



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Comercio en el MERCOSUR en perspectiva de la Integración Productiva: una aproximación desde Argentina

Suarez Archilla, Natalia Viviana

2015

Cita APA: Suarez Archilla, N. (2015). Comercio en el MERCOSUR en perspectiva de la Integración Productiva: una aproximación desde Argentina.

Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires.

Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

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

**MAESTRÍA EN [PROCESOS DE INTEGRACIÓN
REGIONAL CON ÉNFASIS EN MERCOSUR]**

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

[Comercio en el MERCOSUR en perspectiva de la
Integración Productiva.
Una aproximación desde Argentina]

AUTOR: [NATALIA VIVIANA SUAREZ ARCHILLA]

TUTOR: [DAMIÁN PAIKIN]

[NOVIEMBRE DE 2015]

AGRADECIMIENTOS

A mi tutor de tesis, Damián, que me acompañó en el camino de estas 128 páginas; a Fernando, Miguel y Hugo que me recibieron en su espacio de trabajo y a Liliana, Cecilia y Eduardo, que me integraron también al maravilloso grupo humano pionero de la UCGIP Capítulo Argentina.

A Alejandra, Valeria, Bárbara, Cecilia, Guadalupe, Gabriel, Konstantinos, Sebastián, Rubén y Nazareno, con los que compartimos tardes de “tesis terapia” y debates políticos e ideológicos, algunos académicos y otros no tanto; a Fernanda por su rigor académico, honradez intelectual e iniciativa permanente al aprendizaje y el aporte de ideas.

A las personas que con su soporte espiritual y emocional, con su ejemplo de vida y con conversaciones inspiradoras del ser y no ser, contribuyeron sustancialmente durante este tiempo: mis papás, Luis y Kela; mis hermanos Silvina, Pablo, Víctor y Guillermo; mis tíos Fabián y Georget.

RESUMEN

Comercio en el MERCOSUR en perspectiva de la Integración Productiva. Una aproximación desde Argentina es un trabajo de investigación empírica con base en los intercambios comerciales del bloque, enfocado desde Argentina.

Busca encontrar rasgos en dicho comercio que permitan configurar un mapa de trayectorias de integración productiva con los distintos países que conforman el MERCOSUR. La incorporación de Venezuela y Bolivia (aún en proceso de adhesión), aún no habiendo incorporado las preferencias arancelarias y normas del bloque, se considera valiosa por el potencial de posibilidades de la integración productiva propuesta que pueden impulsarse en productos estratégicos, en una mirada a futuro. Más aún, en el marco de los trabajos regionales que se fueron desarrollando para generar iniciativas sectoriales de integración, como modo de contribución a tales mesas de trabajo, así como también de futuras acciones de política de MERCOSUR.

El análisis se efectúa inicialmente en su arista vertical, a un nivel de desagregación de grandes categorías económicas y con el enfoque de Lemoine & Unal-Kesenci (2004); posteriormente con mayor nivel de detalle en su arista horizontal, empleando la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional Revisión 3 y con la metodología de Lucangelli (2007). En ambos casos, y en la búsqueda de una mirada de larga duración se estudia el periodo de diecinueve años, abarcado desde 1995 hasta 2013.

Se persigue una aplicación de los resultados obtenidos como base para la implementación de política pública regional, en función de lo cual se plantea la continuidad en investigaciones futuras desde la perspectiva de cada uno de los otros cinco socios, a fin de completar con una mirada regional integral el mapa de posibilidades y potencialidades., en la lógica de generar más y mejores procesos de integración productiva en el MERCOSUR.

Palabras clave: Integración productiva vertical, integración productiva horizontal, comercio en el MERCOSUR, comercio intra-industrial, comercio inter-industrial, fragmentación vertical.

**“COMERCIO EN EL MERCOSUR EN PERSPECTIVA
DE LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA
UNA APROXIMACIÓN DESDE ARGENTINA”**

CONTENIDO

I - Introducción	9
II. a Objetivo e Hipótesis	13
II- Marco teórico	15
II. A- Estrategias de IP: vertical y horizontal.....	16
III - Metodología	18
III. A- Categorización del comercio para generar indicadores de IP	19
III.B- Bases estadísticas empleadas en el análisis.....	24
IV – Medición I: indicadores de IP vertical	25
IV. a – Comercio con los socios del MERCOSUR.....	32
IV.a.1- Bolivia	39
IV.a.2- Brasil	41
IV.a.3- Paraguay.....	46
IV.a.4- Uruguay	50
IV.a.5- Venezuela	54
V – Medición II: indicador de IP horizontal	59
V. a – Comercio con los socios del MERCOSUR.....	63
V.a.1- Bolivia	64
V.a.2- Brasil	69
V.a.3- Paraguay	80
V.a.4- Uruguay	87
V.a.5- Venezuela	98
VI – Reflexiones finales y algunas consideraciones para continuar	104
VII Referencias Bibliográficas	118
VIII Anexos	121

Con el fenómeno de la globalización, y como consecuencia de todos los cambios que fueron propiciando este fenómeno (reducción de costos de transporte y de los aranceles al comercio exterior, desarrollos tecnológicos en el área de las comunicaciones, entre los más importantes), se expandió notoriamente una nueva forma de organizar la producción a nivel mundial, formando redes que trascienden las fronteras nacionales.

Con la lógica de aprovechar las ventajas de la localización de cada eslabón productivo y con un sistema de logística también diseñado en respuesta a los incentivos del mercado mundial, la producción fragmentada fue transformando por su parte el escenario internacional, así como también la dinámica de los intercambios comerciales y los flujos externos de inversión, variables clave en la configuración de este fenómeno.

Principalmente desplegada en región asiática y también en la europea, la fragmentación productiva presenta una múltiple diversidad en cuanto a la variedad de formas que puede adquirir, miembros que la componen (número y tipología) y su forma de relacionamiento, organización y diagrama de funcionamiento. Lo cierto es que, en todos los casos, el *leitmotiv* se vincula a búsquedas de una mayor productividad y, por qué no, de las rentas asociadas a esta.

El funcionamiento de la producción fragmentada crea vínculos de comercio e inversión entre los países, trascendiendo jurisdicciones legales y geográficas. Configura, además, un sistema que se conecta intrínsecamente con otras variables en cada uno de los países que atraviesa, como son las redes financieras, logísticas, servicios públicos, capital físico y humano, gobiernos y personas.

Por su parte, por el propio comercio en ambos sentidos (importaciones y exportaciones) y los flujos de inversión que implica su despliegue, cobra gran relevancia la política externa de tales países, en especial la comercial. Más aún, por la interdependencia entre las importaciones y exportaciones de este funcionamiento, también éstas influyen en el despliegue de la propia política comercial.

La fragmentación de la producción no aplica a todos los bienes manufacturados ni es posible para cualquier conjunto de países, así como tampoco puede plantearse este fenómeno como la panacea de la integración y el desarrollo conjunto de los mismos (Flôres, 2008). Sin embargo, en los casos que ésta es factible, sea por las fuerzas del mercado o por la aplicación de acciones de política, su implementación tiene potencial de generar beneficios conjuntos no despreciables entre los países en que se gesta.

Interesa hacer foco en estas páginas en esa producción compartida entre países, en las redes productivas y comerciales que sientan bases para definir el objeto de estudio: la Integración Productiva (IP), particularmente entre los países que integran un bloque de integración regional, el MERCOSUR. El análisis de los datos empíricos de comercio exterior de los seis actuales socios del MERCOSUR se efectúa desde la perspectiva de Argentina (es decir, las compras y ventas de este país desde y hacia los otros países del bloque y del mundo) e incluye a Bolivia, país en proceso de adhesión.

Se pretende identificar espacios con presencia de IP, los sectores comprometidos y el tipo de fragmentación productiva desarrollada con cada uno de los socios, para efectuar algunas consideraciones y, eventualmente, evaluar potencialidades y restricciones para la profundización de procesos de IP con alcance regional.

En el marco de sucesivas iniciativas del bloque para impulsar procesos de integración productiva, y con la reciente puesta en marcha de mesas sectoriales de diálogo y negociación en este mismo sentido, la presente tesis busca constituirse en insumo para el avance e implementación de proyectos en sectores estratégicos. Una decisión de política regional de integración productiva, *sostenida* en el tiempo al modo de la política industrial brasileña y basada en una diagramación industrial *consensuada* estratégica, potenciaría estos eslabones, consolidando el tejido productivo industrial al interior del bloque.

En el mercado regional, sea que la IP se desarrolle *espontáneamente* por la acción de las empresas de los países en cuestión a partir de los incentivos que detectan en ese mercado ampliado; o sea que se genere *como resultado de políticas activas* por parte de los gobiernos de los países del bloque; es de consenso generalizado el beneficio conjunto que potencialmente genera este tipo de relacionamientos productivo-comerciales. Por otra parte, en ambos casos se identifican como factores positivos a la IP el nivel de consolidación de las instituciones regionales, tanto políticas como técnicas.

En la misma dirección, aún reconociendo que no se constituye en la solución universal en la búsqueda de más y mejor competitividad de un país, Flôres (2008) reconoce el ingreso o acceso de su economía a las cadenas internacionales de valor como una clave en las estrategias de desarrollo.

En el MERCOSUR, principalmente entre 2008 y 2012, se generó un incipiente cambio de dirección en la construcción de la integración regional, con una impronta hacia la complementación productiva y desarrollo de cadenas de valor regionales. Se observó el inicio de una política regional de impulso a la IP, fundamentada en el reconocimiento de su potencial beneficio en la mejora de competitividad conjunta, posibilidad de contribuir a la reducción de asimetrías y de agregar valor a la producción del bloque.

Luego que ni el regionalismo por sustitución de importaciones ni la apertura unilateral parecieran haber dado respuestas eficientes a la conformación de estrategias de desarrollo en el MERCOSUR, la Secretaría del MERCOSUR planteó¹ explorar las cadenas regionales de valor como una nueva lógica de inserción internacional.

Se generaron espacios, instrumentos e incluso un lugar propio en la estructura institucional del bloque para el desarrollo de las acciones que tenderían a impulsar y desarrollar iniciativas de integración productiva.

Recientemente, a fines de 2014 y hasta mediados de 2015, se retomaron las instancias impulsadas desde el MERCOSUR para generar instancias de IP esta vez en términos de mesas de diálogo sectoriales, a los que también se busca contribuir con este trabajo de análisis y relevamiento.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: los objetivos e hipótesis se detallan en el siguiente punto. A continuación, en la próxima sección se presenta el marco teórico a partir del cual se desarrollará el análisis. A continuación se puntualiza la metodología a través de la cual se estructura la investigación empírica, que se despliega posteriormente en las secciones IV y V. En éstas se describen las aristas más relevantes de las mediciones del comercio, que insinúan la presencia de IP horizontal y vertical, respectivamente, o su ausencia.

¹ En el documento *Primera entrega del estudio sobre integración de cadenas productivas* (2008)

Finalmente, la sección VI muestra algunas consideraciones sobre potencialidades y restricciones que se leen de las secciones IV y V en relación a la IP en el bloque, seguida de una pequeña sección de consideraciones y comentarios finales.

II. A OBJETIVO E HIPÓTESIS

El objetivo general de estas páginas es estudiar el proceso de IP en el MERCOSUR desde la perspectiva de Argentina y, ya que la fragmentación de la producción entre países tiene su correlato en los patrones comerciales y, además, su evolución tiende a impactar en tal patrón Comercial, se efectúa un análisis empírico del comercio de Argentina con los países del bloque y con países/bloques de interés de extra zona. La posibilidad de analizar la composición y evolución del comercio intra-bloque, relacionándolo además con el que se realiza con países fuera del MERCOSUR, puede brindar algunas pistas sobre ciertas vinculaciones productivas y, por qué no, de posibilidades de creación de nuevas interacciones de creación de valor regional.

Se constituye entonces en un trabajo de relevamiento y estudio de caso de la presencia y trayectoria de posibles integraciones productivas. Se busca generar una contribución en el conocimiento de la existencia y trayectoria de procesos productivos que han desarrollado algún grado de integración productiva en el bloque.

Se plantean como objetivos específicos

- detectar la presencia de esquemas de integración vertical a partir del contenido de comercio y cadenas de valor, en un esquema desagregado en las grandes categorías económicas de bienes
- reflejar la existencia de procesos de integración horizontal a partir de los datos de comercio intra-industrial, identificando grupos de productos para los cuales esta evidencia tenga un alcance amplio en el sentido del bloque; y aquellos con llegada específica con alguno de los países que constituyen el bloque;
- asociar tales indicios y/o potenciales procesos de IP de grupos de productos a los sectores en los que se retomó el trabajo regional de articulación para generar iniciativas sectoriales de integración, como modo de contribución a tales mesas de trabajo, así como también de futuras acciones de política de MERCOSUR.

La hipótesis se basa en que se han gestado y desarrollado encadenamientos productivos en el MERCOSUR, muchos se han consolidado, otros se han diluido. Esos se han generado más bien por respuestas a incentivos del mercado, de las estructuras arancelarias o políticas aleatorias (no sistemáticas) del bloque, a excepción de la industria automotriz donde la especialización del comercio en el MERCOSUR es claramente administrada.

En este sentido, se espera encontrar indicadores de IP (tanto vertical como horizontal) que revelen en el sector automotriz tal circunstancia y especialmente marcado en el comercio con Brasil y con Uruguay. Lo mismo ocurre en la arista horizontal para algunos productos químicos y de línea blanca que también han sido sectores con fuerte participación de los sectores privados en las negociaciones del bloque.

Con ambos países, Brasil y Uruguay, por sus propias estructuras productivas y por los vínculos globales de comercio con Argentina, se esperan antecedentes más robustos de patrones de comercio que insinúen la presencia o potencial de IP.

En relación con Paraguay, en menor medida que los anteriores, se aventura la existencia de procesos de IP especialmente con productos semi-elaborados y sus sucedáneos en la variante vertical, y en bienes de media/baja tecnología incorporada en la horizontal.

En último término, y con la incorporación de Venezuela y Bolivia², las expectativas son menos ambiciosas no sólo por las particularidades de sus aparatos productivos sino también porque las preferencias arancelarias y políticas regionales adoptadas por los cuatro miembros originarios no han sido implementadas en estos dos países. No obstante ello, sí se ambiciona encontrar para cada uno indicios o potencialidades de IP con Argentina, y alguna trayectoria que permita inferir también alguna IP vertical.

² Aún en proceso de adhesión al bloque al momento de redacción de esta tesis.

II- MARCO TEÓRICO

El concepto general de IP no encuentra una definición consensuada en la literatura económica. En una primera aproximación puede caracterizarse este fenómeno como la inserción de los aparatos productivos de un país en redes o cadenas de valor que se continúan en otros países (Bembi et al 2012).

El *leitmotiv* de su despliegue se vincula a búsquedas de mayor productividad y competitividad de la producción y, por qué no, de las rentas asociadas a ésta.

La fragmentación productiva requiere normalmente para su despliegue un nivel mínimo de producción, así como de servicios de transporte y logística (Flôres, 2010); e implica inherentemente los canales de comercio exterior de los países que conforman estas redes o cadenas: incorpora como trasfondo elementos técnicos del comercio internacional como son los procesos de agregación de valor, acumulación de origen y comercio de doble vía (Carciofi, 2012), como así también aspectos de política comercial y cambiaria, que no van a ser objeto de estudio de este trabajo.

La IP puede presentarse en diversas conformaciones en cuanto a la variedad de formas que adquieren las redes o cadenas que se constituyen (de carácter global o regional, de integración vertical u horizontal, surgiendo como resultado de una política pública explícita o emergidas de la iniciativa netamente privada, entre otras), pudiendo además presentar características diferentes en cuanto a miembros que la componen (desplegado por una multinacional/grupo económico/empresa- intra-firma- o entre varias empresas; netamente privados ó privados y públicos; de similar tamaño o con la figura de una empresa ancla y un grupo atomizado de proveedoras/compradoras, entre otras) y su forma de relacionamiento organización y diagrama de funcionamiento (de cooperación, de dominación o liderazgo, de vínculos estables o relacionamientos esporádicos).

Bembi et al (2012) caracterizan la IP a nivel regional, entre otras cosas, como el establecimiento de mecanismos estables de cooperación y asociatividad inter-empresarial, y coordinación de políticas sectoriales y de políticas de competitividad.

II. A- ESTRATEGIAS DE IP: VERTICAL Y HORIZONTAL

Interesa profundizar en estas páginas la conceptualización de los procesos de IP de carácter regional, es decir, los que se desarrollan entre países geográficamente próximos y, más aún, los que constituyen un bloque con preferencias comerciales, en este caso el MERCOSUR.

En este contexto, y a los efectos de las mediciones que se efectuarán en las páginas que siguen, se identifica:

a) *Estrategia de IP vertical,*

Refiere a un proceso de fragmentación de la producción fuertemente relacionado a las cadenas de producción o producción en eslabones sucesivos.

La IP vertical implica una *fragmentación productiva por especialización*, se refleja en el comercio internacional por el comercio de bienes en diferentes etapas de la secuencia productiva: primarios, intermedios (partes y piezas o semi-elaborados) y bienes finales.

La presencia de IP vertical puede explicarse por búsqueda de reducción de costos vía la relocalización de cada una de las etapas productivas de la cadena: la lógica subyacente tiende a localizar cada eslabón en aquel territorio que permita aprovechar las ventajas comparativas de tal espacio, a los efectos de la reducción de los costos de producción total. Flôres (2008) plantea con mucha claridad que, cuando un proceso productivo se fragmenta y una de sus fases se realiza en el exterior, la razón subyacente a pesar de los costos de transporte y otros vinculados a la distancia, es que el bien intermedio o pieza en cuestión llega al proceso con un costo menor al de su producción local (aparecen como variable relevante las ventajas comparativas en el análisis del comercio internacional).

En la literatura consultada que este tipo de IP suele implicar diferenciación de calidad/valor agregado en los distintos eslabones de la cadena, y esa diferenciación de producto da una idea de *procesos de producción diferentes* y hasta de *dotación de factores diferente* entre los países que participan (Bembi et al, 2012).

Aunque no es el tema de estudio de estas páginas, la *distribución de los beneficios y costos* que de la fragmentación vertical se generan entre los países, como también al interior mismo de los países involucrados, es un asunto de relevancia no meno. De hecho, en algunos casos hasta determina la posibilidad de ésta de generar impactos en las economías

de tales países, sea positivos como también negativos. Además la distribución de costos y beneficios va a vincularse estrechamente a la participación de grupos de interés y del propio sector público en tales procesos.

b) *Estrategia de IP horizontal*

La integración productiva horizontal se vincula, por su parte, a un *proceso de fragmentación por complementación* (Bembi et al, 2012). La literatura la identifica en el comercio internacional por la existencia de comercio de doble vía (exportación e importación) de productos de una misma rama productiva entre dos países, comercio intra-industrial (Lucangeli 2007). Puede decirse entonces que *a mayor comercio intra-industrial, mayor complementariedad* puede existir en las estructuras productivas de las economías de tales países³.

A diferencia de la estrategia vertical, la idea por detrás de la diferenciación de producto en la integración horizontal *implica variedad de atributos, a similar calidad*. Siguiendo a Lucangeli (2007), la IP horizontal es *explicada por las economías de escala* existentes en la producción de bienes diferenciados, en tres tipos de caracterizaciones:

b.1- bienes *sustitutos en el uso* pero con requerimientos de insumos diferentes- muebles de madera o metal, textiles de algodón, lana o fibras artificiales;

b.2- bienes *similares en insumos empleados* pero no sustituibles en el uso – productos planos o no planos de acero (bienes producidos conjuntamente, donde la divisibilidad es no sólo posible, sino hasta forma habitual, se produce alternativamente uno u otro) ó distintos derivados del petróleo (bienes producidos conjunta e indivisiblemente y que tienen diferente demanda)

b.3- *bienes cercanos en cuanto a su función básica*, pero diferenciados por diseño, calidad, marca – alimentos, bebidas, cigarrillos, automotriz, electrónicos, perfumería.

³ De Angelis y Porta (2011)

III - METODOLOGÍA

En primer término es preciso señalar respecto de la base de datos en la que se sustentará el análisis:

- se incluyen los actuales seis miembros plenos del MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia;
- los datos son anuales, siendo el periodo de referencia el que va entre 1995 y 2013;
- se analiza el comercio global de bienes de Argentina con cada uno de los países del MERCOSUR, desagregando además el comercio intra-zona, y el efectuado con socios/grupos de socios de interés: el resto de América Latina, Unión Europea ; China, EE.UU., Japón, India, Rusia, Sudáfrica y México;
- la fuente de los datos es COMTRADE, empleando dos clasificaciones de las disponibles en este sitio de Naciones Unidas: BEC y CUCI Revisión 3;
- a los efectos del análisis, se agruparon los datos en subperiodo trianuales, obteniendo luego un promedio anual del comercio. Tales subperiodo quedan constituidos de la siguiente manera: I 1995 a 1997, II 1998 a 2000, III 2001 a 2003, IV 2004 a 2006, V 2007 a 2009, VI 2010 a 2012, VII 2013⁴.

Primeramente se efectúa un análisis empírico de la existencia/potencialidad de la integración productiva vertical, adoptando posteriormente una visión desde la perspectiva horizontal de integración productiva; dos formas alternativas de observar el fenómeno bajo estudio que se reiteran en la literatura especializada en el tema.

⁴ En las bases estadísticas de COMTRADE no se encontró disponible la información para los años 1996 y 1997 lo cual explica que el primer sub-periodo considerado corresponde a los datos de 1995. De la misma manera no estaban disponibles aún los datos para el año 2014 motivo por el cuál la actualización queda acotada a 2013.

III. A- CATEGORIZACIÓN DEL COMERCIO PARA GENERAR INDICADORES DE IP

Para estudiar el fenómeno de la IP en el MERCOSUR a partir de los dos formatos referidos y dadas sus características, se detallan a continuación los indicadores empleados en el análisis:

- a) *Para la aproximación empírica de fragmentación vertical se analizó el comercio en base al agrupamiento de bienes según etapa de producción (Bienes Primarios, Bienes Intermedios, Bienes Finales) propuesto por Lemoine & Unal-Kesenci (2004) y referenciado en Flôres (2008).*

Se analizan los bienes comerciados a partir de la clasificación de Grandes Categorías Económicas (BEC por su sigla en inglés), que intenta captar el destino de tales bienes.

Las categorías de BEC son generadas a partir del reagrupamiento de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional Revisión 3 (CUCI Rev. 3) en función del destino de los bienes en tres etapas de producción: a- bienes primarios, b- bienes intermedios (b.1- semielaborados y b.2- partes y componentes), c- bienes finales (c.1- de capital y c.2- de consumo), d- bienes no especificados en otras partidas.

En el análisis se buscan indicios de IP vertical en el MERCOSUR, con la República Argentina como punto de referencia. Siguiendo a *Flôres (2008)* se consideran para el referido análisis las siguientes categorías:

Etapa de producción		Código BEC	Descripción BEC
a- Bienes Primarios		111	Alim. Y Bebidas básicos destinados a la industria
		21	Suministros industriales Básicos
		31	Combustibles y lubricantes básicos
b- Bienes Intermedios	b.1- Partes y Componentes (P&C)	42	P&C de bienes de capital excepto eq. de transporte
		53	P&C de equipo de transportes
		121	Alim. y Bebidas elaborados destinados a la industria
		22	Suministros industriales elaborados
		321	Combustibles y lubricantes elaborados-Gasolina
		322	Combustibles y lubricantes elaborados- Otros

Etapa de producción		Código BEC	Descripción BEC
c- Bienes Finales	c.1- de Capital	41	Bienes de capital excepto equipos de transporte
		521	Equipos de transporte industrial
	c.2- de Consumo	112	Alim. y bebidas básicos para consumo en hogares
		122	Alim. y bebidas elaborados para consumo en hogares
		51	Equipos de transporte-automotores de pasajeros
		522	Equipos de transporte no industrial
		61	Artículos de consumo durables
		62	Artículos de consumo semi-durables
		63	Artículos de consumo no durables
		d- No especificados	7

Fuente: Elaboración propia en base a Flôres (2008)

Se encontraron autores que incorporan sólo el comercio de partes (P&C) para evaluar la integración vertical, sin embargo, la metodología a seguir en este caso es la referida en Flôres (2008). El análisis buscará captar entonces tanto los procesos productivos que emplean en sus diferentes etapas P&C (por ejemplo en los sectores de maquinarias y transporte) como los que emplean bienes semi-elaborados (como son las industrias químicas, textiles, de calzados, entre otras).

El referido autor propone la comparación de la importación de bienes intermedios con la exportación del mismo tipo de bienes, así como también con los bienes finales asociados, lo que permite un mejor entendimiento de la inserción del país en la cadena productiva y, tal vez, hasta obtener algunos indicios de la agregación de valor efectuada en el país.

A partir del agrupamiento descrito del comercio, se estudia la composición del comercio (identificando las categorías en las que está concentrado), así como también de la evolución en el tiempo⁵ a los efectos de obtener indicios de alguna integración productiva vertical en el MERCOSUR desde la perspectiva argentina.

⁵ Siguiendo el método de análisis de Feenstra (1998), citado en Flôres (2010)

- b) *Para la aproximación empírica de IP horizontal, por su parte, el análisis se efectúa a partir de la clasificación uniforme del comercio internacional (CUCI) sistematizando la información con el indicador desarrollado por Grubel y Llord (IGL).*

La clasificación uniforme del comercio internacional (CUCI) fue desarrollada por la Sociedad de las Naciones Unidas a partir de cinco criterios básicos de clasificación: índole de la mercadería y materiales utilizados en su producción, grado de elaboración, prácticas del mercado y usos del producto, importancia del producto en el comercio mundial y cambios tecnológicos (CEPAL 2004). Agrupa el comercio de bienes *en actividades* en función a la sustituibilidad en el consumo y la similitud de requerimientos de insumos en la producción, resultando así de utilidad para encontrar señales de la existencia de IP horizontal.

Se emplea la Revisión 3 de la CUCI, siguiendo a Lucangelli (2007). Ésta ofrece una clasificación de todos los productos que se comercializan internacionalmente, “...es decir, de todos los bienes que incrementan o reducen los recursos materiales de un país como resultado de su ingreso o su salida de la zona aduanera de ese país” (CEPAL, 2004, pp. 23).

El nivel de agregación empleado para el análisis puede llevar a un concepto de actividades elementales o hasta, incluso, de bienes, a al extremo se reduce significativamente la posibilidad de observar corrientes de comercio solapado según el mismo autor. Se trabaja consecuentemente siguiendo la metodología de Lucangelli (2007), a un nivel de desagregación de 3 dígitos, es decir, con los 261 grupos que constituyen la CUCI Rev. 3⁶.

A partir de las estadísticas de comercio agrupadas según esta clasificación, se emplea el indicador desarrollado por Grubel y Llord (IGL) para estudiar el comportamiento del comercio intra-industrial.

El indicador IGL *mide la proporción de comercio intra-industrial respecto del comercio total para una rama determinada*. Se emplea entonces para obtener una aproximación de la

⁶ CUCI designa los datos por capítulos (primer dígito), que se desagregan en capítulos (dos primeros dígitos), constituidos estos últimos por grupos (tres dígitos). Las desagregaciones posteriores son subgrupos (cuatro dígitos) y partidas (cinco dígitos).

integración por complementación productiva, así como efectuar comparaciones entre diferentes categorías, a su vez, en el comercio de los países con diferentes socios.

Para determinar el indicador de G&L, siguiendo a Lucangelli (2007) se define:

A_i : diferencia entre las exportaciones e importaciones de una categoría (monto del comercio inter-industrial) en valor absoluto

B_i : monto de las exportaciones de la misma categoría que son equiparadas por las importaciones de tal categoría (valor del comercio intra-industrial)

$$A_i = |X_i - M_i|$$

$$B_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i|$$

En base a tales conceptos construidos, se determina entonces el siguiente índice de comercio intra-industrial:

$$C_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \times 100$$

El valor de éste se distribuye en el intervalo [0;100], indicando el *grado en que las exportaciones de una categoría se equiparan con las importaciones de esa misma categoría*, valga decir, la existencia de comercio intra-industrial para esa categoría.

A partir del indicador determinado para cada una de las actividades, el indicador para conjuntos de actividades y para el total de ellas sintetiza cada una de las observaciones con la media ponderada por el peso relativo de cada una (medido éste con la participación del intercambio total de cada una en el comercio del conjunto que se analiza):

$$\Phi = \frac{\sum_i^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \times 100$$

En base a esta fórmula, es posible sintetizar además IGL anuales en IGL trianuales. Este será el caso del análisis de estas páginas obteniendo indicadores promedio para los periodos trianuales (a saber, 1995-1997, 1998-2000, 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012, 2013).

Se determinan IGL promedios para el comercio intra-zona y el resto del mundo para una primera aproximación. Además, a los efectos de enriquecer el análisis, se acompañan estos resultados con un indicador de saldo comercial en cada uno de los casos (X/M, que indica superávit en caso de resultar superior a la unidad y déficit en caso contrario) y de la relevancia de cada socio de interés en el comercio de la República Argentina (medido por el porcentaje que representa el comercio con ese socio-exportaciones más importaciones-en el comercio total).

Un paso más adelante, se analizan los IGL del comercio intra-zona para cada uno de los grupos de CUCI Rev. 3, estudiando su valor y evolución en el tiempo. En este sentido, a los efectos de incorporar las una de las consideraciones detalladas por CEPAL (2012) referida a que el índice no tiene en cuenta las magnitudes del comercio, se los efectos de la interpretación del IGL se analiza conjuntamente con cada IGL la relevancia del grupo en cuestión en el comercio de la República Argentina (medido por el porcentaje que representa el comercio con del grupo respecto del total con ese socio-exportaciones más importaciones).

CEPAL (2012) describe además una segunda limitación del índice: el problema de la agregación. Existe una relación inversa entre detalle (desagregación de más dígitos en la nomenclatura de las cuentas de comercio) y facilidad para el cálculo. En relación a esto, se sigue el criterio de agregación de Lucangelli (2007), empleando la categoría de “grupos” de CUCI, como se refiriera oportunamente.

Una tercer limitación de este índice que describe el mismo análisis de CEPAL (2012) y que permanece subyacente en este análisis, refiere a la pérdida de poder descriptivo del índice cuando se lo somete a comparaciones dinámicas, mencionando que por ejemplo, un incremento del comercio inter-industrial puede llevar a aumentos del IGL por la eliminación de desbalances en el comercio intra-industrial.

A los fines de la interpretación del indicador, se toman los valores de referencia de CEPAL (2012):

Valor del IGL	Interpretación
Mayor a 0,333	Indicios de comercio intra-industrial
Entre 0,10 y 0,333	Potencial de comercio intra-industrial
Menor a 0,100	Comercio Inter-industrial

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (2012)

III.B- BASES ESTADÍSTICAS EMPLEADAS EN EL ANÁLISIS

- a) *Las estadísticas empleadas para el análisis de fragmentación vertical se descargaron de las bases de COMTRADE, bajo la nomenclatura BEC, desagregadas a 3 dígitos.*

Las bases se obtuvieron en el mes de agosto de 2014, y el último año para el que se tienen datos disponibles completos para la República Argentina es 2013. Se señala, por su parte, que existen faltantes de datos para dos años intermedios del periodo: 1996 y 1997.

Se obtuvieron las estadísticas de comercio totales, desagregando luego el comercio con cada uno de sus socios del bloque (Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela y Bolivia), del resto de América del Sur (República de Chile, República de Colombia, República del Ecuador, República de Guyana, República del Perú, República de Surinam), y distinguiendo también el comercio con algunos otros interlocutores comerciales de interés, a saber: Japón, India, China, Rusia, Sudáfrica, México, Estados Unidos y Unión Europea.

- b) *Para el cálculo de los índices de comercio IGL se descargaron también las estadísticas de las bases de COMTRADE, bajo la nomenclatura CUCI Revisión N° 3, desagregadas a 3 dígitos.*

De igual forma que se señalara en el apartado anterior, las bases se obtuvieron en el mes de agosto de 2014. Las estadísticas de comercio de la República Argentina se obtuvieron desagregadas respecto de cada uno de sus socios, incluso para el caso de Unión Europea, cuya información de intercambios comerciales se obtuvo país por país, agregando luego los datos para analizar el bloque en su conjunto⁷.

⁷ A tal fin, se consideraron los países parte de la Unión Europea, es decir entre 1995 y 2003 Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España, Suecia, Reino Unido; agregando a partir de 2004 a Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia; y desde 2007 a Bulgaria y Rumania; incorporando finalmente a Croacia en 2013.

IV – MEDICIÓN I: INDICADORES DE IP VERTICAL

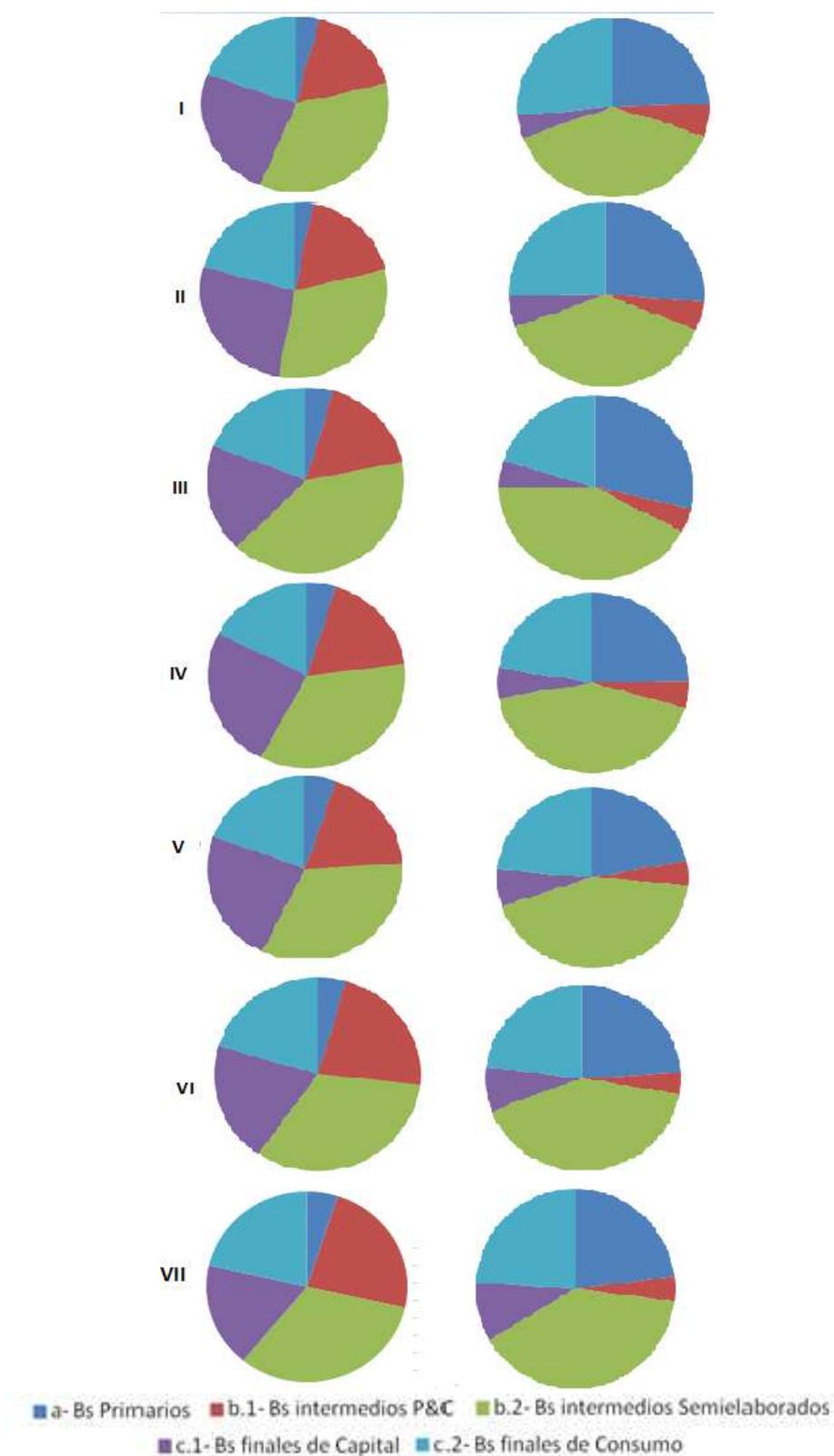
Con el ánimo de obtener alguna medida indicativa de la integración productiva vertical, se efectúa en esta sección un análisis de la información de comercio tanto de partes y componentes (P&C, clasificados en el grupo 7 de CUCI Rev. 3) como de bienes semifinales o semi-elaborados, tal como se refirió previamente. Se contemplan así las cadenas productivas que, por especificidades del proceso o por el tipo de industria (como es el caso de la química, textil, calzado y aún la electrónica), emplean insumos semi-elaborados no comprendidos como partes y componentes.

En segundo lugar, también siguiendo a Flôres (2008), se contrasta la importación de ambas categorías (P&C y bienes semi-elaborados) con la exportación de las mismas categorías, así como con la que ocurre con los bienes finales.

En el Gráfico I⁸ se muestra la composición del comercio (Importación y Exportación) de la República Argentina y su evolución teniendo en cuenta los sub-periodos trianuales definidos (I 1995, II 1998 a 2000, III 2001 a 2003, IV 2004 a 2006, V 2007 a 2009, VI 2010 a 2012 y VII 2013).

⁸ Se omite la participación de la categoría de bienes “No especificados” ya que representan menos del 1% en las importaciones y menos del 2,5% en las estadísticas de exportación (ver Anexo, Medición I: tablas estadísticas, Tabla I). Constituyen, por otro lado, bienes que no revisten interés a los fines del presente análisis. Además, teniendo en cuenta que los Bienes primarios no constituyen el objeto de estudio, tampoco se incorpora su comportamiento.

Gráfico I: Composición de Importaciones y Exportaciones – Categorías BEC



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

En esta primera aproximación, se destaca:

- I. La importancia del comercio de “Bienes intermedios semi-elaborados”⁹ (graficado en color verde, según indican las referencias), tanto en el caso de las importaciones como el de las exportaciones de Argentina, relevancia que se mantiene por encima del 30% del total comerciado a lo largo del periodo analizado.
- II. Un segundo lugar, ocupado por los “Bienes de consumo”¹⁰, que también explican una porción similar en el comercio de importación como de exportación, en torno al 20% en el periodo de referencia.
- III. Por otro lado, el comercio de “Bienes intermedios partes y componentes (P&C)” y de “Bienes finales de capital” muestra un comportamiento similar entre si: explican una parte significativa de las importaciones totales de bienes (alrededor del 20% en ambos casos), siendo casi insignificantes en las exportaciones (alrededor del 5%).
- IV. En último término, “Bienes primarios” presenta un comportamiento “espejo” respecto de los dos anteriores, con una escasa participación en el valor total de las importaciones pero, por el contrario, explicando más del 20% de las exportaciones de manera sostenida en todo el periodo.

⁹ Explicado casi en su totalidad por “Suministros industriales elaborados” en la importación y, en el caso de las exportaciones, además por “Alimentos y Bebidas elaborados destinados a la industria”.

¹⁰ Para el comercio de importación “Artículos de consumo no durables” y “Artículos de consumo semi-durables” se destacan al interior de esta categoría a lo largo del periodo. Por su parte, en la exportación “Alimentos y bebidas elaboradas para consumo en hogares” es la más importante, seguido por detrás de “Alimentos y bebidas básicos para consumo en hogares”. En ambas corrientes de comercio, “Equipos de transporte-automotores de pasajeros” incrementa a lo largo de todo el periodo su participación, llegando a ser el principal componente en las importaciones y el segundo de las exportaciones de esta categoría.

Un paso más allá, se advierte que:

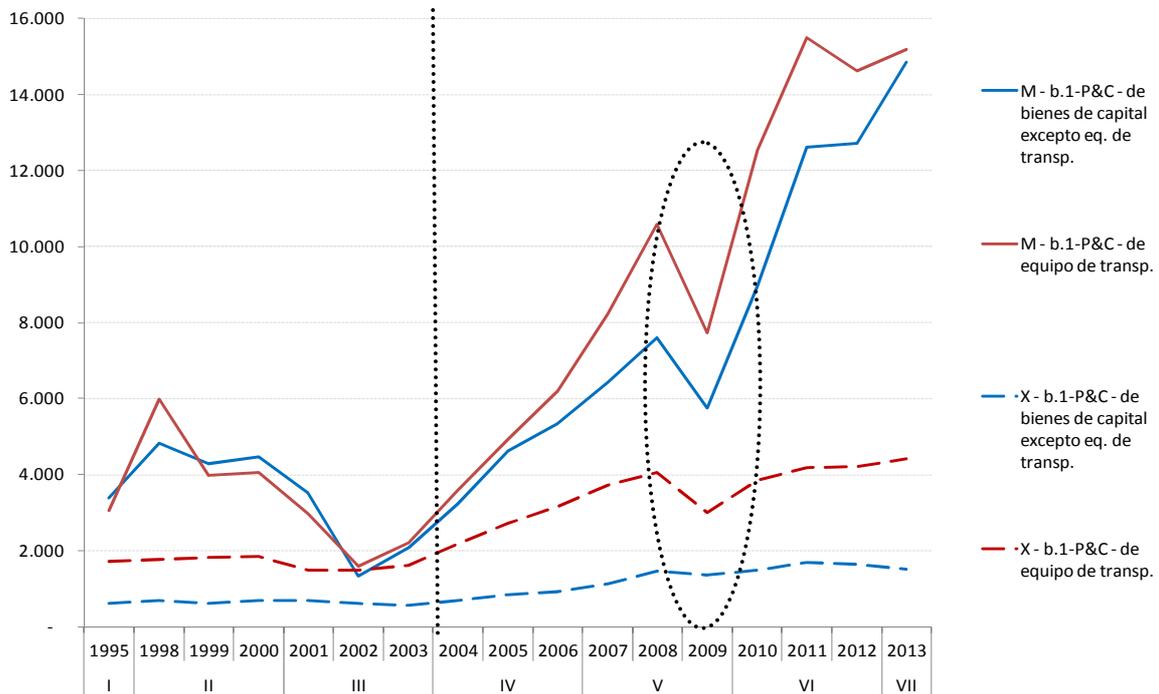
- V. La mayor intensidad en el comercio de importación de “Bienes intermedios P&C” (en promedio el 18% de las importaciones totales, ver Anexo I Tabla I) que en el de exportación (en torno al 4% de las exportaciones totales, ver Anexo I Tabla I) - sostenida además en las dos sub-categorías que lo componen¹¹ - permite inferir que *el país se encuentra en los eslabones finales de la cadena productiva*, demandando más P&C de los que ofrece al mundo.
- VI. Por su parte, el valor de las importaciones de “Bienes intermedios semi-elaborados” y de “Bienes intermedios P&C” (explicando en conjunto el 50% de las importaciones) se mantiene por encima del valor de las exportaciones de “Bienes de capital” (creciente en participación, pero responsable de casi 8% de las exportaciones solo hacia el final del periodo) y, más aún, por encima de la exportación de Bienes finales en su conjunto (de Capital y de Consumo, que representan alrededor del 30% de las exportaciones a lo largo del periodo de interés). A partir de lo anterior, y siguiendo también a Flôres (2008), se estaría frente a un indicador de la *internalización en bienes de consumo doméstico de las partes entran*, en contraposición de la posibilidad de rasgos de IP vertical: los bienes intermedios se destinarían mayormente a bienes finales que se consumen domésticamente.
- VII. Finalmente, entre los bienes intermedios es claro el predominio del comercio de “Semi-elaborados” por sobre el de “P&C”, tanto en su participación en las importaciones (alrededor del 40% y del 18% del total, respectivamente) como en las exportaciones (en torno al 40% y al 4% del total, correspondientemente): la evidencia de IP vertical es, preliminarmente, más bien de un tejido de consumo que de capitalización

¹¹ “P&C de bienes de Capital excepto equipos de transporte” explica alrededor del 9% de las exportaciones y poco más del 1% de las importaciones a lo largo de todo el periodo. “P&C de equipos de transporte” es responsable de manera creciente de cerca del 8% y 12% de las importaciones entre puntas del periodo y de manera decreciente de poco más del 4% y 2% de las exportaciones entre puntas del periodo. Anexo I Tabla I.

(los semi-elaborados se destinan a transformarse en otros bienes, en particular de consumo, mientras que los minoritarios -P&C- se destinan a bienes de uso o de capital).

A continuación, el Gráfico II desagrega la composición de ese comercio para las subcategorías de P&C, contraponiendo el comportamiento de las importaciones y exportaciones. En el Gráfico III se efectúa lo propio para bienes semi-elaborados, para tener una referencia de continuidades y discontinuidades en el tiempo.

Gráfico II: Comportamiento de Importaciones y Exportaciones – P&C (millones de USD)

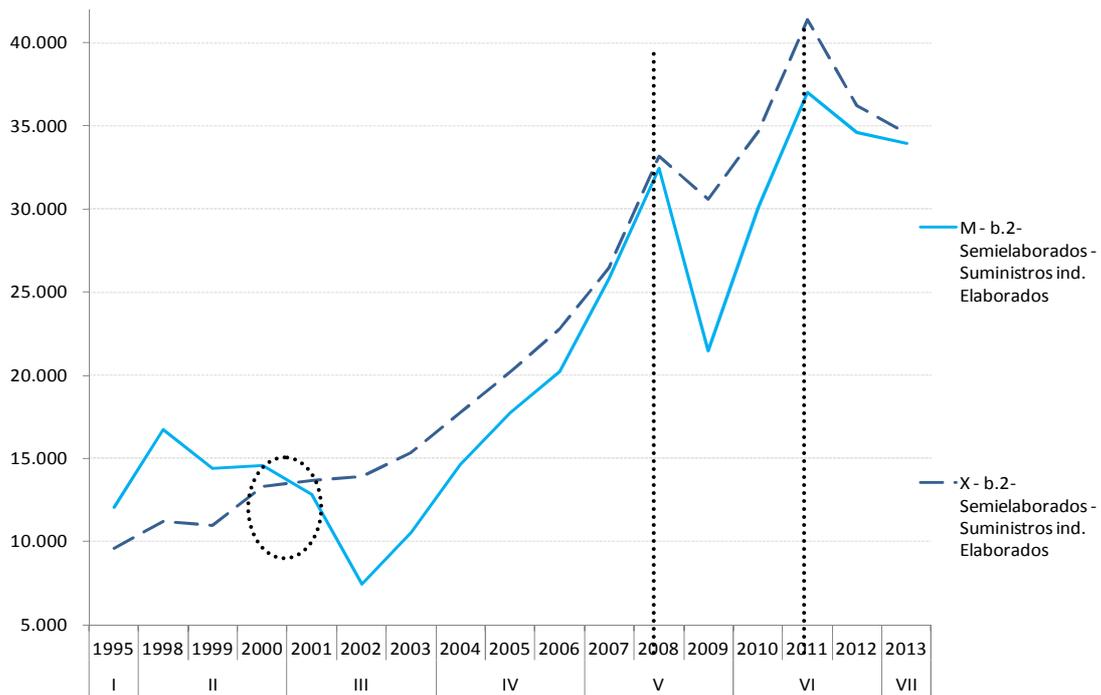
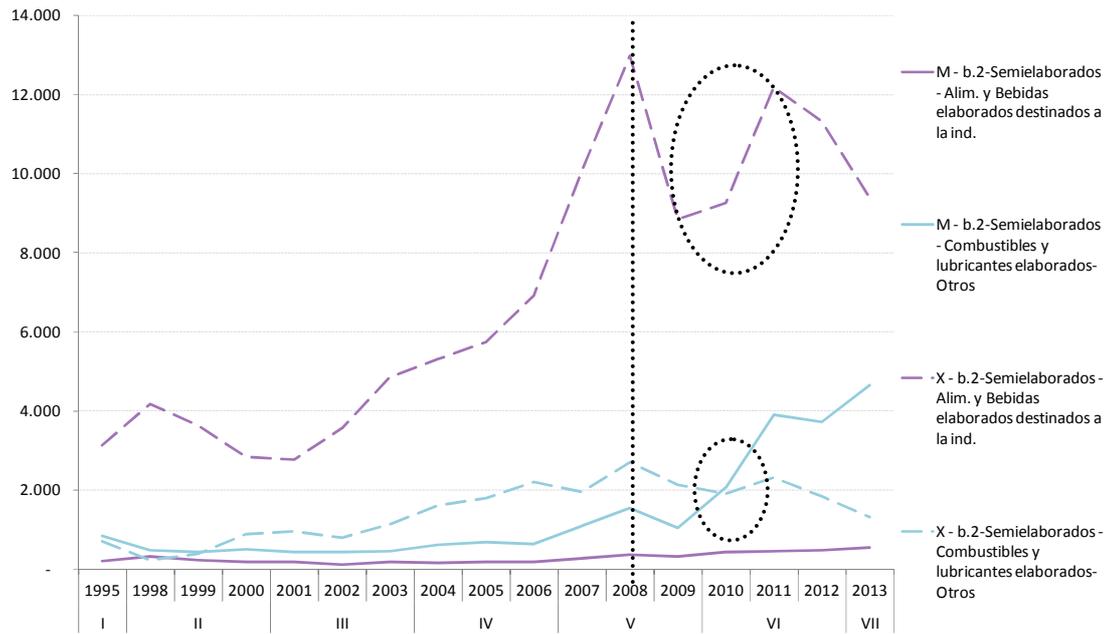


Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

La importación de P&C de equipo de transporte ha sido desde 2002 sostenidamente superior a la de otros bienes de capital, y la exportación lo ha sido para todo el periodo. Sin embargo, mientras que hacia el final del periodo la primera brecha tiende a desaparecer, en las exportaciones ésta tiende a incrementarse (caída de ventas al exterior de P&C de otros bienes de capital e incremento de los destinados a equipo de transporte). El año 2009 muestra el efecto de la crisis internacional en el comercio de P&C del país.

El notorio y creciente déficit comercial para ambas subcategorías de P&C refuerza la hipótesis planteada *ut supra* de una inserción en los últimos escalones de la cadena de valor de Argentina, con una tendencia no favorable de acentuación.

Gráficos III: Comportamiento de Importaciones y Exportaciones – Semi-elaborados (millones de USD)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

En el caso de los bienes semi-elaborados, hay una clara fragmentación en sus subcategorías en términos de importancia comercial, por lo que se presentan dos gráficos atendiendo a estas particularidades.

El comercio de Alimentos y Bebidas semi-elaborados es fundamentalmente de exportación, aunque con un cambio de tendencia desde 2011 (decreciente desde entonces y hasta el final del periodo). Por su parte, los bienes semi-elaborados de Combustible y Lubricantes (no gasoil) presentaron una balanza positiva hasta el año de la crisis internacional, a partir de donde las importaciones superan crecientemente a la exportación (no pareciera ser evidencia de integración productiva o, en el mejor de los casos, el desplazamiento del país a un eslabón más cerca del final en la elaboración de estos bienes).

El corazón del comercio de bienes semi-elaborados, Suministros Industriales, muestra para el comienzo de siglo un cambio de tendencia: de la supremacía de las importaciones a la de las exportaciones (podría decirse lo contrario de lo referido supra para Combustibles y Lubricantes no gasoil, el posicionamiento en la cadena de valor parece haber mejorado para el país). Se plantea de esta manera una hipótesis optimista respecto de la IP vertical de la producción de estos bienes. Acentuado lo anterior por la menor respuesta ante la crisis internacional de las exportaciones en relación a las importaciones.

El impacto de la crisis internacional se resalta en ambos gráficos. Luego de esto, la *importación de Combustible y Lubricante semi-elaborado* es la única de las variables comerciales de esta categoría que crece.

IV. A – COMERCIO CON LOS SOCIOS DEL MERCOSUR

Semi-elaborados y productos finales

Los *bienes intermedios semi-elaborados*¹² comprenden bienes destinados a ser transformados para convertirse en bienes finales: Alimentos y Bebidas, Combustibles y Lubricantes y Suministros Industriales varios (fibras textiles y cueros, productos químicos, aceites no comestibles, maderas, cauchos y metales, papel, plásticos, entre otros).

Categoría significativa en el comercio de Argentina, tanto para intrazona como para el resto del mundo, pero con una dinámica de comportamiento bien diferente entre uno y otro. El crecimiento del comercio con el resto del mundo supera ampliamente al primero (intra-zona): las compras del país se incrementaron a tasas similares (6% y 7% promedio anual acumulativo desde MERCOSUR y desde el resto del mundo, respectivamente), pero con una velocidad mayor en las ventas hacia el resto del mundo que las destinadas a intra-zona (5% y 8% promedio anual acumulativo, respectivamente).

Más aún, la dinámica de esas ventas a extra-zona excede a la de las compras (superávit que se consolida), contrariamente a lo que ocurre con el MERCOSUR, donde se profundiza el déficit de Argentina a lo largo del periodo.

Vale rescatar algunas particularidades:

- ✓ Sustitución de origen a favor del bloque y modesta expansión de Argentina como proveedor al resto del mundo:

Los *Suministros Industriales* son los bienes semi-terminados más representativos en el comercio intra-zona tanto como extra-zona: en las *compras* al MERCOSUR mantuvieron su participación en el total de semi-terminados en torno al 90%, perdiendo representatividad extra-zona (91% a 77% entre puntas).

En las *ventas* su importancia creció para ambos orígenes en diez puntos porcentuales en el total de semi-terminados.

¹² Para referir a esta categoría de bienes se emplean alternativamente los términos semi-elaborado y semi-terminado

Se encuentra una excepción en la estructura de las *ventas* a Venezuela, donde predominan los bienes semi-elaborados destinados a la producción de Alimentos y Bebidas (70% de los semi-terminados en 2013).

En las *compras* por su parte la excepción es Paraguay, origen del que se obtienen principalmente Combustibles y lubricantes-no gasolina (70% de las compras de semi-terminados en 2013).

✓ Venta de alimentos, compra de combustible:

El segundo lugar en las compras de semi-terminados es para *Combustibles y Lubricantes elaborados distintos de gasolina*, (6% de las importaciones de intra-zona¹³ y 22% en extra-zona para 2013). En las *ventas*, por su parte, en ese lugar se encuentran los *Alimentos y Bebidas semi-terminados*, con una mayor concentración explican en torno al 20% tanto en intra-zona como en el resto del mundo.

✓ Menor crecimiento del comercio de *bienes finales* asociados a los semi-terminados (Alimentos y Bebidas, Artículos de consumo durables semi durables y no durables), con superávit intra y extra-zona:

Entre 2003 y 2013 las ventas crecieron en torno al 5% promedio anual acumulativo en ambos destinos, las compras provenientes del resto del mundo tuvieron una mejor dinámica que las de intra-zona (en 4,9% y 3% promedio anual acumulativo, respectivamente).

Por la tendencia descripta estos bienes finales consolidaron un superávit, en contraposición con la profundización del déficit en semi-terminados a lo largo del periodo en el comercio con MERCOSUR.

Surge entonces la hipótesis de una mayor agregación local de valor para consumo doméstico: mayor importación de bienes semi-terminados para su transformación

¹³ El origen de casi la totalidad de estos combustibles y lubricantes es Paraguay. Para el resto de los países del MERCOSUR las compras argentinas de este tipo de bienes semi-terminados son pequeñas y oscilantes.

a bienes de consumo para el mercado interno. No así de mayor inserción en las cadenas de valor, a nivel general.

✓ Signos de balanza comercial bienes finales:

El superávit en Alimentos y Bebidas en ambos grupos de países creció sostenidamente a lo largo del periodo (alcanzando los 2.019 MM U\$S intra-zona y 4.741 MM U\$S con el resto del mundo en 2013). Intra-zona fue potenciado por el superávit de bienes de consumo no durables (807 MM U\$S). Con el resto del mundo, por su parte, compensado por el persistente déficit en todos los bienes de consumo durables, no durables y semi-durables (-671 MMM U\$S, -1.551 MM U\$S y -1.494 MM U\$S, respectivamente en 2013).

✓ Finales vs. semi-terminados I: Argentina termina el proceso productivo de semi-terminados del bloque y vende productos con más agregado de valor intra-zona:

Por cada dólar importado de bienes finales, se ha importado desde el MERCOSUR una mayor cantidad de dólares en bienes semi-terminados que con el resto del mundo¹⁴. Lo contrario ocurre con las exportaciones: por cada dólar vendido en bienes de consumo, Argentina ha vendido al resto del mundo más bienes semi-terminados a lo largo del periodo.

✓ Finales vs. semi-terminados II: Sin alimentos Argentina termina el proceso productivo de semi-terminados del bloque y vende productos con más agregado de valor intra-zona:

Excluyendo Alimentos y Bebidas (semi-terminados y finales de consumo) el cociente de comercio semi-terminados/finales es sustancialmente mayor extra-zona que intra-zona: por cada dólar exportado de bienes finales, Argentina

¹⁴ Entre los sub-periodos II a IV (1998 a 2006) esta tendencia tendió a revertirse, con una relación de compra intra-zona más similar o más intensa en bienes finales que el resto del mundo pero luego la tendencia retornó y consolidó al MERCOSUR como proveedor de bienes semi-terminados.

exportó al resto del mundo 17 U\$S de bienes semi-terminados en 2013, y al MERCOSUR poco menos de 3 U\$S ¹⁵.

En las compras, al realizar este ejercicio los resultados son similares los descriptos *ut supra*: los socios de MERCOSUR son más relevantes que el resto del mundo en la provisión de semi-terminados, en relación con la provisión de bienes finales de consumo, sean alimentos y bebidas como los otros bienes de consumo durables, no durables y semi-durables ¹⁶.

P&C y productos finales

Como se mencionara, las P&C explican en conjunto en torno al 20% del valor de las importaciones argentinas de bienes, repartiéndose la participación de manera equitativa entre las destinadas a BK y a vehículos. Por el contrario, representan un porcentaje más módico en las ventas, promediando el 5%, donde además las P&C para vehículos han sido de mínima participación (en 2013 sus ventas alcanzaron los 770 MM U\$S, mientras que las de P&C para vehículos superaron los 2.222 MM U\$S).

Se destaca el crecimiento del comercio de P&C para BK *excepto equipos de transporte* entre 2003 y 2013: intra-zona crecieron más las exportaciones que las importaciones (8% vs 6% promedio anual acumulativo) y viceversa para el resto del mundo (1% vs. 9%).

- ✓ Compras: sustitución de origen de P&C (extra-zona) y mayor compra de BK intra-zona.

La importancia del MERCOSUR como proveedor de las P&C para BK (*no transporte*) fue reduciéndose a lo largo del periodo analizado. A comienzos la

¹⁵ Los bienes finales abarcados por esta definición de BEC incluyen entre otros manufacturas de cuero, corcho, madera y minerales. Prendas de vestir, tabaco, pinturas, insecticidas, limpiadores, maquinaria y equipamiento de oficina y hogar.

¹⁶ Las compras de suministros industriales a Brasil explican en gran parte estos resultados que, como se mencionara en la sección específica, donde además se profundiza a lo largo del periodo analizado el rol de ese país como eslabón previo en la cadena industrial de estos insumos. En el caso de los alimentos, el comercio con Brasil se basa en bienes finales más que semi-terminados.

relación las compras al resto del mundo respecto las compras intra-zona era casi 8 a 1, creciendo al final a poco menos de 13 a 1. Ocurrió lo contrario con las compras de BK, donde al inicio se compraba al resto del mundo 11 U\$S por cada dólar comprado en el bloque, reduciéndose tal relación a poco más de 6 para el final¹⁷.

- ✓ Ventas: tanto en BK como en sus P&C, las ventas de Argentina a la intra-zona son mayores que a todo el resto del mundo.

En BK esta circunstancia se verifica ya desde el inicio del periodo (en 1995 las exportaciones de bienes de capital eran de 223 MM U\$S y 164 MM U\$S, respectivamente), manteniéndose la tendencia en el tiempo (las ventas a ambos destinos crecen a velocidades similares en torno al 6% promedio anual acumulativo)¹⁸.

Las ventas de sus P&C al resto del mundo, por el contrario, al inicio del periodo duplicaban a las destinadas al MERCOSUR (221 MM U\$S vs. 117 MM U\$S, respectivamente), patrón que se revirtió por la evolución de ambas: las destinadas a la intra-zona crecieron al 8% promedio anual acumulativo, manteniéndose en una tendencia estanca las ventas hacia el resto del mundo¹⁹.

Tal como se refiriera, las evidencias de inserción internacional en esta cadena de valor son prácticamente inexistentes:

¹⁷ EL comercio con Brasil, en particular, explica la dinámica referida, por constituirse en el proveedor mayoritario de este tipo de bienes (tanto finales como intermedios) a la República Argentina.

¹⁸ Dentro del MERCOSUR, las ventas argentinas crecen de manera formidable hacia Venezuela alcanzando en 2013 el segundo lugar de venta de estos bienes dentro del bloque con 210 MM U\$S (22% promedio anual acumulativo), y hacia Bolivia (14% promedio anual acumulativo), países de incorporación reciente al bloque.

¹⁹ También en este caso, el mayor crecimiento de las ventas intra-zona de P&C para bienes de capital fue experimentado por las exportaciones a Bolivia y a Venezuela (13% y 16% promedio anual acumulativo, respectivamente). El valor de las ventas a Brasil, por su parte se mantuvo en el primer lugar (271 MM U\$S en 2013), con un crecimiento más moderado de 7% promedio anual acumulativo.

- ✓ Argentina mantuvo déficit comercial en BK bienes de capital y sus P&C, tanto intra²⁰ como extra-zona.
- ✓ Las compras de esas P&C se mantuvieron muy por encima de las ventas de los bienes finales de capital en el resto del mundo (7.456 MM U\$S vs. 284 MM U\$S en 2013), ubicándose levemente por debajo en el comercio con el bloque (588 MM U\$S vs. 691 MM U\$S en 2013).

Los *vehículos de transporte* son un rubro de bienes finales objeto de permanentes negociaciones en el MERCOSUR. BEC los clasifica en bienes de capital (vehículos de uso industrial) y bienes de consumo (vehículos de pasajeros y vehículos de uso no industrial).

En vehículos de uso industrial y de pasajeros, Argentina mostró un déficit comercial en los inicios del periodo, conducido por el saldo con el resto del mundo (el país presentó en ambas series saldo superavitario intra-zona²¹). Con el comienzo del siglo y la crisis del país, el resultado comercial se tornó positivo en vehículos de capital: Argentina comenzó a ofrecer al resto del mundo más de estos vehículos de capital que los que demandaba. Sin embargo los vehículos de pasajeros permanecieron deficitarios extra-zona (un matiz a este déficit estructural es el periodo que va entre 2001 y 2006, donde el comercio fue levemente superavitario para Argentina extra-zona).

La tercer categoría de vehículos, los de uso no industrial, comprenden generadores de fuerza, vehículos de carretera (excluye los usados para transporte público, incluye vehículos de carrera, motocicletas, sillas de ruedas, remolques y semirremolques), aeronaves, satélites, buques y embarcaciones: aunque con valores reducidos (importó del MERCOSUR 19 MM U\$S y del resto del mundo 574 MM U\$S en 2013), Argentina adquirió del exterior más de este tipo de bienes de lo ofrecido (saldo deficitario intra y extra-zona), déficit que se profundiza especialmente dentro del bloque (la contracción de las ventas al bloque fue más intensa que la destinada al resto del mundo). Con esto, se reduce al extremo la posibilidad de una inserción en la cadena de valor de estos vehículos (el país

²⁰ Conducido este déficit por el saldo negativo con Brasil ya que con el resto de los socios Argentina detenta un saldo superavitario tanto en los bienes de capital como en sus P&C.

²¹ La excepción es el subperiodo que va entre 2004 y 2006, donde la balanza intra-zona se torna deficitaria para todos los rubros de esta categoría de bienes.

sería cuanto mucho, demandante de P&C para consumo doméstico), por lo que se concentra el análisis en las otras dos categorías: vehículos de pasajeros y de uso industrial.

El comercio de *P&C para vehículos* es fuertemente deficitario intra²² y extra-zona, creciendo tal déficit a una tasa promedio anual acumulativa cercana al 70% intra-zona y al 80% extra-zona: alcanzó en este rubro para 2013 valores negativos por 1.999 MM U\$S y 3.728 MM U\$S, respectivamente.

- ✓ Tal como señala Flôres (2008), el valor de las compras de *P&C para vehículos* es superior al valor de las ventas de vehículos terminados en el comercio de Argentina: con el resto del mundo este patrón se repite en todo el periodo, y tiende a acentuarse fuertemente hacia el final²³. El comercio dentro del bloque en parte compensó esta tendencia y, en los últimos tres sub-periodos analizados (entre 2007 y 2013) el fuerte crecimiento de las ventas de vehículos (principalmente los de uso industrial) al MERCOSUR, revirtió el signo general.
- ✓ El comercio con Brasil determina el signo para el bloque en su conjunto por el volumen de comercio que implica²⁴. Y aunque con el resto de los países del bloque se encuentra que en todo el periodo las ventas de vehículos superaron significativamente las compras de sus P&C, no podría postularse como indicio de IP vertical ya que por un lado en Paraguay, Venezuela y Bolivia esto se explica por las escasas compras de P&C a esos países. Y, por otro lado, aunque con Uruguay se verifica una compra constante y creciente de P&C, el resto del escenario descrito en los párrafos anteriores matiza esta evidencia. En todo caso, sólo en el caso de Uruguay podría plantearse el interrogante.

²² Déficit explicado por el saldo comercial con Brasil y con Uruguay, estructuralmente deficitario, en contraste con los otros tres países del bloque, especialmente los de incorporación reciente: Venezuela y Bolivia, con quienes el superávit es de tendencia creciente.

²³ En 2013, mientras se compraban al resto del mundo *P&C para vehículos* por 4.262 MM U\$S, se vendían vehículos de pasajeros por 86 MM U\$S y de uso industrial por 2.031 MM U\$S, que en su conjunto no alcanzan siquiera a la mitad del valor de aquellas.

²⁴ En este país, aunque a lo largo de todo el periodo las ventas de vehículos de pasajeros fue más importante que la de vehículos industriales, en los últimos años, el aplanamiento de los primeros junto a una importante expansión de los segundos, los llevó a casi nivelarse (en 2013 se exportaron 3.985 MM U\$S y 3.363 MM U\$S, respectivamente).

- ✓ Vale mencionar que dentro de esta categoría de bienes, las ventas que más crecieron en el periodo, tanto en el comercio intra como extra-zona, fueron precisamente los vehículos de uso industrial y los de pasajeros. Al final, con las ventas a MERCOSUR estos explicaban más del 30% cada uno, con el resto del mundo sólo los primeros el 60%.

A continuación, el análisis país por país, desagregando las trayectorias y valores de comercio para cada categoría estudiada:

IV.A.1- BOLIVIA

El comercio con Bolivia, superavitario al inicio del periodo, se tornó marcadamente deficitario por la creciente preeminencia de las compras de Combustibles Básicos, de etapa primaria. Nuevamente se resalta la reciente incorporación de este país al MERCOSUR (aún en proceso de adhesión como miembro pleno), por lo que en el periodo analizado son aún operativas (ni aún al momento de redacción del presente) las preferencias ni las normativas del bloque. Las condiciones de comercio son entonces de igual tenor que con el resto del mundo, es decir, los extra-zona.

Mirando al interior del comercio de bienes intermedios, se encuentra que:

- La importación de **ALIMENTOS Y BEBIDAS** Semi-terminados de ese país es poco significativa, y fuertemente inferior a la exportación de estos bienes intermedios (10.000 USD vs. 35 MM USD en 2013). Esta diferencia se hace más intensa en relación con la exportación de Alimentos y Bebidas Finales. Es interesante también contrastar las compras de Alimentos y Bebidas semi-elaborados con la de los Alimentos y Bebidas Finales: nuevamente resultan insignificantes, con una fuerte contracción a lo largo del periodo de análisis. Si hay alguna evidencia de integración vertical, esta es débil: podría proponerse que el eslabón primero se localiza en Argentina, siendo que en aquel país se finaliza el proceso para llevar los Alimentos y Bebidas semi-terminados a bienes de consumo.
- En el caso de **SUMINISTROS INDUSTRIALES**, la importación de Semi-terminados estaba en una relación de 1 sobre 3 respecto de las exportaciones a ese

destino a comienzos del periodo. Esta relación cae a 1 sobre 20 para el final (explicado en parte por la contracción de las primeras en una tasa promedio anual del 5%, y expansión de la segunda al 6% promedio anual). La agregación de valor parece haberse inclinado a favor de Argentina. Tal indicio se refuerza por el crecimiento del comercio de Suministros Industriales Primarios, más notorio en las compras a Bolivia que en las ventas a ese país, alcanzando un valor en 2013 de 10 MM U\$S y 17 MM U\$S, respectivamente.

- Las compras argentinas de **P&C DE BIENES DE CAPITAL** de origen boliviano son poco significativas a lo largo del periodo y, más aún, decrecientes. Ocurre lo contrario con las ventas, que crecen a una tasa promedio anual acumulativa de 13%, indicando que Argentina precede en el proceso de agregación de valor de bienes de capital a este socio del MERCOSUR. Más aún, el valor de las ventas de **BIENES DE CAPITAL** supera en cuantía y en crecimiento al de la de P&C, por lo que Bolivia estaría más bien al término de la cadena de valor de Bienes de Capital, adquiriendo el bien producido.
- En lo que respecta a **P&C DE EQUIPOS DE TRANSPORTE**, es también un rubro con poca participación en el comercio total con ese país. Las compras de estos bienes fueron reducidas desde el inicio del periodo analizado, casi desapareciendo hacia el final. Contrariamente, las ventas de Argentina experimentaron un crecimiento sostenido de más del 6% promedio acumulativo anual (alcanzando casi los 7 MM U\$S en 2013). Teniendo en cuenta que la venta de Vehículos de pasajeros y los de Transporte no industrial son escasas y alternadas en el periodo, es interesante la relación de las ventas de P&C con las de **TRANSPORTE INDUSTRIAL**: con un comportamiento expansivo de similar tasa, el valor de las segundas (bienes finales de capital) superan al de las primeras en una relación casi constante de 3 sobre 2. Indicios en este caso de algún eslabonamiento con ese país²⁵, ya que los P&C pueden destinarse a un proceso productivo, si es que no se trata de P&C de reposición.

²⁵ Claramente el bien final que se produciría en ese país no es destinado a la República Argentina, por el volumen ya mencionado de compras argentinas de ese origen de Equipamiento de transporte, casi inexistente.

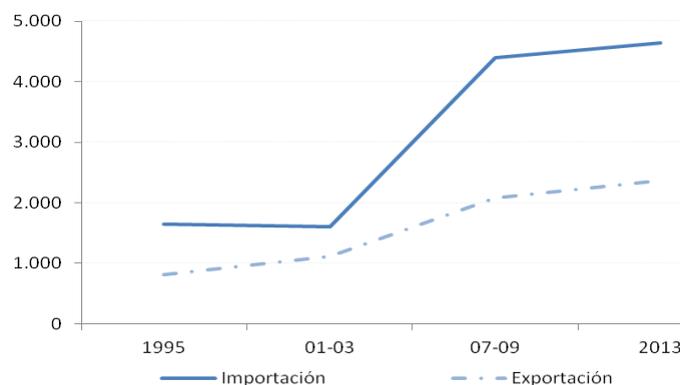
IV.A.2- BRASIL

A diferencia del caso anterior, el comercio con Brasil es cuantioso en valor, explicando más del 27% de las compras argentinas al exterior, y un promedio de 21% de las ventas de este país. Sin dejar de mencionar que es socio originario del MERCOSUR, por lo que la construcción del bloque se refleja en el comercio ya desde el inicio del periodo analizado.

- En **ALIMENTOS Y BEBIDAS** básicos (primarios), las compras son principalmente para el uso en la industria, alcanzando en 2013 un valor de casi 96 MM U\$\$, versus los 24 MM U\$\$ de compras de Alimentos y Bebidas para consumo en hogares (finales de consumo). En las ventas a ese país se observa la misma relación (780 MM U\$\$ versus 571 MM U\$\$ en 2013). Sin embargo, tales ventas superan significativamente en cuantía y en crecimiento a aquellas compras.
 - En Alimentos y Bebidas elaborados, por su parte, tanto para las compras como para las ventas a ese país se mantiene una supremacía del comercio de bienes destinados al consumo en hogares (finales de consumo) respecto de los destinados a la industria (semi-terminados). Lo anterior se ve matizado por un crecimiento sostenido en torno al 5% promedio anual acumulativo de los semiterminados, versus el moderado crecimiento de los finales por debajo del 2%. Al interior del intercambio de Alimentos y Bebidas semi-terminados, las exportaciones argentinas superan en una relación de 1 sobre 3 a las importaciones originarias de Brasil. Ambas consideraciones pueden conducir a proponer una escasa IP vertical en este segmento, donde, en todo caso Argentina se encontraría en general un eslabón antes en la cadena productiva.
 - El análisis se torna más interesante en el intercambio de **SUMINISTROS INDUSTRIALES** con este país. Los suministros Semi-terminados explicaron casi el 40% de las compras argentinas de ese origen en 1995 (1.645 MM U\$\$), porcentaje que, pese a un crecimiento no despreciable del 6% promedio anual acumulativo, cayó para el final del periodo a 25% con un valor de 4.541 MM U\$\$.
- Además, dado el mayor crecimiento de los suministros industriales básicos que los elaborados en las compras, podría hasta plantearse el interrogante si Argentina ha desarrollado un eslabón hacia atrás en la producción de suministros industriales?

El valor de las ventas de estos bienes intermedios a Brasil alcanzó en 2013 los 2.366 MM U\$, con un crecimiento promedio anual en torno al 6%, similar al de las compras (en este caso, sin embargo, la participación en las ventas totales a ese destino se mantuvo en un 15% a lo largo de los 18 años estudiados). Con lo anterior, puede postularse la existencia de un encadenamiento productivo persistente en el tiempo, donde Brasil es en general proveedor de insumos a ser procesados en Argentina (valor de compras superior al de las ventas), con una importancia decreciente como factor explicativo del comercio (participación decreciente en las compras totales). Y, en el otro lado, una oferta de insumos argentinos que terminan su proceso en el país vecino que sostuvo su importancia en términos del comercio bilateral desde la perspectiva argentina (sería interesante cuantificar en un próximo trabajo la participación de ésta en el consumo brasileño de suministros industriales intermedios, para encontrar la relevancia desde la perspectiva de ese país).

Gráfico IV: Evolución del comercio argentino de Suministros Industriales semi-elaborados con Brasil (MM de U\$)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

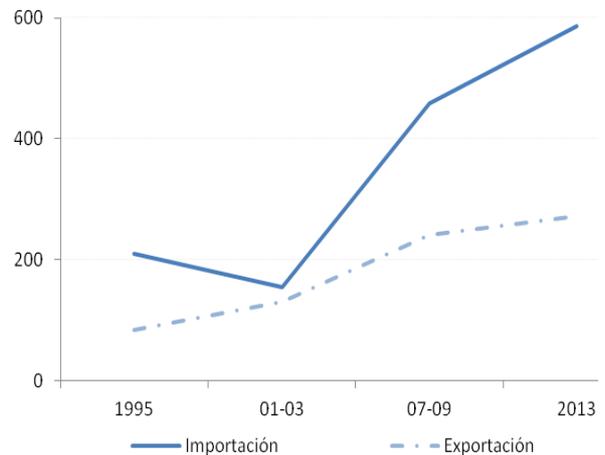
- La importación de **COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES** es en su conjunto poco significativa, y decreciente a lo largo del periodo (las compras de semi-terminados fueron las de mayores valores, variando entre puntas de 34 MM U\$ a poco más de 1,5 MM U\$). Aunque con valores también modestos, las ventas exhibieron un comportamiento destacable: los Combustibles básicos (Primarios) eran mayoritarios al inicio del periodo (604 MM U\$) respecto de los elaborados Semi-terminados (51 MM U\$), invirtiéndose progresivamente tal situación hasta llegar al final del periodo con

ventas de 46 MM U\$S y 188 MM U\$S, respectivamente. La expansión de las segundas no alcanzó a cubrir la contracción de las primeras (en tasas promedio acumulativas anuales de -13% y 7%, respectivamente), por lo que se contrajeron las ventas a Brasil. Puede, sin embargo postularse que la variación de la composición del comercio refleja algún grado de integración vertical, con Argentina avanzando un modesto paso hacia adelante en la agregación de valor.

- **BIENES DE CAPITAL** tiene un persistente saldo deficitario para Argentina, tanto de **P&C** como de bienes finales. Como se grafica en los cuadros que siguen, Brasil precede a Argentina en la cadena productiva de estos bienes, proveyéndole las P&C (intensificándose fuertemente tal caracterización), sea para la elaboración en el país de los bienes finales o sea para reposición.

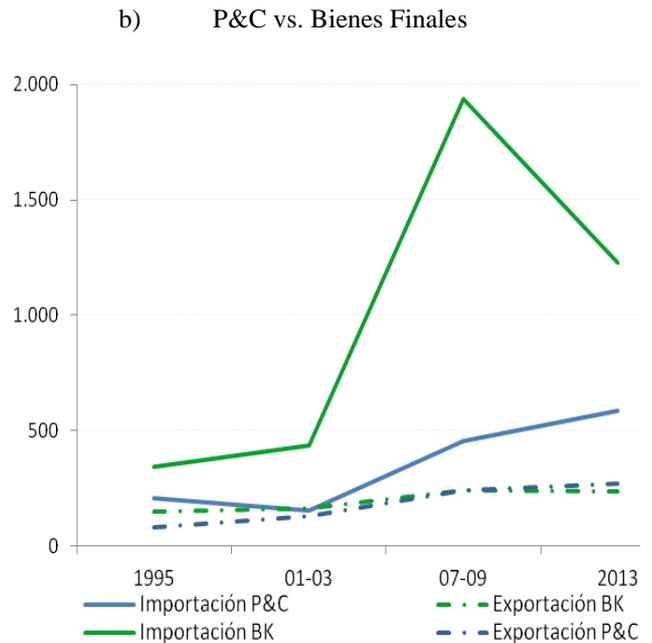
Gráficos V: Comercio de Bienes de Capital con Brasil (MM de U\$S)
a) P&C: Importación vs. Exportación

Más aún, salvo la situación en que los bienes finales elaborados se exportaran a otro destino, pareciera haber indicios de internalización de esas P&C (la importación de P&C es mayor que la exportación de bienes de capital a Brasil, con una fuerte presencia además de compras de bienes de capital de ese origen).



Matiza esta observación la contracción de compras de BK brasileños hacia el final del periodo que se observa en el gráfico, con una tendencia aún creciente de las otras tres variables:

puede indicar un pequeño avance en el agregado de valor de la cadena por parte de Argentina, reduciendo la compra de bienes terminados mientras aumenta la de P&C para su elaboración. O, eventualmente, sustitución de origen de BK, pero con una posición persistente y consolidada de Brasil como proveedor de P&C de BK en la cadena de valor.



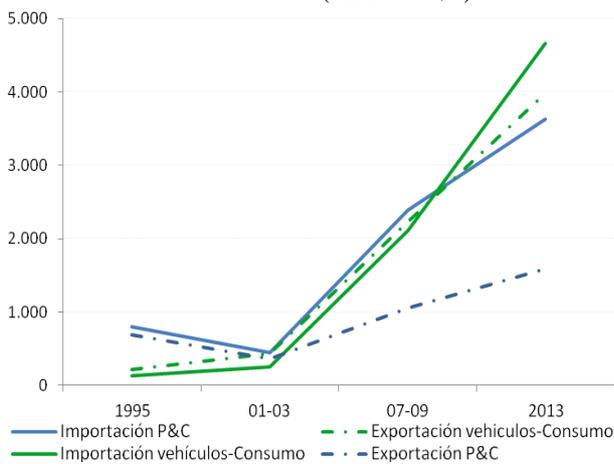
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

- Los bienes finales de **EQUIPOS DE TRANSPORTE**, de Capital (transporte industrial) y de Consumo (de pasajeros y no industrial), vis-à-vis sus P&C, son otro bastión en el comercio con Brasil. Las importaciones de **P&C DE VEHÍCULOS**, capítulo de constantes negociaciones en el bloque, más que triplicaba en valor a la compra del conjunto de vehículos (bienes finales) a inicios del periodo de análisis (795 MM U\$ vs. 259 MM U\$). Las ventas a Brasil de estos bienes intermedios también superaban la venta de bienes finales de transporte, pero en una proporción significativamente menor (694 MM U\$ vs. 603 MM U\$).

Es remarcable el comportamiento relativo de las compras y de las ventas de estas P&C con el país vecino: la marcada diferencia de velocidad de crecimiento entre ambos llevó la brecha inicial de 15% a 128% hacia el final del periodo²⁶, vale decir, el comercio de P&C creció en magnitudes no despreciables; mas para Argentina, la importación marcó la dirección del comercio de estos bienes.

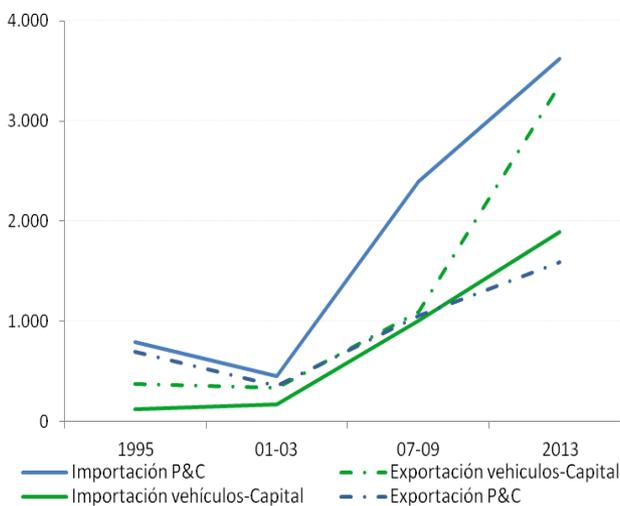
²⁶ (Valor de las importaciones/valor de las exportaciones – 1), calculado para 1995 y para 2013, respectivamente.

Gráficos VI: Comercio de Vehículos y sus partes con Brasil
(MM de U\$S)



Lo referido se refleja en los gráficos VI, en la brecha creciente entre las líneas azules (línea punteada exhibiendo las exportaciones y la continua las importaciones).

Se muestra en estos gráficos la relación entre el comercio de P&C y los vehículos de pasajeros (de Consumo) y con el de vehículos de transporte industrial (de Capital).²⁷



En ambos casos las compras de P&C superan a las de los bienes finales consideradas por separado, y en general también al valor de las ventas a Brasil de estos últimos (también considerados de manera separada vehículos de consumo y de capital). Pero el comercio de los bienes finales en su conjunto (capital más consumo) si supera al de P&C: las compras son mayores en una relación de dos a uno, y las ventas en una relación de tres sobre uno.

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

Ahora bien, vale detenerse en algunas particularidades: las compras a Brasil de vehículos para pasajeros se elevan hacia el final del periodo por encima de las de P&C de vehículos²⁸, podría ser esto un indicador de una contracción de Argentina como eslabón de la cadena de valor de vehículos (menos agregación de valor, mayor adquisición del bien terminado). El desempeño relativo de las exportaciones de

²⁷ No se grafica ni se analiza individualmente la relación del comercio de P&C de vehículos respecto de los vehículos de transporte no industrial (de consumo) por observarse valores de comercio despreciables (menos de 20 MM U\$S las compras y menos de 1 MM U\$S las ventas a Brasil en 2013).

²⁸ Las compras a Brasil de vehículos para pasajeros ostentan el mayor crecimiento del comercio con este país, con un 22% promedio anual acumulativo.

vehículos industriales matiza esta intuición, que con un crecimiento promedio anual acumulativo del 13% supera el valor de las compras a Brasil de estos vehículos, manteniendo *in crescendo* la brecha hasta el final del periodo.

Una última apreciación se vincula a la exportación argentina de P&C hacia el lusófono país vecino: el valor de esta es el de menor dinamismo de todas las variables de esta categoría para ambas direcciones de comercio, como se refleja en las pendientes de las líneas de los gráficos V: Brasil se constituiría en un eslabón previo al que ocupa Argentina en la cadena de valor automotriz.

IV.A.3- PARAGUAY

El comercio argentino con Paraguay ha representado en torno al 1% del total entre 1995 y 2013: aunque con una tasa de crecimiento promedio anual acumulativa no despreciable (8%) las importaciones explicaban en las puntas del periodo casi 0,7% (140 MM U\$S) y 0,8% (529 MM U\$S) de las compras al exterior. Las exportaciones a ese destino, por su parte, pasaron del 3% (631 MM U\$S) en las compras totales de Argentina al 1,5% (1.133 MM U\$S) también entre puntas, creciendo a un ritmo más moderado (en torno al 3% promedio anual acumulativo).

- **ALIMENTOS Y BEBIDAS:** las compras están dominadas por productos básicos destinados a la industria (Bs. Primarios), que explican más del 80% de la importación de este tipo de bienes hasta 2009²⁹. Experimenta en ese año una caída abrupta en simultáneo con un incremento significativo de Alimentos y Bebidas semi-elaborados (elaborados, destinados a la industria) de ese origen: de valores muy reducidos al inicio del periodo, dio un fuerte salto en los últimos años alcanzando los 83 MM U\$S (como refleja la línea verde continua del gráfico VII, donde no se grafican los Alimentos y Bebidas primarios).

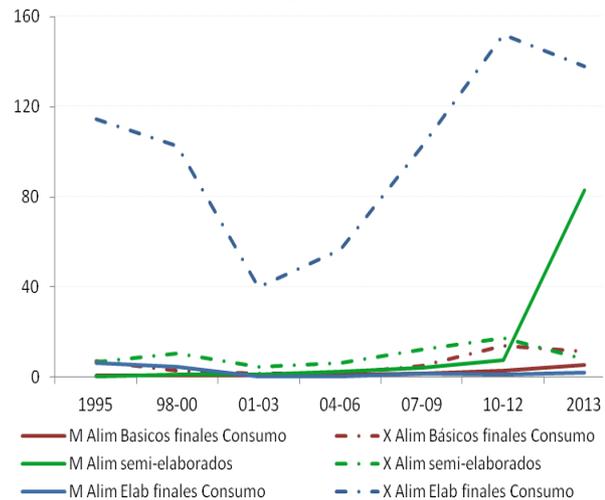
²⁹ Los Alimentos y Bebidas primarios, de hecho, explican el déficit comercial de Argentina con Paraguay en todo el rubro Alimentos y Bebidas en los años intermedios (subperiodos III, IV y V), puesto que en los Alimentos y Bebidas semi-elaborados y finales el saldo es favorable a Argentina de manera dominante.

La mayor importación de semi-elaborados desde Paraguay podría indicar un proceso de integración vertical si se lo mira en conjunto con la contracción para el mismo periodo de las compras de Alimentos y Bebidas primarios. Ese posible avance en la cadena de valor de aquel país podría ser también el responsable de la contracción de las exportaciones a ese destino de Alimentos y Bebidas finales de Consumo (tanto Básicos como Elaborados)- ver gráfico VII a continuación.

Las *ventas* de Alimentos y Bebidas se explican principalmente por la venta de bienes Elaborados de Consumo (138 MM U\$S en 2013), explicando éstos en torno al 80% de las exportaciones de Alimentos y Bebidas argentinas a Paraguay a lo largo de todo el periodo de análisis.

Gráfico VII: Comercio con Paraguay de Alimentos y Bebidas semi-elaborados y de Consumo (MM de U\$S)

En cuanto a la exportación de de insumos para Alimentos y Bebidas (los semi-elaborados), ésta presenta un comportamiento errático entre 1995 y 2013 (línea verde punteada), pero con valores siempre superiores a las compras de estos bienes, a excepción del último año de la serie.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

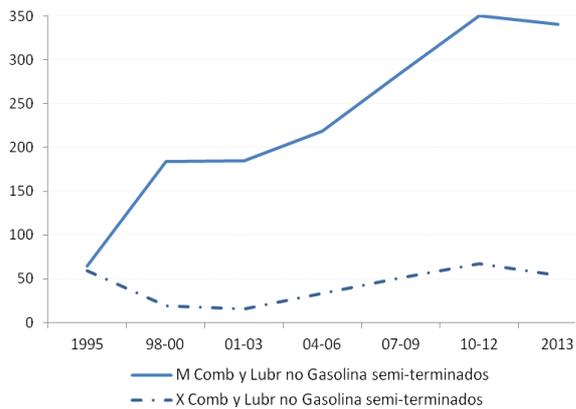
- **SUMINISTROS INDUSTRIALES:** el comercio de Argentina con Paraguay es el liderado por suministros industriales Elaborados (semi-terminados), con compras por 69 MM U\$S y ventas por 356 MM U\$S en 2013.

A lo largo de todo el periodo, la balanza comercial en esta categoría de bienes es superavitaria para Argentina. Además, tanto en bienes Primarios como en Elaborados (semi-terminados) el desempeño de las ventas (creciendo a tasas promedio anual acumulativas del 13% y 7%, respectivamente) supera al de las compras (-2% y 3%, también respectivamente). Argentina se encontraría un eslabón arriba de la cadena de valor y, adicionalmente, tal patrón se consolidaría en el tiempo (crecimiento de las

ventas de Suministros Industriales por encima del crecimiento de las ventas totales a Paraguay, que fue del 3% promedio anual acumulativo, como se refiriera *ut supra*).

- **COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES**³⁰: las compras de combustibles semi-terminados explica en torno al 50% de las compras totales de Argentina a ese país. El análisis se acota entonces a esta categoría, cuyo comercio se refleja en el gráfico VIII

Gráfico VIII: Comercio de Combustibles y Lubricantes con Paraguay
(MM de U\$S)



Desde el inicio mismo del periodo objeto de estudio, la brecha entre las compras y ventas de esos bienes semi-elaborados es sostenida y creciente. Tal patrón de comercio posiciona a Paraguay como eslabón previo de esta cadena de valor, proveyendo crecientemente los insumos para su transformación posterior en Argentina.

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

- De manera similar al comercio con Bolivia, las compras argentinas de **P&C DE BIENES DE CAPITAL** de origen paraguayo son poco significativas a lo largo del periodo y, más aún, decrecientes. Ocurre lo contrario con las ventas que, creciendo a una tasa promedio anual acumulativa de 4%, alcanza en 2013 los 25 MM U\$S (más modesta que en el referido caso de Bolivia): Argentina precedería en el proceso de agregación de valor de bienes de capital a este socio del MERCOSUR. Con tasa de crecimiento similar, el valor de las ventas de **BIENES DE CAPITAL** supera en cuantía al de P&C (56 MM U\$S), por lo que Paraguay estaría más bien al término de la cadena de valor de Bienes de Capital, adquiriendo el bien producido.

³⁰ No se observan compras de Gasolina elaborada ni de Combustibles y Lubricantes básicos (Primarios) en el periodo analizado, tampoco prácticamente ventas en el caso de Gasolina. Por su parte, se realizaron ventas de Combustibles y Lubricantes Primarios en los primeros años, pero en pequeñas magnitudes, y luego se discontinuó.

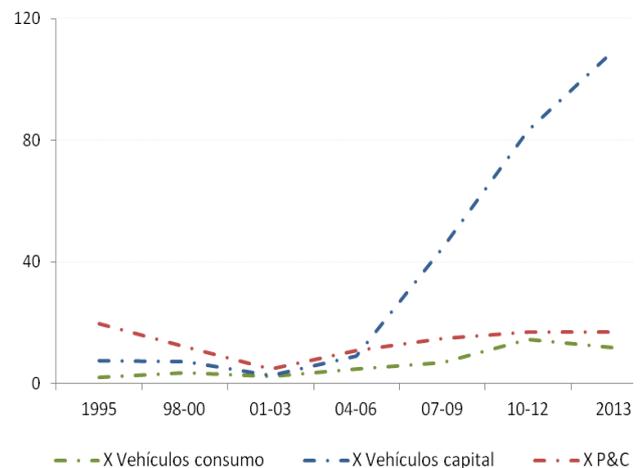
- El comercio de **EQUIPOS DE TRANSPORTE** es predominantemente de exportación a Paraguay (las compras son prácticamente inexistentes a lo largo del periodo estudiado). Éstas, que crecieron a una tasa no despreciable del 10% anual promedio acumulativa (respecto del 3% de las exportaciones totales a ese destino) y alcanzaron en 2013 casi los 140 MM U\$, explicaron en ese año el 12% de las ventas totales de Argentina a ese país.

El gráfico IX muestra la tendencia de los tres principales componentes de las ventas de Equipos de Transporte (se omite en el mismo el transporte de consumo no industrial por su escasa relevancia y cuantía).

Es interesante el cambio de patrón entre las ventas de **P&C** (línea roja punteada) y las de Vehículos finales (línea azul para vehículos de uso industrial y verde para vehículos de pasajeros):

Gráfico IX: Exportación de Equipos de transporte a Paraguay (MM de U\$)

En la primera mitad del periodo está dominada por las P&C, a partir de cuando la exportación de vehículos de uso industrial se expande con tal intensidad, que permite inferir una consolidación de Argentina como proveedor de vehículos finales de capital a Paraguay. Y una retracción de este país en la agregación de valor en esta cadena, o un eventual reemplazo de origen de las P&C.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

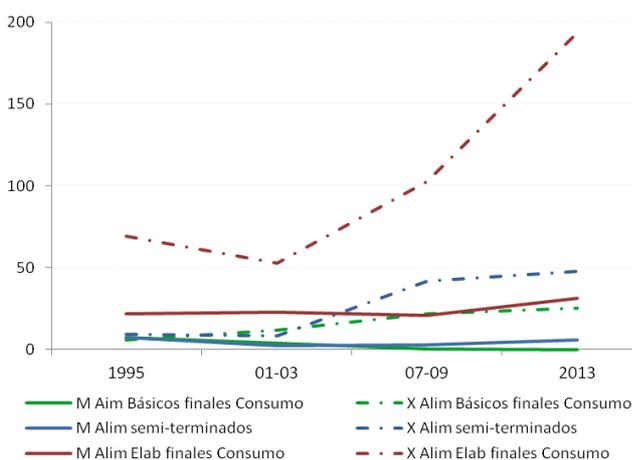
IV.A.4- URUGUAY

El comercio entre Argentina y Uruguay se muestra superavitario para el primer país, y con un saldo positivo creciente en el transcurso del periodo analizado: las compras argentinas a ese origen crecieron en el orden del 3% promedio anual acumulativo (alcanzando los 500 MM U\$S en 2013) mientras que las ventas al 6% (casi U\$S 1779 MM en 2013).

Predomina en el patrón de comercio el intercambio de Suministros industriales, en especial en las compras: sumado al valor el de Equipos de transporte explican dos tercios de las importaciones desde ese país en 2013; y en las exportaciones alcanzan ese porcentaje (dos tercios en 2013) conjuntamente con Alimentos y Bebidas y Otros artículos.

- Las importaciones argentinas de suministros para **ALIMENTOS Y BEBIDAS** (semi-terminados) desde Uruguay son poco representativas (poco más de 7 MM U\$S en 1995, cayendo a 5,7 MM U\$S en 2013) y con una tendencia levemente decreciente, contrariamente a lo que ocurre con las ventas, que crecieron al 10% promedio anual acumulativo y alcanzaron casi los 48 MM U\$S en 2013.

Gráfico X: Comercio de Alimentos y Bebidas con Uruguay
(MM de U\$S)



En ambas direcciones de comercio, los más importantes en cuantía son los *Elaborados* (bienes finales de consumo) como se refleja en el gráfico X (líneas coloradas).

En las tres categorías (*elaborados finales, semi-terminados y básicos*) las trayectorias de compras y ventas se fueron separando a lo largo del periodo, siendo esta escisión más marcada para los finales de consumo.

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

Vale la pena observar además que, en las exportaciones, *Alimentos y bebidas básicos (Primarios)* son los de mayor expansión (16% promedio anual acumulativa). Por el

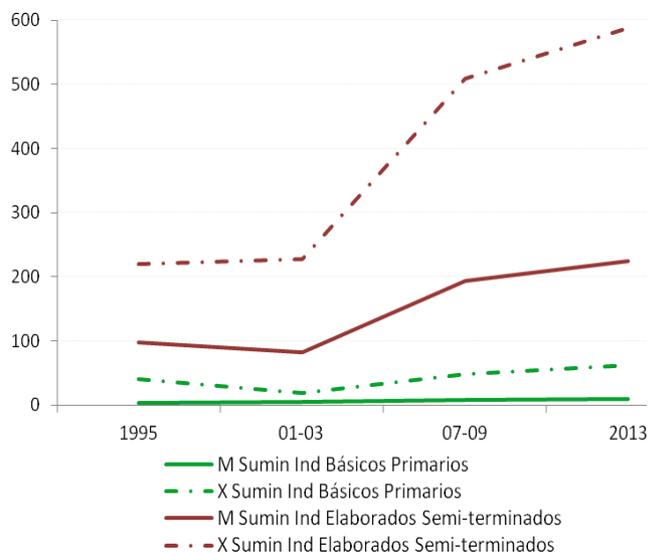
lado de las compras, la tendencia fue de estancamiento ó, incluso, contractiva en toda la categoría de Alimentos y bebidas: los *básicos (de Consumo)* son los que más se contrajeron en el tiempo (-22% promedio anual acumulativa).

Con todo lo anterior, puede inferirse que Argentina se consolidó como eslabón proveedor de insumos a Uruguay en la cadena de Alimentos, tanto en aquellos considerados Básicos, como en los Elaborados, mientras que Uruguay mantuvo modestamente su rol de proveedor de bienes elaborados finales de consumo en este rubro.

- Como se mencionara, **SUMINISTROS INDUSTRIALES** es un rubro *pivote* del comercio con Uruguay y, dentro de éste, los *Elaborados semi-terminados* consolidan una participación mayoritaria. Como el nombre lo indica, está compuesto netamente de bienes ya sometidos a procesos industriales, y destinados a su posterior transformación.

Gráfico XI: Comercio de Suministros Industriales con Uruguay (MM de U\$S)

El comercio presenta también en este caso un saldo superavitario para Argentina, y en el caso de los insumos Elaborados la expansión de las ventas excede a la de las compras (líneas coloradas): predominando desde el inicio, se intensifica el rol de Argentina como proveedor.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

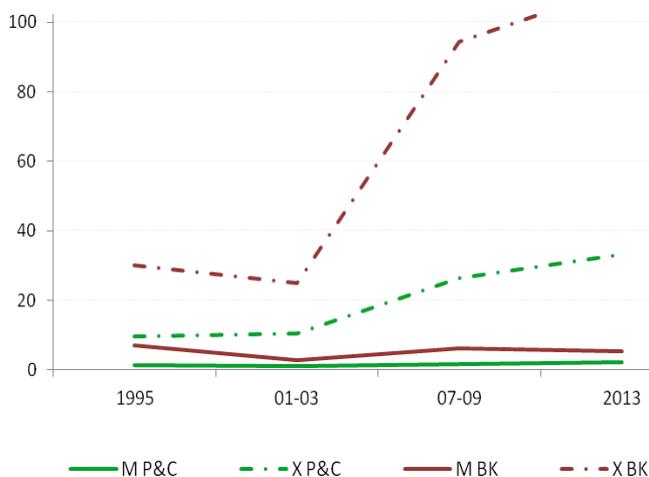
En los suministros Básicos, por el contrario, el crecimiento de las compras desde Uruguay triplica al de las ventas de esos mismos bienes a ese destino (6% vs. 2%), superando incluso el crecimiento de las compras totales a ese país (líneas verdes).

En patrón de comercio que permite postular una integración productiva, con Argentina como eslabón previo en la agregación de valor, especialmente en los insumos semi-elaborados.

- El comercio de **COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES**, de trayectoria decreciente, se concentra en aquellos *elaborados distintos de Gasolina (Semi-terminados)*: las compras desde Uruguay caen a una tasa del 15% promedio anual acumulativo (cayendo progresivamente de 13 MM U\$S menos de 1 MM U\$S entre puntas) y las ventas, contrayéndose de 40 MM U\$S en 1995 a poco más de 17 MM U\$S en 2013.
- **BIENES DE CAPITAL**: no parecieran encontrarse indicios de IP vertical alguna en este caso. Predomina el comercio de bienes finales por encima de las **P&C**, con una tendencia claramente creciente de las ventas a ese país (7% promedio acumulativo anual) y tendencia estanca de las compras.

Las compras de P&C de BK son pequeñas respecto de las ventas de este tipo de bienes intermedios (en 1995 eran de poco más de 1 MM U\$S y casi 10 MM U\$S, respectivamente), exhibiendo además una trayectoria menos destacada (3% promedio anual acumulativo). El gráfico XI a continuación muestra este desempeño, de predominancia de las ventas a ese destino y trayectoria de las compras escueta en valores y crecimiento.

Gráfico XII: Comercio de Bienes de capital y sus P&C con Uruguay
(MM de U\$S)



A partir del análisis del comercio en este rubro de bienes, puede proponerse una hipótesis similar a la de Insumos industriales, con Argentina proveyendo a Uruguay tanto los bienes finales de capital, como también las P&C, sean estas de reposición o destinadas a incorporarse en nuevos bienes de capital producidos en ese país.

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

- El comercio **DE EQUIPOS DE TRANSPORTE** y sus partes experimenta una transformación a lo largo del periodo analizado: de un leve superávit general a favor de Uruguay, esta categoría se torna marcadamente deficitaria para aquel país.

Uruguay mantiene ya desde el inicio del periodo un superávit comercial con Argentina en **P&C DE TRANSPORTE**: en 2013 las compras argentinas superaban los 61 MM U\$, mientras que las ventas apenas alcanzaban los 31 MM U\$ (reflejando además unas tasas de crecimiento también favorecedoras para la producción del país oriental, de 5% vs. 3%, respectivamente).

Es interesante detenerse en la evolución del comercio de vehículos y sus partes con Uruguay (ver gráfico XIII): en los primeros años analizados dominan las compras por sobre las ventas a ese país y, dentro de las compras las de P&C (línea verde), seguidas de de vehículos de pasajeros (línea colorada) y, finalmente, las de vehículos de uso industrial (línea azul)³¹. A partir de comienzos del siglo XXI, en P&C y vehículos de pasajeros Uruguay mantuvo en general un superávit comercial con Argentina, pero ocurrió lo contrario con vehículos de uso industrial (con un déficit creciente, producto de la brecha entre las compras creciendo al 5% promedio anual acumulativo y las ventas a ese país al 13%). Los vehículos de uso industrial, además, se fueron posicionando como la categoría con más presencia en las ventas de este rubro a Uruguay (línea azul punteada).

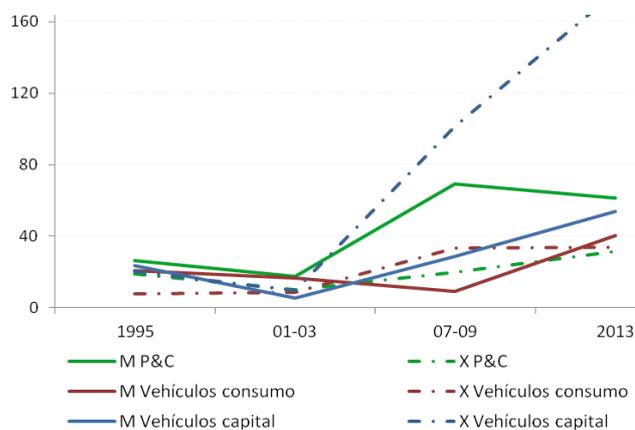
A partir de 2007-2009, un nuevo punto de inflexión en las exportaciones de Argentina acentúa un patrón comercial dominado por vehículos de uso industrial (P&C y vehículos de pasajeros se amesetan, principalmente el segundo). Por el lado de las compras se desacelera el crecimiento de P&C, ocurriendo lo contrario con vehículos de consumo (P&C aún mayoritario en la importación).

Parecen encontrarse indicios de alguna integración vertical en vehículos, con una configuración de comercio claramente transformada respecto de la del inicio: Uruguay

³¹ Se omite del análisis y de la representación gráfica el comercio de vehículos de transporte no industrial (finales, de consumo), por tratarse tanto en las compras como en las ventas de valores de poca relevancia (100.000 U\$ y 800.000 U\$ en 2013, respectivamente) y con una trayectoria decreciente.

se muestra como proveedor de bienes semi-terminados (P&C) y demandante neto de vehículos finales de uso industrial.

Gráfico XIII: Comercio de Vehículos y sus partes con Uruguay (MM de U\$S)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

- **OTROS ARTÍCULOS FINALES DE CONSUMO** (*durables, semi-durables y no durables*) explican el 19% de las ventas a Uruguay y el 13% de las compras. En la metodología de análisis que se sigue no están asociados a insumos intermedios para efectuar una contrastación, sin embargo es dable mencionar que los no durables tienen un papel destacado, en trayectoria y en cuantía del superávit de Argentina (con un crecimiento del 7% tanto en compras como en ventas, y alcanzando en 2013 valores por casi 40 MM U\$S y 275 MM U\$S, respectivamente).

IV.A.5- VENEZUELA

El comercio de Argentina con Venezuela, de reducida magnitud relativa, se caracteriza por un resultado superavitario desde el inicio del periodo analizado: en 2013 se enviaron a ese país casi 3% de las exportaciones argentinas, mientras que para el mismo año, la participación de las compras a Venezuela fue del orden del 0,1%.

Como en el caso de Bolivia, se resalta la reciente incorporación de este país al MERCOSUR (en este caso ya incorporado como miembro pleno), por lo que en el periodo

analizado no eran aún operativas, ni aún al momento de redacción del presente, las preferencias comerciales ni las normativas del bloque. Las condiciones de comercio son entonces de igual tenor que con el resto del mundo, es decir, los extra-zona.

Las compras desde ese origen están marcadamente concentradas en *Suministros industriales Elaborados semi-terminados*, que pasó de explicar casi el 35% de las compras en 1995 al 96% al final del periodo³². Por su parte, las ventas a Venezuela muestran una canasta de bienes más diversificada. El análisis se vuelve entonces a los elementos que puedan matizar este patrón de comercio.

- La compra de **ALIMENTOS Y BEBIDAS** consistió básicamente en *bienes elaborados finales* (destinados al consumo), con una tendencia contractiva del 20% promedio anual acumulativo (pasando de 3,2 MM U\$S a 0,1 MM U\$S entre puntas).

La venta de *Alimentos y bebidas*, tiene una composición y dinámica diferente: al inicio del periodo estaba dominada por *Insumos elaborados semi-terminados para la industria* (191 MM U\$S), y quedando luego en segundo lugar por el fuerte crecimiento a más del 30% de la venta de los *Alimentos y bebidas elaborados finales (destinados al consumo)*. Esto último podría constituirse en un indicio de retrainamiento de algún proceso de IP vertical existente entre ambos países, donde Argentina provee una canasta de Alimentos y bebidas cada vez más compuesta de bienes finales que de insumos para posteriores transformaciones en aquel país.

- **SUMINISTROS INDUSTRIALES** *Elaborados semi-terminados* (línea colorada punteada en el gráfico XIV): las compras exhiben el mayor dinamismo dentro de las importaciones desde ese origen, pasando de 16 MM U\$S a casi 50 MM U\$S entre puntas (crecimiento del 7% promedio acumulativo anual). Crecimiento que, comparado con el de las ventas de estos suministros, se vuelve menos notorio.

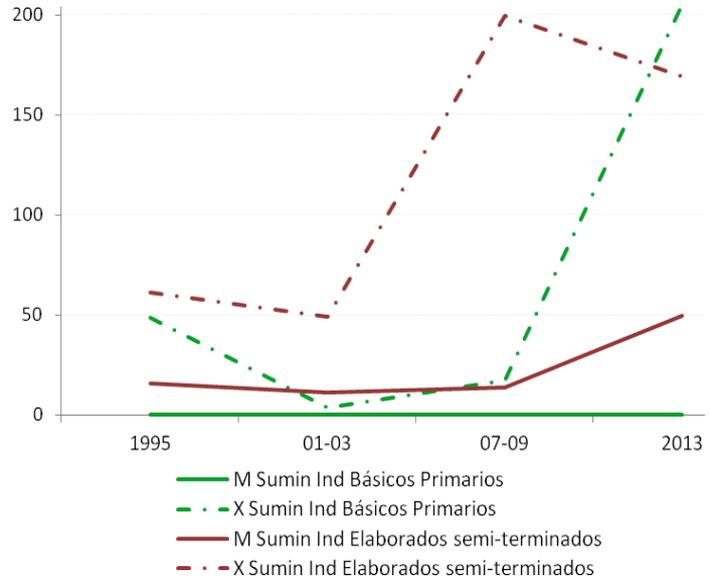
Las posibles evidencias de IP vertical en este rubro hasta 2009 parecen ubicar a Argentina como eslabón previo en la agregación de valor: crecen las exportaciones de *semi-terminados*, y caen las de *suministros primarios*.

³² Este rubro incluye residuos de aceites de petróleo, aluminio y sus manufacturas, productos químicos orgánicos e inorgánicos, que son los principales productos de exportación de Venezuela a Argentina.

En los últimos años del periodo, siguiendo la evolución del comercio, Venezuela parece ganar procesos en la producción industrial:

Gráfico XIV: Comercio de Suministros Industriales con Venezuela
(MM de U\$S)

Fuerte crecimiento de las ventas de Suministros industriales Primarios y contracción de los Elaborados (pérdida de agregación de valor de Argentina en el comercio) en simultáneo con un despegue positivo de las compras de *Suministros Elaborados semi-terminados* desde ese país.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

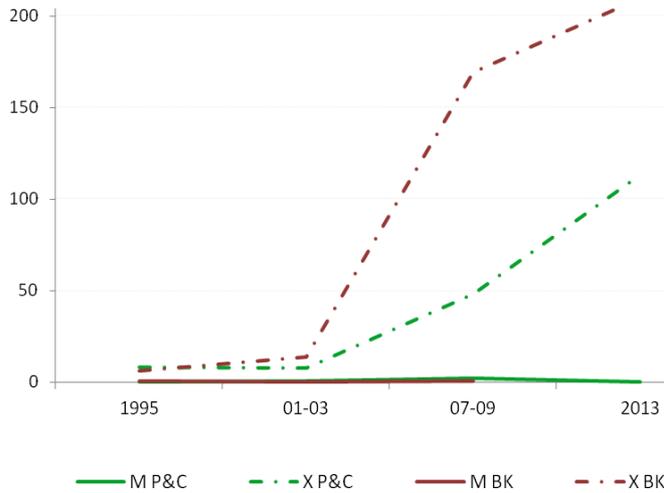
- **COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES:** contrariamente a lo que se esperaba, se observa que sólo se efectuaron compras significativas al comienzo del periodo de análisis (Básicos primarios por 3 MM U\$S e Intermedios semi-terminados distintos de gasolina por 19 MM U\$S), cayendo luego fuertemente.

Desde el lado de las exportaciones a ese destino, la venta de *Combustibles y lubricantes Intermedios semi-terminados distintos de gasolina*, experimentó un fuerte crecimiento del 14% promedio anual acumulativo aunque con valores pequeños (alcanzó un valor 1 MM U\$S al final del periodo).

- En lo que respecta al comercio de **BIENES DE CAPITAL**, al inicio del periodo el valor de las ventas de Argentina de *bienes finales* era similar al de las ventas de sus **P&C** (6 MM U\$S y 8,4 MM U\$S, respectivamente) manteniendo una tendencia de crecimiento similar hasta comienzos de este siglo (líneas punteadas roja y verde del gráfico XV).

A partir de allí (comienzos de este siglo), las ventas de bienes de capital finales crecieron muy por encima de las P&C (con una tasa promedio anual acumulativa en el periodo de 22% versus 16%), permitiendo suponer que hubo en Venezuela una orientación a adquirir los bienes de capital terminados desde Argentina.

Gráfico XV: Comercio de Bienes de capital con Venezuela (MM de US\$)

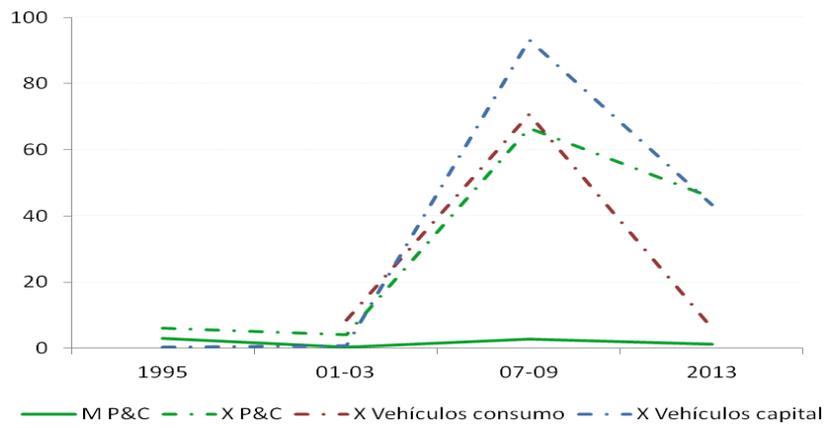


Si hubiera alguna evidencia de agregación de valor en aquel país a partir de las P&C en patrón inicial de comercio (internalizadas o tal vez exportados a otros destinos ya que el valor de las compras argentinas es muy pequeño tanto para los bienes finales como de las P&C desde Venezuela) esta tiende a esfumarse con el desenlace posterior.

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

- El comercio de **EQUIPOS DE TRANSPORTE** con Venezuela es preponderantemente de exportación: las compras se constituyen de P&C representadas en la línea continua verde del gráfico XVI (no se grafican compras de vehículos por ser insignificantes). Nuevamente en este caso Argentina parece consolidarse como proveedor de vehículos (bienes finales); con ventas de P&C muy correlacionadas con estos bienes finales (tanto de pasajeros como industrial) dando algún indicio de uso de reposición no tanto así para producción de vehículos en aquel país.

Gráfico XVI: Comercio de Equipos de transporte con Venezuela (MM de U\$S)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de COMTRADE

V – MEDICIÓN II: INDICADOR DE IP HORIZONTAL

En esta sección se propone indagar sobre el fenómeno de IP horizontal en el MERCOSUR desde la perspectiva de Argentina con el instrumental analítico del índice de G&L.

El nivel de detalle de esta sección es mayor respecto de la previa ya que, por las características del fenómeno de IP horizontal éste se vuelve “...*un comercio intraindustrial más genuino*” (CEPAL 2007, pp.16) respecto de la IP vertical de la sección anterior.

En la tabla I a continuación, se muestran los valores del índice determinado para Argentina: considerando el comercio total y desagregando luego respecto del MERCOSUR, y otros socios de interés:

El valor del índice para el comercio total del país superior a 33 es para la mayor parte del periodo, asumiendo una tendencia contractiva hacia el final: la composición global del comercio desmejora, pasando de mostrar indicios de comercio intra-industrial a sólo sugerir una potencial presencia de este tipo de comercio (valor del índice menor a 33). Así, el indicador llega a los valores que presentaba en los años de crisis argentina a comienzos de siglo, pareciendo que el comercio se acomoda en canastas más intra-industriales, con un superávit relativo similar al del inicio del periodo.

La crisis de Argentina en 2002 se ve reflejada en el comercio y, en este caso también en los valores del índice de G&L: con un superávit relativo similar al del inicio del periodo, la participación del comercio intra-industrial del país cayó. El índice con Brasil parece anticiparse a la referida crisis, con una contracción del indicador de comercio intra-industrial ya desde el año 2000. Por su parte, la retracción del IGL en el comercio con México y el resto de América del Sur fue más brusca que respecto de los socios del MERCOSUR.

Tabla I: Índice G&L en el comercio de Argentina (1995 – 2013). Comercio en MM U\$\$ (valor de importaciones más exportaciones)

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
MUNDO	Mi+Xi	41.084	47.571	56.780	57.811	48.841	51.621	46.931	34.699	43.790	57.021	68.795	80.700	100.487	127.481	94.458	124.980	158.370	149.435	150.289
	IGL	34	32	35	35	34	36	36	31	30	33	34	35	36	37	38	34	31	31	30
	Xi/Mi	1,04	1,00	0,87	0,84	0,91	1,04	1,31	2,86	2,16	1,54	1,40	1,36	1,25	1,22	1,44	1,20	1,13	1,18	1,04
MERCOSUR	Mi+Xi	12.194	14.624	18.166	18.329	14.057	16.145	13.903	9.078	11.211	15.639	20.562	24.186	30.537	38.662	28.551	38.511	47.289	43.362	44.232
	IGL	46	44	48	49	49	47	47	42	44	46	50	51	54	55	54	54	54	53	56
	Xi/Mi	1,55	1,41	1,33	1,26	1,19	1,23	1,33	2,11	1,16	0,87	0,72	0,86	0,86	0,89	1,18	0,99	0,97	1,13	1,01
BRASIL	Mi+Xi	9.660	11.942	15.028	15.010	11.288	13.469	11.483	7.346	9.363	12.974	16.954	20.012	25.146	31.250	23.199	32.373	39.528	34.402	35.378
	IGL	42	40	45	46	45	41	41	41	42	42	45	45	49	52	51	51	51	53	58
	Xi/Mi	1,31	1,24	1,18	1,13	1,02	1,08	1,18	1,92	0,99	0,72	0,60	0,69	0,72	0,74	0,96	0,80	0,78	0,92	0,85
BOLIVIA	Mi+Xi	389	428	600	547	361	289	286	316	264	426	679	703	684	756	794	959	1.387	2.370	2.539
	IGL	4	3	2	3	4	3	3	1	3	3	7	3	5	6	5	4	3	2	2
	Xi/Mi	1,88	2,14	3,43	3,74	8,02	13,42	12,89	18,82	10,51	2,07	1,27	1,18	2,09	4,08	2,73	1,74	1,20	0,67	0,45
PARAGUAY	Mi+Xi	771	766	943	970	867	890	802	596	740	858	964	1.128	1.835	2.871	1.544	1.592	1.882	1.836	1.826
	IGL	7	9	7	6	6	5	5	3	5	6	9	8	7	5	8	8	9	7	7
	Xi/Mi	4,51	3,21	1,95	1,79	1,85	2,02	1,65	1,33	1,51	1,25	1,12	1,23	0,74	0,61	1,21	2,64	2,65	2,90	2,45
URUGUAY	Mi+Xi	950	1.025	1.218	1.381	1.214	1.250	1.073	664	695	914	1.420	1.508	1.673	2.341	1.957	2.141	2.602	2.503	2.283
	IGL	41	35	39	38	40	41	40	26	29	31	47	28	38	31	27	36	31	27	28
	Xi/Mi	2,31	2,42	2,26	1,60	2,07	1,93	2,26	4,42	3,25	3,03	1,54	3,87	2,58	3,33	4,62	2,65	3,29	3,81	3,56
VENEZUELA	Mi+Xi	424	463	378	422	326	247	260	156	149	466	545	834	1.200	1.445	1.058	1.447	1.891	2.250	2.207
	IGL	3	2	3	4	4	6	9	5	5	4	5	3	3	2	2	2	1	1	0
	Xi/Mi	8,16	3,14	5,06	6,24	3,11	7,55	9,22	20,29	15,66	12,53	14,29	32,63	49,85	56,35	67,27	66,32	78,81	89,15	41,78
Resto América del Sur	Mi+Xi	2.772	3.045	3.429	3.460	3.106	3.987	4.235	3.989	4.683	5.339	6.572	6.772	7.088	8.673	7.501	8.757	10.664	11.257	9.060
	IGL	19	19	22	25	22	17	16	8	10	12	16	14	16	19	15	18	17	18	20
	Xi/Mi	2,96	3,00	2,68	2,61	2,74	3,84	5,06	16,31	11,78	8,91	6,77	7,70	5,91	5,35	6,63	5,64	5,25	5,35	4,00
UE	Mi+Xi	10.039	10.995	11.709	12.922	12.148	10.443	9.193	7.189	8.543	10.519	12.214	13.823	17.282	22.218	16.659	20.955	25.771	24.151	23.443
	IGL	11	9	9	9	12	14	15	15	13	13	13	14	13	13	12	11	12	12	12
	Xi/Mi	0,73	0,65	0,46	0,51	0,64	0,81	1,00	2,54	2,14	1,48	1,24	1,38	1,32	1,46	1,60	1,15	1,22	0,97	0,73
BRICS (excl. Brasil)	Mi+Xi	1.285	1.819	2.565	2.670	2.377	3.079	3.478	2.506	4.204	5.261	7.044	9.990	13.847	17.736	11.207	17.390	21.418	19.946	22.063
	IGL	6	4	3	2	2	3	4	4	2	2	5	4	3	3	4	3	3	3	3
	Xi/Mi	0,70	1,08	1,03	0,80	0,85	1,05	1,40	3,73	3,34	2,10	2,51	1,64	1,29	1,07	1,07	0,99	0,76	0,67	0,57
Mexico	Mi+Xi	521	789	825	864	772	910	922	828	1.035	1.790	1.896	2.630	2.770	2.932	2.099	3.048	3.454	3.141	3.225
	IGL	19	14	17	21	22	20	27	15	15	16	24	26	26	25	24	19	21	22	20
	Xi/Mi	0,38	0,46	0,35	0,43	0,57	0,56	1,11	4,24	3,34	1,36	1,57	1,37	1,07	0,84	0,80	0,68	0,36	0,39	0,49
EE.UU.	Mi+Xi	6.010	6.723	8.289	8.439	7.649	7.934	6.681	4.762	5.398	7.138	9.103	8.411	9.687	12.382	8.850	9.794	12.080	12.623	12.352
	IGL	16	13	14	16	16	17	19	21	20	17	18	21	23	24	19	19	14	16	14
	Xi/Mi	0,43	0,42	0,36	0,36	0,53	0,66	0,77	1,64	1,38	1,08	1,01	0,96	0,81	0,77	0,71	0,60	0,55	0,49	0,53

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

De la tabla I se desprenden algunas primeras aproximaciones de la presencia de IP horizontal

- En el comercio con MERCOSUR, los mayores valores del IGL respecto de los totales y su evolución creciente con el transcurso de la historia del bloque dan idea de la mayor composición intra-industrial: el índice crece de 45,6 a 53 entre puntas, mientras que el índice general cae de 33,5 a 31,3 en el mismo periodo.
- Al interior del bloque, es clara la segmentación del comercio en dos subcomponentes: Brasil y Uruguay que lideran el contenido relativo de comercio intra-industrial, y Paraguay Venezuela y Bolivia con valores de G&L que indican un comercio de tendencia mayormente inter-industrial.
- Más aún, con el primer país (Brasil) el comercio intra-industrial era relevante ya antes de la conformación del MERCOSUR, profundizándose el fenómeno con el inicio del proceso de integración regional. Con los otros cuatro socios del bloque el índice G&L cae notoriamente. En particular, con Uruguay el valor del indicador pasó de dar fuertes señales de comercio intra-industrial al inicio, a valores que reflejan en líneas generales sólo un potencial comercio intra-industrial.
- Con el resto de América Latina, donde la trayectoria del superávit comercial de Argentina se consolida, el comercio muestra indicios de presencia intra-industrial que se van debilitando: la tendencia contractiva del valor de IGL mostraría una menor participación del comercio intra-industrial (el índice cae de 19,3 a 17,9 entre puntas).
- El comportamiento del comercio con México es conducido por un déficit que, cambiando de signo entre 2001 y 2007 (superávit)³³, retornó luego a su tendencia deficitaria hasta el último año inclusive. Mientras tanto, el indicador IGL reflejó en todo el periodo un potencial comercio intra-industrial (valores de 19 y 20 en las puntas), con un dinamismo creciente entre 1998 y 2001 (IGL de 21 y 27 puntos respectivamente) y entre 2005 y 2009 (IGL de 24, con un pico de 26 puntos en 2007).

³³ El cociente del valor de las exportaciones sobre el de las respectivas importaciones anuales, arroja un valor levemente superior a uno en ambos años (valor de ventas mayores al de compras). Con valores entre puntas de 0,38 (en 1995) y 0,49 (en 2013).

- El comercio con EE.UU. también refleja un potencial intra-industrial como el caso de México. Con este país, sin embargo, sólo tres años arrojan resultados comerciales superavitarios para Argentina, coincidentes con la crisis de Argentina y el periodo de post crisis (entre 2002 y 2005). En tales años además pareciera haber un potencial de comercio intra-industrial superior al mostrado por México. A partir de 2008 se debilita ese indicio (IGL contractivo de 24 puntos en ese año a 14 en 2013) al tiempo que parece hacerse estructural el déficit.
- Con Unión Europea también hay un potencial comercio intra-industrial global, con indicios más leves que los dos socios anteriores. Entre 2001 y 2008 el indicador se mantuvo en torno a los 13 puntos junto a un superávit comercial no despreciable. A partir de entonces, con valores del IGL cercanos a 12, el superávit relativo se contrajo hasta convertirse en déficit en los dos últimos años estudiados.
- El comercio con Rusia, India, China y Sudáfrica (grupo de los BRICS sin Brasil) es claramente intra-industrial según los valores del indicador (IGL menor a los 5 puntos en casi la totalidad del periodo), con una tasa de fenomenal de expansión del comercio (el valor en 2013 es más de 17 veces el valor de 1995). El signo de este comercio asume un valor superavitario desde 2000, signo que se consolida claramente hasta 2007. A partir de entonces empieza a menguar y vuelve al déficit a partir de 2010 hasta el final del periodo.

V. A – COMERCIO CON LOS SOCIOS DEL MERCOSUR

Para el análisis desagregado y bilateral de comercio de Argentina con cada uno de los socios del MERCOSUR se estudian nueve de las diez secciones de CUCI Revisión 3, excluyendo aquella que representa “Mercancías no clasificadas en otros rubros”³⁴. Tal exclusión se explica en la irrelevancia de los bienes allí agrupados para el estudio productivo en cuestión. Vale mencionar además que el volumen de comercio es insignificante en la referida sección, por lo que su exclusión no altera el análisis.

Se procede entonces a estudiar el comercio en 257 grupos de los 261 totales de la CUCI Rev. 3. Para cada uno de ellos se determinó el IGL anual correspondiente, el volumen de comercio (valor de exportación e importación) y a partir de ellos se obtuvo el promedio anual para los subperiodos trianuales detallados *ut supra*. Es posible así extraer algunas particularidades de este comercio en referencia a posibles vínculos de integración productiva horizontal.

El análisis se enriquece considerando la intensidad tecnológica incorporada a los productos, una metodología de CEPAL basada en el trabajo del economista Lall, S. (2005)³⁵ que clasifica los productos en primarios y manufacturados, y a estos últimos de acuerdo a su intensidad tecnológica en: manufacturas basadas en recursos naturales, y productos de baja, mediana y alta tecnología (ver anexo).

³⁴ Paquetes postales no clasificados según su naturaleza, Operaciones y mercaderías especiales no clasificadas según su naturaleza, Monedas sin curso legal excluido oro, Oro no monetario.

³⁵ “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998”

V.A.1- BOLIVIA

Los valores del IGL agregados para el comercio de Argentina con Bolivia mostraban en la tabla I señales de una composición fuertemente inter-industrial (siempre inferiores a 8 puntos, en una escala que va del 0 al 100).

Desagregando el índice para los 257 grupos analizados de CUCI Rev. 3 se tiene que en 208 grupos el comercio puede caracterizarse como inter-industrial según los valores del IGL que resultan a lo largo de los sub-periodos de análisis (ver Tabla IV a) en el Anexo Estadístico). Estos explicaban U\$S 2.408 MM de los U\$S 2.539 MM del total del comercio con Bolivia en 2013 (valor de las exportaciones más las importaciones), es decir casi el 96% del valor del comercio con Bolivia en 2013 se realizó en condiciones inter-industriales.

En la Tabla II se muestra la descripción de los grupos CUCI Rev. 3 para los que se encontraron valores de IGL que permiten categorizarlos de contenido de comercio intra-industrial potencial (IGL entre 10 y 33,3 puntos) y de indicios de comercio intra-industrial (IGL mayor o igual a 33,3 puntos):

Tabla II: Descripción de los Grupos CUCI Rev. 3 clasificados con potencial comercio intra-industrial y con indicios de comercio intra-industrial según los valores del IGL determinados Argentina - Bolivia

	Valor de comercio relevante(*)	Valor de comercio poco relevante(*)
Potencial Comercio Intra-Industrial (10<IGL<33,33)	<p>Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menas y desechos de metales (287) <p>Manufacturas de Metales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estruct. y partes de estructuras, nep, de hierro, acero o aluminio (691) - Recipientes de metal para almacenamiento o transportes (692) <p>Manufacturas diversas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Artículos, nep, de mat. Plásticos (893) 	<p>Prod. Alim. y Anim. vivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Azúcares, melaza y miel (45) - Legumbres, raíces, tubérculos y otros veget comestibles nep (54) - Cereales sin moler (exc. Trigo, arroz, cebada y maíz) (61) <p>Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lana y otros pelos de animales (268); Piedra, arena y grava (273) <p>Combustibles y lubricantes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Petróleo y derivados (335) <p>Prod. Químicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prod. Químicos orgánicos: alcoholes, fenoles (512) - Explosivos y pirotecnia (593) <p>Art. Manufacturados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuero y manufacturas de cuero natural y sintético (611, 612) - Manufacturas de madera (635) - Manuf. de minerales no metálicos: de arcilla y refractarios (662); de minerales nep (663); de cerámica (666) - Metales no ferrosos: Plomo (685) - Manuf. De metales: herramientas (695) <p>Maq. y equipo de transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vehículos para transporte de personas (781) <p>Manufacturas diversas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Edificios prefabricados (811) - Muebles y sus partes (821) - Prendas de vestir: abrigos, trajes, pantalones para mujeres (842) y hombres (843) - Manuf diversas: Joyas, orfebrería y platería (897); Instrumentos musicales y sus partes (898); Otras Manufacturas (899)

Prod. Alim. y Anim. vivos

- Frutas y nueces (57)
- Frutas en conserva y prep. de frutas exc.jugos (58)

Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles

- Semilas y frutos oleag. para extracc. de aceites (222)

Prod. Alim. y Anim. vivos

- Otras sémolas y harinas de cereales (47)
- Café y sucedáneos (71) y Especies (75)

Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles

- Minerales no preciosos en bruto (278)
- Prod. Vegetales en bruto (292)

Productos químicos inorgánicos

- Oxidos y halógenos (522)

Art. Manufacturados

- De madera: hojas para enchapado, terciada y otros labrados (634)
- Confeccionados total o parcialmente de materia textil (658)
- Metales no ferrosos para metalúrgica y aleaciones (689)

Maq. y equipo de transporte

- Generadores de potencia y sus partes (718)
- Maq. aparatos y artefactos eléctricos (778)

Manufacturas diversas

- Art. De viaje: Baúles, maletas, carteras, estuches (831)
- Prendas y accesorios de vestir:); Abrigos, trajes, pantalones para mujeres (844) y para hombres (841); Prendas de tejidos de punto nep (845); accesorios de vestir de tela (846); y Prendas y accesorios de vestir no textiles y sombreros (848)

^(*) Se considera como valor la suma de exportaciones más importaciones (valor anual promedio para cada subperíodo) siendo relevantes cuando en dos o más periodos dicha suma es mayor a 5 MM USD

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

POTENCIAL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

- Dentro de los 4 grupos de CUCI con comercio relevante³⁶ para los que el IGL indica potencial comercio intra-industrial, tres incorporan **ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DE BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA** (de metales- 691 y 692- y de material plástico- 893). El comercio anual (importación más exportación) no supera los U\$S 4 MM para cada uno, pero se sostiene en los subperiodos considerados.

El cuarto grupo (287, Menas y desechos de metales comunes), aunque con un mayor volumen de comercio promedio anual que los anteriores, se compone de bienes primarios en la clasificación de CEPAL. Su relevancia es entonces acotada en el sentido de la integración productiva que contribuya a la consolidación de un esquema productivo regional.

- Hay además un grupo de bienes comercializados para los que el indicador también permite inferir un potencial comercio intra-industrial, con valores de comercio más modestos (cuadrante superior derecho). Se trata de 26 grupos de CUCI, de los cuales 11 son **BIENES PRIMARIOS Y MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES** (45, 54 y 61 alimentos; 273 y 268 materiales crudos; 335 residuales derivados del petróleo; 523 productos químicos inorgánicos; 635, 662, 663 y 695 manufacturas de metales, minerales no metálicos y de corcho y madera), con un volumen de comercio promedio anual menor a U\$S 1,8 MM.

Los otros 15 grupos son de bienes industriales con algún grado de tecnología incorporada según la clasificación de CEPAL y, por ende, de mayor relevancia para el análisis. Se encuentran bienes de **BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA** con trayectoria inestable de potencial comercio intra-industrial: cuero (611), manufacturas de cuero y sintético (612) y de minerales no metálicos (666). Por su parte, para muebles y sus partes (821), prendas y accesorios de vestir (841, 842 y 843) y para manufacturas diversas (897 joyas, 898 instrumentos musicales y 899 otros) los valores del indicador señalan un contenido intra-industrial más estable.

³⁶ Se determinó como relevante el que explica al menos el 0,2% del comercio total, tomando como referencia el año 2013, último año de datos disponibles.

Se destaca particularmente la caída de contenido intra-industrial en el comercio de muebles y sus partes (821), mientras crece su volumen comercializado. Lo mismo sucede con el indicador de contenido intra-industrial de prendas y accesorios de vestir detallados, pero sin incremento de comercio en este caso.

Otros 4 grupos de los que muestra la tabla II con potencial comercio intra-industrial y niveles de comercio poco relevante, incluyen bienes un paso más adelante: **MEDIA TECNOLOGÍA INCORPORADA**: Productos químicos (512 alcoholes y 593 explosivos y pirotecnia), Vehículos de carretera (781) y edificios pre fabricados (811).

Finalmente, sólo un grupo CUCI de bienes de **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA**, Aeronaves (792), muestra indicios de contenido intra-industrial (alto valor del IGL) en uno de los subperiodos. Sería un comportamiento casi aislado, por lo que podría casi descartárselo como susceptible de indicar un comercio intra-industrial.

INDICIOS DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

Se encontraron indicios de comercio intra-industrial en 19 grupos CUCI, explicando en 2013 U\$S 86 MM del comercio total de Argentina con Bolivia.

- Con niveles de comercio poco relevantes (cuadrante inferior derecho), 8 de esos grupos incluyen **BIENES PRIMARIOS Y MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES** (47, 71 y 75 productos alimenticios; 278 y 292 minerales y vegetales en bruto; 522 químicos inorgánicos; 634 y 689 manufacturas de madera y corcho y metales no ferrosos).

Otros de los 6 grupos que muestra la tabla II en esa categoría se refieren a bienes manufacturados con **BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA** (658 artículos textiles; 831 baúles y maletas; 844, 845, 846, 848 prendas y accesorios de vestir). Y encontramos sólo un grupo CUCI de bienes de tecnología media incorporada, el 778 que agrupa máquinas y aparatos eléctricos nep. Aún en su nivel modesto (pasa de U\$S 0,6MM por año en el primer subperíodo a U\$S 1,8 MM en el último), este muestra una tendencia creciente de comercio.

En último término, la tabla muestra un grupo CUCI de productos de **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA**: el 718, máquinas generadoras de potencia y sus partes con volúmenes de comercio relativamente estables en un modesto promedio de U\$S 0,24 MM anuales.

- Finalmente, la tabla II muestra 3 grupos CUCI con indicios de contenido intra-industrial y niveles de comercio relevantes y crecientes a lo largo del periodo de análisis. Se trata de **BIENES PRIMARIOS** (57 frutas y nueces y 222 semillas y frutos para extracción de aceite) y **MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES** (58 frutas en conserva), que exhiben además valores de IGL elevados y sostenidos en el tiempo. Entre los tres explican en promedio U\$S 66 MM anuales de comercio con Bolivia.

V.A.2- BRASIL

Como se refiriera, en el comercio bilateral de Brasil y Argentina, los valores del IGL agregados de Argentina muestran indicios de una composición intra-industrial y con una tendencia sostenidamente creciente en el tiempo.

Desagregando el índice para los 257 grupos que componen la CUCI Rev. 3 se tiene que en 62 de ellos los valores del IGL indican un contenido inter-industrial a lo largo de los sub-periodos de análisis. Estos bienes explican U\$S 4.102,2 MM del comercio total entre ambos países en 2013 (12%): como dato de color, 10 de esos grupos son de alta y media tecnología con saldo favorable para Brasil y dentro de ellos, 6 corresponden a maquinaria y equipo de transporte.

En la Tabla III se muestra la descripción de los 195 grupos CUCI Rev. 3 para los que los valores del IGL permiten categorizarlos de potencial contenido intra-industrial (IGL entre 10 y 33,3 puntos) y de indicios de contenido intra-industrial (IGL mayor o igual a 33,3 puntos).

Tabla III: Descripción de los Grupos CUCI Rev. 3 clasificados con potencial comercio intra-industrial y con indicios de comercio intra-industrial según los valores del IGL determinados
Argentina – Brasil

	Valor de comercio relevante(*)	Valor de comercio poco relevante(*)
Potencial Comercio Intra-Industrial (10<IGL<33,33)	Prod. Alim. y Anim. vivos	Prod. Alim. y Anim. vivos
	- Carne y preparados de carne (12)	Anim. vivos no incluidos en el cap. 3 (1)
	- Cereales y sus preparados: maíz (44), preparados de cereales (48)	Prod. Lácteos y huevos de aves (25)
	- Legumbres y Frutas: frutas y nueces (57)	Pescado, crustáceos, moluscos e invert. acuát. y sus preparados (36)
	Combustibles y lubricantes	Cereales y sus preparados (47)
	- Petróleo, derivados y conexos: aceites (334)	Café, té, cacao, especias (75) (74)
	- Corriente eléctrica (351)	Bebidas no alcohólicas (111) y tabacos (112)
	Prod. Químicos	Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles
	- Prod. quim. Orgánicos: otros (516)	Semillas y frutos oleaginosos (222)
	- Aceites esenciales y resinoides y prod. de perfumería; prepar. para pulir y limpiar: (554)	Caucho en bruto (231)
Art. Manufacturados	Fibras textiles y sus desperdicios no manufacturados: Algodón (263), Ropa vieja (269)	
- Papel, cartón (641)	Animales y minerales no preciosos en bruto (274) (277)	
- Hilados, tejidos, art. confeccionados de fibras textiles, y conexos: de algodón (652)	Menas y desechos de metales (282)	
- Hierro y acero: laminados planos (673)	Combustibles y lubricantes: Hulla (321)	
- Metales no ferrosos: cobre (682)	Prod. Químicos inorgánicos: Reactivos (525)	
Maq. y equipo de transporte	Maq. y equipo de transporte	
- Maq. especiales para determinadas ind: agrícola (721), de ingeniería civil (723)	Maq. y equipo generadores de fuerza (711)	
- Aparatos y eq. para telecom. y para grab. y reprod. de sonido (764)	Maq. especiales para determinadas ind. (725)	
- Maq., aparatos y artefactos electrónicos y sus partes y piezas elect.: de uso doméstico (775)	Maq. de oficina (751)	
- Otro eq. de transporte: aéreas y espaciales (792)	Aparatos y eq. para telecom. y para grab. y reprod. de sonido (763)	
Manufacturas diversas	Vehículos de carretera: Motocicletas, sillas de rueda (785); Remolques y semiremolques (786)	
- Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y art. rellenos similares (821)	Otro eq. de transporte: Buques y embarcaciones (793)	
- Calzado (851)	Art. Manufacturados	
	Cuero y sus manif., y pieles finas curtidas (611) (612) (613)	
	Hierro y acero: carriles (677)	
	Hilados, tejidos, arti. confeccionados de fibras textiles (655) (658)	
	Manuf. de minerales no metálicos: vidrio (664)	
	Manuf. de corcho y de madera (exc. muebles) (635)	
	Metales no ferrosos: plata y platino (681)	
	Manufacturas diversas	
	Prendas y accesorios de vestir (841) (843)	
	Instrum. y aparatos profesionales, científicos y de control (871)	
	Aparatos, eq. y materiales fotográficos y art. de óptica, relojes (881) (883) (884)	
	Art. manif. diversos (895) (899)	

	Valor de comercio relevante(*)	Valor de comercio poco relevante(*)
Indicadores de Comercio Intra-Industrial (33,3<IGL)	<p>Prod. Alim. y Anim. vivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prod. Lácteos y huevos de aves: quesos y cuajada (24) - Prod. y preparados comestibles diversos (98) <p>Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pasta y desperdicios de papel (251) <p>Prod. Químicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prod. quim. orgánicos (511) (512) (513) - Prod. quim. Inorgánicos: óxidos y halógenos (522) - Materias tintóreas, curtientes y colorantes (533) - Prod. medicinales y farmac: medicamentos inc. veterinarios. (542) - Aceites esenciales y resinoides y prod. de perfumería; prepar. de tocador (553) - Plásticos en formas primarias: (573) (571) (574), otros(575) - Plásticos en formas no primarias (582) - Mat. y prod. Químicos: insecticidas, fungicidas, herbicidas y otros (591), químicos diversos (598) <p>Art. Manufacturados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manuf. de caucho, neumáticos (625) - Papel, cartón y art. de pasta de papel, papel o cartón (642) - Hilados, tejidos, arti. confeccionados de fibras textiles, y conexos textil (651) especiales (657) - Hierro y acero (679) (676) - Metales no ferrosos, aluminio (684) - Manuf. de metales nep (699) <p>Maq. y equipo de transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maq. y equipo generadores de fuerza: aparatos eléctricos nep y sus piezas (716), motores nep y sus piezas (713) - Maq. especiales para determinadas ind., nep (728) - Maq. y equipo industrial en gral y sus partes y piezas (742) (741)(743) (748) - Aparatos y eq. para telecom. y para grab. y reprod. de sonido (762) - Maq., aparatos y artefactos electrónicos y sus partes y piezas elect. (778) (773) (772) - Vehículos de carretera: vehículos para pasajeros (781), partes (784), vehículos de carga y especiales (782), de carretera nep (783) <p>Manufacturas diversas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instrum. y aparatos profesionales, científicos y de control, nep (874) - Art. manuf. Diversos, nep de plástico (893) 	<p>Prod. Alim. y Anim. vivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Carne y preparados (16) - Pescado, crustáceos, moluscos e invert. acuát. y sus preparados (37); Legumbres y Frutas (58) (59) - Azúcares y sus preparados y miel (61) (62); Café, té, cacao, especias y preparados (73) - Pienso para animales (81); Prod. y preparados comestibles diversos (91) <p>Bebidas alcohólicas (112) y tabacos (121)</p> <p>Mat. crudos no comestibles exc. combustibles</p> <ul style="list-style-type: none"> - Caucho sintético en bruto (232), Madera trabajada y travesías (248) - Fibras textiles para hilado (266) - Minerales no preciosos en bruto (278), Prod. anim. y veget. en bruto (291) (292) <p>Combustibles y lubricantes Residuales de petróleo y otros (335)</p> <p>Aceites, grasas, ceras</p> <ul style="list-style-type: none"> - De origen animal (411); De origen vegetal excl. "blandos" (422) - De origen animal o vegetal no comestibles nep (431) <p>Químicos y productos conexos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prod. quim. Orgánicos (514) (515) - Prod. quim. Inorgánicos (523) (524) - Materias tintóreas, curtientes y colorantes (532) (531) - Prod. medicinales y farmac. (541); Aceites esenciales y resinoides y prod. de perfumería (551), Abonos (562) - Plásticos en formas primarias: Polímeros de estireno (572) - Plásticos en formas no primarias (583) (581) - Mat. y prod. Químicos: para aceites minerales, transmis. Hidráulicas (597); Almidones, insulina y gluten de trigo (592); Explosivos y pirotecnia (593) <p>Art. Manufacturados</p> <ul style="list-style-type: none"> - De caucho (621) (629); De corcho y madera no muebles (621) (629) - Hilados y tejidos y conexos (653) (656) (659) - De minerales no metálicos: Cal, cemento (661), Nep (663), Vidrio (665), Perlas y piedras preciosas (667) - De Hierro y acero: Alambre (678), Laminados planos (674), De metales no ferrosos (686) (689) - De metales: Estructuras y sus partes (691), Recipientes para almacenamiento o transp. (692), Alambres (693), Clavos, tornillos (694), Herramientas (695) <p>Maq. y equipo de transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maq. y equipo generadores de potencia y sus partes nep (718) - Maq. especiales para determinadas ind.: Para textil y cueros y sus partes (724), Para imprimir y encuadernar (726), Para elaborar alimentos (727) - Maq. para trabajar metales (731) (733) y sus partes (735) (737) - Maq. y equipo industrial en gral y sus partes y piezas (744) (745) (746) (749) - Maq. de oficina y de procesamiento automático de datos: Partes y piezas (759) - Maq., aparatos y artefactos electrónicos y sus partes y piezas elect. (771) (774) - Otro eq. de transporte: para ferrocarriles (791) <p>Manufacturas diversas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Edif. Prefabric.; acces sanitarios y para conducción de aguas, calefacción y alumbrado (811) (812) (813) - Art. de viaje, bolsos de mano y análogos (831) - Prendas y accesorios de vestir (842) (844) (845) (846) (848) - Aparatos, eq. y materiales fotográficos y de óptica y Relojes (882) (885) - Instrum. y aparatos profesionales, científicos y de control (872) (873) - Manuf. Diversas: Armas y municiones (891), Impresos (892), Cohechitos y juguetes (894), Obras de arte (896), Joyas, platería y orfebrería (897), Instrum. Musicales y sus partes (898)

(*) Valor: suma de exportaciones e importaciones (valor anual promedio para cada subperíodo), relevantes cuando en dos o más períodos dicha suma es mayor a 71 MM U\$. Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

POTENCIAL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

En los cuadrantes superiores se encuentran 60 grupos CUCI en los que puede plantearse contenido intra-industrial en el comercio entre Argentina y Brasil. Representan poco más del 12% del comercio total bilateral en 2013 (importaciones más exportaciones por U\$S 4.163,44 MM).

En términos de valores, 22 de estos grupos presentan un nivel de comercio relevante según los parámetros de este trabajo³⁷. Los otros 38 grupos para los que hay potencial comercio intra-industrial muestran valores de intercambio poco relevantes (cuadrante derecho).

- Analizando en mayor detalle al interior de esta categoría de potencial comercio intra-industrial, 16 de esos grupos corresponden a **PRODUCTOS PRIMARIOS**: en el cuadrante izquierdo, muestran una trayectoria de comercio relevante en el periodo de referencia alimentos (12 otras carnes, 44 maíz, 57 frutas y nueces), materiales crudos no comestibles (263 algodón) y metales no ferrosos (682 cobre).

Y en el cuadrante de comercio poco relevante, alimentos y animales vivos (1, 25, 36, 74 y 75), materiales crudos no comestibles (222, 231, 269, 277 y 274) y combustibles y lubricantes minerales (321) son los otros grupos que muestran potencial comercio intra-industrial.

- Buena parte representa también el comercio de **MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES**. En el cuadrante superior izquierdo se destacan Combustibles y Lubricantes (334 aceites de petróleo y de minerales) y Productos Químicos (516 otros productos químicos), por presentar los mayores valores de IGL y con comercio relevante. Preparados de cereales (48), Papel y cartón (641) y manufacturas de minerales no metálicos (664 vidrios) tienen también una trayectoria de comercio relevante y potencial comercio intra-industrial, pero con un IGL que se contrae en los últimos años.

³⁷ Se determinó un porcentaje de participación en el comercio total de cada país como punto de corte para separar comercio relevante de no relevante: 0,2% promedio anual. De este modo, se analiza con mayor detenimiento el comercio de bienes que al menos en dos subperiodos muestren un comercio superior a tal punto de corte. Mientras tanto, el comercio esporádico y de baja magnitud que se dio a lo largo del periodo se analiza teniendo en cuenta esa particularidad, considerándolo poco relevante.

En el cuadrante de comercio poco relevante, 6 de los grupos con potencial comercio intra-industrial incluyen también bienes manufacturados basados en recursos naturales: alimentos (47 cereales y sus preparados), bebidas no alcohólicas (111), tabaco manufacturado (122), menas y desechos de metales (282), manufacturas de madera (635) y metales no ferrosos (681 plata, platino). Todos estos con un comercio total promedio anual inferior a U\$S 5 MM, a excepción de tabaco que ronda los U\$S 18 MM.

- Un paso más adelante en la agregación de valor son las manufacturas de **BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA**: con valores relevantes de comercio (cuadrante izquierdo) se encuentran muebles y sus partes (821) y calzado (851) con los valores promedio más elevados a lo largo del periodo (U\$S 140 MM y U\$S 177 MM en 2013, respectivamente); y cuero (611) con un potencial fuertemente creciente de contenido intra-industrial e igualmente fuerte contracción del valor comercializado. Por último, tejidos de algodón (652) y manufacturas de hierro y acero (673 laminados planos).

En este mismo escalón de tecnología incorporada y con trayectoria de comercio no relevante (cuadrante superior derecho), se encuentran las manufacturas de cuero (612) y pieles finas curtidas (613), confecciones textiles (655 y 658), hierro y acero (677 carriles para vías férreas), prendas y accesorios de vestir (841 y 843), artículos de oficina y papelería (895) y manufacturas diversas (899).

- El análisis se vuelve más interesante observando las *manufacturas de* **TECNOLOGÍA MEDIA INCORPORADA** para los que el IGL indica potencial comercio intra-industrial.

Se muestran en el cuadrante de trayectoria de comercio relevante en la tabla III: aceites esenciales y resinoides (554 jabón para limpiar), maquinaria y equipo de transporte: agrícola y sus partes (721), de ingeniería civil (723) y de uso doméstico eléctricos y no eléctricos (775), con un potencial contenido intra-industrial, que se debilita hacia el final. Los dos primeros con valores de intercambio comercial superior a U\$S 130 MM anual promedio en los últimos subperiodos.

Otros 7 grupos presentan una trayectoria de comercio poco relevante respecto del comercio con Brasil (cuadrante superior derecho de la tabla III). Se trata de máquinas y equipos de transporte (711 generadores de fuerza, 725 máquinas para fabricar papel,

763 aparatos grabadores o reproductores para telecomunicaciones, buques y embarcaciones 793), motocicletas 785 y remolques y semirremolques 786) y artículos de óptica (884).

- Manufacturas de **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA**: en el cuadrante superior izquierdo de la tabla III (potencial comercio intra-industrial y trayectoria relevante de intercambio comercial) se encuentran dos grupos, que califican en la categoría maquinaria y equipo de transporte: equipos de telecomunicaciones y sus partes (764) y aeronaves, naves espaciales y sus vehículos de lanzamiento; y partes (792).

En el primer caso, grupo 764, sólo en los inicios del periodo presentaba un valor del IGL suficiente para ser categorizado como de contenido de comercio intra-industrial (esos primeros valores, de hecho, explican su inclusión en este cuadrante). Adicionalmente, el saldo de comercio de este grupo CUCI fue consolidando un superávit a favor de Brasil a lo largo del periodo.

Por el contrario, el comercio de aeronaves, naves espaciales y sus vehículos de lanzamiento y partes (grupo 792) presenta valores del IGL asociados a potencial comercio intra-industrial en gran parte del periodo. Con valores crecientes de comercio total hacia el final del periodo, el saldo comercial se mantuvo favorable para Argentina en este caso.

- Finalmente, en el cuadrante de potencial comercio intra-industrial y trayectoria poco relevante de comercio, 4 grupos corresponden a productos de **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA**: para productos químicos inorgánicos (525 radiactivos y conexos) y maquinaria y equipo de transporte (751 máquinas de oficina) el potencial contenido intra-industrial es inestable (valor del IGL fluctuante), tornándose casi inexistente hacia el final del periodo analizado (IGL cae por debajo de 10 puntos).

Al contrario, aunque con valores de comercio total mucho más modestos (no alcanzan el millón de dólares promedio anual) los instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control (871 de óptica) y aparatos y equipos fotográficos (881) mantienen indicadores de potencial comercio intra-industrial de trayectoria más estable.

INDICIOS DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

La tabla III muestra 133 grupos CUCI con indicios de comercio intra-industrial. Éstos explican U\$S 27.109 MM del comercio total con Brasil en 2013, equivalente al 77% del valor del total de importaciones y exportaciones para ese año.

- Ocho de esos grupos representan **PRODUCTOS PRIMARIOS**, respecto de los cuales es menor el interés en este análisis de integración productiva. En el cuadrante de volumen comercial poco significativo se muestran: Productos alimenticios (81 pienso para animales), tabaco y sus residuos (121), materiales crudos no comestibles nep (278 minerales; 291 prod. animales; 292 prod. vegetales), metales no ferrosos (686 zinc) y herramientas de uso manual o de uso en máquinas (695).

Y aluminio (684), con valores comerciados más significativos (cuadrante de comercio relevante del cuadro III) que superaron los U\$S 300 MM promedio anuales hacia el final del periodo.

- Un paso más adelante en la agregación de valor, se encuentran los grupos CUCI que representan **MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES**.

En el comercio con Brasil se encuentra un conjunto de bienes que ya desde el inicio del periodo muestran indicios de comercio intra-industrial (valores del IGL superiores a 33,3 de manera sostenida) y con valores de intercambio comercial poco significativo: Alimentos (16, 37, 58, 59, 61, 62, 91), caucho sintético (232), madera trabajada para vías férreas (248), productos residuales de petróleo (335), aceites y grasas (411 y 422), productos químicos (514 y 515 productos quim. orgánicos; 523 y 524 productos quim. inorgánicos; 531 y 532 tintóreas, curtientes y colorantes; 551 aceites esenciales y resinoides; 592 materiales y productos químicos), manufacturas de caucho (629 y 621), de corcho y de madera (634 y 633), manufacturas de minerales no metálicos (661 y 663) y de metales no ferrosos (689). Explican en conjunto U\$S 487,5 MM del comercio bilateral total en 2013.

Para bebidas alcohólicas (112) y perlas y piedras preciosas (667), por su parte, los indicios de contenido intra-industrial se contraen hacia el final del periodo.

Otro conjunto de manufacturas basadas en recursos naturales se muestra en el cuadrante de comercio relevante de la tabla III (cuadrante inferior izquierdo). Explican

U\$S 1.275 MM del comercio total bilateral en 2013 mostrando indicios de contenido comercial intra-industrial: Alimentos (73, 98), pasta y desperdicios de papel (251), productos químicos (511 orgánicos y 522 inorgánicos), manufacturas de caucho (625 neumáticos, bandas de rodadura), todos ellos con valores del IGL sostenidamente indicadores de comercio intra-industrial; y quesos y cuajada (24) para el cual el valor del indicador se desploma en los últimos subperiodos considerados.

- Por otra parte, hay también hay bienes manufacturados de **BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA** (un paso más adelante en agregación de valor que los basados en recursos naturales) que se muestran con indicios de comercio intra-industrial.

De éstos, se muestran en el cuadrante inferior izquierdo del cuadro III (con una trayectoria de comercio relevante) ocho grupos CUCI: sólo en productos de perfumería y cosméticos (553) e hilados de fibra textil (651) Argentina tiene un saldo comercial favorable; mientras que en papeles y cartones (642), hilados y tejidos especiales (657), hierro y acero (676 barras y 679 tubos, caños y accesorios), manufacturas de metales comunes (699) y otras manufacturas de plástico (893) el comercio intra-industrial se mantiene deficitario para este país.

Con trayectoria de comercio poco significativa (cuadrante inferior derecho), el IGL indica indicios de contenido intra-industrial para un conjunto de manufacturas de baja tecnología incorporada: Hilados (656, 659), manufacturas de vidrio (665), productos laminados planos (674), manufacturas de metales (693 de alambre, 694 clavos y análogos, 691 estructuras y partes y 692 recipientes de metal), bolsos de mano y análogos (831), prendas y accesorios de vestir (842, 844, 845, 846 y 848), cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte (894) e instrumentos musicales y sus partes (898). Hay dos particularidades en este conjunto, la primera se vincula al saldo de comercio: sólo para una minoría el saldo de comercio es positivo para Argentina: prendas y accesorios de vestir (842, 846 y 848).

La segunda particularidad se refiere a los trazos de continuidad del comercio intra-industrial que se sostienen a excepción de productos laminados planos (674), accesorios de vestir de tela (846) y cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte (894), para los que el indicador IGL cae fuertemente entre puntas (hacia el final del periodo muestran indicios de comercio inter-industrial).

- Se encuentra una nutrida serie de manufacturas de **MEDIA TECNOLOGÍA INCORPORADA** con indicios de contenido intra-industrial.

En el cuadrante inferior, 29 grupos muestran un volumen comercial poco representativo (cuadrante inferior derecho): fibras textiles (266) con altos valores del IGL al inicio del periodo, que va cayendo y abruptamente en el último subperíodo. Lo mismo ocurre con plásticos en formas primarias (572), máquinas para imprimir y encuadernar (726) y edificios prefabricados.

Tejidos de materias textiles (653), maquinas herramientas para trabajar metal (731), medidores y contadores (873) y relojes (885) muestran también indicios decrecientes de comercio intra-industrial, pero en menor medida (en el último subperíodo todavía están en valores superiores a 20).

En el mismo cuadrante, y con un comercio promedio anual que no alcanza los 8 MM anuales, se encuentran grupos CUCI de valores altos y persistentes de indicios intra-industriales: dentro de Químicos y conexos, monofilamentos de plástico (583) y explosivos y productos de pirotecnia (593); dentro de Maquinaria y equipo de transporte, maquinaria textil y para trabajar cueros (724), máquinas y herramientas para trabajar metales (733) y partes y piezas (735); y dentro de edificios prefabricados y accesorios, edificios prefabricados (811), artefactos y accesorios sanitarios y para conducción de aguas y calefacción (812) y de alumbrado (813)

Finalmente, también se muestran en este cuadrante un conjunto de bienes con persistentes indicadores de comercio intra-industrial y volumen comercial poco representativo (aunque de mayor envergadura que los anteriormente referidos). Estos son abonos (562), tubos y mangueras de plástico (581) y aditivos para lubricantes y anticongelantes (597); alambres de hierro o acero (678); maquinas para elaborar alimentos (727), maquinas para trabajar metales y sus partes (737), equipos mecánicos de manipulación y sus partes (744), otras maquinarias industriales y sus partes (745), partes de maquinaria industrial (746), grifos, llaves y accesorios análogos para tuberías, calderas, tanques y recipientes análogos (747), partes y accesorios no eléctricos de máquinas (749) y vehículos para ferrocarriles y equipo conexo (791); instrumentos y aparatos de medicina (872) y materiales fotográficos y discográficos (882).

En el cuadrante inferior izquierdo de la tabla III, de contenido intra-industrial y volumen significativo, se encuentran 24 grupos con un nivel medio de tecnología incorporada. Son productos químicos y conexos y maquinaria y equipos de transporte.

De ellos, sólo cuatro grupos muestran una retracción de los indicios de comercio intra-industrial: polímeros en formas primarias (573), bombas, campanas de ventilación, aparatos de filtrado y sus partes (743), equipos para distribución de electricidad (773) y máquinas y aparatos eléctricos (778).

Los restantes veinte grupos mantienen altos valores del indicador IGL, mostrando entonces una tendencia de larga duración en el tiempo y, como se mencionó, con una trayectoria de comercio bilateral también relevante.

Los más sobresalientes en valores de comercio total son vehículos de carretera: automóviles y otros vehículos para transporte de personas (781) supera los U\$S 8.600MM en 2013, automotores para el transporte de mercancías y para usos especiales (782) con más de U\$S U\$S 4.000 MM ese año, partes y piezas de automotores (784), motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes (713) y otros vehículos automotores de carretera (783) con U\$S 3.000 MM , U\$S 1.000 MM y casi U\$S 800MM, respectivamente también en 2013.

Se destacan también productos químicos, como son polímeros de etileno (571) y otros plásticos (575), en formas primarias con casi U\$S 600 MM y U\$S 300 MM, respectivamente; e insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicida y análogos (591) y productos químicos diversos (598) en el orden de los U\$S 300 MM y U\$S 250 MM en 2013.

Finalmente, y aún con comercio bilateral relevante y contenido intra-industrial de larga trayectoria, se muestran productos químicos orgánicos: alcoholes, fenoles y derivados (512) y ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y perácidos y derivados (513); pigmentos, pinturas y barnices (533); poliéteres, resinas y poliésteres en formas primarias (574); plásticos en formas no primarias: planchas, hojas, películas (582); máquinas especiales para determinadas industrias y sus piezas, nep (728); árboles de transmisión; equipo de calefacción y refrigeración y sus piezas (741), bombas y elevadores de líquidos y sus piezas (742); cajas de engranajes y similares

(748); radiorreceptores (762); y aparatos eléctricos para empalme, corte, protección o conexión de circuitos eléctricos (772).

- Los cuadrantes inferiores de la tabla III contienen también productos con **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA** para los que se encontraron indicios de comercio intra-industrial.

Seis grupos CUCI están contenidos en el cuadrante de la derecha, con trayectoria de comercio poco relevante: partes, piezas y accesorios (759); aparatos eléctricos de diagnóstico para usos médicos y aparatos radiológicos (774) y armas y municiones (891) con comercio total considerablemente pequeño, en un promedio anual menor a U\$S 5 MM.

Productos medicinales y farmacéuticos (541); aparatos de electricidad y sus piezas (771) y maquinas generadoras de potencia y sus y piezas (718), con promedios más interesantes, en torno a los U\$S 30 MM los dos primeros y casi U\$S 15 MM el tercero. Incluso, en el grupo 541, se destaca un crecimiento sostenido y a altas tasas del comercio, pasando de U\$S 19 MM en el primer subperíodo a poco menos de U\$S 77 MM en el último.

En el cuadrante izquierdo (trayectoria de comercio relevante) se encuentran sólo tres grupos CUCI de alta tecnología incorporada: medicamentos (542) con valores de IGL cercanos a uno y comercio promedio anual de U\$S 150 MM; aparatos eléctricos rotativos y sus piezas, nep (716) e instrumentos y aparatos de medición, verificación, análisis y control, nep (874). Para los dos últimos, el comercio muestra una tendencia creciente (alrededor de U\$S 100 MM en el último subperíodo) pero parece iniciar un cambio en la tendencia intra-industrial desde el V subperíodo: en ambos tipos de bienes muestra conjuntamente una caída del indicador IGL (para el final apenas supera los 30 puntos y 46, respectivamente) e incremento del déficit comercial de Argentina a favor de Brasil.³⁸

³⁸ Más aún, el comercio de los aparatos eléctricos que representa el grupo 716 pasa de superavitario a notoriamente deficitario.

V.A.3- PARAGUAY

El comercio bilateral de Argentina con Paraguay resulta en valores agregados del IGL que indican una sostenida composición inter-industrial. Esta circunstancia se refleja en los valores desagregados del índice para los 257 grupos que componen la CUCI Rev. 3: en 189 de ellos el comercio puede caracterizarse como de contenido inter-industrial. Éstos explican en 2013 U\$S 1.446 MM de los U\$S 1.826 MM del comercio total (79%).

En 40 grupos puede plantearse un potencial comercio intra-industrial, que explican U\$S 202 MM (11%) del comercio total en ese mismo año.

Sólo en 28 grupos CUCI se encontraron indicios de contenido intra-industrial. Representan el 10% del comercio total (U\$S 178 MM) se encuentran indicios de comercio intra-industrial en el comercio bilateral de Argentina con Paraguay.

En la Tabla IV se muestra, de igual modo que para los dos países anteriores, la descripción de los grupos CUCI Rev. 3 para los que se encontraron valores de IGL que permiten categorizarlos como comercio intra-industrial potencial (IGL entre 10 y 33,3 puntos) y de indicios de comercio intra-industrial (IGL mayor o igual a 33,3 puntos).

Tabla IV: Descripción de los Grupos CUCI Rev. 3 clasificados con potencial comercio intra-industrial y con indicios de comercio intra-industrial según los valores del IGL determinados
Argentina – Paraguay

	Valor de comercio relevante(*)	Valor de comercio poco relevante(*)
Potencial Comercio Intra-Industrial (10<IGL<33,33)	Prod. Alim. y Anim. vivos	Prod. Alim. y Anim. Vivos
	- Legumbres y Frutas (58)	- Carne y preparados de carne (12)
	- Pienso para animales (81)	- Cereales y sus preparados (45), Legumbres y Frutas (59)
	- Prod. y preparados comestibles diversos (98)	- Café, té, cacao, especias y sus preparados (74)
	Bebidas y tabacos (122)	Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles
	Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles	- Corcho y madera (246) (247)
	- Semillas y frutos oleaginosos (222)	- Pasta y desperdicios de papel (251)
	- Corcho y madera (248)	Aceites, grasas y ceras de orig. anim. y veget.
	- Fibras textiles y sus desperdicios: Algodón (263)	- Aceites y grasas fijos de orig. vegetal, en bruto, refin. o fraccion. (422)
	Químicos y productos conexos	- Aceites y grasas elaborados y sus mezclas o preparados no comestibles, y ceras, de orig. anim. o veg. (431)
	- Prod. Químicos inorgánicos (522)	Art. manufacturados
	- Aceites esenciales y resinoides (551) (554)	- Manuf. de caucho (629); Manuf. de corcho y de madera (exc. muebles) (635)
	Art. Manufacturados	- Hilados, tejidos (653)
	- Cuero y sus manuf., y pieles finas curtidas (611)	- Manuf de minerales no metalicos: minerales (663); cerámica (666)
	- Manuf de minerales no metálicos: Cal, cemento (661)	- Hierro y acero (671) (678)
- Hierro y acero: Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones (676)	- Metales no ferrosos: zinc (686)	
- Manuf. de metales comunes (699)	Maq. y equipo de transporte	
Manufacturas diversas	- Maq. y equipo de transporte: aparatos y artefactos electrónicos y sus partes y piezas elect. (771)	
- Prendas y accesorios de vestir (841)	Manufacturas diversas	
	- Art. de viaje, bolsos de mano y análogos (831)	
	- Art. manuf. Diversos: Cohechitos (894); Art. De oficina (895); Instrumentos musicales (898)	
	Edif. Prefabric	
	- Edificios prefabricados (811)	
	- Artef y acces sanit y para sist. de conducción de aguas, calefacción y alumbrado (811) (813)	

Prod. Alim. y Anim. vivos

- Legumbres y frutas (54)
- Frutas y nueces (57)

Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles

- Animales y minerales no preciosos: piedra, arena (273)

Prod. Químicos y prod. conexos

- Plásticos en formas no primarias (581) (582)
- Mat. y prod. Químicos (592)

Art. manufacturados

- Manuf. de corcho y de madera (exc. muebles) (634)
- Papel, cartón y art. de pasta de papel, papel o carton (641)
- Hilados, tejidos, art. confeccionados de fibras textiles (652) (657)
- Manuf de minerales no metalicos: vidrio (665)

Manufacturas diversas

- Muebles y sus partes; camas, colchones (821)
- Prendas y accesorios de vestir (842)
- Art. manif. Diversos (893)

Prod. Alim. y Anim. vivos

- Carne y preparados de carne: de bobino (11)
- Cereales y sus preparados: Arroz (42)
- Café, té, cacao, especias: café y sucedáneos (71)

Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles

- Prod. anim. y veget. en bruto (291) (292)

Aceites, grasas, ceras

- Aceites, grasas y ceras: de orig. animal (411)

Productos químicos y prod conexos

- Prod. quim. organicos: Alcoholes, fenoles y derivados (512)

Art. Manufacturados

- Hilados, tejidos, art. confeccionados de fibras textiles, y conexos (651) (658)
- Manuf de minerales no metalicos: de construcción (662)

Manufacturas diversas

- Prendas y accesorios de vestir (843) (844) (845) (848)

^(*) Se considera como valor la suma de exportaciones más importaciones (valor anual promedio para cada subperíodo) siendo relevantes cuando en dos o más periodos dicha suma es mayor a 4 MM USD

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

POTENCIAL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

Como se mencionó, puede plantearse un potencial contenido de comercio intra-industrial en 40 grupos CUCI en el comercio entre Argentina y Paraguay. En términos de valores comerciados, 15 de ellos presentan trayectorias relevantes según los parámetros de este trabajo³⁹; son mayoritariamente productos basados en recursos naturales. Los otros 25 grupos CUCI para los que hay potencial comercio intra-industrial muestran valores de intercambio poco relevantes (cuadrante superior derecho de la tabla IV).

- **PRODUCTOS PRIMARIOS:** analizando en mayor detalle al interior de esta categoría de potencial comercio intra-industrial se encuentran en el cuadrante no significativo tres grupos CUCI de alimentos Alimentos (12, otras carnes y despojos comestibles de carnes; 45 otros cereales sin moler y 74, te y mate), madera en astillas y sus desperdicios (246) y zinc (686).

Con una trayectoria de comercio relevante en el periodo de referencia, se muestran en el cuadrante superior izquierdo: pienso para animales (81), semillas y frutos oleaginosos para extracción de aceites (222) y algodón (263).

- Buena parte representa el comercio de **MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES:** muestran una trayectoria de comercio relevante: productos y preparados comestibles nep (98), tabaco manufacturado (122) y aceites esenciales, aromatizantes y saporíferas (551) con indicador de potencial comercio intra-industrial sostenido en el periodo.

En el mismo cuadrante, frutas en conserva y preparados de frutas (58), madera trabajada y traviesas para vías férreas (248), productos químicos inorgánicos (522) y cal, cemento y materiales de construcción (661) exhiben valores del IGL que se contraen en los últimos periodos hasta valores más bien indicativos de contenido inter-industria en el comercio.

³⁹ Se determinó un porcentaje de participación en el comercio total con cada país como punto de corte para separar comercio relevante y no relevante, 0,2% promedio anual como se mencionara previamente. Así, se analiza con mayor detenimiento el comercio de bienes que al menos en dos subperiodos muestren un comercio superior a tal punto de corte. De esta manera, el comercio esporádico y de baja magnitud que se dio a lo largo del periodo de análisis se analiza teniendo en cuenta esa particularidad, considerándolo poco relevante.

- Se encuentran grupos CUCI de manufacturas con **BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA**, un paso más en la agregación de valor. En el cuadrante de comercio poco relevante: artículos de cerámica (666), baúles, maletas, neceseres, estuches, cartucheras y análogos (831), accesorios de vestir de tela (846), artículos de oficina y papelería (895), cochecitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte (894), instrumentos musicales y sus partes, discos fonográficos, cinta y similares (898).

En el cuadrante de valores relevantes de comercio (superior izquierdo): barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones de hierro y acero (676) con los valores promedio más elevados a lo largo del periodo (US\$ 31 MM en 2013) reflejan un potencial contenido intra-industrial que se va diluyendo (IGL contrayéndose sostenidamente).

Seguidamente, prendas y accesorios de vestir (841) cuyo potencial comercio intra-industrial muestra una tendencia fuertemente creciente; y, también en el cuadrante superior izquierdo, más modestos en torno a los US\$ 8 MM de comercio total en 2013, cuero (611) y manufacturas de metales comunes nep (699). Sólo el primero de estos sostiene la presencia de potencial contenido de comercio intra-industrial.

También se encuentra potencial contenido intra-industrial en grupos CUCI cuya trayectoria de comercio es poco relevante (cuadrante superior derecho): accesorios de vestir de tela (846) y cochecitos para niños, juguetes y art. de deporte (894) muestran valores relativamente estables de IGL; y manufacturas de minerales (666 cerámica), baúles, maletas, neceseres, estuches varios y análogos (831), art. de oficina y papelería nep (895), instrumentos musicales y piezas, discos fonográficos (898) cuyos indicadores de potencial contenido intra-industrial caen fuertemente hacia el final del periodo (valores de IGL cercanos a cero).

- El análisis se hace más rico al observar las *manufacturas de* **TECNOLOGÍA MEDIA INCORPORADA** para los que el IGL indica potencial comercio intra-industrial.

En el cuadrante de trayectoria de comercio relevante en la tabla IV, jabón y preparados para limpiar y pulir (554) muestra volúmenes de comercio son crecientes desde inicios de siglo y potencial contenido intra-industrial casi hasta finales del periodo (valores de IGL se contraen en los últimos años).

Otros 5 grupos de manufacturas de media tecnología incorporada presentan una trayectoria de comercio poco relevante respecto del comercio bilateral con Paraguay

(cuadrante superior derecho de la tabla IV). Se trata de artículos manufacturados: tejidos de materiales textiles (653) con buena trayectoria de IGL; y hierro y acero (671 arrabio, fundición especular, hierro esponjoso, granallas y polvo y ferroaleaciones y 678 alambre), edificios prefabricados (811) y artefactos y accesorios de alumbrado nep (813), con un potencial más modesto de contenido intra-industrial.

- **MANUFACTURAS DE ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA:** el grupo 771, dentro de máquinas y equipo de transporte, representa aparatos de electricidad y sus piezas. Su trayectoria de comercio es poco relevante con Paraguay. Presenta valores del IGL asociados a potencial comercio intra-industrial en gran parte del periodo, que caen sólo hacia el final (desde 2009).

INDICIOS DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

La tabla IV muestra 28 grupos CUCI con indicios de comercio intra-industrial. Éstos explican U\$S 178 MM del comercio total con Brasil en 2013, equivalente al 10% del valor del total de importaciones y exportaciones para ese año.

- **PRODUCTOS PRIMARIOS:** respecto del comercio de estos bienes es menor el interés en este análisis de integración productiva. Cinco grupos CUCI del cuadrante inferior derecho pertenecen a esta categoría: productos alimenticios (11 carne de ganado bovino, 42 arroz y 71 café y sucedáneos) y materiales crudos no comestibles animales y vegetales en bruto (291 y 292). , estos últimos con altos y sostenidos valores del IGL.

Legumbres y frutas (54 y 57) y piedra, arena y grana (273), por su parte, se muestran por su parte en el cuadrante de comercio relevante del cuadro IV.

- Un paso más adelante en la agregación de valor, se encuentran los grupos CUCI que representan **MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES.**

En el comercio con Paraguay encontramos un conjunto de bienes con valores de intercambio comercial poco significativo (cuadrante inferior izquierdo): materiales de construcción de arcilla y refractarios (662) con fuertes indicios de comercio intra-industrial ya desde el inicio del periodo (valores del IGL superiores a 33,3 de manera

sostenida) y aceites, grasas y ceras de origen animal (411) con IGL que en los últimos subperiodos supera los 50 puntos.

Otro conjunto por su parte, se muestra en el cuadrante de comercio relevante de la tabla IV y con fuertes indicios de comercio intra-industrial: almidones, insulina y gluten de trigo (592) y manufacturas de madera (634) en torno a los U\$S 5 MM de comercio total promedio en los últimos años, y papel y cartón (641) con más de U\$S 15 MM.

- Hay también *bienes manufacturados de BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA*, representados por 12 grupos IGL que se muestran con indicios de comercio intra-industrial.

De éstos, en el cuadrante inferior derecho del cuadro IV (trayectoria de comercio relevante) se encuentran: Tejidos de algodón (652) cuyos indicadores tanto IGL como volumen de comercio caen en los últimos subperiodos (de 67 y U\$S 6,5 anual en 2007-2009 a 12 y U\$S 3,7 en 2013, respectivamente); y con altos y sostenidos indicios de comercio intra-industrial: hilados especiales, tejidos especiales de fibras textiles (657), manufacturas de vidrio (665), muebles y sus partes (821), prendas y accesorios de vestir para mujeres y niñas, de tejidos que no sean de punto o ganchillo (842) y artículos de materiales plásticos (893). Una particularidad de este conjunto se vincula al saldo de comercio: a excepción de manufacturas de vidrio y el último grupo (893), Paraguay mantiene un sostenido superávit comercial en el periodo analizado.

Con trayectoria de comercio poco significativa (cuadrante inferior derecho), se destacan con valores de IGL siempre elevados hilados de fibra textil (651), artículos confeccionados de fibras textiles (658), prendas y accesorios de vestir para mujeres y niñas de tejidos de punto o ganchillo (844) y accesorios de vestir que no sean de materias textiles (848). Además, con IGL que caen por debajo de 20 puntos hacia el final, prendas y accesorios de vestir para hombres y niños, de punto o ganchillo (843) y prendas de vestir nep (845).

- Avanzando en nivel de tecnología, se encuentran tres grupos CUCI de bienes *de MEDIA TECNOLOGÍA INCORPORADA* con indicios de comercio intra-industrial. Muestran un volumen comercial representativo, pero con un IGL que se contrae mientras crece el saldo favorable para Argentina: plásticos en formas no primarias (581 tubos, caños y mangueras y 582 planchas, hojas, películas y cintas). Por

el contrario, alcoholes, fenoles y derivados (512) muestra bajos niveles de comercio pero elevados y sostenidos indicios de contenido intra-industrial (cuadrante inferior derecho).

- El comercio de Argentina con Paraguay no presenta indicios de comercio intra-industrial para productos de **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA**.

V.A.4- URUGUAY

El contenido del comercio bilateral podría caracterizarse en dos etapas, la primera desde el inicio del periodo y hasta 2001 donde muestra claros indicios de composición intra-industrial (valores de IGL cercanos a 40 puntos), y con un quiebre en 2002 (el indicador cae abruptamente a 26 puntos)⁴⁰. Aunque presenta signos de recuperación hacia 2005 y nuevamente en 2010, la trayectoria tiende debilitar los indicios de comercio intra-industrial (el IGL se va estabilizando en el tramo de potencial comercio intra-industrial).

Desagregando el índice para los 259 grupos que componen la CUCI Rev. 3 se tiene que en 104 de ellos el comercio puede caracterizarse como inter-industrial según los valores del IGL que resultan a lo largo de los sub-periodos de análisis. Estos bienes explican US\$ 596,8 MM del comercio total entre ambos países en 2013 (26%). Vale mencionar además que de estos grupos, 40 son de manufacturas que incorporan tecnología (33 son de alta y media tecnología incorporada, y 7 de baja tecnología).

⁴⁰ Crisis argentina, y año que marca una escisión entre la trayectoria del IGL del comercio de Argentina con Brasil respecto de Uruguay. Hasta 2001 se encuentra una tendencia equiparable de composición intra-industrial del comercio para ambos socios. A partir de 2002, los valores de Uruguay se van estableciendo en el tramo de potencial comercio intra-industrial, mientras que para Brasil el indicador muestra una leve contracción en 2002, recuperándose además ya en 2003 y fortaleciendo los indicios de comercio intra-industrial hasta el final del periodo (influencia de las autopartes).

Otro fuerte impacto y trascendencia de la crisis de Argentina fue el impacto en la trayectoria del saldo comercial con ambos países en simultaneo con la composición intra-industrial: hasta 2001 el saldo de Argentina osciló siempre entre valores superavitarios con ambos países. A partir de 2002, mientras que con Brasil se revirtió y profundizó su tendencia deficitaria, con Uruguay consolidó en superávit hasta el final de periodo analizado.

Tabla V: Descripción de los Grupos CUCI Rev. 3 clasificados con potencial comercio intra-industrial y con indicios de comercio intra-industrial según los valores del IGL determinados Argentina – Uruguay

	Valor de comercio relevante(*)	Valor de comercio poco relevante(*)
Potencial Comercio Intra-Industrial (10<[GL<33,33)	Prod. Alim. y Anim. vivos	Prod. Alim. y Anim. Vivos
	- Carne y preparados de carne: de bovino (11)	- Carne y preparados de carne (17)
	- Prod. Lácteos y huevos de aves (22) (24)	- Prod Lacteos y huevos: huevos (25)
	- Pescado, crustáceos, moluscos e invert. acuát. y sus preparados (34)	- Café, té, cacao, especias y sus preparados (71) (72)
	- Legumbres y Frutas: Legumbres y otros veget. comest (54), Frutas en conserva y prep.(58)	Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles
	- Café, té, cacao, especias: Chocolate y preparados (73)	- Corcho y madera (247) (248)
	- Prod. y preparados comestibles diversos (98)	- Animales y minerales no preciosos en bruto (278)
	Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles	Combustibles y lubricantes minerales
	- Semillas y frutos oleaginosos (222)	- Petróleo y derivados: residuales (335)
	Combustibles y lubricantes minerales	Químicos y productos conexos
	- Petróleo, derivados y conexos: Aceites (334)	- Productos químicos orgánicos (514)
	- Gas natural y manufacturado: Propano y butano licuados (342)	- Plásticos en formas primarias (579) y no primarias (583)
	- Corriente eléctrica (351)	- Mat. y prod. Químicos (597)
	Químicos y productos conexos	Art. manufacturados
	- Prod. Químicos orgánicos: hidrocarburos y otros (511), compuestos (515)	- Cuero y sus manuf., pieles finas curtidas (613)
- Pod. Medicinales: medicamentos (542)	- Manuf. de caucho (629)	
- Aceites esenciales y resinoides (551), de tocador (553)	- Manuf. de corcho y de madera (exc. muebles) (635)	
- Abonos (562)	- Hilados, tejidos (659)	
- Plásticos en formas primarias (574) y no primarias (581)	- Hierro y acero (678)	
- Materiales químicos: insecticidas y análogos (591), derivados de trigo (592), otros (598)	- Metales no ferrosos: cobre (682), zinc (686)	
Art. Manufacturados	Maq. y equipo de transporte	
- Manuf. De caucho: Neumáticos (625)	- Maq. y equipo generadores de fuerza (716)	
- Hilados y tejidos: de algodón (652), otros textiles (654), especiales (657)	- Maq. especiales para determinadas ind: textil (724), Alimentos (727)	
- Manuf. de metales: de hierro, acero o aluminio (691), de metal (692), de metales comunes (699)	- Maq. y equipo industrial en gral y sus partes y piezas (746) (747) (748) (749)	
Maq. y equipo de transporte	- Maq. de oficina y maq. de procesamiento automático de datos: partes y piezas (759)	
- Para determinadas ind (728)	- Aparatos y eq. para telecom. y para grab. y reprod. de sonido(761)	
- Para Industrial en gral. Y sus piezas (741) (743) (744) (745)	- Maq., aparatos y artefactos electrónicos y sus partes y piezas elect.: de electricidad (771), de diagnóstico (774),válvulas, transistores y dispositivos (776)	
- Maq. electrónicos y partes (772) (778)	- Otro eq. de transporte: para ferrocarril (791)	
- Automotores de carretera (783)	Manufacturas diversas	
Manufacturas diversas	- Edif. Prefabric.; artef y acces para sist. de conducción alumbrado (813)	
- Instrumentos musicales y sonoros (898), otros (899)	- Art. de viaje, bolsos de mano y análogos (831)	
	- Instrum. y aparatos profesionales, científicos y de control: de óptica (871)	
	- Aparatos, eq. y materiales fotográficos y art. de óptica, relojes (881)	
	- Art. manuf. Diversos: Cochecitos (894), Art. De Oficina (895)	

	Valor de comercio relevante(*)	Valor de comercio poco relevante(*)
Indicadores de Comercio Intra-Industrial (33,3<[GL])	Prod. Alim. y Anim. vivos	
	- Cereales y preparados (48)	
	- Preparados comestibles diversos (91)	
	Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles	
	- Pasta y desperdicios de papel (251)	
	- Prod animales (291) y vegetales en bruto (292)	
	Aceites, grasas, ceras	
	- Aceites y grasas de origen animal (411) y vegetal (421)	
	Productos químicos y prod conexos	
	- Inorgánicos (522) (523)	
	- Tintas, colorantes (533)	
	- Prod. Médicos y farmacológicos (541)	
	- Aceites esenciales y resinoideos: jabón (554)	
	- Plásticos en formas primarias (572) (573) (575) y no primarias (582)	
	Art. manufacturados	
	- Cuero (611)	
	- Manuf. De caucho (621)	
	- Manuf. de corcho y de madera (exc. muebles) (634)	
	- Papel, cartón y art. de pasta de papel, papel o cartón (641) (642)	
	- Hilados, tejidos, art. confeccionados de fibras textiles (653) (655) (658)	
- Manuf de minerales no metalicos: cal, cemento (661), de arcilla (662), de minerales (663), vidrio (664) de vidrio (665)		
- Hierro y acero (679)		
- Metales no ferrosos (684)		
Maq. y equipo de transporte}		
- Para determinadas ind: agrícolas (721)		
- Maq. electrónicos y partes (775)		
- Vehículos: Para el transporte de personas (781), para el transporte de mercancía (782), partes y piezas (784)		
Manufacturas diversas		
- Muebles y sus partes; camas, colchones (821)		
- Prendas y accesorios de vestir (841) (842) (845)		
- Calzado (851)		
- Art. manif. Diversos (892) (893)		
		Prod. Alim. y Anim. vivos
		- Animales vivos (1)
		- Pescados, crustáceos (37)
		- Cereales y sus preparados: Arroz (42)
		- Legumbres y frutas: jugos (59) y nueces (57)
		Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles
		- Cueros y pieles sin curtir (211)
		- Animales y minerales en bruto: arena, piedra (273)
		Productos químicos y prod conexos
		- Prod. quim. organicos: Alcoholes, fenoles y derivados (513) (516) e inorgánicos (524)
		- Tintas, colorantes (531) 532)
		Art. Manufacturados
		- Cuero y sus manufacturas (612)
		- Manuf. de corcho y de madera (exc. muebles) (633)
		- Hilados, tejidos, art. confeccionados de fibras textiles, y conexos (651) (656)
		- Manuf de minerales no metalicos: de cerámica (666)
		- Hierro y acero: laminados (675)
		- De metales: de alambre (693), de metales comunes (697)
		Maq. y equipo de transporte
		- Generadores de fuerza (713) (718)
		- Para determinadas ind: para fabricar papel (725)
		- Vehículos de carretera: motocicletas (785)
		Manufacturas diversas
		- Artefactos y accesorios sanitarios (812)
		- Prendas y accesorios de vestir (843) (844) (846) (848)
		- Instrumentos y aparatos de medicina, veterinaria, cirugía (872)

(*) Se considera como valor la suma de exportaciones más importaciones (valor anual promedio para cada subperíodo) siendo relevantes cuando en dos o más periodos dicha suma es mayor a 5 MM USD

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

En la Tabla V *ut supra* se muestra, de igual modo que para los anteriores socios del bloque, la descripción de los grupos CUCI Rev. 3 cuyos indicadores IGL permiten categorizarlos con potencial contenido de comercio intra-industrial (IGL entre 10 y 33,3 puntos) e indicios de comercio intra-industrial (IGL mayor o igual a 33,3 puntos).

POTENCIAL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

Puede plantearse un potencial contenido intra-industrial en 78 grupos CUCI del comercio bilateral Argentina - Uruguay, representando en torno al 30% del comercio total en 2013 (importaciones más exportaciones por U\$S 656,9 MM).

Cuarenta de estos grupos presentan un nivel de comercio relevante según los parámetros de este trabajo⁴¹ y, de ellos, sólo uno corresponde a manufacturas de alta tecnología incorporada (medicamentos), otros 13 agrupan bienes de media tecnología incorporada, que agrupan a Productos Químicos y Maquinaria y Equipo de transporte.

Analizando en mayor detalle al interior de esta categoría de potencial comercio intra-industrial, se encuentra que:

- Once grupos corresponden a **PRODUCTOS PRIMARIOS**, en los cuadrantes superiores de la tabla V. De estos, 5 muestran una trayectoria de comercio relevante en el periodo de referencia: alimentos (11 carne vacuna, 22 leche y crema, 34 pescado fresco y 54 legumbres frescas) y materiales crudos no comestibles (222 semillas y frutos oleaginosos).
- Buena parte representa también el comercio de **MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES**. Se destacan en el cuadrante superior izquierdo, con trayectoria de comercio relevante un conjunto de productos para los cuales la potencial composición intra-industrial se sostiene en el tiempo: Productos Alimentarios (24 quesos y cuajada, 73 chocolate, 98 productos comestibles nep), aceites de petróleo y de

⁴¹ Se determinó un porcentaje de participación en el comercio total de cada país como punto de corte para separar comercio relevante de no relevante: 0,2% promedio anual. Se analiza entonces con mayor detenimiento el comercio de bienes que al menos en dos subperiodos muestren un comercio superior a tal punto de corte. El comercio esporádico y de baja magnitud que se dio a lo largo del periodo se analiza teniendo en cuenta esa particularidad, considerándolo poco relevante.

minerales (334), Productos Químicos (515 compuestos orgánicos e inorgánicos, 551 aceites esenciales).

Otro conjunto de bienes exhiben valores de IGL más inestables: robustos al inicio y casi desapareciendo hacia el final del periodo (como es el caso de frutas en conserva – 58, hidrocarburos nep – 511, almidones y gluten de trigo – 592, neumáticos, bandas de rodadura – 625) e inversamente, con valores de potencial comercio intra-industrial en los últimos periodos, como es el caso de propano y butano licuados (342).

Finalmente, en el cuadrante superior derecho de la tabla V, entre los grupos con potencial comercio intra-industrial y una trayectoria de comercio poco relevante se encuentran también bienes manufacturados basados en recursos naturales⁴². Vale puntualizar en residuales derivados del petróleo nep (335) y artículos de caucho nep (629) para los cuales el potencial contenido intra-industrial del comercio crece desde valores insignificantes al inicio (IGL que alcanza los 17 puntos en los en los últimos subperiodos).

- Un paso más en la agregación de valor están las manufacturas de **BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA**. Con potencial comercio intra-industrial con valores relevantes de comercio. Hilados y conexos (654 otros tejidos de fibras textiles y 657 hilados y tejidos especiales), manufacturas de metales comunes (699) y manufacturas diversas (898 instrumentos musicales y piezas y 899 otras manufacturas) muestran un potencial contenido intra-industrial de larga trayectoria en el comercio de Argentina con Uruguay. Otro conjunto de manufacturas de baja tecnología incorporada mostraban al inicio del periodo indicadores IGL elevados, pero que fueron retrayéndose hasta casi desaparecer en los últimos subperiodos (vale notar además que los saldos comerciales de estos grupos tienen una trayectoria fuertemente superavitaria para Argentina), éstos son productos de perfumería (553), tejidos de algodón (652), manufacturas de metales (691 estructuras y sus partes de hierro, acero o aluminio y 692 recipientes de metal para almacenamiento o transportes).

⁴² Grupos Carne y despojos de carne nep (17), madera (247 en bruto o escuadrada y 248 trabajada), residuales derivados del petróleo nep (335), compuestos de funciones nitrogenadas (514), artículos de caucho nep (629) y manufacturas de madera nep (635).

Entre los grupos con trayectoria de comercio no relevante (cuadrante superior derecho de la tabla V) hay manufacturas de baja tecnología incorporada que tienen un contenido fuertemente intra-industrial en los primeros subperiodos (valores de IGL superiores a 34 puntos) que va reduciéndose hasta casi desaparecer tal potencial contenido intra-industrial. Son pieles finas curtidas o adobadas (613), baúles, maletas, estuches y análogos (831) y cochecitos para niños, juguetes y art. de deporte (894) y artículos de oficina y papelería (895).

- El análisis se vuelve más interesante observando las *manufacturas de TECNOLOGÍA MEDIA INCORPORADA* para los que el IGL indica potencial comercio intra-industrial.

Trece de estos grupos se muestran en el cuadrante izquierdo de la tabla V (trayectoria de comercio relevante). Son productos químicos y maquinaria y equipo de transporte que explicaron en 2013 U\$S 175 MM del comercio de Argentina con Uruguay. Es interesante también en este caso diferenciar entre los grupos que mostraron una tendencia de larga duración de potencial comercio intra-industrial, respecto de los que tuvieron valores más inestables del indicador IGL: dentro del primer grupo se encuentran abonos (562), insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicida y análogos (591), equipos mecánicos de manipulación y piezas (744) y aparatos eléctricos para empalme, corte, protección o conexión de circuitos eléctricos (772).

En el segundo grupo, con indicadores de comercio inter-industrial al inicio del periodo (IGL<10), que va recomponiéndose: vehículos automotores de carretera nep (783) mejora los valores del IGL superando los 20 puntos hacia el final del periodo. Un movimiento contrario (de potencial comercio intra-industrial a indicios de comercio inter-industrial) exhibe el comercio de plásticos en formas primarias (574 poliacetales, policarbonatos, resinas y otros poliésteres), plásticos en formas no primarias (581 tubos, caños y mangueras de plásticos), productos químicos diversos (598), otras maquinarias y equipos especiales para determinadas ind. y sus piezas (728), equipo de calefacción y refrigeración y sus piezas (741), bombas, compresores y ventiladores, bombas centrífugas y sus piezas (743), otras maquinas y herramientas no eléctricas y sus piezas nep (745) y máquinas y aparatos eléctricos nep (778).

En el cuadrante superior derecho de la tabla V (con trayectoria de comercio poco relevante respecto del comercio con Uruguay) se encuentran otros trece grupos de

manufacturas de media tecnología incorporada, que no superan en promedio los U\$S 4 MM anuales cada uno.

Se encuentra un potencial contenido intra-industrial de larga trayectoria para: grifos, llaves y accesorios análogos para tuberías, calderas y recipientes análogos (747), árboles de transmisión, cajas de cojinetes, engranajes, cajas de engranaje (748); partes y accesorios no eléctricos de máquinas nep (749).

Para un conjunto de bienes, tal potencial se va entretejiendo en los últimos subperiodos analizados partiendo de indicadores inter-industriales, estos son plásticos en formas primarias (579 desperdicios, recortes y desechos), plásticos en formas no primarias (583 varillas, bastones, monofilamentos, y perfiles) y dentro de maquinaria y equipo industrial, cojinetes de bolas o de rodillos (746).

Con un movimiento inverso, el contenido intra-industrial se debilita hasta casi desaparecer en el comercio de productos químicos (597 aditivos para lubricantes y anticongelantes), alambre de hierro o acero (678), maquinaria textil y para trabajar cueros, y sus partes (724) y artefactos y accesorios de alumbrado (813).

Finalmente, dentro de maquinaria y equipo de transporte, el comercio muestra en algunos años intermedios indicadores de comercio potencial intra-industrial para receptores de televisión o para la grabación o reproducción de señales sonoras o de TV (761), vehículos para ferrocarriles (791) y maquinaria para elaborar alimentos (727).

- Ya en el mayor nivel, de **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA**, medicamentos (542) se encuentra en el cuadrante superior izquierdo de la tabla V (potencial comercio intra-industrial y trayectoria relevante de intercambio comercial). Estos productos de alta tecnología incorporada muestran una composición intra-industrial relativamente estable a lo largo del periodo (IGL promedio de 13 puntos), con un valor total de comercio que alcanzó los U\$S 54 MM en 2013.

Por otro lado, con valores de comercio de menos de U\$S 1 MM promedio anual (cuadrante superior derecho), hay productos con potencial contenido intra-industrial esporádico: con presencia en las puntas aparatos eléctricos rotativos y sus piezas nep (716) y partes y accesorios para máquinas de oficina o de procesamiento de datos (759); con presencia en los primeros subperiodos aparatos de electricidad y sus piezas (771), válvulas y tubos termiónicos, transistores y dispositivos (776), instrumentos y

aparatos de óptica nep (871), aparatos y equipos fotográficos (881); y aparatos eléctricos de diagnóstico para usos médicos y aparatos radiológicos (774) con indicador de comercio intra-industrial alternado.

INDICIOS DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

La tabla V muestra 73 grupos CUCI con indicios de comercio intra-industrial. Explican U\$S 1.029 MM del comercio total con Uruguay en 2013 (al 45% del valor del total de la suma de importaciones y exportaciones para ese año).

- **PRODUCTOS PRIMARIOS:** en el cuadrante de volumen comercial significativo se encuentran materiales crudos no comestibles (291 productos animales; 292 productos vegetales) con altos y persistentes indicadores de comercio intra-industrial y metales no ferrosos (684 aluminio) con indicios que se contraen en los últimos subperiodos. Los valores de comercio para cada uno en 2013 promediaban los U\$S 10 MM.

Cinco grupos más de productos primarios se muestran en el cuadrante izquierdo de la tabla V con comercio poco significativo: animales vivos (1), arroz (42), frutas y nueces (57), cueros y pieles sin curtir (211), piedra, arena y grava (273).

- Un paso más adelante en la agregación de valor, se encuentran los grupos CUCI que representan **MANUFACTURAS BASADAS EN RECURSOS NATURALES.**

En el comercio con Uruguay un conjunto de estos bienes ya desde el inicio del periodo muestran indicios de comercio intra-industrial (valores del IGL superiores a 33,3 de manera sostenida) y con valores de intercambio comercial significativo: aceites y grasas de origen animal (411), productos químicos orgánicos (522 óxidos y halogenuros, 523 sales), manufacturas de minerales nep (663) y vidrio (664), que mostraron un comercio no mayor a U\$S 10 MM, y papel y cartón (641) con valores más altos de comercio (casi U\$S 50 MM en 2013).

Un segundo conjunto de manufacturas basadas en recursos naturales muestra sólidos indicios de comercio intra-industrial en los inicios del bloque, que se debilitan en el tiempo y, hacia 2013 muestran signos de contenido inter-industrial. Estos son preparados de cereales y de harina o fécula (48), con superávit argentino y valor total de comercio de más de U\$S 40 MM en 2013; manufacturas de caucho (621) con

superávit uruguayo y casi U\$S 20 MM en 2013 de comercio total; materiales de construcción (661 cal, cemento, y 662 materiales de arcilla y refractarios) y pasta y desperdicios de papel (251), con valores más modestos de comercio total.

Finalmente, el comercio de margarina (91) y manufacturas de madera (634 hojas para enchapado, terciada, aglomerada), que mostraba un contenido inter-industrial, fue mejorando sus indicadores y el IGL indica comercio intra-industrial en los últimos subperiodos. El comercio total además creció en ese lapso de tiempo, en torno a los U\$S 15 MM en 2013.

En el cuadrante de comercio poco relevante de la tabla V, muestran también indicios de comercio intra-industrial de larga trayectoria: productos químicos (516 orgánicos, 524 inorgánicos y 531 colorantes) y pescados, crustáceos, moluscos (37). Jugos de frutas y legumbres (59) y extractos tintóreos y curtientes (532) exhiben valores de IGL claramente intra-industriales a excepción de 2013 donde cae abruptamente en conjunto con una profundización del superávit de Argentina en ese año.

- Por otra parte, hay también hay *bienes manufacturados de BAJA TECNOLOGÍA INCORPORADA* (un paso más en agregación de valor que los basados en recursos naturales) representados por 23 grupos IGL que se muestran con indicios de comercio intra-industrial.

De éstos, doce se muestran en el cuadrante inferior derecho del cuadro V (trayectoria de comercio relevante) y pueden segmentarse en tres conjuntos: en el primero es interesante la trayectoria de contenido intra-industrial que muestran estos grupos: papeles y cartones recortados (642), muebles y sus partes (821) y artículos de materiales plásticos (893) con valores de comercio total superiores a los U\$S 55 MM en 2013; tubos, caños y accesorios de hierro o acero (679) con un comercio notoriamente creciente (alcanzaron los U\$S 25 MM en 2013) y prendas de vestir nep (845) con comercio en torno a los U\$S 13 MM en 2013; finalmente un grupo con valores de comercio total más modesto, que no supera en promedio los U\$S 10 MM anuales son tejidos de punto o ganchillo (655), artículos de vidrio (665), prendas de vestir de tejidos que no sean de punto o ganchillo (841 y 842).

En un segundo conjunto, cuero (611) y artículos de materias textiles nep (658) mejoran su performance de contenido intra-industrial (partiendo de valores de IGL de 14 puntos, alcanzan al final del periodo los 90 puntos).

En el tercer conjunto, calzado (851) muestra por el contrario indicadores de contenido intra-industrial que se debilitan a lo largo del periodo en el comercio bilateral Argentina-Uruguay.

En el cuadrante inferior izquierdo del cuadro V, exhiben una trayectoria de comercio poco relevante dos conjuntos de bienes de bajo contenido tecnológico: un primer conjunto donde el contenido intra-industrial es de larga trayectoria, como es el caso de prendas y accesorios de vestir (843 y 844 de tejidos de punto o ganchillo, 846 accesorios de vestir de tela y 848 de materiales no textiles), manufacturas de cuero natural o sintético nep (612), tules, encajes y otras confecciones pequeñas (656), artículos de cerámica (666) y enseres domésticos de metales comunes nep (697).

Un segundo conjunto, con valores de IGL intra-industriales que caen hasta valores asociados a contenido inter-industrial, integrado por hilados de fibra textil (651), productos laminados planos de acero de aleación (675) y artículos de alambre (693).

- Avanzando en nivel de tecnología incorporada, se encuentra una serie de bienes de **MEDIA TECNOLOGÍA INCORPORADA** con indicios de contenido intra-industrial en el comercio.

Seis grupos muestran un volumen comercial poco representativo (se muestran en el cuadrante inferior derecho): productos químicos (513 ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y perácidos), motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes y piezas nep (713), maquinas especiales para la industria del papel y sus piezas (725), motocicletas y velocípedos, sillones de ruedas para inválidos (785) e instrumentos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria (872). Todos ellos con indicadores persistentes de contenido intra-industrial. Y por otro lado, artefactos y accesorios sanitarios y para conducción de aguas y calefacción (812) que cambia la composición del comercio de fuertemente intra-industrial en los primeros subperiodos a inter-industrial en los últimos.

En el cuadrante de comercio relevante se encuentran por su parte once grupos con indicios de comercio intra-industrial, en su mayoría productos químicos y máquinas y

equipo de transporte. Entre ellos se destacan jabón para limpiar y pulir (554), automóviles y otros vehículos para el transporte de personas (781) y vehículos automotores para transporte de mercancías y para usos especiales (782), cuyo comercio muestra una tendencia creciente (U\$S 71 MM, U\$S 75 MM y U\$S 85 MM en 2013) y con persistentes indicadores de contenido intra-industrial. Además, en los tres casos Argentina mantiene un superávit comercial sostenido.

Con una trayectoria de elevados valores de IGL también de larga duración y creciente comercio (suma de importaciones y exportaciones en torno a los U\$S 28 MM en 2013), un segundo conjunto está conformado por pigmentos, barnices y conexos (533) y plásticos (575 en formas primarias y 582 planchas, hojas, películas).

Se encuentra también partes, piezas y accesorios de automotores (784) con valores de IGL de contenido intra-industrial en todo el periodo, pero con un comercio total oscilante: crece y se contrae sucesivamente (en el último ciclo, se contrajo desde un promedio de U\$S 67 MM en 2007-2009 a casi U\$S 12 MM en 2013).

En el mismo cuadrante, un conjunto de productos de plástico en formas primarias (572 polímeros de estireno y 573 polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas) presenta valores de comercio total de menor magnitud (en torno a U\$S 6 MM en 2013), pero con fuertes indicios de contenido intra-industrial. Finalmente, tejidos de materiales textiles (653) y aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos nep (775), comienzan con claros indicios de comercio intra-industrial, pero este se va deteriorando en los términos del análisis y alcanzan para el final del periodo indicios de contenido inter-industrial en el primer caso y aún potencial intra-industrial en el segundo.

- En último término, sólo uno de los grupos CUCI de los cuadrantes inferiores de la tabla V contiene productos con **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA** e indicios de comercio intra-industrial: productos medicinales y farmacéuticos (541). Con una tendencia creciente de comercio y persistentes indicios de contenido intra-industrial, este grupo tiende a exhibir un resultado superavitario para Argentina a lo largo de todo el periodo analizado.

V.A.5- VENEZUELA

El comercio bilateral agregado de Argentina con Venezuela muestra un indicador de contenido fuertemente inter-industrial (el índice IGL alcanzó su valor máximo en 2009, de 9 puntos, a partir de donde empezó un recorrido decreciente hasta llegar a menos de 1 punto en 2013). Los valores comerciados muestran una tendencia creciente y con un también creciente superávit de balanza comercial para Argentina. Más aún, el comercio con ese país muestra el mayor índice dentro del MERCOSUR de dólares exportados por cada dólar importado para Argentina.

En el comercio intra-zona de Venezuela no se han implementado aún las preferencias comerciales arancelarias del MERCOSUR, no obstante lo cual, el análisis del comportamiento y las tendencias de importaciones y exportaciones permite también en este caso identificar procesos de IP que se fueron dando espontáneamente, e identificar posibilidades de acción para el diseño de complementariedad económica en determinados productos.

Desagregando el análisis para los grupos de la CUCI Rev. 3, se tiene que en el 80% de ellos el comercio puede caracterizarse de contenido inter-industrial: 208 de los 257 grupos exhiben los valores de IGL de contenido inter-industrial de larga duración. Éstos explican poco más de U\$S 1970 MM en 2013 del comercio total con ese país (el comercio total para ese año fue de U\$S 2.207).

En 42 grupos CUCI puede plantearse un potencial contenido intra-industrial; y tan sólo en 7 grupos hay indicios de contenido de comercio intra-industrial, explicando una mínima proporción del comercio total (en 2013 no alcanza el 1%).

En la Tabla VI se muestra, de igual modo que para los anteriores socios del MERCOSUR, la descripción de los grupos CUCI Rev. 3 para los que se encontraron valores de IGL de potencial contenido intra-industrial (IGL entre 10 y 33,3 puntos) e indicios de contenido intra-industrial (IGL mayor o igual a 33,3 puntos).

Tabla VI: Descripción de los Grupos CUCI Rev. 3 clasificados con potencial comercio intra-industrial y con indicios de comercio intra-industrial según los valores del IGL determinados Argentina – Venezuela

	Valor de comercio relevante(*)	Valor de comercio poco relevante(*)
Potencial Comercio Intra-Industrial (10<IGL<33,33)	Prod. Alim. y Anim. vivos - Pescado, crustáceos, moluscos e invert. acuát. y sus preparados (34) - Cereales y sus preparados (48) Bebidas y tabacos - Bebidas alcohólicas (112) Combustibles y lubricantes minerales - Petróleo, derivados y conexos: Aceites (334) Químicos y productos conexos - Prod. quim. Orgánicos: Alcoholes, fenoles (512) - Prod. quim. Inorgánicos: de metales preciosos (524) - Prod. medicinales y farmac. (541) - Abonos (562) Art. manufacturados - Manuf. de caucho (629) - Papel, cartón y art. de pasta de papel, papel o cartón (642) - Hilados, tejidos: de fibras textiles (657) - Manuf. de metales: Estruct. y partes de hierro, acero o aluminio (691); de metal para almacenamiento o transportes (692) Maq. y equipo de transporte - Para determinadas ind: de ingeniería civil y para contratistas (723) - Para industrial en gral y sus piezas (743) - Maq. de oficina y maq. de procesamiento automático de datos (752) - Vehículos de carretera: Partes, piezas y accesorios (784), Remolques y semirremolques (786) Manufacturas diversas - De material plástico (893)	Bebidas y tabacos - Bebidas no alcohólicas (111) - Tabaco (122) Mat. crudos no comestibles exc. Combustibles - Prod. Anim y veget. En bruto (292) Químicos y productos conexos - Productos químicos orgánicos (513) e inorgánicos ((523) - Tintas, colorantes (531) - Aceites esenciales y resinoides: para limpiar y pulir (554) - Plásticos en formas primarias: otros (575) Art. manufacturados - Manuf. de caucho (621) - Papel, cartón (641) - Hilados, tejidos: de fibra textil (651) - Hierro y acero (671) - Metales no ferrosos: aluminio (684) - Manuf. de metales: de alambre (693); clavos y análogos (694); cuchillería (696) Maq. y equipo de transporte - Maq. para trabajar metales (731) - Maq. y equipo industrial en gral: sus partes y piezas (749) Manufacturas diversas - Edif. Prefabric.; artef y acces sanitarios y de calefacción (814) - Art. de viaje, bolsos de mano y análogos (831) - Art. manuf. Diversos: Instrumentos musicales y discos (898), Otros (899)
	Indicios de Comercio Intra-Industrial (33,3<IGL)	Productos químicos y prod conexos - Inorgánicos (522) Art. manufacturados - Manuf de metales comunes (699)

(*) Se considera como valor la suma de exportaciones más importaciones (valor anual promedio para cada subperíodo) siendo relevantes cuando en dos o más periodos dicha suma es mayor a 4 MM USD

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

POTENCIAL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

- **BIENES PRIMARIOS:** se encuentran valores de IGL de potencial contenido de comercio intra-industrial: para vegetales en bruto nep (292) y aluminio (684) en el cuadrante de comercio poco relevante; y en el cuadrante superior izquierdo (valores relativos relevantes de comercio) para pescado fresco o congelado (34).
- Un paso más adelante, **BIENES BASADOS EN RECURSOS NATURALES.** Con bajos valores de comercio (cuadrante derecho), se destacan los grupos de productos químicos (523 sales y 531 colorantes) y materiales de construcción de arcilla y refractarios (662) con una trayectoria sostenida de potencial contenido intra-industrial en más de la mitad del periodo. Luego, con indicadores más esporádicos, también muestran potencial contenido intra-industrial: bebidas y tabacos (111 bebidas no alcohólicas, 122 tabaco manufacturado) y manufacturas (621 de caucho, 641 papeles y cartón).

Cinco de los grupos del cuadrante de comercio relevante(izquierdo) son también bienes basados en recursos naturales. Exhiben una trayectoria discontinua de potencial contenido intra-industrial: preparados de cereales y de harina o fécula (48), bebidas alcohólicas (112), aceites de petróleo y de minerales bituminosos (334), otros productos químicos inorgánicos (524) y artículos de caucho nep (629). En todos estos grupos, para el final del periodo el indicador va reflejando un contenido inter-industrial.

- El análisis es más rico al identificar productos con tecnología incorporada según la caracterización de CEPAL: en el cuadrante superior derecho se encuentran siete grupos que representan manufacturas de **BAJO NIVEL DE TECNOLOGÍA** incorporada. Hilados de fibra textil (651), manufacturas de metales (694 clavos, tornillos y análogos), instrumentos musicales (898) y otra manufacturas (899) mostraban al inicio del periodo valores de IGL representativos de contenido intra-industrial, pero que fueron cayendo hasta desaparecer hacia mediados y final del periodo.

Por el contrario, el comercio de artículos de alambre (693) mejora su performance, y pasa de indicadores de contenido inter-industrial a valores de IGL superiores a 30 puntos en los últimos subperiodos. Finalmente, también se encuentran cuchillería (696) y baúles y maletas (831).

En el cuadrante izquierdo, con valores relevantes de comercio y contenido potencialmente intra-industrial, papeles y cartones (642), hilados especiales (657) y estructuras de hierro, acero o aluminio y sus partes (691) muestran una tendencia marcadamente creciente de comercio bilateral.

Otros dos grupos del mismo cuadrante también representan bienes de baja tecnología incorporada, recipientes de metal para almacenamiento o transportes (692) y artículos de materiales plásticos (893), cuyo comercio tiende a caer hacia el final del periodo.

- Con mayor relevancia en el sentido de la integración productiva que contribuya a la consolidación de un esquema productivo regional, el comercio de *bienes de MEDIA TECNOLOGÍA INCORPORADA* también muestra potencial contenido intra-industrial: en el cuadrante superior derecho de la tabla VI se encuentran ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y perácidos y derivados (513), plásticos en formas primarias (575) y partes y accesorios no eléctricos de máquinas (749) con un comercio promedio anual total que no alcanza U\$S 1 MM e indicadores de composición intra-industrial que caen a lo largo del periodo analizado.

Dentro del mismo cuadrante y con un valor de comercio promedio anual que supera el millón de dólares anual, jabón y preparados para limpiar (554) muestra indicios de una trayectoria de larga duración de potencial contenido intra-industrial; finalmente, arrabio, fundición especular, hierro esponjoso y polvo de hierro o acero y ferroaleaciones (671) y máquinas herramientas que trabajan por remoción de metal (731) exhiben una trayectoria de comercio con indicios más bien irregulares de contenido intra-industrial.

Con valores de importación más exportación relevantes según lo definido en este trabajo, se encuentran en el cuadrante izquierdo: alcoholes, fenoles y derivados (512) y maquinaria de ingeniería civil (723) que se destacan con un sostenido potencial contenido intra-industrial y un recorrido de comercio modesto pero creciente (cada uno alcanza casi los U\$S 4 U\$S en 2013).

El comercio de partes y piezas de automotores (784), planchas, hojas, películas de plásticos (582), bombas, campanas de ventilación, aparatos de filtrado y sus partes (743) y remolques y semirremolques (786) muestra al inicio del periodo potencial contenido intra-industrial, que se va debilitando hasta insinuar un contenido inter-

industrial en los últimos subperiodos. En el caso del comercio del grupo 784, el comercio crece a altas tasas, pasando de casi U\$S 5 MM al inicio del periodo a más de U\$S 40 MM en 2013.

En último término, abonos (562), también de media tecnología incorporada, comienza con indicios de comercio inter-industrial, y va gestando luego indicios de potencial comercio intra-industrial.

- El comercio de productos de **ALTA TECNOLOGÍA INCORPORADA** muestra potencial contenido intra-industrial entre Argentina y Venezuela para productos medicinales y farmacéuticos (541) y maquinaria de oficina y de procesamiento automático de datos (752). Los valores del IGL señalan un comportamiento intra-industrial en los noventa y comienzos de este siglo, debilitándose hacia el final del periodo en estudio.

INDICIOS DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

Los productos para los cuales se encontraron indicios de comercio intra-industrial se agrupan dentro de 7 grupos CUCI, explicando en 2013 casi U\$S 10 MM del comercio total de Argentina con Venezuela.

- En los niveles de menor agregación de valor, se encuentran *productos basados en recursos naturales* con sostenidos indicios de contenido intra-industrial: otros productos químicos orgánicos (516), neumáticos, bandas de rodadura (625) y vidrio (664) en el cuadrante inferior derecho, y productos químicos inorgánicos, óxidos y halógenos (522) con indicios más robustos y comercio relevante según los criterios de este análisis (cuadrante inferior izquierdo).
- Otros dos grupos que muestra la tabla VI se refieren a bienes manufacturados con baja tecnología incorporada y una trayectoria sostenida de contenido intra-industrial: herramientas de uso manual o de uso en máquinas (695) con valores de comercio promedio anual que no superan los U\$S 3 MM (cuadrante derecho) y manufacturas de metales comunes, nep (699) en el cuadrante izquierdo.
- Se encuentra, finalmente, sólo un grupo CUCI de manufacturas de tecnología media incorporada que agrupa pigmentos, pinturas y conexos (533). Este muestra una

tendencia amesetada de comercio y en niveles modestos (en promedio no supera U\$S 1 MM anual), e indicios de contenido intra-industrial sostenidos y fuertes en casi todo el periodo analizado.

VI – REFLEXIONES FINALES Y ALGUNAS CONSIDERACIONES PARA CONTINUAR

A lo largo de estas páginas se buscó encontrar pistas de la presencia de fragmentación productiva y complementación productiva entre los países del MERCOSUR, en una aproximación desde Argentina. Se consideraron como tales también a Venezuela y Bolivia, este último aún en proceso de adhesión.

Carlos Leyba (2010) propone que para describir el contorno de la política económica es preciso introducir algunos elementos del pasado y del presente para imaginar la trayectoria hacia la estructura económica deseada. Las páginas de este trabajo buscaron de esta manera, constituirse en una contribución para el reconocimiento de las características dominantes en el punto de partida, de lo transitado y del escenario disponible para la planificación de una senda de integración productiva en el MERCOSUR. La incorporación en el análisis de Bolivia (en proceso de adhesión) y de Venezuela enriquece y torna a la vez más compleja la tarea de construir el MERCOSUR.

Por la estrecha conexión de interrelación entre tales fenómenos productivos y el comercio entre los países, la vía empleada fue justamente la de los intercambios comerciales bilaterales con cada socio, empleando la metodología de corte vertical en la sección IV y de corte horizontal en la V.

Partiendo de que las redes productivas y comerciales sientan bases para la producción compartida entre países y esta es un foco de potencial crecimiento conjunto y de desarrollo de ventajas competitivas como bloque, se planteó la hipótesis de que en el MERCOSUR se han gestado y desplegado encadenamientos productivos. Algunos de los cuales se fueron consolidando y otros diluyendo.

En el apartado IV, orientado al análisis de fragmentación por especialización (ver sección II.A.a) se observaron las trayectorias de comercio de bienes de diferentes etapas de la secuencia productiva. Se encontraron, en efecto, en sus sucesivos apartados indicios de procesos de fragmentación vertical de larga duración - como es el caso de equipos de transporte y bienes de capital con Brasil como eslabón previo (IV.a.2) y en combustibles distintos de gasolina con Paraguay (IV.a.3), por mencionar sólo algunos. Otros que fueron atravesando etapas y modificaciones – como se refirió en equipos de transporte con

Uruguay (IV.A.4) y en insumos industriales con Venezuela (IV.a.5), entre otros citados en detalle en cada apartado. Respecto de lo aventurado en las hipótesis de partida, se halló llamativo este proceso que se insinúa para Venezuela en insumos industriales; constatando la hipótesis respecto de los procesos con Bolivia, país con el que se encontró una creciente preeminencia de combustibles básicos primarios.

Procesos que podrían potenciarse, continuarse o, incluso, recuperarse, con la diagramación de una estrategia regional en la medida que fueran de mutuo interés, e involucrando a los sectores públicos y privados de los países en cuestión para enraizar redes productivas mercosureñas. Porque, en coincidencia con Peña (2015 c.), los encadenamientos productivos son planteados como medio no sólo de realización económica entre países que comparten un espacio geográfico, sino también como un anclaje político en tales acuerdos regionales: genera bases de irreversibilidad de la integración, ya que son una de las modalidades más efectivas para generar "solidaridades de hecho".

En la sección V, analizando los procesos de fragmentación por complementación y con mayores niveles de desagregación, se encontró evidencia en el comercio de complementariedades productivas de carácter horizontal, con particularidades específicas para cada país del bloque en su relación con Argentina, pero también con generalidades reproducidas en todos los patrones comerciales intra-zona de Argentina.

A raíz de estas evidencias y en el fundamento de la importancia de crear condiciones para fortalecer las complementariedades ya existentes, se halla más que oportuna la convocatoria en mesas sectoriales que se están realizando desde fines de 2014 en el ámbito del MERCOSUR -impulsados por la representación argentina principalmente. Se han convocado en efecto tres reuniones de esta índole, convocando a representantes del sector privado de más de una docena de sectores.

Se convocó por ejemplo a representantes productivos de alimentos, cuyos bienes se asocian bajo el análisis a una diferenciación por calidad, marca, diseño (ver sección II.A.a) y de escasa/baja tecnología incorporada según la clasificación de CEPAL. Sector en el que se encontraron en la sección V indicios de contenido intra-industrial de comercio de Argentina con casi todos los países del bloque (la excepción en general es Venezuela). Puntualizando algunos ejemplos ya citados en las subsecciones respectivas puede potenciarse en el comercio algún nivel de contenido intra-industrial (potencial o de indicios) relevado en la sección V:

- en carne y preparados (grupos CUCI 11, 12, 16 y 17), se destacó la trayectoria de los indicadores IGL en el caso de Brasil, Uruguay y Paraguay (con mayor indicios más fuertes en este último caso). Se encontró también en el comercio de lácteos, quesos y huevos (grupos CUCI 22, 24 y 25) con Brasil y Uruguay una trayectoria de indicios y potencial contenido intra-industrial, respectivamente, que podría potenciarse con la acción de la política regional. Con ambos países (Uruguay y Brasil) y significativamente con Venezuela, el comercio de pescados y crustáceos (grupos CUCI 34, 36 y 37) exhibió indicadores de IGL de contenido intra-industrial.
- cereales y sus preparados (grupos CUCI 42, 44, 45, 47, 48) y cereales sin moler (grupo CUCI 61) mostraron indicios de contenido intra-industrial en el comercio con Uruguay y Paraguay, siendo con valores relativos significativos con el primer país. Además, con Brasil, Bolivia y Venezuela se encontraron indicadores de potencial IP en estos productos y en el caso de la República Bolivariana, con volúmenes comerciados significativos.
- también en el comercio de legumbres y raíces (grupo CUCI 54) mostró indicios de IP con Paraguay y potencial IP con Bolivia. Frutas en conserva, jugos y frutas y nueces (grupos CUCI 57, 58 y 59) se destacaron en el comercio con Bolivia, Paraguay, Uruguay y Brasil con inicios de IP (y trayectorias de volúmenes significativos en los dos primeros). Y también con Brasil insinuando un potencial contenido intra-industrial con volúmenes significativos comerciados.
- en café, especias, te y sucedáneos (grupos CUCI 71, 72, 73, 74, 75) se hallaron indicadores de contenido intra-industrial con Bolivia y Paraguay con valores comerciados pequeños, y un potencial con Uruguay y Brasil (en volúmenes de comercio significativo en el primer caso).
- en último término y con mayores agregaciones de valor, aceites y grasas de origen animal y vegetal (grupos CUCI 411, 421 y 422) también mostraron indicios de contenido intra-industrial en las estadísticas de comercio con Uruguay (con valores relevantes comerciados) y con Brasil, y potencial contenido en el comercio con Paraguay.

Otro de los sectores convocados en esta nueva iniciativa del bloque para impulsar la IP fue Calzado, productos donde también se encontraron en la sección V indicios de contenido intra-industrial con comercio relevante en el caso de Uruguay (grupo CUCI 851) y potencial contenido con Brasil, con volúmenes comerciados también relevantes.

El sector de textiles e indumentaria, estratégico y controvertido en el comercio internacional, y con negociaciones especiales hasta en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio, es asociado a una diferenciación de insumos para la complementación horizontal, en bienes sustitutos en su uso (ver II.A.b). También fue convocado en esta nueva iniciativa regional de IP, y para el cual se detectó también un precedente comercial que puede emplearse de base para tal empresa del bloque:

- entre las fibras textiles se puntualizó una preexistencia de contenido intra-industrial en el comercio con Brasil y con Paraguay en: algodón, sintéticas ropa vieja (grupos CUCI 263, 266 y 269).
- un paso más adelante, dentro de los hilados: los de fibra textil (CUCI 651) mostraron indicios con Brasil, Uruguay y Paraguay, y potencial con Venezuela. Hilados y tejidos especiales y demás artículos confeccionados por materias textiles (grupos CUCI 657 y 658) también cuenta con una masa crítica, habiéndose encontrado evidencia en las subsecciones de análisis de Brasil y Paraguay, y también de Venezuela para el primer caso y Uruguay para el segundo.

La lista se engrosa con tejidos de punto o ganchillo, tejidos de materias textiles manufacturados, y tules, encajes y otras confecciones pequeñas (grupos CUCI 655, 653 y 656) con indicios en el comercio con Uruguay y con Brasil para el primero de los conjuntos de tejidos (grupo CUCI 655). En último término, con trayectoria de comercio bilateral significativa, tejidos de algodón también es un grupo a registrar, con preexistencia de contenido intra-industrial con Brasil y Paraguay.

Indumentaria, eslabón final de la cadena textil, mostró fuertes indicadores también de una presencia regional de procesos de IP. De hecho, con cuatro de los socios del MERCOSUR (la excepción es Venezuela) se hallaron indicios o potencial contenido intra-industrial en cada uno de los grupos CUCI que componen este rubro: abrigos, chaquetas, trajes, chaquetas sport, pantalones, pantalones cortos, ropa interior, ropa de dormir y análogos de tejidos que no sean de punto o ganchillo

para hombres y niños (grupo CUCI 841) y para mujeres y niñas (grupo CUCI 842) representaron además trayectorias de comercio significativo con Uruguay y Paraguay, con indicios de IP en ambos casos.

En cada una de las subsecciones de la sección V se encontró además indicios de contenido intra-industrial en el comercio con los cuatro países (Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay) de prendas de vestir: de tejidos de punto o ganchillo para mujeres y niñas (844) y prendas no especificadas de tejidos (845), y de prendas y accesorios de vestir que no sean de materias textiles y artículos de tocado de todo tipo de materiales (848). Con menor alcance territorial, el comercio de accesorios de vestir de tela (846) mostró también indicios de contenido intra-industrial con Bolivia, Brasil y Uruguay.

En último término, en las subsecciones V.a.1 y V.a.2 se encontró potencial contenido intra-industrial en el comercio de prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo para hombres y niños (844), siendo más fuertes estos indicadores (indicios) en el comercio con Paraguay y Uruguay (subsecciones V.a.3 y V.a.4).

Los encuentros de integración productiva convocaron también al sector químico, para el que se refirió hay gran potencial e indicios de contenido intra-industrial en el comercio intra-zona:

- en productos químicos orgánicos se destaca el comercio con Brasil en la mayor parte de los grupos, y con trayectoria de valores comerciados significativos en general: entre los productos con potencial contenido intra-industrial con comercio relevante se destacaron por la trayectoria del indicador IGL otros productos químicos orgánicos (grupo CUCI 516), para este conjunto de productos también se detalló en las secciones V.a.3 y V.a.4 los indicios de IP con Uruguay y Venezuela.

También con Brasil mostraron una trayectoria de sostenidos valores de IGL de indicios de IP los compuestos de funciones nitrogenadas y compuestos orgánico-inorgánicos, compuestos heterocíclicos, ácidos nucleicos y sus sales (grupos CUCI 514 y 515), hidrocarburos y sus derivados (grupo CUCI 511), y las manufacturas con media tecnología incorporada agrupadas en alcoholes, fenoles y derivados (grupo CUCI 512) con las que también se relevaron indicios de IP para Paraguay, y potencial para Bolivia, Venezuela y Uruguay.

En último término, para ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y perácidos y derivados (grupo CUCI 513) se mostraron indicios de contenido intra-industrial en el comercio con Brasil y con Uruguay.

- entre los químicos inorgánicos, el comercio del bloque óxidos y halogenuros (grupo CUCI 522) constituye también un interesante precedente para iniciativas de profundización de la IP: con indicios de IP con Bolivia, Brasil, Uruguay y Venezuela, y potencial con Paraguay. Otro grupo de interés es el de sales metálicas y peroxisales de ácidos hipocloritos (CUCI 523), con Bolivia y Venezuela se encontró potencial contenido intra-industrial y con Brasil y Uruguay indicios más claros.

Otros productos químicos de metales preciosos (CUCI 524) se constituye en otro conjunto de productos a considerar en esta iniciativa regional de IP, ya que se encontró potencial contenido intra-industrial con Venezuela (y con valores comerciados relevantes) e indicios con Brasil y Uruguay.

- en las secciones de análisis del comercio con Brasil, Uruguay y Venezuela se encontraron indicios de contenido intra-industrial de materias tintóreas, curtientes y colorantes (grupos CUCI 531, 532 y 533), y con valores significativos de comercio para pigmentos, pinturas y conexos (533) en Uruguay y Brasil, dato no menor al momento de diseñar estrategias para impulsar la IP. Una circunstancia similar se resaltó en el comercio de abonos (grupo CUCI 562), con indicios para Brasil y potencial contenido intra-industrial para Uruguay y Venezuela (aunque con menor fuerza de contenido, en estos dos últimos casos con presencia significativa en el comercio bilateral).
- podrían constituirse también en una oportunidad a potenciar entre las iniciativas de desarrollo y fortalecimiento de IP en el bloque explosivos y productos de pirotecnia (grupo CUCI 593) con media tecnología incorporada, que mostraron indicios en el comercio con Brasil y potencial con Bolivia. De la misma manera, con Uruguay y Brasil se halló un antecedente no despreciable en las manufacturas con media tecnología incorporada: insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas y análogos (grupo CUCI 591) y productos químicos diversos (grupo CUCI 598) con comercio relevante, y en aditivos para lubricantes y anticongelantes (grupo CUCI 597). Se

potencia la posible existencia de IP relevada con almidones, insulina y gluten de trigo tanto en el comercio de los dos países referidos como con Paraguay.

Para el sector cosmética, caracterizado por una diferenciación en marca, diseño o calidad de bienes cercanos en su función básica (ver II.A.b) también congregado en el marco de la reactivación de iniciativas de IP en el MERCOSUR, se hallaron antecedentes de contenido intra-industrial en el comercio del bloque:

- jabón y preparaciones para limpiar y pulir (grupo CUCI 554) exhibió un comercio bilateral significativo con Brasil, Uruguay y Paraguay, con indicios de IP más fuertes con el primer país y mostrando potencial con los otros dos. El comercio con Venezuela también presentó potencial contenido intra-industrial en este grupo, con comercio bilateral no significativo.
- aceites esenciales, aromatizantes y saporíferas (grupo CUCI 551) son otro conjunto de bienes que cuentan ya con potencial contenido intra-industrial con Uruguay y Paraguay (y con comercio relevante en ambos casos) y mayores indicadores aún en el comercio con Brasil.
- En las subsecciones V.a.2 y V.a 4 se detalló también un comercio bilateral significativo de productos de perfumería, cosméticos o de tocador (grupo CUCI 553) con Brasil y Uruguay, países con los que Argentina mostró indicios y potencial contenido intra- industrial, respectivamente.

Dentro del sector farmacéutico, convocado a las mesas de IP del MERCOSUR, se registraron también trayectorias de comercio intra-zona que podrían sentar bases para las iniciativas a plantear. Es el caso de dos grupos CUCI que se constituyen de productos de alta tecnología incorporada, de gran interés estratégico y productivo: medicamentos, incluidos los veterinarios (grupo CUCI 542) que en el comercio bilateral con Brasil y con Uruguay mostró una trayectoria bilateral relevante según los términos de este trabajo, con indicios de contenido intra-industrial en el primer caso y potencial en el segundo. El resto de productos medicinales y farmacéuticos, representados en el grupo CUCI 541, desplegó también un comercio con indicios de contenido intra-industrial con Brasil y con Uruguay, y llamativamente con Venezuela se halló un potencial contenido.

Otro sector es el de plásticos, que incorpora productos de media y alta tecnología incorporada y con los cuales se encontró evidencia de IP según los indicadores IGL.

- En el primer caso, de plásticos en formas primarias y no primarias, en la sección V se encontraba en el comercio con Uruguay y Brasil indicios de IP en polímeros de estireno; polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas; poliacetales y resinas epoxídicas; policarbonatos, resinas alquídicas y otros poliésteres, otros plásticos en formas primarias (grupos CUCI 572, 573, 574, 575) y con comercio significativo en casi todos los casos. También con Venezuela se encontró potencial en el grupo CUCI 575, siendo entonces un conjunto de manufacturas a evaluar en profundidad como posible ancla de complementariedad. Los plásticos en formas primarias mostraron además en el grupo CUCI 571, polímeros de etileno, indicios de IP con Brasil y en el 579, recortes, desperdicios y recortes plásticos potencial con Uruguay.

Más aún, tubos, caños y mangueras de plásticos (que son plásticos en formas no primarias, del grupo CUCI 581) mostró indicadores comerciales de trayectoria con presencia de contenido intra-industrial tanto con Brasil y Paraguay como también con Uruguay según se detalló en las subsecciones correspondientes. Y con indicios también de IP en el comercio del bloque, planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos (grupo CUCI 582) y monofilamentos, varillas, bastones y perfiles de plásticos (grupo CUCI 583) exhibieron indicios de contenido intra-industrial en el comercio con Brasil y Paraguay.

- Con alta tecnología incorporada se halló interesantemente en cada una de las subsecciones de análisis de IP horizontal que el comercio bilateral de los demás artículos de plástico (grupo CUCI 893) con cada socio del MERCOSUR fue significativo en términos relativos, y con indicios de contenido intra-industrial para Brasil, Uruguay y Paraguay, y potencial para Bolivia y Venezuela.

En el sector electrónico, convocado en las mesas de IP del bloque, se detalló en la sección V un núcleo de productos con antecedentes de comercio que pueden reflejar alguna integración específica de las matrices productivas regionales:

- Con baja tecnología, en carriles de hierro y acero (grupo CUCI 677) se encontró un potencial contenido intra-industrial con Brasil. Y con media y alta tecnología, en motores de combustión interna, de émbolo, y sus partes y piezas (grupos CUCI 713) y aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas (grupos CUCI 716) se

hallaron indicios de este contenido de comercio con Brasil y en el último caso también potencial con Paraguay.

- Dentro de las máquinas, aparatos y artefactos electrónicos y sus partes y piezas eléctricas, manufacturas de alta y media tecnología incorporada, se detalló también una trayectoria interesante: Aparatos de electricidad (excepto apar. eléct. rotativos del grupo 716) y sus partes y piezas (grupo CUCI 771) y otras máquinas y aparatos eléctricos (grupo CUCI 778) se halló evidencia para Brasil, Uruguay y Paraguay.

Con menor amplitud regional, pero aún con indicadores IGL sugestivos, se mostró en las secciones V.a.2 (Brasil) y V.a.4 (Uruguay) que el comercio de los grupos CUCI 772 (aparatos eléctricos para empalme, corte, protección o conexión de circuitos eléctricos, resistencias eléctricas, cuadros, paneles, consolas, mesas, cajas y otras bases para empalme, corte, protección o conexión de circuitos eléctricos, para control eléctrico o para la distribución de electricidad), 774 (aparatos eléctricos de diagnóstico para usos médicos, quirúrgicos, dentales o veterinarios, y aparatos radiológicos) y 775 (otros aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos) con indicios o potencial contenido intra-industrial, y con valores significativos de comercio en el primero y tercer grupo.

Ya como observaciones más aisladas, en el grupo CUCI 773 (los demás equipos para distribución de electricidad) se identificaron indicios de contenido intra-industrial con Brasil y valores de comercio bilateral significativo; y con Uruguay se encontró un potencial en el grupo CUCI 776 (válvulas y tubos termiónicos, con cátodo frío o con fotocátodo; diodos, transistores y dispositivos semiconductores análogos; dispositivos semiconductores fotosensibles; diodos emisores de luz; cristales piezoeléctricos montados; circuitos electrónicos integrado y micro conjuntos electrónicos; sus partes y piezas).

Se encontró en la sección V también para bienes asociados a la metalmecánica, potencial e indicios de contenido intra-industrial en el comercio de Argentina con los otros países del MERCOSUR.

- Productos basados en recursos naturales como plata y cobre (grupos CUCI 681 y 682) mostraron una potencial IP con Brasil y Paraguay. En aluminio se detectaron indicios de contenido intra-industrial con Uruguay y Brasil (siendo además en

valores comerciados significativos bilateralmente) y potencial con Venezuela. También dentro de los metales ferrosos, y con menor amplitud regional, se halló potencial contenido intra-industrial en el comercio de plomo (grupo CUCI 685) con Bolivia y en el de zinc (grupo CUCI 686) con Paraguay.

- Avanzando en la tecnología incorporada, se hallaron interesantes indicadores para varios productos manufacturados de metales: en el comercio de estructuras de hierro, acero o aluminio y sus partes (grupo CUCI 691) y de recipientes de metal para almacenamiento o transportes (grupo CUCI 692) se encontraron indicios de IP con Brasil y potencial con Bolivia, Uruguay y Venezuela (en estos últimos tres países, con valores de comercio bilateral relevante).

Una situación similar se detectó en el comercio de otras manufacturas de metales comunes (grupo CUCI 699), donde con valores comerciados relevantes bilateralmente, el comercio mostró indicios de IP con Venezuela y Brasil, y potencial con Paraguay y Uruguay.

Para artículos de alambre (grupo CUCI 693) se encontraron indicios de contenido intra-industrial con Brasil y Uruguay y un incipiente potencial con Venezuela. Y en el comercio de herramientas de uso manual o de uso en máquinas (grupo CUCI 695) también se hallaron indicios de IP con Brasil y Venezuela, e indicios en el comercio con Bolivia.

Con una menor extensión regional, el comercio de clavos y análogos de hierro, acero, cobre o aluminio (grupo CUCI 694) mostró en la sección V indicios de contenido intra-industrial con Brasil y potencial con Uruguay. Otro tanto ocurrió con Cuchillería (grupo CUCI 696) en la que se encontró potencial con Venezuela y en enseres domésticos de metales comunes (grupo CUCI 696), que exhibió indicios de IP con Uruguay.

- Otro conjunto de bienes asociados a la metalmecánica en los que pueden construirse vínculos productivos a partir de estructuras ya existentes son las máquinas y equipo industrial en general y sus partes y piezas, con un nivel alto de tecnología incorporada. Brasil y Uruguay se destacan como socios intra-zona en los que más se reflejaron trayectorias de contenido intra-industrial en éstos, el primero con indicios y el segundo con potencial para todos los grupos CUCI de esta

categoría. Sobresalen dentro de ellas equipo de calefacción y refrigeración y sus partes y piezas (grupo CUCI 741) y bombas, compresores y ventiladores de aire u otros gases; campanas, aparatos de filtrado o depuración y sus piezas (grupo CUCI 743), que con ambos países mostraron además trayectorias de valores comerciados significativos bilateralmente (en este último conjunto de bienes se halló además para Venezuela un potencial y con valores comerciados significativos bitateralmente).

Es más que relevante este conjunto de bienes asociados a la metalmecánica como preexistencia de un comercio que puede ser de base para desarrollos de IP impulsados desde el bloque. Con potencial en el comercio con Uruguay e indicios más fuertes con Brasil, se encontraron también antecedentes en el resto de los grupos CUCI asociados a maquinaria y equipo industrial y sus piezas: equipos mecánicos de manipulación y sus piezas (grupo CUCI 744), otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos, no eléctricos y sus piezas (grupo CUCI 745), cojinetes de bolas o de rodillos (grupo CUCI 746), grifos, llaves, válvulas y análogos para tuberías, calderas, tanques (grupo CUCI 747), árboles de transmisión, cojinetes en caja y simples para ejes, engranajes y trenes, tornillos de transmisión, bolas circulantes, cajas de engranaje y otros reductores, variadores de velocidad, volantes y poleas, embragues y acoplamientos de árboles y sus piezas (grupo CUCI 748) y los demás partes y accesorios no eléctricos de máquinas (grupo CUCI 749).

Como se planteó al inicio de estas páginas, la preexistencia de encadenamientos productivos en MERCOSUR, en este caso identificados desde la perspectiva de Argentina, generan una base amplia para alguna iniciativa de política regional de IP que fortalezca una integración más estable y profunda entre los países que constituyen el bloque. Se constató una preeminencia de Brasil y Uruguay en antecedentes de procesos de IP, pero como se planteaba en la hipótesis de partida, se confirmó que existen sectores y grupos de productos puntuales donde el comercio con Paraguay, Venezuela y Bolivia dejan entrever también posibilidades y trayectorias de IP horizontal.

En línea con lo manifestado en marzo de 2015 por el máximo representante del MERCOSUR que para superar la crisis, el principal desafío del MERCOSUR es integrar la

cadena productiva por ramos de actividades⁴³, esta tesis buscó constituirse en un insumo para la identificación de espacios con antecedentes y potencialidad de IP. Más aún, dado que es una tendencia de la producción mundial la desfragmentación de procesos, este trabajo de relevamiento y estudio de caso buscó contribuir a un desarrollo planificado y estratégico de complementariedades productivas en el bloque, que sea un impulso conjunto al crecimiento y desarrollo, con una competitividad regional para una mejor inserción en el mundo en calidad y cantidad.

En este sentido, en el marco del enfoque de análisis de comercio que está incorporando la Organización Mundial del Comercio, identificado como “Hecho en el Mundo” podría insertarse un segmento de productos (estratégicos, de complementación “natural”, de complementación espontánea para los que se impulse su desarrollo) con etiqueta “Hecho en MERCOSUR” ya que se han hallado evidencias de ciertas trayectorias interesantes, potenciadas ahora nuevamente por la reactivación de las mesas de trabajo regionales para impulsar su crecimiento y fortalecimiento en sectores de interés.

Como se refiriera al inicio de estas páginas, por las tendencias del sistema internacional de intercambios, la integración productiva tiende a generarse con o sin acción de política. Vale entonces planificar y acompañar esa generación para que constituya una base de crecimiento más sólido para los países y para el bloque. En eso el trabajo del bloque como estrategia regional es no menor. Y las condiciones para avanzar en la profundización de la integración involucra también múltiples factores, como son la calidad y densidad de la conectividad entre los distintos espacios económicos nacionales (infraestructura física, del transporte), calidad de las reglas de juego (acceso a los respectivos mercados y las condiciones en las que se desarrollen las inversiones productivas) y en un nivel tal vez más individual a nivel de cada país, calidad de las estrategias nacionales y empresarias. Y cuestiones técnicas de comercio como acumulación de origen y facilitación del comercio, entre otras, que van en la misma dirección de profundización del MERCOSUR como estrategia de desarrollo conjunto de sus países.

Hay normativa referida al tema, se han desarrollado reuniones en diferentes momentos, también se encontraron múltiples trabajos técnicos que buscan contribuir con elementos de

⁴³ <http://www.telam.com.ar/notas/201503/99452-casa-patria-grande-mercosur-florisvaldo-fierrosinha.html>

análisis y propuestas en sectores concretos, por lo que no faltan antecedentes y expresión de voluntades para generar iniciativas concretas. El ingreso de Bolivia, como antes el de Venezuela, enriquece y torna a la vez más compleja y apasionante, la tarea de construir el MERCOSUR.

Citando a Kreimerman (2013) cuando se trata de integrar partes, “uno mira primero lo que es exterior, la parte comercial; después empieza a mirar lo que es energía, lo que es producción, y termina concluyendo que los mecanismos de integración también tienen que ser políticos⁴⁴”.

Este trabajo buscó, en este sentido, contribuir a generar masa crítica de ese primer análisis comercial, para identificar cadenas de valor ya desarrolladas o indicios de desarrollos incipientes de éstas. Tales cadenas determinan posibilidades y, para otras que no tuvieron desarrollo con las condiciones disponibles, proporcionar también una base de conocimiento del comercio para el plan de acción política regional necesaria para propiciarlas (en este sentido, será necesario estudiar cómo apoyar y de qué forma interactuar con cadenas consideradas estratégicas para eliminar las restricciones específicas para cada una a tal integración productiva deseada).

Algunos pasos posteriores podrían constituirse como complemento de un conocimiento más acabado del potencial con que cuenta el bloque, completando el análisis del comercio en perspectiva de la IP desde el punto de vista de cada uno de los otros cinco países del MERCOSUR, tendiendo puentes de puntos de encuentro que permitan consensuar espacios estratégicos y concretos para el impulso de las redes de producción compartida en esta nueva orientación sectorial que se retomó en los últimos tiempos desde fines de 2014.

El camino a transitar para influir sobre las fuerzas del desarrollo en dirección a la producción conjunta es de muy vastas dimensiones en tiempo y en extensión, y más aún cuando se trata de un desarrollo conjunto de los países del bloque. Félix Peña propone además, como acciones directamente vinculadas a la IP, y de carácter horizontal, avanzar en definir reglas de juego para inversión productiva de emprendimientos de alcance transnacional y con el aprovechamiento del mercado ampliado, superar insuficiencias en el plano de la conectividad física y de la facilitación del comercio.

⁴⁴ Roberto Kreimerman, Ministro de Industria de Uruguay en 2010
<http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=3723&IdSeccion=7>

Queda planteada entonces la pregunta si, en conjunto con otras de las tantas acciones estratégicas concretas de trabajo que se plantean para los países que comparten un espacio geográfico regional, se gestará la suma de voluntades para llevar más aún al plano de la realidad lo que en el plano de las ideas sigue generando masa crítica para seguir avanzando en un MERCOSUR más sólido, más integrado, más MERCOSUR. Porque, citando a Henri Bergson, “el futuro no es lo que va a venir, sino lo que vamos a hacer”.

VII REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, C. (2008) Logros y Desafíos de la integración regional: el caso de MERCOSUR. En Alemann, J. y Rojas Aravena, F. (Eds.), *América Latina y el Caribe ¿fragmentación o convergencia?. Experiencias recientes de integración* (pp. 207 a 226). Quito, Ecuador, 2008. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).
- Banco Interamericano de Desarrollo BID (2003) *Hacia un desarrollo sostenible y equitativo: Integración Productiva*, de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35142398>
- Bekerman, M. y Rodriguez, S. (2011) Política comercial y MERCOSUR para un proceso de crecimiento con equidad. *Plan Fenix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad.*, de <http://home.econ.uba.ar/economicas/?q=content/cenes-otros-trabajos>.
- Bembi, M., De Angelis, J. y Molinari, A. (2012) Algunas mediciones de Integración Productiva en el MERCOSUR. *XLVII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP). Noviembre de 2012. Universidad Nacional de la Patagonia "San Juan Bosco", Trelew.*
- Botto, M. (2013) Alcances y límites en la Integración Productiva del MERCOSUR. *Documento de trabajo N° 66. Área de Relaciones Internacionales Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Argentina.*
- Cámara Argentina de Comercio (2015) *Informe Trimestral MERCOSUR: Tercer trimestre de 2014.* Observatorio de Comercio Exterior. Enero de 2015. Buenos Aires.
- Carciofi, R. (2012) Integración Productiva en el MERCOSUR. *Simpósio sobre Regionalismo Sudamericano, Instituto de Integración Latinoamericana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales (UNLP) e Instituto de Integración para América Latina y el Caribe (INTAL), BID.*
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
- Clasificaciones Estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (Revisión 2), *Cuadernos Estadísticos de la CEPAL N° 30, Santiago de Chile (2004).*
 - La especialización intraindustrial en el MERCOSUR. *Serie Macroeconomía del desarrollo N° 64. División de desarrollo económico, Santiago de Chile (2007).*
- De Ángelis, J. y Porta F. (2011) Condiciones para la Integración Productiva en el MERCOSUR. Un análisis a partir del estudio de los flujos de comercio bilaterales. En Desiderá Neto, W. y Alves Teixeira, R. (Org.) *Perspectivas para la Integración en América Latina* (pp. 61 a 86). Instituto de Investigación de Economía Aplicada, IPEA.
- Dini, M., Ferraro, C. y Gasaly, C. (2007) Lecciones aprendidas y buenas prácticas en el desarrollo de los Proyectos de Integración Productiva. *Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).*
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2009) *Encadenamientos Productivos.* En <http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/Estudio%20de%20Encadenamientos%20Productivos%20Chile-Colombia.pdf>. Agosto de 2009.

- Durán Lima, J y Alvarez, M. (2008) Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *Documento de Proyecto. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Noviembre de 2008.*
- Ferraro, C. (2010) *Clúster y Políticas de articulación productiva en América Latina*. Documentos de Proyectos, Estudios e Investigaciones N° 337. Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y FUNDES. Santiago de Chile.
- Farinós, J. y Romero, J. (eds) (2007) *Territorialidad y buen gobierno para el desarrollo sostenible. Nuevos principios y nuevas políticas en el espacio europeo*. Publicaciones de la Universidad de Valencia.
- Flôres, R.G. (2010) A fragmentação mundial da produção e a comercialização: conceitos e questões básicas. En *Integración Productiva. Caminhos para o Mercosul. Série Cadernos da Industria ABDI* (pp. 57 a 115) Volumen XVI. Brasilia 2010.
- Fuchs, M. (2004) La inserción externa de las provincias argentinas. Rasgos centrales y tendencias a comienzos de 2000. *Serie Estudios y Perspectivas N° 20. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Buenos Aires.*
- Hiratuka, C., Sabbatini, R., Laplane, M. y Sarti, F. (2009) Complementariedade produtiva: uma visão estratégica para o MERCOSUL. En Lopez, A. y Alemany, C. (Coord.) *Aportes para una Agenda Estratégica MERCOSUR 2010-2020. Documento de trabajo N° 4-2009* (pp. 11 a 30). Red MERCOSUR.
- Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe INTAL (2015) *INTAL 50 Años: Reimaginando la Integración Regional en la Era de las Tecnologías Disruptivas*. Banco Interamericano de Desarrollo. Octubre de 2015. Buenos Aires.
- Kreimerman, R. (2010) Ponencia en Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR: Integración productiva regional y desarrollo económico. *Montevideo, 12 al 16 de abril de 2010. En <http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=3723&IdSeccion=7>*
- Leyba, C. (2010) Estructura y política productiva. *Revista Voces en el Fenix. Junio 2010, Año 1 Número 1* (pp. 14 – 19).
- Machado, J. B. (2008) Integração Produtiva: referencial analítico, experiência européia e lições para o Mercosul. En *Integración Productiva. Caminhos para o Mercosul. Série Cadernos da Industria ABDI* (pp. 116 a 155). Volume XVI. Brasilia 2010.
- MERCOSUR *Sitio oficial de MERCOSUR*, de www.mercosur.int
- Mitnik, F. (coord.) (2011) *Políticas y programas de desarrollo de cadenas productivas, clúster y redes empresariales. Heterogeneidad de demandas. Diversidad de respuestas*. Fondo Multilateral de Inversiones. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba
- Moori Koering, V. (2010) Políticas de articulación productiva en Argentina. Análisis de los programas basados en cluster y cadenas productivas. En Carlo Ferraro (Comp.) *Clúster y Políticas de articulación productiva en América Latina* (pp. 39-72). Colección Documentos de Proyectos. Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y FUNDES. Santiago de Chile.
- Naclerio, A. (2014) El Cuello de Botella del Sector Externo Argentino Ventajas Competitivas Sistémicas o Ventajas Comparativas Naturales: Independencia Tecnológica o Dependencia Productiva – Financiera. *Congreso de Política Económica Internacional. Universidad Nacional de Moreno, 5 y 6 de noviembre de 2014. En <http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/NACLERIO.pdf>*

Naranjo, F. (2007) Territorialidad y gobierno del territorio, hacia una nueva cultura política. En *Farinós, J. y Romero, J. (eds), Territorialidad y buen gobierno para el desarrollo sostenible. Nuevos principios y nuevas políticas en el espacio europeo* (pp. 19-48). Publicaciones de la Universidad de Valencia.

Paikin, D.

- Economías regionales, gobiernos e integración sudamericana (2010a). *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo* N° 6. Año 2010 (pp 87-114)
- *Integración Regional y nuevos pactos federales. El rol de los gobiernos sub-nacionales en el MERCOSUR* (2010b). Tesis de Doctorado, FSCO, UBA. Buenos Aires.

Peña, F.

- a) *Encadenamientos productivos transnacionales: algunas condiciones que pueden contribuir a su desarrollo y sustentabilidad* (junio 2015). De <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2015-06-encadenamientos-productivos-transnacionales>
- b) *Iniciativas que merecen atención. Prioridades del MERCOSUR para este segundo semestre y para tener un futuro creíble*. Publicado en el Suplemento de Comercio Exterior del Diario La Nación el 28 de julio de 2015. De <http://www.lanacion.com.ar/1813992-iniciativas-que-reclaman-toda-la-atencion>
- c) *Integración y articulación productiva en un espacio regional: Conectividad, compatibilidad, convergencia* (2015). *MERCOSUR ABC. Nota del 21 de agosto de 2015*. De <http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=4611&IdSeccion=7>.
- d) *Iniciativas que merecen atención. Prioridades del Mercosur para este segundo semestre y para tener un futuro creíble* (julio 2015). De <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=wpapers&wpagno=documentos/2015-07-28-prioridades-mercosur-para-futuro-creible>
- e) *La adaptación del mercosur a realidades dinámicas: nueva aproximación al debate recurrente y complejo sobre compromisos asumidos* (mayo 2015). De <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2015-05-adaptacion-mercosur-realidades-dinamicas>

Servicio Nacional de Información de Ecuador (2015) Ficha Metodológica Participación de exportaciones de productos con intensidad tecnológica alta, media, baja, y basados en recursos naturales en las exportaciones no petroleras, de <http://portal.sni.gob.ec/documents/10156/b4efd727-d544-483c-be6d-f839d8e14b17>, <http://portal.sni.gob.ec/documents/10156/9b367aeb-5e29-404a-a395-e76f927e7d91>.

Tulasne, A., Scagliotti, M., Suarez Archilla, N. (2011) *Notas sobre el Comercio argentino de manufacturas con Brasil y el resto del mundo*. Documento de trabajo no publicado. Buenos Aires.

Secretaría del MERCOSUR- Sector de Asesoría Técnica (2008) *Primera entrega del estudio sobre integración de cadenas productivas*. Documento SAT 06/2008 no publicado, Montevideo, noviembre de 2008.

Vieira Posada, E. (2008) *La formación de espacios regionales en la integración de América Latina. Bogotá: Convenio Andrés Bello. Editorial Javeriana*

MEDICIÓN I: TABLAS ESTADÍSTICAS

Tabla I: Comercio en millones de USD con los países de MERCOSUR - Promedios anuales por categoría y subcategoría

Categorías BEC y Subcategorías	Importación							Exportación							Promedio anual 95-13	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	M	I	II	III	IV	V	VI		VII
No especif	1,22	1,81	1,07	2,24	4,12	3,92	2,91	2,30	2,60	0,63	0,62	0,53	0,95	3,23	2,04	1,19
a-Bs Primarios	404,83	404,27	365,67	907,57	1.656,68	1.923,03	2.678,14	992,35	1.805,61	1.903,14	1.388,07	1.152,99	1.548,33	1.980,28	1.509,23	1.433,33
b-Bs Intermedios																
b.1-P&C	1.036,1	1.101,2	625,5	1.550,2	2.928,2	4.671,0	4.275,8	1.996,9	857,6	757,7	540,5	945,0	1.516,2	1.960,2	2.173,7	1.062,7
de bienes de capital excepto eq. de transp.	211,3	223,8	155,7	350,4	462,5	666,0	588,4	335,5	117,1	180,4	163,1	206,6	350,9	484,2	485,4	250,4
de equipo de transp.	824,7	877,4	469,8	1.199,8	2.465,7	4.005,0	3.687,4	1.661,3	740,5	577,3	377,4	738,5	1.165,3	1.476,0	1.688,2	812,2
b.2-Semielaborados	2.029,9	2.538,0	1.968,4	3.763,1	5.209,4	6.235,4	5.547,6	3.510,9	1.951,5	2.125,2	2.018,9	2.934,8	4.429,6	5.393,9	4.871,9	3.023,5
Alim. y Bebidas elaborados destinados a la ind.	54,6	72,2	53,5	65,9	110,3	154,2	208,6	85,9	394,4	349,5	194,2	230,6	698,8	1.011,8	916,5	461,3
Combustibles y lubricantes elaborados- Otros	130,8	198,7	195,0	257,9	407,8	656,0	343,1	295,8	199,6	183,6	289,9	384,5	525,3	511,8	263,1	323,6
Combustibles y lubricantes elaborados-Gasolina	14,2								84,2							
Suministros ind. Elaborados	1.830,4	2.267,1	1.720,0	3.439,3	4.691,2	5.425,2	4.996,0	3.129,2	1.273,2	1.592,1	1.534,9	2.319,7	3.205,5	3.870,3	3.692,3	2.238,6
c-Bs Finales																
c.1-de Capital	499,0	1.382,9	620,3	2.441,1	2.987,6	3.284,9	3.182,8	1.885,9	635,2	928,6	592,9	924,1	1.964,9	3.196,5	4.395,0	1.465,8
Bienes de capital excepto eq. de transp.	353,1	836,0	438,0	1.553,8	1.946,9	1.491,8	1.234,2	1.073,0	222,7	273,3	242,0	292,7	612,9	756,4	691,3	391,9
Equipos de transporte industrial	145,9	546,9	182,3	887,2	1.040,7	1.793,2	1.948,6	812,9	412,5	655,4	350,9	631,4	1.352,0	2.440,1	3.703,7	1.074,0
c.2-de Consumo	813,0	1.777,6	1.083,0	2.362,6	3.679,6	4.936,4	5.941,3	2.540,6	2.157,4	2.754,1	1.523,7	2.116,1	5.071,3	8.102,6	8.422,8	3.646,5
Alim. y bebidas básicos para consumo en hogares	27,5	49,7	43,6	32,3	39,1	49,8	61,1	38,5	375,8	317,9	185,2	235,5	441,3	673,2	626,8	345,4
Alim. y bebidas elaborados para consumo en hogares	244,4	323,6	201,9	159,3	258,2	337,1	240,3	227,6	948,3	914,6	453,5	713,7	1.191,0	1.959,5	2.259,4	995,0
Art. de consumo durables	79,7	196,5	132,5	234,5	247,1	120,1	82,8	155,5	94,9	23,5	14,0	32,6	56,4	54,5	44,1	35,9
Art. de consumo no durables	159,9	341,0	235,3	363,8	534,3	684,4	520,8	376,7	364,5	495,9	385,5	551,8	929,1	1.149,2	1.328,6	643,6
Art. de consumo semi durables	142,7	321,7	180,6	291,5	420,0	439,7	314,3	285,1	135,0	84,1	34,8	54,9	107,6	136,1	125,0	79,6
Equipos de transporte no industrial	5,4	36,2	16,4	32,5	57,6	34,2	18,9	29,2	8,1	2,5	1,5	3,1	6,4	6,6	1,9	3,7
Equipos de transporte-automotores de pasajeros	153,3	509,0	272,8	1.248,7	2.123,3	3.271,1	4.703,2	1.428,0	230,9	915,7	449,3	524,6	2.339,5	4.123,5	4.037,0	1.543,5
Total subperíodo	4.784,0	7.205,8	4.664,0	11.026,8	16.465,5	21.054,7	21.628,6	10.929,6	7.410,0	8.469,4	6.064,7	8.073,5	14.531,2	20.636,6	21.374,7	10.637,4

Notas:

- Los valores promedio de importación y de exportación de cada subcategoría BEC para los subperiodos II al VI se obtuvieron efectuando un promedio anual (suma de los tres años dividido en 3) para obtener los valores promedios anuales del subperiodo. Los subperiodos I y VII están compuestos de un único año (1995 y 2013, respectivamente), por lo que los valores corresponden a los de esos años.
- Los valores promedio para el periodo 1995 – 2013 se calcularon con promedios ponderados, teniendo en cuenta los 19 años que comprende el periodo

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Tabla II: Comercio con los países de MERCOSUR – Participación por categoría y subcategoría

Categorías BEC y Subcategorías	Importación							Promedio anual 95-13 Exportación							Promedio anual 95-13	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	M	I	II	III	IV	V	VI	VII	X
b-Bs Intermedios	64%	51%	56%	48%	49%	52%	45%	50%	38%	34%	42%	48%	41%	36%	33%	38%
b.1-P&C	22%	15%	13%	14%	18%	22%	20%	18%	12%	9%	9%	12%	10%	9%	10%	10%
de bienes de capital excepto eq. de transp.	4%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	2%	2%	3%	3%	2%	2%	2%	2%
de equipo de transp.	17%	12%	10%	11%	15%	19%	17%	15%	10%	7%	6%	9%	8%	7%	8%	8%
b.2-Semielaborados	42%	35%	42%	34%	32%	30%	26%	32%	26%	25%	33%	36%	30%	26%	23%	28%
Alim. y Bebidas elaborados destinados a la ind.	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	5%	4%	3%	3%	5%	5%	4%	4%
Combustibles y lubricantes elaborados- Otros	3%	3%	4%	2%	2%	3%	2%	3%	3%	2%	5%	5%	4%	2%	1%	3%
Combustibles y lubricantes elaborados-Gasolina	0,3%								1%							0%
Suministros ind. Elaborados	38%	31%	37%	31%	28%	26%	23%	29%	17%	19%	25%	29%	22%	19%	17%	21%
c-Bs Finales	27%	44%	37%	44%	40%	39%	42%	41%	38%	43%	35%	38%	48%	55%	60%	48%
c.1-de Capital	10%	19%	13%	22%	18%	16%	15%	17%	9%	11%	10%	11%	14%	15%	21%	14%
Bienes de capital excepto eq.de transp.	7%	12%	9%	14%	12%	7%	6%	10%	3%	3%	4%	4%	4%	4%	3%	4%
Equipos de transporte industrial	3%	8%	4%	8%	6%	9%	9%	7%	6%	8%	6%	8%	9%	12%	17%	10%
c.2-de Consumo	17%	25%	23%	21%	22%	23%	27%	23%	29%	33%	25%	26%	35%	39%	39%	34%
Alim. y bebidas básicos para consumo en hogares	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	5%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Alim. y bebidas elaborados para consumo en hogares	5%	4%	4%	1%	2%	2%	1%	2%	13%	11%	7%	9%	8%	9%	11%	9%
Art. de consumo durables	2%	3%	3%	2%	2%	1%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Art. de consumo no durables	3%	5%	5%	3%	3%	3%	2%	3%	5%	6%	6%	7%	6%	6%	6%	6%
Art. de consumo semi durables	3%	4%	4%	3%	3%	2%	1%	3%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Equipos de transporte no industrial	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos de transporte-automotores de pasajeros	3%	7%	6%	11%	13%	16%	22%	13%	3%	11%	7%	6%	16%	20%	19%	15%
Total subperiodo	4.784,0	7.205,8	4.664,0	11.026,8	16.465,5	21.054,7	21.628,6	10.929,6	7.410,0	8.469,4	6.064,7	8.073,5	14.531,2	20.636,6	21.374,7	10.637,4

Fuente: Elaboración propia en base a Tabla I, de datos de COMTRADE

Tablas III: Comercio con los países de MERCOSUR – Patrones y tendencias por etapa productiva (MM U\$S)

III.a) Bolivia

Categoría	Etapa productiva	Importación							Tasa promedio anual acumulada	Exportación							Tasa promedio anual acumulada	
		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		
Alimentos y bebidas	Básicos, destinados a la industria	Primaria	0,3	3,6	2,0	6,2	16,3	5,0	4,4	16%	10,5	20,4	18,8	11,6	16,1	28,5	17,9	3%
	Básicos, para consumo en hogares	Final- de consumo	0,3	0,6	2,5	8,1	12,0	21,5	31,2	31%	3,5	4,6	1,4	2,9	3,7	6,5	7,9	5%
	Elaborados, destinados a la industria	Intermedia- Semiterminados	0,4	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	-20%	22,5	30,2	18,1	9,6	101,4	98,4	35,0	2%
	Elaborados, para consumo en hogares	Final- de consumo	4,6	3,6	1,5	3,0	3,7	6,3	7,6	3%	39,6	41,7	27,0	41,7	48,7	66,8	107,1	6%
Suministros Industriales	Básicos	Primaria	1,7	0,7	3,1	12,2	13,0	9,5	10,5	11%	4,6	4,1	3,2	4,1	6,1	17,3	17,0	8%
	Elaborados	Intermedia- Semiterminados	26,8	18,2	2,9	7,0	12,8	13,1	10,7	-5%	71,0	101,5	72,9	109,7	184,8	243,3	213,3	6%
Combustibles y Lubricantes	Básicos	Primaria	96,6	29,0	6,4	206,5	132,0	738,4	1.678,0	17%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Elaborados, Gasolina	Intermedia- Semiterminados	1,3	-	-	-	-	-	-	-100%	0,2	-	-	-	-	-	-	-100%
	Elaborados, otros	Intermedia- Semiterminados		0,0	0,0	0,0	-	-			48,1	0,3	0,2	0,3	0,9	11,5	3,0	-14%
Bienes de capital	Bienes de capital	Final- de capital	0,2	0,1	0,1	7,9	0,7	0,1	0,2	0%	7,5	21,6	27,2	24,3	53,2	80,5	77,5	14%
	P&C de Bs de Capital	Intermedia- P&C	0,1	0,1	0,1	0,8	0,1	0,4	0,0	-5%	4,7	15,1	10,0	10,1	19,3	37,2	42,2	13%
Equipos de transporte	Vehículos de pasajeros	Final- de consumo		-	0,1	0,0	-	-			0,8	0,2	0,4	0,2	0,7	0,1		
	Vehículos de transporte industrial	Final- de capital	0,1	0,0	-	0,5	0,0	-		-100%	3,8	1,5	2,1	6,7	17,6	48,0	10,7	6%
	Vehículos de transporte no industrial	Final- de consumo		-	-	-	-	-			0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	0,2	0,0	24%
	P&C de transporte	Intermedia- P&C	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1		-100%	2,2	3,7	1,6	2,0	3,6	4,8	6,8	6%
Otros artículos	Bs de consumo durables	Final- de consumo	0,8	1,2	0,3	0,1	0,3	0,4	0,3	-6%	1,0	0,7	0,6	1,1	2,8	3,9	5,3	10%
	Bs de consumo semi durables	Final- de consumo	0,5	1,0	0,5	0,3	1,5	2,8	2,2	8%	7,5	4,3	1,3	2,9	6,5	7,2	4,6	-3%
	Bs de consumo no durables	Final- de consumo	1,2	0,2	0,1	0,0	0,6	0,9	0,8	-2%	27,2	31,4	25,1	37,3	64,0	87,1	119,3	9%
Total Bolivia			135,1	58,5	19,7	252,9	194,1	798,5	1.745,9	15%	254,0	281,9	209,8	264,8	529,4	742,2	668,0	6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

III.b) Brasil

Categoría	Etapa productiva	Importación							Tasa promedio anual acumulada	Exportación							Tasa promedio anual acumulada	
		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		
Alimentos y bebidas	Básicos, destinados a la industria	Primaria	100,8	62,8	28,0	52,4	70,6	96,6	95,7	0%	711,6	849,4	825,7	787,6	1.124,7	1.324,5	779,5	1%
	Básicos, para consumo en hogares	Final- de consumo	19,0	45,3	36,4	20,2	25,1	24,9	24,2	1%	331,9	272,5	157,3	210,0	383,2	586,4	571,3	3%
	Elaborados, destinados a la industria	Intermedia-Semiterminados	46,9	58,8	49,7	61,8	102,1	139,3	120,1	5%	165,5	202,6	144,1	149,0	431,9	563,3	443,3	6%
	Elaborados, para consumo en hogares	Final- de consumo	208,6	261,6	176,4	142,2	231,9	299,1	199,3	0%	720,0	654,7	313,5	419,2	644,2	994,2	1.024,2	2%
Suministros Industriales	Básicos	Primaria	176,6	194,4	220,0	464,2	622,2	1.044,2	862,8	9%	202,3	270,9	72,1	110,6	86,7	108,1	99,1	-4%
	Elaborados	Intermedia-Semiterminados	1.645,5	2.046,3	1.599,1	3.193,7	4.401,3	5.090,3	4.641,3	6%	815,5	1.071,4	1.120,3	1.651,0	2.078,2	2.483,9	2.366,0	6%
Combustibles y Lubricantes	Básicos	Primaria	0,2	3,2	38,7	0,4	0,2	0,2	0,1	-2%	604,3	620,5	360,6	121,1	116,7	81,4	46,4	-13%
	Elaborados, Gasolina	Intermedia-Semiterminados	5,8	-	-	-	-	-	-	-100%	63,0	-	-	-	-	-	-	-100%
	Elaborados, otros	Intermedia-Semiterminados	33,9	3,4	1,9	32,8	95,8	275,5	1,7	-15%	51,3	134,7	263,0	264,8	285,1	337,1	187,7	7%
Bienes de capital	Bienes de capital	Final- de capital	344,7	828,2	435,0	1.526,1	1.938,2	1.486,4	1.228,7	7%	151,6	179,0	162,4	142,1	241,2	301,2	236,6	3%
	P&C de Bs de Capital	Intermedia- P&C	209,7	220,5	153,8	340,7	457,6	662,4	586,1	6%	82,9	131,7	130,0	153,2	240,1	287,8	271,7	7%
Equipos de transporte	Vehículos de pasajeros	Final- de consumo	132,4	475,7	255,7	1.247,2	2.114,1	3.246,4	4.662,6	22%	220,8	890,2	429,9	477,5	2.230,8	3.970,1	3.984,9	17%
	Vehículos de transporte industrial	Final- de capital	122,1	505,6	176,8	843,4	1.008,9	1.746,4	1.894,8	16%	380,7	625,8	335,8	464,8	1.095,3	2.122,6	3.363,2	13%
	Vehículos de transporte no industrial	Final- de consumo	4,4	26,6	14,0	32,2	57,6	34,1	18,8	8%	2,3	0,6	0,7	0,8	1,7	3,3	0,9	-5%
	P&C de transporte	Intermedia- P&C	794,6	839,1	451,5	1.158,1	2.393,3	3.914,3	3.624,6	9%	693,5	512,6	356,4	666,9	1.060,5	1.360,1	1.587,6	5%
Otros artículos	Bs de consumo durables	Final- de consumo	75,1	192,4	130,8	228,6	244,3	118,8	82,4	1%	77,9	8,5	6,8	8,8	12,8	8,2	8,9	-11%
	Bs de consumo semi durables	Final- de consumo	109,7	269,0	160,2	252,7	364,5	379,4	277,4	5%	83,2	39,8	14,3	15,0	34,6	45,6	47,9	-3%
	Bs de consumo no durables	Final- de consumo	144,9	314,7	218,4	337,5	503,8	629,3	478,2	7%	125,3	199,7	166,8	284,3	466,7	522,1	619,1	9%
Total Brasil			4.176,0	6.349,5	4.147,4	9.936,3	14.635,8	19.191,4	18.801,6	9%	5.484,1	6.664,7	4.859,8	5.926,8	10.534,4	15.100,6	15.638,9	6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

III.c) Paraguay

Categoría	Etapas productiva	Importación							Tasa promedio anual acumulada	Exportación							Tasa promedio anual acumulada	
		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		
Alimentos y bebidas	Paraguay	Primaria	0,7	57,9	53,4	138,4	771,1	6,4	0,7	0%	66,3	18,4	3,8	6,7	12,4	11,1	8,3	-11%
	Básicos, para consumo en hogares	Final-de consumo	0,8	0,9	0,8	1,0	1,8	3,0	5,6	11%	7,1	2,8	1,7	1,6	4,9	14,1	11,2	3%
	Elaborados, destinados a la industria	Intermedia-Semiterminados	0,2	1,1	1,2	2,5	4,2	7,7	82,8	39%	6,7	10,7	4,4	6,1	12,3	17,5	7,9	1%
	Elaborados, para consumo en hogares	Final-de consumo	6,2	4,6	0,5	0,2	1,7	1,2	2,0	-6%	114,6	102,4	40,1	56,8	102,0	152,1	137,9	1%
Suministros Industriales	Básicos	Primaria	20,2	6,9	8,1	11,7	14,4	11,4	15,2	-2%	10,4	19,0	17,6	28,7	32,4	59,1	88,5	13%
	Elaborados	Intermedia-Semiterminados	44,1	48,5	24,6	57,6	69,9	65,1	69,1	3%	105,6	87,4	64,2	121,0	233,2	343,3	266,2	7%
Combustibles y Lubrificantes	Básicos	Primaria	-	-	-	-	-	-	-	-	14,4	15,5	18,3	8,5	0,0	0,0	-	-100%
	Elaborados, Gasolina	Intermedia-Semiterminados	-	-	-	-	-	-	-	-	21,1	-	-	-	-	-	-	-100%
	Elaborados, otros	Intermedia-Semiterminados	64,6	184,1	185,2	218,8	285,1	350,6	340,7	10%	59,6	19,3	15,3	33,1	51,3	67,6	53,8	-1%
Bienes de capital	Bienes de capital	Final-de capital	0,2	0,5	0,1	1,0	1,1	0,8	0,0	-10%	27,6	21,8	13,7	24,0	54,9	79,5	56,3	4%
	P&C de Bs de Capital	Intermedia- P&C	0,0	0,0	0,0	0,1	0,9	0,0	0,0	-25%	11,4	9,1	5,0	8,3	16,9	29,3	25,0	4%
Equipos de transporte	Vehículos de pasajeros	Final-de consumo	-	0,0	0,1	-	-	-	-	-	2,0	3,4	2,2	4,8	6,9	14,5	11,9	11%
	Vehículos de transporte industrial	Final-de capital	0,0	0,0	0,1	3,0	-	-	-	-	7,4	7,2	2,6	9,0	44,5	83,2	109,8	16%
	Vehículos de transporte no industrial	Final-de consumo	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	-8%
	P&C de transporte	Intermedia- P&C	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	-3%	19,6	12,0	4,9	10,8	14,6	16,9	16,8	-1%
Otros artículos	Bs de consumo durables	Final-de consumo	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	-14%	7,9	4,4	1,3	8,8	14,2	18,7	12,5	3%
	Bs de consumo semi durables	Final-de consumo	2,0	9,2	8,7	12,8	19,5	21,7	10,0	9%	19,6	10,2	3,4	6,6	13,8	20,6	16,5	-1%
	Bs de consumo no durables	Final-de consumo	0,6	0,6	0,9	2,7	6,7	6,1	2,4	8%	129,4	107,7	65,8	73,9	136,2	190,7	220,3	3%
Total Paraguay			139,8	314,7	283,6	447,0	1.179,4	474,2	528,7	8%	631,3	451,4	264,5	408,8	751,4	1.120,0	1.133,5	3%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

III.d) Uruguay

Categoría	Etapa productiva	Importación							Tasa promedio anual acumulada	Exportación							Tasa promedio anual acumulada	
		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		
Alimentos y bebidas	Paraguay	Primaria	0,9	12,1	0,7	5,4	9,1	0,6	0,2	-7%	4,5	8,9	24,9	13,5	35,6	50,8	67,9	16%
	Básicos, para consumo en hogares	Final-de consumo	7,5	2,8	3,9	3,0	0,3	0,4	0,1	-2%	5,9	10,9	12,1	13,2	21,7	34,2	25,3	8%
	Elaborados, destinados a la industria	Intermedia-Semiterminados	7,1	12,2	2,5	1,6	3,1	7,1	5,7	-1%	9,2	9,6	8,2	13,1	41,6	54,8	47,8	10%
	Elaborados, para consumo en hogares	Final-de consumo	21,9	52,4	23,0	13,8	20,6	30,3	31,3	2%	69,5	99,0	52,6	59,7	102,6	174,5	193,5	6%
Suministros Industriales	Básicos	Primaria	3,9	7,7	5,3	9,1	7,5	10,6	10,4	6%	39,9	25,9	18,7	31,1	48,7	50,5	62,0	2%
	Elaborados	Intermedia-Semiterminados	98,3	140,9	82,3	160,6	193,3	236,7	225,1	5%	219,7	273,5	228,3	349,5	509,9	608,8	587,5	6%
Combustibles y Lubricantes	Básicos	Primaria	-	-	-	-	-	-	-	-	72,2	14,6	17,7	10,2	31,8	63,3	49,2	-2%
	Elaborados, Gasolina	Intermedia-Semiterminados	7,0	-	-	-	-	-	-	-100%	0,1	-	-	-	-	-	-	-100%
	Elaborados, otros	Intermedia-Semiterminados	13,4	10,1	7,8	6,4	27,0	30,0	0,7	-15%	40,4	28,6	11,1	85,8	187,3	91,3	17,7	-4%
Bienes de capital	Bienes de capital	Final-de capital	7,2	6,2	2,7	17,9	6,3	4,4	5,3	-2%	30,0	42,3	24,9	41,1	94,4	122,0	110,7	8%
	P&C de Bs de Capital	Intermedia-P&C	1,3	1,8	1,0	6,4	1,6	2,4	2,2	3%	9,7	18,2	10,5	14,6	26,5	38,3	33,2	7%
Equipos de transporte	Vehículos de pasajeros	Final-de consumo	21,0	33,2	16,9	1,5	9,2	24,7	40,6	4%	8,1	21,2	8,6	18,9	33,7	68,3	34,1	8%
	Vehículos de transporte industrial	Final-de capital	23,5	41,3	5,4	43,1	28,8	46,8	53,7	5%	20,3	20,2	9,6	75,8	101,4	127,1	176,6	13%
	Vehículos de transporte no industrial	Final-de consumo	1,0	9,6	2,3	0,3	-	0,1	0,1	-11%	5,4	1,5	0,5	1,4	1,4	2,9	0,8	-10%
	P&C de transporte	Intermedia-P&C	26,7	37,3	17,8	40,1	69,5	88,7	61,5	5%	19,1	41,4	10,4	13,2	19,9	26,0	31,6	3%
Otros artículos	Bs de consumo durables	Final-de consumo	3,6	2,6	1,3	5,6	2,2	0,9	0,0	-2%	7,1	9,6	4,5	12,9	22,9	22,2	14,5	4%
	Bs de consumo semi durables	Final-de consumo	30,3	42,5	11,1	25,3	34,4	35,7	24,5	-1%	24,1	28,6	14,6	25,0	44,6	56,4	50,9	4%
	Bs de consumo no durables	Final-de consumo	12,3	24,2	15,7	22,0	21,8	48,1	39,3	7%	77,2	141,2	99,3	110,5	179,4	242,7	274,9	7%
Total Uruguay			286,9	436,9	199,8	362,2	494,9	567,3	500,8	3%	662,8	795,4	556,5	889,7	1.593,4	1.834,7	1.778,7	6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

III.e) Venezuela

Categoría	Etapas productiva	Importación							Tasa promedio anual acumulada	Exportación							Tasa promedio anual acumulada	
		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		
Alimentos y bebidas	Básicos, destinados a la industria	Primarios	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,2	0,2	17%	15,8	8,2	2,9	7,8	19,9	74,7	67,9	8%
	Básicos, destinados al consumo en hogares	Finales- de consumo	0,0	-	-	-	-	-	-	-100%	27,3	27,1	12,7	7,9	27,7	32,0	11,0	-5%
	Elaborados, destinados a la industria	Intermedios-Semiterminados	0,0	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-100%	190,6	96,4	19,3	52,7	111,5	277,8	382,5	4%
	Elaborados, destinados al consumo en hogares	Finales- de consumo	3,2	1,4	0,5	0,2	0,2	0,1	0,1	-20%	4,7	16,7	20,3	136,3	293,4	571,8	796,8	33%
Suministros Industriales	Básicos	Primarios	0,0	0,1	0,0	0,9	0,1	0,1	0,0	-23%	48,8	27,4	3,7	3,4	17,3	111,0	205,5	8%
	Elaborados	Intermedios-Semiterminados	15,7	13,3	11,1	20,4	13,9	20,0	49,8	7%	61,4	58,3	49,1	88,6	199,4	191,0	169,2	6%
Combustibles y Lubricantes	Básicos	Primarios	2,9	25,8	0,0	0,0	-	-	-	-100%	-	-	-	8,0	-	-	-	-
	Elaborados, Gasolina	Intermedios-Semiterminados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Elaborados, otros	Intermedios-Semiterminados	19,0	1,2	0,0	0,0	-	-	-	-100%	0,1	0,7	0,3	0,6	0,8	4,4	1,0	14%
Bienes de capital	Bienes de capital	Finales- de capital	0,8	0,9	0,2	1,0	0,6	0,1	-	-100%	6,0	8,6	13,8	61,2	169,2	179,2	210,2	22%
	P&C de Bs de Capital	Intermedios- P&C	0,2	1,4	0,8	2,4	2,2	0,8	0,1	-6%	8,4	6,3	7,6	20,3	48,2	91,5	113,4	16%
Equipos de transporte	Vehículos de pasajeros	Finales- de consumo	-	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0	8,5	23,0	68,0	69,9	6,1	-
	Vehículos de transporte industrial	Finales- de capital	0,2	-	0,0	0,2	-	-	-	-100%	0,3	0,6	0,9	75,1	93,2	59,1	43,4	32%
	Vehículos de transporte no industrial	Finales- de consumo	0,1	0,0	-	0,0	-	-	-	-100%	-	0,3	0,1	0,8	2,7	0,1	-	-
	P&C de transporte	Intermedios- P&C	3,1	0,9	0,4	1,4	2,8	2,0	1,2	-5%	6,0	7,7	4,2	45,6	66,6	68,3	45,5	12%
Otros artículos	Bs de consumo durables	Finales- de consumo	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	-	-	-100%	1,0	0,2	0,7	1,0	3,8	1,5	2,9	6%
	Bs de consumo semi durables	Finales- de consumo	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	1%	0,6	1,2	1,2	5,4	8,1	6,2	5,1	13%
	Bs de consumo no durables	Finales- de consumo	1,0	1,3	0,3	1,6	1,3	0,0	0,1	-11%	5,3	16,0	28,6	45,7	82,9	106,7	95,1	17%
Total Venezuela			46,3	46,2	13,5	28,5	21,3	23,4	51,6	1%	377,7	276,0	174,0	583,5	1.212,6	1.839,2	2.155,6	10%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

III.f) Mundo

Comercio en el MERCOSUR en perspectiva de la Integración Productiva
Una aproximación desde Argentina

Categoría	Etapa productiva	Importación							Tasa promedio anual acumulada	Exportación							Tasa promedio anual acumulada	
		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		1995	98-00	01-03	04-06	07-09	10-12	2013		
Alimentos y bebidas	Básicos, destinados a la industria	Primarios	141,8	187,3	98,3	218,1	891,2	135,6	121,9	-1%	2.021,7	2.307,6	2.767,2	3.553,2	5.789,6	8.137,4	6.761,7	7%
	Básicos, destinados al consumo en hogares	Finales- de consumo	161,4	218,1	122,5	105,8	182,0	265,2	347,4	4%	1.212,6	1.393,4	1.374,5	1.641,6	2.422,5	3.038,5	3.059,1	5%
	Elaborados, destinados a la industria	Intermedios-Semiterminados	106,5	130,9	82,5	96,6	166,2	243,4	292,3	6%	2.144,4	2.285,7	2.225,5	3.498,6	6.165,0	6.713,2	5.784,0	6%
	Elaborados, destinados al consumo en hogares	Finales- de consumo	631,8	741,0	357,3	315,3	552,7	826,6	774,7	1%	2.930,2	2.703,1	2.141,0	4.233,5	6.113,2	7.314,9	7.534,8	5%
Suministros Industriales	Básicos	Primarios	412,9	417,6	367,0	726,1	1.041,9	1.570,0	1.338,6	7%	1.521,8	1.971,0	1.906,7	2.749,7	4.454,1	7.022,3	8.037,8	10%
	Elaborados	Intermedios-Semiterminados	6.415,8	8.088,3	5.393,8	9.179,4	13.978,8	17.898,7	17.769,4	6%	5.512,8	6.558,1	8.006,5	11.462,4	17.339,4	22.806,8	22.109,6	8%
Combustibles y Lubricantes	Básicos	Primarios	263,4	273,0	175,8	374,7	370,2	1.092,5	1.897,4	12%	1.591,9	2.090,2	2.631,9	2.905,7	2.215,5	2.603,3	1.815,1	1%
	Elaborados, Gasolina	Intermedios-Semiterminados	93,6	-	-	-	-	-	-	-100%	174,3	-	-	-	-	-	-	-100%
	Elaborados, otros	Intermedios-Semiterminados	452,5	237,0	223,6	323,2	713,7	2.424,4	3.982,6	13%	356,5	249,6	489,3	950,2	1.153,4	1.018,4	691,9	4%
Bienes de capital	Bienes de capital	Finales- de capital	4.170,9	5.671,9	2.206,8	5.296,9	8.202,3	9.404,2	8.949,0	4%	387,0	499,3	522,8	693,3	1.219,7	1.328,8	1.154,2	6%
	P&C de Bs de Capital	Intermedios-P&C	1.878,4	2.483,1	1.266,1	2.392,2	3.656,7	6.225,2	8.044,7	8%	338,0	346,3	329,6	427,0	687,3	834,1	770,0	5%
Equipos de transporte	Vehículos de pasajeros	Finales- de consumo	773,2	1.126,9	405,7	1.611,7	3.031,5	5.152,7	7.063,1	13%	238,7	983,5	680,7	971,2	2.589,0	4.198,1	4.123,4	17%
	Vehículos de transporte industrial	Finales- de capital	663,0	1.430,3	447,7	1.503,7	2.272,0	2.906,2	3.056,4	9%	495,8	883,1	695,1	1.325,8	2.590,2	4.387,0	5.734,8	15%
	Vehículos de transporte no industrial	Finales- de consumo	111,6	145,4	41,9	130,2	388,2	525,5	592,8	10%	12,3	6,8	7,5	11,2	15,4	12,6	4,8	-5%
	P&C de transporte	Intermedios-P&C	1.566,0	2.419,7	1.197,8	2.631,4	4.801,8	7.435,2	7.949,8	9%	874,5	918,5	779,1	1.361,9	1.812,1	2.055,8	2.222,9	5%
Otros artículos	Bs de consumo durables	Finales- de consumo	481,5	732,3	333,2	667,4	1.069,5	942,1	788,0	3%	144,4	42,6	51,7	90,0	119,5	99,2	78,2	-3%
	Bs de consumo semi durables	Finales- de consumo	865,0	1.183,2	530,5	851,9	1.532,1	2.054,5	1.914,7	5%	514,8	208,3	168,0	275,5	310,4	278,6	231,6	-4%
	Bs de consumo no durables	Finales- de consumo	909,6	1.507,9	895,6	1.137,3	1.831,9	2.794,8	3.058,9	7%	481,8	770,0	720,4	1.100,4	1.736,2	2.136,0	2.315,3	9%
Total Total			20.121,6	27.897,4	14.217,6	27.815,4	44.987,4	62.483,5	68.645,1	7%	20.962,6	24.504,3	25.928,0	37.939,4	57.797,8	75.696,5	74.570,9	7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE