cuando las variables explicativas presenta valor nulo (llamada ordenad al origen) tiene tres componentes: uno común a todos los años y

¹² Entre otros, i) el análisis del impacto sobre el comercio de acuerdos de integración regional (Aitken, 1973; Frankel et al, 1995; Frankel, 1997; Fontagné et al, 1998; Soloaga y Winters, 2001; Cernat 2001; Cernat, 2003; y Carrère, 2004); ii) las uniones monetarias (Rose, 2000; Frankel y Rose, 2002; y Tenreyro y Barro, 2002); iii) los costos de la protección (Harrigan, 1993; y Wall, 1999); y iv) la cuantificación del "efecto borde" (McCallum, 1995; Helliwell, 1998; Anderson y Wincoop, 2003; y Fontagné et al, 2004).

¹³ La importancia de su distribución se relaciona con el hecho de que si los errores no tuvieran esta característica, no podríamos determinar si los coeficientes estimados en la regresión son o no estadísticamente significativos.

pares de países, α_0 ; uno específico al año t y común a todos los pares, α_t ; y otro específico a los pares de países y común para todos los años, α_{ij} .

Desde sus primeras implementaciones, la práctica convencional fue realizar estimaciones *cross-section* por medio de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). El modelo *cross-section* año por año (CS) es un caso particular del modelo general recién presentado, que surge de imponer la restricción de que tanto los interceptos como las pendientes sean iguales entre pares de países, es decir $\alpha_{ij} = 0$ y $\beta_{ij} = \beta_t$:

$$(4) \text{ (CS)} \quad \ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \beta_t' Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad t = 1, \dots, T$$

La ecuación es estimada para cada año por MCO, no siendo posible identificar separadamente α_0 y α_t . Esta práctica ha sido criticada recientemente argumentándose que las estimaciones CS no controlan por la heterogeneidad no observable entre pares de países. Es decir, no consideran factores inobservables que hacen que un país exporte distintas cantidades de un mismo bien a dos países diferentes, aunque las variables explicativas que sí se observan tomen los mismos valores. La presencia de esta heterogeneidad bilateral, lleva a que las estimaciones CS por MCO sean sesgadas, es decir que el valor estimado de los coeficientes no estaría reflejando el valor de los parámetros (Mátyás et al, 2000; Serlenga y Shin, 2004; y Carrère, 2004).

La alternativa es estimar un modelo *cross-section pooled* (CSP) por MCO, usando los datos de todos los años disponibles. Este cálculo tiene la ventaja de presentar una mayor eficiencia debido al incremento en el número de observaciones aunque tampoco soluciona el problema de la heterogeneidad inobservable. En tal especificación se suele imponer la restricción adicional (respecto del CS) sobre el modelo general de que las pendientes sean las mismas en todos los periodos: $\beta_t = \beta \forall t$. Generalmente se permite que los interceptos difieran en el tiempo:

$$(5) \text{ (CSP)} \quad \ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \beta' Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad t = 1, \dots, T$$

Trabajos recientes han destacado la deseabilidad de recurrir a un enfoque de datos de panel para poder controlar por la heterogeneidad no observable. La ventaja de esta metodología respecto de las anteriores es que la ser un análisis similar al del CS pero a lo largo permite capturar las relaciones relevantes entre las variables en el tiempo y disponer de un mayor grado de libertad en las estimaciones.

Si bien existe consenso acerca de la necesidad de emplear datos de panel, distintos autores han propuesto diversas maneras de modelar la heterogeneidad inobservable.

Mátyás et al (2000) señalan que los modelos *cross-section* (ya sea CS o CSP) están mal especificados desde un punto de vista econométrico pues dejan de lado tanto

los efectos específicos del país exportador como los del importador e ignoran completamente los efectos del ciclo económico (efecto tiempo). En consecuencia proponen como especificación correcta la siguiente ecuación:

$$(6) \text{ (EIT)} \quad \ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_i + \alpha_j + \beta' Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad t = 1, \dots, T$$

donde α_i es el efecto específico cuando el país es un exportador y α_j cuando es un importador.

Sin embargo, este modelo es una caso especial de la especificación general en el que se impone la restricción que el efecto fijo de un país como exportador o como importador sea el mismo para todos sus socios comerciales, lo que significa establecer restricciones sobre los α_{ij} 's. Es decir, uno de los componentes del intercepto para el comercio Argentina-Brasil por ejemplo, debe ser el mismo que uno de los componentes de la ordenada al origen para el comercio Argentina-Uruguay. En este sentido, Egger y Pfaffermayr (2003) demuestran que cuando el modelo de tres vías (efectos exportador, importador y tiempo) EIT se extiende para incorporar efectos de interacción bilateral (α_{ij} 's),

$$(7) \quad \ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_i + \alpha_j + \alpha_{ij} + \beta' Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad t = 1, \dots, T$$

entonces esta especificación se reduce al modelo convencional de dos vías que incluye sólo los efectos tiempo y bilateral.

Esto implica que el modelo de EIT probablemente también esté mal especificado al no considerar la totalidad del espacio vectorial de los posibles tratamientos de los factores inobservables que explican las variaciones en el comercio bilateral (Serlenga y Shin, 2004).

Para controlar por la heterogeneidad no observable, Glick y Rose (2001) proponen una especificación que remueve la restricción de que los efectos específicos de cada par de países en el intercambio bilateral sean nulos pero impone la restricción de que estos sean simétricos. Es decir, impone que $\alpha_{ij} = \alpha_{ji}$. De esta manera, su modelo de Efectos Fijos Simétricos (EFS) toma la siguiente forma:

$$(8) \text{ (EFS)} \quad \ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_{ij} + \beta' Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad t = 1, \dots, T, \text{ con } \alpha_{ij} = \alpha_{ji}$$

Cheng y Wall (2005) encuentran que la restricción de simetría en los interceptos de cada par de países no es válida al comprobar que el test LR rechaza la hipótesis nula de que dichas restricciones no tienen efectos estadísticamente significativos sobre las estimaciones. En consecuencia, afirman que la especificación correcta para dar cuenta de la heterogeneidad no observable se obtiene del modelo general sólo imponiendo la restricción que los coeficientes de las variables explicativas (pendientes) sean constantes entre pares de países y en el tiempo (especificación EF):

$$(9) \text{ (EF)} \quad \ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_{ij} + \beta' Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad t = 1, \dots, T$$

Se observa que esta modelización permite que los efectos específicos de cada par de países puedan ser distintos de acuerdo a la dirección del comercio ($\alpha_{ij} \neq \alpha_{ji}$).

Puesto que la especificación EF sólo impone al modelo general la restricción sobre los coeficientes de las variables explicativas, los modelos PCS, EIT y EFS constituyen casos especiales del EF. Los tests implementados por Cheng y Wall (2005) muestran que las restricciones adicionales necesarias para arribar a estos modelos no son estadísticamente válidas y su inclusión introduce sesgos en la estimación de los coeficientes.

Resumiendo, el comercio bilateral está influido por factores específicos a cada par de países (históricos, geográficos, políticos, culturales, etc.) invariantes en el tiempo y que afectan el comercio que hubiese existido en caso de que estos factores estuvieran ausentes. Normalmente, los estudios basados en PCS tratan de controlar por estos determinantes incluyendo medidas de variables que afectan el comercio y que son invariantes en el tiempo (por ejemplo, distancia geográfica, dummies que captan si los socios comerciales comparten el idioma o las fronteras, etc.), aunque las mismas son difíciles de observar y más aún de medir. En consecuencia, la manera natural de incluir estos factores en la regresión es mediante la inclusión de variables dummy que los caracterice, la cual puede estar correlacionada tanto con el comercio bilateral como con las restantes variables explicativas incluidas en el modelo (Carrère, 2004; Serlenga y Shin, 2004; Cheng y Wall, 2005).

Esta última estrategia, que trata los efectos bilaterales específicos como fijos, genera estimaciones insesgadas de los parámetros de las variables que se modifican en el tiempo. No obstante ello, presenta el problema de que no permite estimar los coeficientes de las variables que no cambian temporalmente y uno puede estar particularmente interesado en conocer el efecto de éstas sobre el comercio (por ejemplo, distancia, idioma, contigüidad, etc.).

En estas circunstancias, lo más apropiado sería modelar los efectos bilaterales como variables aleatorias y estimar un Modelo de Efectos Aleatorios. En ausencia de correlación entre las variables explicativas y los efectos específicos bilaterales, la aplicación de Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG) da por resultado estimaciones consistentes de los parámetros, tanto de las variables que cambian en el tiempo como de las que no lo hacen.

Sin embargo, muy probablemente los efectos bilaterales estén correlacionados con los determinantes del comercio incluidos en la regresión, en cuyo caso ya no sería conveniente utilizar MCG pues las estimaciones resultarían sesgadas.

Cheng y Wall (2005) proponen una estrategia de dos etapas para identificar el efecto de las variables invariantes en el tiempo. En un primer paso, se estima el modelo por efectos fijos. Luego, se regresan los efectos específicos bilaterales estimados en las

variables específicas individuales que no cambian temporalmente utilizando MCO y de este modo se identifican sus efectos. El mismo procedimiento también es sugerido por Martínez-Zarzoso y Nowak-Lehmann (2003). Es decir, se propone correr en la segunda etapa la siguiente regresión:

$$(10) \quad \alpha_{ij} = \gamma_0 + \beta' Z_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

donde α_{ij} son los efectos específicos bilaterales estimados en el primer paso y Z_{ij} son las variables explicativas que permanecen invariantes en el tiempo.

Esta estrategia es criticada por Serlenga y Shin (2004) ya que ignora la potencial correlación entre las variables individuales específicas y los efectos individuales inobservados, lo cual conduciría a la obtención de estimaciones sesgadas. Según estos autores y Carrère (2004) la manera correcta de afrontar la correlación entre los regresores (tanto los que se modifican en el tiempo como los que no) y los efectos individuales no observables es aplicar el método de variables instrumentales de Hausman y Taylor (HT) (1981). A diferencia del Modelo de Efectos Fijos, el método HT también permite obtener estimaciones consistentes de las variables invariantes temporalmente.¹⁴

Concluyendo, el estado actual de la econometría de las ecuaciones gravitacionales sugiere que la especificación EF de Cheng y Wall (2005) estimada con la técnica de variables instrumentales propuesta por Hausman y Taylor (1981) sería la forma más conveniente de dar cuenta de la heterogeneidad bilateral no observable y su correlación con las variables explicativas y, de esta manera, evitar cualquier sesgo potencial. En caso de no ser de interés la identificación del impacto de los factores invariantes en el tiempo, la aplicación del Modelo de Efecto Fijos es correcta pues genera estimaciones insesgadas de los coeficientes de las variables que sí se modifican temporalmente.

10.3. Evaluación del impacto sobre el comercio de las asimetrías en el Mercosur.

Hasta aquí hemos efectuado un repaso de la literatura que justifica teóricamente el uso de las ecuaciones gravitacionales para el estudio de los patrones de comercio y un análisis de las principales cuestiones vinculadas con su estimación econométrica.

En éste capítulo se procede a efectuar la evaluación empírica de los efectos sobre el comercio de las asimetrías en el Mercosur. Para ello, estimamos un modelo gravitacional en datos de panel de las exportaciones bilaterales intra-Mercosur desagregadas a 2 dígitos de la CUCI (Rev. 2) para el período 1986-2004. Debe

¹⁴ El estimador HT está basado en un estimador de variables instrumentales que usa como instrumentos tanto la variación *between* como la *within* de las variables estrictamente exógenas. La exogeneidad o endogeneidad de las variables explicativas es una hipótesis evaluable por medio del test de Hausman de sobre-identificación, el cual se sustenta en la comparación entre el estimador HT y el estimador *within*.

quedar claro que se trata de un modelo para las exportaciones intra-zona, como el que ha sido realizado con distintas variantes (y con gran éxito predictivo) para el caso de la Unión Europea. En el Anexo (Tabla A1) se detalla la construcción de cada una de las variables utilizadas y las fuentes de la información con las que se construyeron las mismas.

Puesto que el objetivo del trabajo es analizar el rol que han jugado las asimetrías en la configuración de los patrones de comercio dentro del Mercosur, se incorporarán en el modelo de regresión variables que tratarán de captar sus efectos.

La influencia de las asimetrías estructurales será recogida por los siguientes factores:

El PBI y la población del país exportador y del importador. Estas variables captan el efecto del tamaño de las economías sobre el comercio.

La teoría predice signos definidos para el impacto de los productos de los socios. Un mayor nivel de PBI del exportador indica una mayor producción y disponibilidad de bienes para exportar, mientras que un mayor nivel de ingreso del importador dará lugar a una cantidad más grande de compras en el exterior.

Por el contrario, el impacto teórico esperado de la variable población sobre las exportaciones es ambiguo. Según Bergstrand (1989), cuando se observa un signo positivo para el coeficiente de la población del país exportador la interpretación es que se tienden a vender bienes intensivos en trabajo. Este efecto se ocasiona porque para un nivel de producto dado¹⁵ un aumento de la población significa una caída en la relación capital-trabajo y, como las exportaciones están aumentando, las mismas deben ser trabajo intensivas. Por el mismo motivo, las exportaciones serán intensivas en capital cuando el dicho signo sea negativo.

El impacto de la población del país importador tampoco tiene un signo definido. Si es positivo se interpreta que las exportaciones tienden a ser bienes necesarios. Para un nivel de ingreso total fijo, mayor población implica menor ingreso por habitante. Si esta situación conduce a un aumento de las compras externas es porque se trata de bienes cuyo consumo es sensible al número de personas en el mercado pero no tanto a su poder adquisitivo. En caso de que el signo de esta variable sea negativo, obtendremos la conclusión de que las exportaciones eran bienes de lujo. El aumento de las importaciones por la mayor población no compensa la caída en los niveles de demanda externa originados en el menor ingreso por habitante.

La diferencia del PBI por habitante. Como mencionábamos en la sección teórica esta variable es una proxy de la diferencia en las dotaciones factoriales relativas. Aquí encontramos dos efectos antagónicos. Por un lado, cuanto mayor es esta diferencia menor es el comercio intraindustrial debido al "efecto Linder" (los países tienden a

¹⁵ Recuérdese, en este sentido, que el PBI se encuentra incluido en la regresión y, por tanto, ya se está controlando por este factor.

incrementar su comercio bilateral en productos similares cuando sus ingresos per capita convergen). Por otro lado, de acuerdo al modelo H-O, mayores diferencias en las dotaciones factoriales relativas incrementan el comercio interindustrial. En consecuencia, el impacto esperado de esta variable es incierto. Para algunos bienes predominará el efecto Linder y para otros el efecto Heckscher-Ohlin.

Siguiendo a Egger (2002) se construye *una variable de similitud* que captura el tamaño relativo de los dos países que participan en el intercambio en términos del PBI. Se espera que cuanto más similares sean los países, mayor sea la importancia del comercio intraindustrial entre ambos.

En esta evaluación empírica se consideran dos variables orientadas a mensurar el impacto de las asimetrías macroeconómicas.

El Tipo de Cambio Real Bilateral (TCRB). Se espera que cuando se incremente el TCRB, y por lo tanto aumente la competitividad del exportador, crezcan las ventas externas.

El output-gap, tanto del país exportador como del país importador. Por un lado, el impacto del ciclo del exportador sobre sus exportaciones dependerá de si éstas son procíclicas o contracíclicas. Por otro, es de esperar que cuando se reduzca el output gap del importador, sus importaciones se incrementen.

Además de los factores recién señalados se incluye *la distancia geográfica*. Esta variable mide el impacto de los costos de transporte y en consecuencia se espera que tenga un efecto negativo sobre las exportaciones. Recuérdese de la discusión teórica que a mayor distancia geográfica se espera un impacto más pronunciado en el comercio de tipo intraindustrial (CII).

Con el objeto de aislar el impacto del proceso de integración sobre las exportaciones bilaterales entre los países miembros del Mercosur se emplea una *variable dummy* que toma el valor de uno a partir de 1991, año en que se constituyó dicho AIR.

Finalmente, siguiendo criterios de UNCTAD (1996), se incorporan *variables dummies* que identifican a qué categoría de producto pertenece cada exportación bilateral de acuerdo a su intensidad factorial.

10.4. Implementación y resultados

En virtud de lo analizado en el segundo apartado de esta sección, el modelo gravitacional será estimado por efectos fijos considerando la especificación de Cheng y Wall (2005) (efectos específicos por pares de países).

Como fue oportunamente señalado, el modelo de Efectos Fijos genera estimaciones insesgadas de los coeficientes de las variables que cambian en el tiempo, aunque tiene la desventaja de no poder identificar el efecto de los determinantes que permanecen constantes temporalmente. Dado que el objetivo es identificar el rol de las asimetrías en la estructuración de los patrones de comercio intra-Mercosur, y que

las variables que capturan sus efectos se modifican en el tiempo, no resulta problemático emplear esta metodología. Se trata por tanto de la especificación más adecuada a nuestros fines. En el Cuadro 24, se presentan los resultados de las estimaciones realizadas, partiendo de la versión más simple e incorporando luego, de manera sucesiva, las distintas variables de interés discutidas en los párrafos anteriores.

Cuadro 24. Resultados de las Estimaciones de las Ecuaciones Gravitacionales

Variables	Eq. 1		Eq. 2		Eq. 3		Eq. 4		Eq. 5	
	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value	Coef.	p-value
GDP Origen	2.13	0.00	1.80	0.00	1.76	0.00	3.88	0.00	3.97	0.00
GDP Destino	3.43	0.00	2.89	0.00	2.84	0.00	1.42	0.08	1.49	0.07
Población Origen	-1.17	0.02	-1.32	0.01	-1.77	0.00	-2.48	0.00	-2.74	0.00
Población Destino	-0.96	0.03	-1.23	0.01	-1.09	0.03	-1.36	0.04	-1.33	0.05
Diferencia GDP pc	0.07	0.09	0.04	0.33	0.02	0.67	0.02	0.58	0.03	0.54
Mercosur '91			0.44	0.00	0.47	0.00	0.44	0.00	0.43	0.00
TCRB					0.17	0.04	0.14	0.10	0.13	0.13
Similitud					-2.39	0.07	-3.30	0.03	-3.34	0.03
Ciclo GDP Origen							-3.65	0.00	-3.74	0.00
Ciclo GDP Destino							2.37	0.05	2.32	0.05
Categoría 2									0.70	0.00
Categoría 3									0.24	0.01
Categoría 4									0.49	0.00
Categoría 5									0.49	0.00
Categoría 6									-0.17	0.18
Test F (p-value)	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Observaciones	12933		12933		12933		12933		12933	

Nota: Todas las variables están expresadas en logaritmos excepto las dummies.

Lo primero que debemos notar es que en las cinco especificaciones del cuadro 24 el test F, que evalúa la relevancia global de cada modelo específico, arroja un valor p que induce el rechazo de la hipótesis nula de no significatividad conjunta. Esta es la primer prueba que nuestra ecuación gravitacional debía superar para poder explicar los efectos de las asimetrías en el Mercosur.

En la segunda columna, se presenta la estimación de la relación básica (Eq. 1) donde las variables incluidas son sólo las relacionadas a las asimetrías estructurales en escala y en distancia económica. De acuerdo a lo esperado por la teoría, tanto el PBI del país de destino como el del país de origen tienen signo positivo y son significativos al 1%.

Respecto las variables demográficas, se tiene que tanto la población del país de origen como la de destino tienen un efecto negativo y significativo (ambas al 5%) sobre las exportaciones. Esto sugiere que, en general, tienden a comerciarse bienes intensivos en capital y bienes que van más allá de los de primera necesidad.

En esta especificación básica, la diferencia de PBI per cápita es significativa al 10% y presenta signo positivo, lo que sugiere un predominio del comercio interindustrial.

Sin embargo, el resultado no es robusto. Como se ve a partir de la segunda regresión en la Tabla 25, a medida que se incorporan nuevos factores esta variable pierde su significatividad estadística.

La segunda ecuación (Eq. 2) de la tabla ha adicionado la variable que capta la conformación del AIR. El resultado para la misma es contundente. La conformación del Mercosur representó un salto importante en el comercio intra-zona. Cuando se analice la especificación más completa del modelo gravitacional (Eq 5) será posible cuantificar apropiadamente la magnitud del impacto del acuerdo regional.

En la siguiente formulación (Eq. 3) se incorpora una de las variables que capta las asimetrías macroeconómicas: el tipo de cambio real bilateral. Su signo es el esperado y resulta significativa en términos estadísticos al 5%. También adicionamos allí el índice de similitud, que por sus resultados, sugeriría que el comercio del bloque tiene un fuerte componente interindustrial.

El *output-gap* del exportador y del importador se incluyen en la relación gravitacional de la quinta columna del Cuadro 25 (Eq. 4). La primera de estas variables es estadísticamente significativa al 1% mientras que la segunda lo es al 10%. A medida que el producto del país de origen se acerca (o incluso supera) a su valor de largo plazo, las exportaciones tienden a caer. Esto indica que las exportaciones intra-Mercosur se comportan de manera contracíclica. Por su parte, cuando el país importador cierra su brecha del producto las ventas al exterior aumentan.

En la última columna (Eq 5) hemos incluido las variables binarias que identifican los sectores a los que pertenecen las exportaciones de acuerdo a su intensidad factorial. La categoría omitida es la de los productos primarios no combustibles. Todas estas variables son significativas (excepto la categoría 6 que corresponde al sector de combustibles) y sus signos son positivos. Esto sugiere que los sectores con mayor valor agregado tuvieron una mejor performance exportadora entre los países miembros del Mercosur.

Es muy importante notar que el efecto de las asimetrías evaluadas es robusto a las distintas especificaciones consideradas. Este resultado habla de la fortaleza del modelo gravitacional para explicar el comercio intra-zona y de la pertinencia de los factores que captan las asimetrías. Hay sólo dos variables que cambian de comportamiento a lo largo de las distintas especificaciones. La primera de ellas es la diferencia de PBI per cápita, que sólo en la ecuación básica resulta estadísticamente significativa. La segunda es el TCRB, que si bien conserva su signo pierde significatividad estadística.

A partir de aquí, realizaremos el análisis cuantitativo del modelo gravitacional del Mercosur sobre la especificación que incluye todas las variables que captan las asimetrías estructurales, las macroeconómicas y el proceso de integración (Eq. 5).

En cuanto a las asimetrías estructurales se tiene que:

- Un incremento del 1% del PBI del exportador aumenta sus ventas externas en un 3,97% mientras que el efecto de un aumento de la misma magnitud en el PBI del importador es de 1,49%.
- La población del país de origen tiene un impacto negativo sobre las exportaciones. Una población un 1% superior, reducirá las ventas al Mercosur en 2,74%. Esto habla de la importancia relativa del comercio intensivo en capital dentro del bloque. El impacto de la población de destino también es negativo, presentando una elasticidad de $-1,33$. Ello constituye, como ya se señaló, cierta evidencia a favor de la tesis de que en el comercio del bloque predominan bienes que van más allá de los de primera necesidad.
- Las exportaciones muestran respecto del índice de similitud una elasticidad de $-3,34$. Habíamos mencionado anteriormente que su signo negativo sugiere una presencia significativa del comercio interindustrial en el Mercosur.

Al evaluar las asimetrías macroeconómicas encontramos que:

- Cuando el país exportador reduce su *output gap* un 1% sus ventas disminuyen un 3,74% y se incrementan un 2,32% cuando lo hace el importador.
- Por último, en relación al proceso de integración en si mismo, el Mercosur como AIR generó un aumento de las exportaciones bilaterales entre sus miembros del 53,73%¹⁶ respecto al nivel que predeciría la ecuación gravitacional.

Las conclusiones más relevantes de la implementación de la ecuación gravitacional son la significatividad del comercio interindustrial; la importancia de la escala y los efectos de las asimetrías macroeconómicas; y el éxito del Mercosur como herramienta para afrontar la globalización que permitió reducir la fragilidad de la inserción externa promoviendo el crecimiento de las exportaciones.

¹⁶ Dicho valor se obtiene de hacer el siguiente cálculo: $[e^{0.43} - 1] \cdot 100$.

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

En el presente trabajo se investigó en forma exhaustiva el controvertido tema de las asimetrías en el MERCOSUR, entendidas estas últimas en un sentido amplio. La definición aquí adoptada sostiene que una asimetría es todo elemento o característica que diferencia a dos países que conforman un AIR, y cuya existencia modifica las decisiones de producción y las relaciones comerciales, así como los montos de inversión relacionados con dicho comercio que se hubiesen observado en ausencia del mencionado elemento diferenciador.

La definición propuesta permite avanzar hacia un enfoque integral y más abarcativo de nuestro objeto de estudio ya que facilita calificar como asimetrías a ciertos elementos que se encontraban ausentes en la literatura sobre el tema. Al respecto, hemos ampliado la clasificación teórica existente a tres categorías: asimetrías estructurales, de políticas públicas y macroeconómicas.

Las primeras responden a las diferencias de tamaño, de cualidades (tales como estructura productiva y calificación de la mano de obra) y en las características del comercio exterior. Según el relevamiento efectuado en el trabajo, las disparidades en este campo son importantes, además quedan reforzadas cuando las medimos en términos subnacionales. Las asimetrías de tamaño son difíciles de establecer en forma inequívoca puesto que estas varían según sea la definición de tamaño que se adopte. En cuanto al comercio exterior, la dependencia que muestran las ventas externas de nuestro país al bloque es bastante disímil respecto del caso brasileño. Además, a nivel provincial, las asimetrías también se reflejan respecto de la Nación, ya que la dependencia y la concentración son mucho mayores para la primera que para la segunda.

Las asimetrías estructurales han empezado a ser encaradas recientemente entendiendo que los beneficios del AIR no pueden ser aprovechados plenamente por los socios menores en la medida que no se intente aislarlos de los efectos que éstas generan. Así en julio del 2005 el Consejo del Mercado Común aprobó la creación del Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM). Éste tendrá un aporte anual de u\$s 100 millones, el cual se conformará en un 70% por los aportes de Brasil, un 27% por los fondos de la Argentina, un 2% por Uruguay, mientras que Paraguay desembolsará el 1% restante. En un principio se estableció que el aporte sería integrado gradualmente, previéndose un 50% del monto anual para el 2006 y un 75% para el 2007, pero dado que los tiempos se han acortado, se realizará la totalidad del aporte correspondiente a los dos primeros años en el 2007, constituyendo por única vez un monto anual de u\$s 125 millones. El fondo tendrá una vigencia de 10 años, concluyendo con un aporte total de u\$s 975 millones.

Éstos fondos se recibirán en forma inversa al aporte, donde Paraguay se beneficiará con el 48%, Uruguay con el 32%, mientras que la Argentina y Brasil recibirán el 10% cada uno¹⁷. El FOCEM financiará proyectos enmarcados en programas de Convergencia Estructural, de Desarrollo de la Competitividad, de Cohesión Social y de Fortalecimiento de la Estructura Institucional y del Proceso de Integración.

Si bien esta medida es bienvenida como primera aproximación a un ajuste de las asimetrías estructurales, resulta insuficiente si tenemos en cuenta el esfuerzo que han realizado los países de la Unión Europea, aún cuando las diferencias entre éstos eran menores que las existentes entre los países integrantes del MERCOSUR. En efecto, los Fondos Estructurales y de Cohesión (las principales herramientas con las que contó la UE para disminuir asimetrías de tipo I) representaron el 0,5% del PBI del bloque en consideración, cuando el FOCEM se ubicará muy lejos de ese porcentaje (el 0,008% del PBI del bloque). De esta forma, si intentáramos equiparar el FOCEM con los volúmenes que alcanzaron en Europa, el Fondo tendría que ser aproximadamente cinco veces mayor al monto aprobado.

El papel de las asimetrías de política es aún más importante por su magnitud y por reflejar decisiones que pueden ser revertidas en forma gradual en un futuro. Aquí surgen dos elementos diferenciadores; en primer lugar, la existencia de un banco de desarrollo y fomento con las características del BNDES y el segundo, la estructura tributaria tan disímil entre los estados federales y los niveles subnacionales que conforman el bloque, la cual al no estar integrada, permite la existencia de múltiples esquemas de incentivos.

Como se ha advertido anteriormente, el BNDES constituye la mayor asimetría presente en el MERCOSUR, dados sus considerables volúmenes de préstamos y su orientación hacia la industria de transformación. Esta situación se agrava si tenemos en cuenta que esta llevada a cabo por Brasil, interactuando así con la asimetría de tamaño y generando un sesgo de localización de la producción, principalmente de los bienes sensibles a escala, afectando así los flujos de comercio.

Es por ello que se hace necesario trabajar en la creación de un banco de desarrollo regional. En este sentido, en el marco de la cumbre del MERCOSUR realizada en Córdoba en julio del año 2006, se planteó la posibilidad concreta de llevar adelante este proyecto, aunque hasta la fecha no se han realizado avances significativos. Como esto podría concretarse recién en el largo plazo, en el corto y mediano se podría suplir esa carencia con la profundización de las acciones del BNDES fuera de

¹⁷ Este principio fue propuesto a partir de una fórmula que fundamenta la convergencia en tamaño y se define por:

$$\% \text{ Asignación} = [(1/p)]*(1/3)$$

Donde p : es la participación relativa del PBI del país respecto al PBI del bloque.
Cabe destacar que como producto de las negociaciones Paraguay recibirá un porcentaje mayor al valor resultante de la fórmula ya que según ésta debería recibir un 36% del monto total.

las fronteras, permitiendo a las empresas de los otros países contar con los instrumentos de esta institución.

En cuanto a la cuestión tributaria, podría ser posible impulsar un cronograma de armonización gradual con el objetivo de la convergencia en un futuro no muy lejano. Para ello sería necesario efectuar cambios en las legislaciones nacionales para compatibilizar las estructuras tributarias, aunque en un principio, se podría avanzar de los actuales intercambios de información a consultas vinculantes entre los socios. No obstante, esto implicaría delegar la autoridad tributaria de los estados subnacionales en el nivel superior de gobierno, así que el primer paso debería ser lograr consenso entre los distintos niveles. Solo entonces podría procederse a realizar los cambios que impliquen la armonización de los impuestos.

El tercer tipo de asimetría, las derivadas de la coordinación macroeconómica, son especialmente relevantes. En primer lugar porque el bloque ha logrado homogeneizar los comportamientos macroeconómicos de los socios al incrementar la integración de las economías, aunque esto también implica que cada una de ellas sea más vulnerable ante la ocurrencia de un shock adverso sobre algún socio ya que las asimetrías de tamaño y estructura productiva provocan que cada uno de ellos asimilen estos shocks de forma desigual. En segundo lugar porque a nivel empírico, éste parece ser el elemento que más ha perjudicado a la Argentina y a la Provincia de Buenos Aires. De hecho, de acuerdo a la evidencia presentada, se podría concluir que las asimetrías macroeconómicas, en los ciclos del PBI y del tipo de cambio real, unida a las asimetrías en la capacidad de cada país para afrontar shocks macroeconómicos, son la principal causa de desequilibrios en el comercio exterior en ambos niveles de gobierno. De esta forma, el efecto negativo de las asimetrías estructurales y de política pública pareciera ser menor al efecto negativo de los shocks macroeconómicos que sacudieron la región entre 1999 y 2002.

Por tanto es necesario establecer algunos lineamientos para una propuesta de solución de las asimetrías macroeconómicas. Como se ha mencionado, la volatilidad del tipo de cambio real entre los miembros del AIR generan distorsiones que afectan al comercio intrabloque. Si bien hablar de una posible unión monetaria pareciera algo muy lejano, en los últimos meses Brasil y Argentina han comenzado a dialogar sobre la posibilidad de que los intercambios bilaterales se hagan en moneda local. Se prevé que este acuerdo entre en vigencia a mediados de 2007. El mecanismo operaría de la siguiente manera: cada transacción debería registrarse en el Banco Central del país importador y al final del día los bancos centrales definirían de forma conjunta la tasa de conversión. Esta práctica, eliminaría la necesidad de la doble conversión de moneda local al dólar y del dólar a moneda local nuevamente, estimándose un ahorro de aproximadamente 2,5% en concepto de spread cambiario y otros costos financieros. Si bien esta medida no tiende a solucionar el problema de la volatilidad cambiaria entre socios, es un paso concreto que profundiza la integración y abre las puertas a un futuro debate sobre la unión monetaria.

Otros esquemas de cooperación macroeconómica, como la propuesta realizada en Machinea (2003) intentan reducir o compensar la volatilidad de las principales variables económicas. La propuesta consiste en aplicar un mecanismo compensador frente a variaciones bruscas en el tipo de cambio de los socios incluyendo al PBI como variable disparadora. El objetivo es aislar a los países de los shocks macroeconómicos que experimenten los socios. Puntualmente se trata de cuotas arancelarias de aplicación esporádica que entrarían en vigencia en el caso de verificarse variaciones significativas en el PBI o en el tipo de cambio real. Las cuotas deberían ser temporales y mantener cierta preferencia para con el socio. Otra cuestión a considerar como lo propone Machinea, es la no reciprocidad de la medida con los socios menores del bloque. Así, Paraguay y Uruguay podrían aplicar las medidas compensatorias cuando los socios mayores se salen del equilibrio, pero no podrían recibir medidas compensatorias cuando los que se salen del equilibrio son ellos.

Otra área en la cual se puede avanzar es en la regulación de la cuenta capital, dado que los países de la región se encuentran demasiado expuestos a los cambios de ánimo del mercado financiero. Esto ha generado ciclos de auge y crisis amplificadas por una política macroeconómica de corte procíclico. Aquí, los controles preventivos de capitales pueden ser muy útiles, en la medida que logren evitar excesivos ciclos de endeudamiento y apreciación cambiaria. Tal como se plantea en CEI (2003) una acción conjunta entre los socios del MERCOSUR en este sentido se evidencia claramente superior a la estrategia individual.

La sección novena, sobre la IED, nos muestra cuán perjudicial para una política de integración puede resultar la guerra de incentivos en pos de captar inversiones en los estados. Por otro lado no podemos pasar por alto que las políticas de incentivos, de no tomarse en forma coordinada, generan situaciones de competencia que solo deterioran la solvencia fiscal sin lograr su cometido, siendo su principal beneficiario el inversor.

Brasil es el país que goza de superioridad en la captación de inversiones, debido a la presencia de dos determinantes importantes: el tamaño de mercado (el cual adquiere mayor importancia en circunstancias de incertidumbre en la continuidad del proceso de integración) y la existencia de políticas públicas, especialmente en los niveles inferiores de gobierno.

A efectos de que no exista una relocalización espacial "artificial" el bloque debería avanzar en la coordinación de las políticas públicas, a fin de lograr incentivos comunes y homogéneos, siendo ésta la mejor alternativa posible, ya que además, consolidaría la integración. Este hecho equipararía los efectos de uno de los determinantes de la IED señalados en el capítulo. La coordinación puede realizarse por medio de políticas pasivas, de incentivos iguales en todas las regiones y países, o del tipo activa, en donde se brindarían beneficios diferenciales en aquellas regiones relativamente más atrasadas. Debe tenerse en cuenta que el avance hacia

una política de coordinación de incentivos no es un tema menor ya que siendo Argentina y Brasil países federales, existe la posibilidad de encontrar incentivos a nivel subnacional.

Por otra parte, el capítulo también resalta las diferencias que surgen cuando analizamos la desagregación del volumen de IED por sector de destino. En este sentido, vemos que la Argentina se ve ampliamente superada por Brasil, en la recepción de inversiones a sectores industriales y de servicios, concentrando una parte importante de los fondos recibidos en los sectores primarios; aunque esta tendencia estaría corrigiéndose a favor del sector manufacturero y de infraestructura (y en detrimento de las actividades extractivas), al menos para la Provincia de Buenos Aires, según lo remarcan los últimos informes disponibles en la materia. La literatura resaltada en el capítulo duda de los efectos positivos que se suele asociar a la IED en el caso de las inversiones dirigidas a sectores primarios. Se argumenta que las externalidades o beneficios indirectos producto de la transferencia tecnológica, desarrollo de encadenamientos en ambas direcciones y una mayor diversificación exportadora, entre otros, no se verifican cuando las inversiones se dirigen al sector primario. Por tanto sería bueno establecer medidas tendientes a que la IED se canalice hacia sectores de "mayor calidad" capaces de generar los derrames esperados. En cuanto al ámbito provincial, si bien la situación pareciera ser diferente a la nacional (según lo observado en la sección 9.4), sería igualmente necesario reforzar el perfil de la inversión extranjera hacia los sectores con mayores encadenamientos.

A la hora de recavar la evidencia empírica debimos enfrentar substanciales problemas de deficiencia de información relevante para el desarrollo del trabajo. En forma constante debimos sortear los obstáculos que se presentaban debido a la escasez y disponibilidad de datos oficiales, principalmente en lo que respecta a la provincia de Buenos Aires y a su sector productivo. Resulta entonces necesario mejorar la calidad, periodicidad y acceso a la información de modo de poder realizar un análisis más profundo de los distintos sectores que componen el aparato productivo provincial. En particular, es necesario mejorar las estadísticas de aquellos sectores que presentaron sensibilidades en su comercio exterior, a efectos de poder realizar estudios, con un mayor nivel de análisis, de los orígenes de sus problemas. En el caso que el análisis arroje como resultado, que el sector está sujeto a problemas de competitividad, los cuales generan amenazas sobre la ocupación de los factores de producción y la capacidad de crecimiento de los mismos, será entonces, necesario, encarar políticas conjuntas dentro del bloque. Los estudios deberían clarificar cual es el nivel de atraso relativo y las necesidades de inversión que llevaría al sector en términos de la situación de su equivalente en los países socios. La reconversión productiva puede ser uno de los caminos de solución, aunque éste debería estar monitoreado por los otros países del bloque.

La evidencia econométrica basada en la estimación de ecuaciones gravitacionales, arroja los siguientes resultados: i) el tamaño importa para determinar flujos de comercio entre los miembros del AIR; ii) el comercio interindustrial es muy importante; iii) la escala y los efectos de las asimetrías macroeconómicas son altamente significativos; iv) el MERCOSUR permitió reducir la fragilidad de la inserción externa promoviendo el crecimiento de las exportaciones.

El análisis empírico resulta fundamental a la hora de cuantificar el impacto de las asimetrías en la economía y en las relaciones comerciales de la provincia. En este aspecto, el bloque mostró que los sectores más dinámicos fueron aquellos que no se basan intensivamente en recursos naturales, por lo que el bloque se constituyó como elemento importante en estimular el comercio interindustrial. El papel de la provincia fue clave en este aspecto aunque ello le ocasionó que sus exportaciones sufrieran de una dependencia al bloque mayor que a nivel nacional. El nuevo patrón de comercio, es sin duda un resultado positivo, tal cual era lo esperable en un AIR Sur-Sur, que permite corregir tendencias de comercio exterior hacia bienes intensivos en los recursos en los cuales la Provincia y la Argentina presentan ventajas comparativas, tal y como lo formula el patrón Heckscher-Ohlin.

Respecto del papel de las asimetrías sobre el comercio exterior, se avanzó en la determinación e identificación de los sectores comercialmente sensibles, dividiendo el período de estudio en tres subperíodos de análisis y definiendo una metodología de corte transversal de los datos. Los sectores que han presentado sensibilidades, se relacionan en primer lugar con bienes industriales, sectores muy intensivos en mano de obra o escala, reforzando la idea de que un acuerdo Sur- Sur intenta vencer el patrón surgido de las teorías tradicionales de comercio. Este hecho explica por qué las disputas comerciales hacia el interior del bloque adquieren en algunas ocasiones tanta aspereza. En segundo lugar, casi la totalidad de los sectores sensibles solo han respondido desfavorablemente al período de crisis macroeconómicas, momento en donde emergen las asimetrías de tipo III. Este es un resultado sumamente alentador, ya que está reflejando el hecho de que la estructura productiva de la provincia sería competitiva per se, y que dicha característica le permitiría vencer al resto de las asimetrías relevadas. En este sentido, estos resultados permiten acotar y definir el camino en los que deben avanzar las políticas públicas que intenten mejorar las relaciones entre los socios del bloque.

No obstante, el hecho de la dependencia de las exportaciones provinciales al MERCOSUR muestra un potencial campo de acción. Es necesario afianzar la diversificación de exportaciones por destino y por producto a fin de reducir vulnerabilidades en caso de que ocurriese un shock adverso. En este sentido, creemos que la promoción comercial de los estados (en este caso nos referiremos a la provincia de Buenos Aires) por fuera del MERCOSUR debe ser encarada como primera aproximación, por el sector público, ya que ayuda a las empresas locales a vencer las barreras de entrada a los mercados. En este sentido, la vinculación institucional entre el sector público y privado se vuelve fundamental a fin de

aprovechar las acciones de promoción comercial de unos y de otros. Dentro de la órbita privada, el principal actor además de las empresas, son las cámaras empresarias, ya que permiten articular el diálogo entre ambos sectores en forma más ordenada. Además la conjunción de empresas en una sola organización facilita la definición de políticas públicas con objetivos específicos. Por parte de la esfera pública, si bien en la actualidad existen intentos de promoción, específicamente a partir del portal BAExporta (www.baexporta.gba.gov.ar) del Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires, se necesita seguir profundizando este vínculo y hacerlo extensivo a un mayor número de empresas. Para ello y como primera medida, incrementar la difusión y promoción de las actuales políticas públicas resulta indispensable. A este fin, se requiere del compromiso de los niveles inferiores de gobierno, los municipios, en la difusión y promoción de las políticas, ya que de esta manera se pueden aprovechar mejor las ventajas con las que ellos cuentan al estar más cerca de los potenciales beneficiarios. Esta ventaja es la que le permite identificar más fácilmente la oferta exportable de cada una de las jurisdicciones y por lo tanto, ofrecer la asistencia técnica y las políticas públicas que se detallan a continuación.

Creemos que las acciones se deben tomar en términos sectoriales, favoreciendo en primera medida a los sectores identificados como comercialmente sensibles en el presente trabajo. Las acciones se traducen, en términos concretos, en facilitar la participación en ferias y eventos comerciales internacionales en países ajenos al bloque (misiones comerciales y ruedas de negocios), en la organización de misiones comerciales inversas y en brindar asesoramiento técnico de cómo ello se debe hacer.

La representación y participación en ferias internacionales debería complementarse con la asistencia técnica en otros temas de inteligencia comercial, como por ejemplo, investigación del mercado, logística, seguros y fletes, a aquellas empresas que exportaran por primera vez o que desconozcan el mercado de destino.

Por otra parte, sería interesante medir la eficiencia de las políticas públicas mediante la cuantificación de los negocios de exportación que se concretan a partir de la participación de estas empresas en las ferias internacionales y por otro lado, si existieran empresas con resultados negativos en este aspecto, identificar la causa de los mismos. Además, teniendo en cuenta que no es sólo interesante la concreción de la exportación sino que la misma se sostenga en el tiempo, resulta necesario monitorear a las ventas de estas empresas "exitosas" en períodos futuros. De este modo podremos ver no sólo la efectividad de la política, sino también si sus resultados son permanentes o transitorios.

A efectos de diversificar mercados e incrementar la oferta exportable, existe mucho campo de acción en el fomento desde la órbita pública del asociativismo y el cooperativismo en el negocio exportador. La forma típica de expresión del primero es a través de los Consorcios de Exportación. Éstos están constituidos por empresas que se congregan con el objetivo de agrupar ofertas de productos

(complementarios o sustitutos) para ser colocados en el mercado externo. Con su formación, las empresas logran aumentar la competitividad de los productos exportados, reducir los costos y riesgos que implica las ventas externas, compartir el personal calificado en temas de comercio exterior, crear economías de escala (en caso que las empresas no alcancen una escala favorable para la exportación) e incrementar el poder de negociación contractual (respecto del que tendría una empresa en forma individual) frente a proveedores, entidades gubernamentales, clientes y bancos. Como lo hemos expresado, el sector público podría fomentar la constitución de consorcios de exportación dentro de las cámaras empresarias, como así también entre cámaras con algún grado de complementariedad.

Por ultimo, y como recomendación más ambiciosa, las ferias internacionales y misiones comerciales resultan tremendamente útiles como mecanismo de promoción de los productos argentinos en el exterior. Sin embargo, éstas suelen desarrollarse en un lapso corto de tiempo (máximo una semana) que puede resultar insuficiente para las empresas participantes. A fin de vencer esta restricción de tiempo impuesta por la duración de la feria, la Provincia de Buenos Aires podría montar distintos “centros de distribución” (CD) de productos provinciales cuyo objetivo sería reducir la distancia (y abaratar costos) entre los exportadores y los compradores en el mercado de destino al eliminar al intermediario importador-distribuidor, facilitando así el canal de comercialización y distribución.

Los CD deberían estar ubicados en localidades estratégicas que sirvieran de puerta de entrada a un mercado potencial mucho mayor, preferentemente regional.

Los CD contarían con una estructura suficiente como para servir de almacenamiento de las mercaderías, además de contar con espacios comunes de reuniones de rondas de negocios, oficinas comerciales, etc. Las empresas pagarían un canon por desarrollar su negocio desde allí, aunque éste sería mucho menor que el que debería afrontar ellas mismas si quisieran estar presentes en el mercado externo.

Como beneficio adicional, se encuentra el hecho de que a las empresas se les hace mucho más fácil conocer las características de la demanda y hábitos de compra de los consumidores cuando son ellas mismas las que están en el mercado.

Tenemos plena seguridad que todas las acciones de promoción comercial de los productos bonaerenses serían mucho más efectivas si estuvieran englobadas en un plan de creación de una marca provincial la cual no sería excluyente del programa de “marca país” que está en manos de la Cancillería. Así, los productos que se destacan por calidad, estilo, compromiso con el medio ambiente y autenticidad, estarían identificados con un sello que certificara su origen y el cual garantizaría que el producto que está siendo consumido cumple con las características antes señaladas, permitiendo una fácil identificación de procedencia a los consumidores en el exterior.

12. ANEXO

Tabla A1. Variables Utilizadas en las Estimaciones Econométricas, Fuentes y Detalles

Exportaciones bilaterales	Exportaciones del país i al país j en dólares corrientes desagregadas a 2 dígitos de acuerdo a la CUCI Rev. 2. Fuente: COMTRADE
PBI Origen (Destino)	PBI PPP del país de origen (destino) de las exportaciones en dólares constantes de 1995. Fuente: CD-ROM WDI, World Bank, 2004.
Población Origen (Destino)	Población total del país de origen (destino) de las exportaciones. Fuente: CD-ROM WDI, World Bank, 2004.
Diferencia PBI pc	Valor absoluto de la diferencia del PBI per capita del país exportador y del importador. El PBI pc está medido según PPP en dólares constantes de 1995. Fuente: CD-ROM WDI, World Bank, 2004.
Distancia	Distancia en kilómetros entre las ciudades más pobladas de los países intervinientes en el intercambio comercial. Fuente: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).
Mercosur '91	Variable dummy que toma valor 1 a partir de 1991, año de la constitución del Mercosur. Para los años anteriores vale 0.
TCRB	Tipo de Cambio Real Bilateral entre el país de origen y el de destino de las exportaciones, definido como: $TCRB_{ij} = \left[(NER_{i/US\$} / NER_{j/US\$}) * CPI_j \right] / CPI_i$ <p>Donde: $NER_{i/US\\$}$ es el tipo de cambio nominal del país i (j) en términos de dólares y CPI_{i0} es el índice de precios al consumidor de i (j). Las series están expresadas de modo la media del período es en cada caso la base=100 Fuente: CD-ROM International Financial Statistics, IMF 2005.</p>
Similitud	El índice de similitud toma valores entre 0 (divergencia absoluta en tamaño) y 0.5 (igualdad absoluta en tamaño). En logaritmos se define como $SIM_{ijt} = \ln \left[1 - \left(\frac{PBI_{it}}{PBI_{it} + PBI_{jt}} \right)^2 - \left(\frac{PBI_{jt}}{PBI_{jt} + PBI_{it}} \right)^2 \right]$
Ciclo PBI Origen (Destino)	Esta variable se define como el cociente entre el PBI observado en el año t y la tendencia del mismo, obtenida por medio del filtro Hodrick-Prescott. Se interpreta como una medida del <i>output gap</i> .
Clasificación Exportaciones (Variable Categoría i)	Las exportaciones desagregadas a 2 dígitos según la CUCI Rev. 2 se clasifican de acuerdo a su intensidad factorial siguiendo los criterios del <i>Trade and Development Report 1996</i> (UNCTAD, 1996) en 6 categorías: 1- Commodities (Excluyendo combustibles). 2-Manufacturas intensivas en trabajo e intensivas en recursos naturales. 3-Manufacturas que emplean intensivamente trabajo no calificado, escasa tecnología y capital y reducida escala. 4-Manufacturas que emplean trabajo con calificación intermedia, tecnologías tradicionales, y requerimientos medios de capital y escala. 5-Manufacturas que emplean trabajo calificado, alta tecnología, mucho capital y gran escala. 6- Combustibles

BIBLIOGRAFIA

- Aitken, N. (1973): "The Effect of EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis", *American Economic Review*, Vol. 63.
- Alfaro, L. (2003): "Foreign direct investment and growth: does the sector matter?", Harvard Business School.
- Anderson, P. (1979): "A Theoretical Foundation for the Gravity Equation", *American Economic Review*, Vol. 69.
- Anderson S. (2001), "Seven years under Nafta", Institute for policy Studies, Washington DC.
- Anderson S., et al (2003). "Lecciones del TLCAN: El alto costo del 'libre' comercio", Alianza social continental.
- Anderson, J. y E. Van Wincoop (2003): "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *American Economic Review*, Vol. 93.
- Barreix, A. y L. Villela (2003): "Tributación en el Mercosur. Evolución, Comparación y Posibilidades de Coordinación", BID, Septiembre de 2003.
- Baruj G. y Porta F. (2005): "Políticas de Competitividad en la Argentina y su Impacto sobre la Profundización del MERCOSUR" CEPAL Mayo de 2005 en el marco del Convenio BID-CEPAL "Asimetrías en el MERCOSUR"
- Baruj G. , Kosakoff B. y Porta F. (2005): "Políticas Nacionales y la Profundización del MERCOSUR. El Impacto de las Políticas de Competitividad" CEPAL Mayo de 2005 en el marco del Convenio BID-CEPAL "Asimetrías en el MERCOSUR"
- Bekerman A. , Streb M.L. y Sirlin P. (1995). "Política Industrial y de Promoción a las Exportaciones en Argentina y Brasil. Asimetrías y Posibilidades de Coordinación". Documento CENES N 1 Enero de 1995.
- Bergstrand, J. (1989): "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and Factor Proportions Theory of International Trade", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 71.
- Bergstrand, J. (1990): "The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-industry Trade", *Economic Journal*, Vol.100.

BID (2001): "Políticas de inversión Extranjera Directa", Capítulo 18, Disponible en el sitio web <http://www.iadb.org/res/publications>.

BID-INTAL (2002): "Integración Regional e Inversión Extranjera Directa: El Caso del Mercosur", Coordinadores: D. Chudnovsky y A. López; Autores: M. Laplane, C. Hiratuka, R. Sabbatinni, F. Masi, G. Bittencourt y R. Domingo.

Bittencourt G. (2003): "Complementación Productiva Industrial y Desarrollo en el MERCOSUR" Documento de trabajo 15/03 Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Economía, Universidad de la Republica del Uruguay.

Bouzas, R. (2003): "Mecanismos para Compensar los Efectos de las Asimetrías de la Integración Regional y la Globalización: Lecciones para América Latina y el Caribe", mimeo, Universidad de San Andrés.

Bouzas, R. (2004): "La Dinámica Institucional y Normativa: Un Balance", en Evaluación del Desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur. Una Perspectiva de los Sectores Productivos Argentinos, CEPAL, 2004.

Bustillo, I. y Ocampo, J. (2004): "Asymmetries and Cooperation in the FTAA", en Integrating the Americas, FTAA and Beyond A. Estevadeoral, D. Rodrik, A. Taylor y A. Velasco (Eds.), Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Carrera Jorge, Sturzenegger Federico (2000): "Coordinación de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR" Fondo de Cultura Económica (Argentina). Octubre de 2000

Carrère, C. (2004): "Revisiting the Effects of Regional Trade Agreements on Trade Flows with Proper Specification of the Gravity Model", European Economic Review (forthcoming).

CEI (2003): "Cooperación Macroeconómica en el MERCOSUR: Un Análisis de la Interdependencia y una Propuesta de Cooperación" Estudios del CEI N° 4. Abril de 2003.

CEI (2004): "Oportunidades y Amenazas para la Argentina en el Comercio Sur-Sur", Estudios del CEI N° 8, Noviembre de 2004.

CEI (2005): "Armonización Fiscal en el MERCOSUR: Aspectos Tributarios e Incentivos", Estudios del CEI N° 10, Mayo de 2006

CEP (2006): "Inversión de firmas extranjeras (IFE) en Argentina", CEP, Base de Inversiones, Secretaría de Industria, Comercio y PYMEs.

CEPAL (2005): "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe". Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Machinea, J.L. y Vera, C. (2006): "Comercio, Inversión Directa y Políticas Productivas", CEPAL, Santiago de Chile.

Cernat, L. (2001): "Assessing Regional Trade Agreements: Are South-South RTAs More Trade Diverting?", UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series Nº 16, New York y Génova, United Nations.

Cernat, L. (2003): "Assessing South-South Regional Integration: Same Issues, Many Metrics", UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series Nº 21, New York y Génova, United Nations.

Cheng, I. y H. Wall (2005): "Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration", Federal Reserve Bank of St. Louis Review, Vol. 87.

Chistiansen, H. (2003): "Incentives-based Competition for Foreign Direct Investment: The Case of Brazil", OECD Secretariat, Charles Oman, OECD Development Centre, Andrew Charlton, Oxford University.

Chudnovsky, D. (2001) (Coordinador): El Boom de la Inversión Extranjera Directa en el Mercosur, Siglo Veintiuno de Argentina Editores, Abril de 2001.

Chudnovsky, D. y A. López (1997): "La Inversión Extranjera Directa en la Argentina en los Años 1990: Tendencias, Determinantes y Modalidades", mimeo, Fundación CENIT.

CNI (2004): "Contencioso e Perfurações à TEC do Mercosul: Origens, Impactos e Alternativas", Confederação Nacional da Indústria, Noviembre de 2004.

Davis, R. (2000): "Understanding International Trade Patterns: Advantages of the 1990s", mimeo, Columbia University.

Deardorff, A. (1984): "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", en Handbook of International Economics, Vol.1.

Deardorff, A. (1998): "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?", en *The Regionalization of the World Economy*, J. Frankel (Ed), University of Chicago Press, Chicago.

Delgado, R. (2004): "Asimetrías y Competencia: Aportes para un Rediseño de los Instrumentos Comerciales", en R. Delgado *Evaluación del Desempeño y Aportes para un Rediseño del Mercosur*, CEPAL.

Díaz, S. (2004): "Incentivos Fiscales en el Mercosur", Primer Congreso del Mercosur de Contabilidad, Auditoría y Tributación, Buenos Aires, Mayo de 2004.

Dornbusch, R., S. Fisher y P. Samuelson (1977): "Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods", *American Economic Review*, Vol. 67.

Eaton, J. y S. Kortum (2002): "Technology, Geography, and Trade", *Econometrica*, Vol. 70.

Egger, P. (2002): "An Econometric View on the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials", *The World Economy*, Vol. 25.

Egger, P. y M. Pfaffermayr (2003): "The Proper Panel Econometric Specification for the Gravity Equation: A three-Way Model with Bilateral Interaction Effects", *Empirical Economics*, Vol. 28.

Eichengreen, B. y D. Irwin (1998): "The Role of History in Bilateral Trade Flows", en *The Regionalization of the World Economy*, J. Frankel (Ed.), University of Chicago Press, Chicago.

Escaith Hubert (2001): "Las Economías Pequeñas de América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL* N° 74.

Escaith Hubert (2004) "La Integración Regional y la Coordinación Macroeconómica en America Latina" *Revista de la CEPAL* N° 84

Evenett, S. y W. Keller (2002): "On the Theories Explaining the Success of the Gravity Equation", *Journal of Political Economy*, Vol. 110.

Fanelli, José María (2000), "Coordinación macroeconómica en el MERCOSUR Marco analítico y hechos estilizados" CEDES, Junio de 2000

Fanelli, José María (1999), "Macroeconomic Regimes and the Trade Agenda in Latin America", trabajo presentado en la Latin American Trade Network, Buenos Aires, Junio

Feenstra, R., J. Markusen y A. Rose (2001): "Using the Gravity Equation to Differentiate Among Alternative Theories of Trade", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 34.

Flôres, Renato (2005) "Políticas de Competitividad Regional para la Integración más Profunda del MERCOSUR". Fundação Getulio Vargas, Brasil Mayo de 2005

Fontagné, L., T. Mayer y S. Zignago (2004): "Trade in the Triad: How Easy Is the Access to Large Markets?", CEPII Working Paper N° 2004-04, CEPII

Fontagné, L., A. Benassy y A. Lahreche (2003): "Tax Competition and Foreign Direct Investment", CEPII Working Paper N° 2003-17, CEPII

Fontagné, L., M. Freudenberg y N. Péridy (1998): "Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters", CEPR Discussion Paper N°1959, Septiembre.

Frankel, J. (1997): "Regional Trading Blocs in the World Economic System", Institute for International Economics, Washington D.C.

Frankel, J. y A. Rose (2002): "An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117.

Frankel, J., E. Stein. y S. Wei (1995): "Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Supernatural", *Journal of Development Economics*, Vol. 47.

Fujita, M. (1998): "A Monopolistic Competition Model of Spatial Agglomeration: a Differentiated Product Approach", *Regional Science and Urban Economics*, Vol.18.

Giordano, P., M. Mezquita-Moreira y F. Quevedo (2004): "El Tratamiento de las Asimetrías en los Acuerdos de Integración Regional", mimeo, BID, Marzo de 2004.

Glick, R. y A. Rose (2001): "Does a Currency Union Affect Trade? The Time Series Evidence", NBER Working Paper Series N° 8396.

Griffith-Jones, S., J. Kimmis, M. Gamma Santos y A. Lima (2003): "Financial Mechanisms for Accession: the European Experience and Lessons for the WHFTA", mimeo University of Sussex.

Grossman, G. (1998): "Comments on Deardorff", en *The Regionalization of the World Economy*, J. Frankel (Ed.), University of Chicago Press, Chicago.

Grossman, G. y E. Helpman (1995): "The Politics of Free Trade Agreements", *American Economic Review*, Vol. 85.

Guillotin, Y y P. Sevestre (1994): "Estimations de Fonctions de Gains sur Dones de Panel: Endogénéité du Capital Humain et Effets de la Sélection", *Economies et Prevision*, Vol. 116.

Harrigan, J. (1993): "OECD Imports and Trade Barriers in 1983", *Journal of International Economics*, Vol. 35.

Harrigan, J. (2001): "Specialization and the Volume of Trade: Do the Data Obey the Laws?", NBER Working Paper Series N° 8675.

Haufler, A y I. Wooton (2002) "Regional Tax Coordination and Foreign Direct Investment", mimeo, CEPR.

Hausman, J. y W. Taylor (1981): "Panel Data and Unobservable Individual Effect", *Econometrica*, Vol. 49.

Heyman, D. y F. Navajas, (1998), "Coordinación de Políticas Macroeconómicas en MERCOSUR : Algunas Reflexiones" en CEPAL, (1998) "Ensayos sobre la inserción regional de la Argentina", Documento de Trabajo No.81, Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL, Buenos Aires.

Helliwell, J. (1998): *How Much Do National Borders Matter?*, Brookings, Washington D. C.

Helpman, E. (1987): "Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrialized Countries", *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol. 1.

Helpman, E. y P. Krugman (1985): *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Hirschman, A. O. (1958): *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

Hummels, D. y Levinsohn, J. (1995): "Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence", *Quarterly Journal of Economics*, Vol 110.

IDIED (1998): "Incidencia Impositiva e Inversiones en el Mercosur", Instituto de Investigación en Economía y Dirección para el Desarrollo, Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad Austral, Rosario, Abril de 1998

Informe Checchini, R. (Dir.) (1998): "Europa 1992: Una Apuesta de Futuro", Alianza Editorial, 1988.

Katz, J. (2005): "Market-oriented reforms, cycles of destruction and creation of production capacity and the building of domestic technological capabilities", *Seminary of Economic Growth with Equity, Challenges for Latin America*, CEPAL, Santiago de Chile, septiembre de 2005.

Kosacoff, Bernardo, "Políticas de Competitividad Nacionales y sus Impactos sobre la Profundización del MERCOSUR" Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Argentina

Krugman, P. (1991): "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, Vol. 99.

Lamagrande, A. (2004): "Perspectivas de la Armonización Fiscal Interna en el Mercosur", Primer Congreso del Mercosur de Contabilidad, Auditoría y Tributación, Buenos Aires, Mayo de 2004.

Leamer, E. (1974): "The Commodity Composition of International Trade in Manufactures: An Empirical Analysis", *Oxford Economic Papers*, Vol. 26.

Levy Yeyati, E., Stain, E. y Daude, C. (2003), "Regional integration and the location of the FDI", Centro de investigación en finanzas, Escuela de Negocios, Universidad Torcuato Di Tella.

Lewis, J., S. Robinson y K. Thierfelder (1999): "After the Negotiations: Assessing the Impact of Free Trade Agreements in Sothem Africa", IFPRI TDM Discussion Paper N° 46, International Food Policy Research Institute.

Linneman, H. (1966): *An Econometric Study of International Trade Flows*, North-Holland, Amsterdam.

Machinea, J. (2003): "La Inestabilidad Cambiaria en el Mercosur: Causas, Problemas y Posibles Soluciones" Intal-ITD. Documento de Trabajo IECI-06d, Diciembre de 2003.

Macón, J. (2004): "Un Esquema para la Armonización Tributaria en el Mercosur", Primer Congreso del Mercosur de Contabilidad, Auditoría y Tributación, Buenos Aires, Mayo de 2004.

Martinez-Zarzoso, I. y F. Nowak-Lehmann (2002): "Economic and Geographical Distance: Explaining Mercosur Sectoral Exports to the EU", mimeo, Universidad Jaume I, Castellon, España.

Martinez-Zarzoso, I. y F. Nowak-Lehmann (2003): "Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur-European Union Trade Flows", Journal of Applied Economics, Vol. 6.

Mátyás, L., L. Kónya. y M. Harris (2000): "Modelling Export Activity of Eleven APEC Countries", Melbourne Institute Working Paper N° 5/00.

McCallum, J. (1995): "National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns", American Economic Review, Vol. 85.

MECON (2004): "Informe de Gasto Tributario", Ministerio de Economía de la Nación. mimeo

Navarro, T y R. Yserte (2004): "La Política regional de la Unión Europea: ¿Quo Vadis?", Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Documento de Trabajo N° 28/2004.

Nijman, T. y M. Verbeek (1992): "Incomplete Panels and Selection Bias", en The Econometrics of Panel Data, L. Mátyás y P. Sevestre (Eds.), Kluwer, Dordrecht.

OECD (1994): "Industrial Policies in OECD Countries", Annual Review, 1994.

Octaviano, Gianmarco "Disparidades Nacionales y Asignación Regional de Recursos: Un Marco de Análisis Positivo"

Pöyhönen, P. (1963): "A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries", Welwirtschaftliches Archiv, Vol. 90.

Puga, D. y A. Venables (1998): "Trading Arrangements and Industrial Development", The World Bank Economic Review, Vol. 11.

Pulliainen, K. (1963): "A World Trade Study: An Econometric Model of the Pattern of the Commodity Flows of International Trade in 1948-60", *Economiska Samfundets*, Vol. 16.

Rezende, Fernando "Armonización Impositiva e Integración Económica: MERCOSUR". Fundação Getulio Vargas, Brasil

Rose, A. (2000): "One Money, One Market: The Effect of Common Currencies on Trade", *Economic Policy: A European Forum*, 15, Abril.

Revista Desafíos, "Mão na roda", 21 de abril 2006.

Rozemberg, R. (2004): Resumen de su Exposición en "Crecer Juntos Encuentro regional Mercosur 2004", Organizado por la Red Mercosur y el BNDES, Rio de Janeiro, 29 y 30 de Noviembre de 2004.

Sánchez Domínguez, A. y A. Almón (2002): "La Integración Económica y las Disparidades Regionales en la Unión Europea", *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 20.

Sanguinetti, Traistaru y Volpe, (2004): "Economic Integration and Location of Production Activities: The Case of Mercosur", *Inter-American Development Bank*, Febrero de 2004

Sanso, M., R. Cuairan y F. Sanz (1993): "Bilateral Trade Flows, the Gravity Equation, and Functional Form", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 75.

Santos Silva, J. y S. Tenreyro (2003): "Gravity-Defying Trade", *Working-Paper 03-1*, Federal Reserve Bank of Boston.

Secretaría del Mercosur (2004): "Estudio sobre las Asimetrías y la Política de Convergencia Estructural en el Mercosur", *Secretaría del Mercosur Estudio N° 004/04*, Noviembre.

Serlenga, L. y Y. Shin (2004): "Gravity Models of the Intra-EU Trade: Application of the Hausman-Taylor Estimation in Heterogeneous Panels with Common Time-specific Factors", *ESE Discussion Papers N° 105*, Edinburgh School of Economics, University of Edinburgh.

Shapiro H., "Análisis de las Políticas de Promoción a las Exportaciones de Brasil"

Soloaga, I. y A. Winters (2001): "Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?", *The North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 12.

- Terra, Inés (2005) "MERCOSUR: Asimetrías y Fortalecimiento de la Unión Aduanera. Opciones para el AEC" Universidad de la República, Uruguay 2005
- Thursby, J. y M. Thursby (1987): "Bilateral Trade Flows, the Linder Hypothesis and Exchange Risk", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 69.
- Tinbergen, J. (1962): *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, The Twentieth Century Fund, New York.
- UNCTAD (1996). *Trade and Development Report 1996*, New York and Geneva, United Nations.
- Vaillant, Marcel "Asimetrías y Disparidades de Integración Económicas en Uniones Aduaneras de Tipo Sur-Sur". Secretaría del MERCOSUR
- Venables, A. (1996): "Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries", *International Economic Review*, Vol. 37.
- Venables, A. (2005) "Disparidades Regionales en el Desarrollo: Un Marco de Análisis para Políticas". Abril de 2005
- Viner, J. (1950): *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace.
- Wall, H. (1999): "Using the Gravity Model to Estimate the Costs of Protection", *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 81.
- Winograd, Carlos (2005) "Políticas de Coordinación Macroeconómicas: ¿Por qué y cómo? De Europa al MERCOSUR". Département et Laboratoire d'Economie Théorique et Appliquée, École Normale Supérieure, Francia Junio de 2005
- World Bank (1999), *Trade Blocs and Beyond: Political Dreams and Practical Decisions*, (1999). Draft Policy Research Report, World Bank, October
- Yeats, A. (1998): "What Can Be Expected from African Regional Trade Arrangements? Some Empirical Evidence", mimeo, World Bank.