



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



**INTEGRACIÓN COMERCIAL
EN EL MERCOSUR
Y LA GLOBALIZACIÓN
DE LOS NEGOCIOS**

**- INTERDEPENDENCIA COMERCIAL
ENTRE ARGENTINA Y BRASIL -**

**Vanesa Andrea Romani
Licenciada en Economía
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires**

MAESTRIA EN ADMINISTRACION

M. B. A.

ORIENTACION EN

GESTION FINANCIERA

PRIMER PROMOCION (2001 – 2002)

Facultad de Ciencias Económicas

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Fecha de entrega: 2005 – 2006*

***Ampliación del trabajo realizada en Julio de 2006.**

TUTOR

Josué Berman

Contador Público

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Buenos Aires

Año 1969

A G R A D E C I M I E N T O S

Agradezco especialmente la colaboración en este trabajo de investigación a:

- Lic. José Cafiero
- Ing. Mauro Tezza
- Lic. Pedro Marotta
- Cdora. Cora Catalini
- Cdora. Marisa Varela
- Lic. Lara Manguel
- Todos los docentes de la Maestría en Administración - M.B.A.

ÍNDICE GENERAL

1. Introducción.....	1
1.1. Estado del arte.....	1
1.1.1. Diferentes formas de integración entre países.....	1
1.1.2. Cambios sufridos en el ámbito empresarial.....	3
1.2. Planteo del problema.....	4
1.2.1. Contexto regional.....	4
1.2.2. El ámbito empresarial.....	8
1.2.3. Las PyMEs en el contexto exportador.....	10
1.3. Objetivos.....	11
1.4. Justificación.....	12
1.4.1. Aspecto regional.....	12
1.4.2. Perspectiva empresarial.....	15
1.5. Hipótesis.....	16
1.6. Metodología de investigación.....	17
2. Marco teórico del trabajo.....	20
2.1. Marco teórico sobre la integración regional.....	20
2.1.1. Interdependencia y cooperación macroeconómica.....	20
2.1.2. Áreas Monetarias Óptimas.....	22
2.1.3. La cooperación: sus costos y beneficios.....	25
2.2. Marco teórico sobre la competitividad internacional y la firma.....	28
2.2.1. Los niveles de competitividad.....	29
2.2.2. La competitividad genuina y espuria.....	31
2.2.3. La competitividad precio y no precio.....	32
2.2.4. Factores endógenos y exógenos de competitividad.....	33
2.2.5. Los vínculos entre innovación, competitividad y comercio internacional.....	35
3. La globalización, los negocios y las organizaciones.....	39
3.1. El ambiente empresarial actual.....	40
3.1.1. Estrategia de globalización de las empresas.....	40

3.1.2. Las ventajas competitivas.....	41
3.1.3. La globalización y su factor crítico.....	41
3.1.3.1 El conflicto global <i>versus</i> local.....	42
3.1.3.2 Organizaciones trasnacionales.....	42
3.1.3.3 Producto global.....	44
3.2. El Negocio de la empresa.....	45
3.2.1. Factores de estímulo a las expansiones internacionales.....	46
3.2.2. Mercado Regional.....	47
4. La interdependencia y la integración comercial.....	51
4.1. Integración comercial del MERCOSUR.....	51
4.2. El comercio sectorial.....	58
4.3. El comercio intra-industrial.....	61
4.4. Creación y desvío de comercio en el MERCOSUR.....	64
4.5. Análisis sectorial del comercio entre Argentina y Brasil.....	66
4.5.1. Selección de rubros con potencialidad de exportación.....	69
5. Las PyMEs Argentinas: Oportunidades y desafíos en el contexto exportador.....	74
5.1. Aspectos metodológicos.....	74
5.2. Exportaciones según tamaño de empresa: en valores y cantidades.....	75
5.3. Tamaño de la empresa y patrón de exportación.....	78
5.4. Orientación geográfica de las exportaciones de las PyMEs.....	80
5.5. Traslado de las firmas entre categorías.....	82
5.6. El perfil de las “nuevas” PyMEs.....	83
6. Dinámica de la integración comercial entre Argentina y Brasil.....	86
6.1. Introducción sobre técnicas estadísticas.....	86
6.2. Series de tiempo no estacionarias y co integradas.....	88
6.3. La relación entre las exportaciones Argentinas a Brasil y las importaciones de dicho país.....	90

7. Conclusiones	100
7.1. Aspecto macro.....	100
7.2. Aspecto micro.....	105
7.3. Reflexiones finales sobre las PyMEs argentinas y el contexto exportador	106
Anexos	109
Anexo 1: Importaciones de Brasil discriminada por país de origen.....	109
Anexo 2: Principales cien posiciones arancelarias importadas por Brasil desde Argentina.....	110
Anexo 3: Importaciones de Brasil por posición arancelaria, de todo origen....	112
Anexo 4: Principales importaciones de Brasil (de todo origen y desde Argentina), de la Oferta Exportable Histórica Relevada.....	114
Anexo 5: Análisis estadístico de las exportaciones Argentinas a Brasil.....	116
Bibliografía	132
Otras referencias	135

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1.	Evaluación de las exportaciones e importaciones Intra y Extra MERCOSUR.....	52
Gráfico 4.2.	Comercio de los países del bloque con el MERCOSUR (como porcentaje del total) 3.2.a: Exportaciones – 3.2.b: Importaciones...	56
Gráfico 5.1.	Exportaciones Argentinas según tamaño de empresa. Año 2005....	76
Gráfico 5.2.	Dólares por kilo exportado según tamaño de empresas. Año 2004 - 2005.....	79
Gráfico 5.3.	Cantidad de destino según tamaño de empresas. Año 2004 – 2005..	81
Gráfico 5.4.	Principales destino de las exportaciones por tipo de empresa. Año 2005.....	82
Gráfico 5.5.	Principales productos vendidos por las nuevas PyMEs. Año 2005...	84
Gráfico 5.6.	Principales destino de las nuevas PyMEs. Año 205.....	85
Gráfico 6.1.	Logaritmo natural de las exportaciones Argentinas a Brasil.....	92
Gráfico 6.2.	Logaritmo natural de las importaciones totales de Brasil.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1.	Exportaciones e importaciones, en miles de dólares, Intra y extra MERCOSUR.....	54
Tabla 4.2.	Comercio sectorial de Argentina y Brasil (en porcentajes).....	58
	Comercio intra-industrial de la Argentina (en porcentaje).....	63
Tabla 4.3.	Importaciones de Brasil, de todo origen y desde Argentina	
Tabla 4.4.	(discriminada la Oferta Exportable Histórica Argentina). Año 2005	68
	Variación porcentual de los montos exportados por tamaño de	
Tabla 5.1.	empresa.....	77
	Variación porcentual de firmas exportadoras.....	77
Tabla 5.2.	Traspaso de categorías de empresas exportadoras según tamaño....	82
Tabla 5.3.	Resultados de los test de cointegración – Análisis sectorial.....	98
Tabla 6.1.		

Declaro que el material incluido en esta tesis es, a mi mejor saber y entender, original, producto de mi propio trabajo (salvo en la medida en que se indique explícitamente las contribuciones de otros), y que este material no lo he presentado, en forma parcial o total, como una tesis en esta u otra institución.

RESUMEN EJECUTIVO

La firma del Tratado de Asunción que dio nacimiento al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) fue realizado hace más de una década. Hoy estamos en un momento que nos lleva a la reflexión, y a aportar elementos para un balance de logros y flaquezas que permitan una comprensión más profunda del proceso de integración. Un ejercicio de esta naturaleza es necesario, dado que el proyecto MERCOSUR representa una de las líneas de acción estratégica fundamentales de nuestro país en el plano internacional.

En la actualidad el MERCOSUR se encuentra en un camino intermedio en lo que respecta a su integración. En este punto la interdependencia de sus socios cobra importancia y al mismo tiempo surge la necesidad de definir, estratégicamente, el futuro del proceso. Si bien existen diversos caminos, como ser retroceder; no avanzar en el mismo (a costa de perder sus beneficios); o seguir adelante en el proceso de integración, dentro de estas opciones, lo conveniente sería optar por la última, profundizando la integración del bloque.

Por tal motivo, el esfuerzo empírico del presente trabajo es evaluar uno de los principales aspectos dentro de un proceso de integración, que es el aspecto comercial. Cabe mencionar que quedan fuera de los límites de este trabajo el estudio de otros determinantes de la interdependencia como son, los flujos de capitales internacionales y el tipo de cambio real entre los países en cuestión.

En este sentido, el centro de análisis será el grado de integración comercial alcanzado a partir del MERCOSUR, focalizando el estudio en sus dos principales socios, Argentina y Brasil. Para ello se evaluará un determinante clave del nivel de interdependencia: el nivel y evolución del comercio regional, la clasificación de comercio extra-MERCOSUR e intra-MERCOSUR, el comercio sectorial, el rol del comercio intra-industrial y la creación y desvío del comercio dentro del bloque.

Para complementar el análisis anterior, con la performance de los pequeños y medianos exportadores en los últimos años, se introducirá un estudio sobre los desafíos y las

oportunidades de las PyMEs Argentinas en el contexto exportador, desde la salida de la convertibilidad a principios de 2002.

Luego se continuará con la dinámica de la interdependencia comercial entre Argentina y Brasil, analizando el comportamiento de las series de tiempo. En este caso se estudiará el incremento en el comovimiento de las variables, específicamente las importaciones totales de Brasil y las exportaciones de Argentina a ese mercado.

En este análisis, que lo llamaré macro, el trabajo deduce que entre los países del MERCOSUR la interdependencia es relevante, en donde el nivel de influencia de los socios en la propia economía es mayor, cuanto más pequeños son los países. Es decir que existe una interdependencia asimétrica, generada por los grados de apertura de las economías y por las diferencias estructurales de tamaño.

En un ámbito micro, el aspecto de importancia estará centrado en la evaluación del desempeño organizacional en este nuevo contexto. Por tal motivo, el trabajo incluye el análisis de la concepción e implementación de las estrategias de globalización de las empresas, cuyo objetivo principal es el aumento de competitividad mediante la integración y expansión de sus actividades internacionales.

A partir de los 90`, la experiencia demostró que la eficacia de las técnicas de gestión, orientadas hacia mejoras de productividad y eficiencia de las operaciones internas de las firmas, tuvo limitaciones. Si bien, muchas empresas que las utilizaron lograron mejorar la eficiencia y productividad, no se convirtieron en firmas globalmente competitivas.

En tal sentido, se concluye que el uso de las técnicas dedicadas a mejorar la productividad y la eficiencia interna, no se está ocupando del aspecto fundamental, que es la globalización de la economía. Si bien no hay fórmulas simples y genéricas para la globalización de cualquier tipo de empresas y sector de negocios, las soluciones tienen que encontrarse para cada situación, aceptando el reto de gestionar la diversidad y complejidad actual.

1 – INTRODUCCION

1.1. Estado del arte.

1.1.1. Diferentes formas de integración entre países.

En la década de los noventa, el factor distintivo del contexto internacional ha sido la consolidación del proceso de regionalización. Esta obliga a concretar un gran número de alianzas combinadas, pero esto no modifica el hecho de que la principal alianza estratégica sea, en nuestro caso, el bloque regional del MERCOSUR, ya que sus miembros son afectados de forma similar por los acontecimientos globales que vienen asociados a la creciente mundialización.

Para el análisis del tema propuesto, es necesario conocer y comprender las diferentes formas de integración y niveles de asociación económica entre países, por lo cual el objetivo de este apartado es exponer una breve compilación de los mismos, comenzando desde el sistema con menor grado hasta el de mayor grado de integración:

- ✓ La primera etapa y de menor compromiso, consiste en constituir una *Zona de Libre Comercio (ZLC)*, la cual supone la eliminación de los aranceles de importación entre los países miembros, pero cada país puede tener aranceles distintos frente a terceros. Un ejemplo de ello es el NAFTA (*North American Free Trade Agreement*).
- ✓ Un segundo paso en la escala de integración es la *Unión Aduanera*, acá se suma a la ZLC el establecimiento de un arancel externo común frente a terceros países. El MERCOSUR se encuentra en esta etapa pero en forma imperfecta, ya que el arancel externo común no se cumple en forma completa.
- ✓ En un tercer nivel de integración se encuentra el *Mercado Común*. En esta etapa de integración, los miembros tienen los mismos compromisos que en una Unión Aduanera, pero se adiciona la eliminación de barreras a los movimientos de factores (capital y trabajo) que se producen entre ellos. Un ejemplo es el Tratado de Roma de 1957 que formó el Mercado Común Europeo, el cual comenzó a funcionar oficialmente en 1958.

✓ El último paso en la integración entre países es la *Unión Económica*. Esta se da cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan un alto grado de armonización de las políticas económicas nacionales (monetaria, fiscal, cambiaria, presupuestaria, financiera, industrial, agrícola, etc.) con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen. Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica –entre ellas la política financiera-, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria. El ejemplo de este caso es la Unión Monetaria Europea, en la cuál a través del Tratado de Maastricht se fijaron metas para las variables macroeconómicas fundamentales que precedieron a la formación de la unión. En este Tratado se estableció el cronograma y los requisitos a cumplir por los países aspirantes a formar la Unión Monetaria. El requisito fundamental consistió en el establecimiento de metas fiscales y monetarias, expresadas mediante coeficientes numéricos, que deberían dar testimonio de la convergencia de las economías interesadas en compartir la moneda común. La Unión Económica y Monetaria (UEM) hace referencia a la zona con una moneda única dentro del mercado único de la UE, donde las personas, las mercancías, los servicios y los capitales circulan sin restricciones. Conforman el marco para la estabilidad económica, sustentada en un banco central independiente y las obligaciones jurídicas impuestas a los Estados miembros, consistentes en aplicar políticas económicas sólidas y en coordinarlas estrechamente.

Con relación al MERCOSUR, éste se crea con el propósito de constituir un Mercado Común, cuya base política - jurídica fue el Tratado de Asunción, firmado el 26 de marzo de 1991 por los presidentes y cancilleres de la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay. Este Tratado, que fue ratificado por los parlamentos de dichos países; establecía: una progresiva integración comercial, un arancel externo común, el fomento de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias y la promoción del libre flujo de bienes y servicios, entre los países miembros. La creación de esta Unión Aduanera no sólo alentaría el intercambio del

comercio intraregional, sino que también establecería una política macroeconómica común y una integración política entre sus miembros. En 1996 el MERCOSUR firmó un acuerdo de Zona de Libre Comercio con las Repúblicas de Chile y Bolivia quienes se integraron como Estados Asociados.

El MERCOSUR es una realidad económica y política, desafiada por los diversos conflictos ligados a las respectivas crisis sufridas por los países miembros, las transformaciones del comercio multilateral y las diferentes dimensiones económicas de los socios. Sin embargo, este bloque ayudó a los países miembros a adquirir un papel internacional más activo al que cada uno hubiera tenido si hubiera actuado aisladamente.

1.1.2. Cambios sufridos en el ámbito empresarial

Desde otro punto de análisis (nivel empresarial), no hay que dejar de lado, las crisis y los cambios que afectaron a las organizaciones en las últimas décadas.

Durante los 70`, los cambios estructurales en la economía mundial se hicieron más perceptibles en los países desarrollados. Esto se debió al adelanto de la integración económica mundial, lo cual incrementó la competencia por los mercados nacionales, generando importantes modificaciones en el ámbito empresarial.

Con el incremento de la competencia internacional por los mercados, gradualmente se pone en movimiento el “desmontaje” de las grandes empresas. Para lograr este objetivo, la reingeniería estuvo entre las técnicas más recurridas, pero surgen también prácticas de gestión que buscan, entre otras cosas, la simplificación y racionalización de los procesos internos, la mejora de calidad y la reducción de stock. Entre las más utilizadas se pueden nombrar: el *Just-in-Time*, la *Terciarización*, las *Normas ISO*, la *Calidad Total*, etc. El uso de estas técnicas ocurrió en muchas empresas, con la intención de reducir costos y aumentar la productividad. En muchas de las firmas que las aplicaron de la manera adecuada, se observaron mejoras de eficiencia: reducción en los costos operativos, reducción de funciones, disminución de los costos financieros, reducción en los defectos de los productos y mejoras de productividad.

Otra transformación que se dio en la gestión de muchas firmas, fue la reestructuración en función a su negocio principal o *core business*. Las empresas reaccionaron vendiendo los negocios que no tenían sinergia o que estaban fuera de su cultura o especialidad organizativa¹.

Pero a partir de 1980, en los países industrializados y 1990 en los países en vías de desarrollo, las firmas comenzaron a enfrentar desafíos nuevos. Esto se dio porque las mejoras de eficiencia y productividad en la actividad interna, gradualmente dejaron de garantizar la supervivencia y crecimiento de la empresa.

En este contexto, se imponen nuevos parámetros de desempeño tecnológico, productivo y mercadológico, para las empresas que pretenden alcanzar competitividad global. En donde esa competitividad global, depende tanto de la capacidad de la empresa de adaptarse a las necesidades particulares de cada mercado, como también de captar economías de escala y sinergias en las operaciones que traspasan los mercados nacionales. Para aprovechar estas dos maneras de operar, las empresas adaptan estrategias de integración y expansión de sus actividades internacionales, o sea, globalizan el negocio.

1.2. Planteo del problema.

En este apartado, comenzaremos analizando el aspecto macro del trabajo, que es el proceso integración del bloque, luego se seguirá con un análisis del desafío de la gestión empresarial en el ámbito internacional, enfatizando la característica actuales del mercado global y del producto global. Por último se evaluarán brevemente las problemáticas de las PyMEs en Argentina, dentro del contexto exportador actual.

1.2.1. Ámbito regional

El proceso integración del bloque se desarrolló en un contexto de apertura comercial unilateral e irrestricta, siguiendo las líneas de políticas identificadas en el Consenso de

¹ El grupo Bunge & Born es un ejemplo, vendió un gran número de negocios y promovió una reorganización administrativa y corporativa, para concentrarse en su principal actividad: alimentos.

Washington². Si bien en sus primeros años el MERCOSUR ha sido un acuerdo regional exitoso, reflejado en el incremento del comercio intraregional y en la captación de inversión extranjera directa, los rendimientos de este mercado ampliado empezaron a entrar en declive, especialmente a partir de 1998. Con esta pérdida de impulso, el MERCOSUR no pudo consolidar las bases para la Unión Aduanera, y menos aún lanzar los cimientos para una etapa de mayor integración. Por lo tanto, así como hay que reconocer los logros del MERCOSUR, no puede negarse que el proceso de integración atraviesa un *impasse* que ha erosionado, en alguna medida su credibilidad.

El éxito de los primeros años estuvo asociado principalmente y casi exclusivamente a la reducción de aranceles entre los socios y no a una mayor integración, lo que es indispensable para seguir creando comercio en la zona. Hay diferentes factores que influyeron al respecto, algunos de ellos son: la ausencia de una agenda efectiva, que introduzca nuevos puntos orientados a profundizar el proceso de integración así como resolver problemas existentes, las dificultades para construir nuevas competitividades que generen comercio nuevo, los cuestionamientos al MERCOSUR como Unión Aduanera y el bajo grado de internalización de las normas acordadas.

Otro aspecto importante que sumó incertidumbre al futuro del acuerdo, fue la existencia de fuertes desequilibrios macroeconómicos de los dos principales socios, a ello contribuyó principalmente la coexistencia de sistemas cambiarios sustancialmente distintos, en especial a partir de la devaluación del Real en enero de 1999.

Por su parte, la Argentina, luego de tres años en los cuales se resistió a devaluar para compensar la depreciación del real, siguió el mismo camino de Brasil y modificó su régimen cambiario en el 2002. Durante el período en el que la Argentina trató de evitar la devaluación del peso, se hicieron modificaciones en el arancel externo común y se implementaron trabas al comercio intrazona (para contrarrestar la mayor competitividad brasileña y mundial). El mecanismo más utilizado fue el antidumping, Argentina ostenta hasta hoy el record de investigación y aplicación de medidas antidumping. Todo esto sumó una creciente presión de los sectores afectados por la competencia dentro del bloque, lo

² Se refiere a un conjunto de recomendaciones de políticas económicas neoliberales para los países emergentes, realizado en 1989, época del re-enfoque económico de la crisis de la deuda desatada en 1982.

cual derivó en demandas que fueron en contra del libre comercio, dañando aún más el arancel externo común.

Según especialistas, estos desajustes dentro del bloque, impidieron un abordaje que contemplara las cuestiones vinculadas a la complementariedad de los aparatos productivos y no permitieron definir estrategias comerciales comunes hacia terceros mercados, dado que las negociaciones se centraron en tratar de resolver los desequilibrios comerciales que se producían en el comercio intrazona exclusivamente.

A pesar de lo antes expuesto, el escenario actual se ha modificado. El cambio de política macroeconómica y principalmente la alteración de la política cambiaria en la Argentina, junto con el cambio político producido en Brasil, puede significar una oportunidad para recrear el MERCOSUR, al desaparecer uno de los factores más importantes que limitaba la realización de una nueva agenda de políticas para el bloque. Por su parte, en el nuevo contexto de precios relativos, es más sencillo solucionar las disputas comerciales, así como también eliminar los obstáculos al comercio aún existente y las perforaciones al arancel externo común que atañe a varios productos. En resumen, lo antes expuesto facilita plantear en forma conjunta una estrategia negociadora como MERCOSUR.

Otro aspecto importante que vale la pena mencionar y es un común denominador de los países del MERCOSUR, es la erosionada situación social cuya raíz fundamental es la falta de empleo, la precarización de las condiciones de trabajo, la informalidad en que se desenvuelven numerosas ramas de la actividad productiva y el desmantelamiento de las condiciones de pleno empleo, que lleva a gran parte de la población a situaciones de subempleo y salarios que no alcanzan a cubrir la subsistencia mínima. La problemática del empleo debe constituirse en uno de los ejes de acción prioritario de los países del MERCOSUR, orientando la estrategia de desarrollo económico con dicho objetivo.

Durante la última década se observa que durante los períodos de auge económico la demanda de empleo se mueve cada vez más lentamente, lo que provoca que no se logre absorber todos los puestos de trabajo que destruyen los períodos de estancamiento y recesión. Por otro lado, estos lapsos de crecimiento son cada vez más cortos y con períodos

de crisis más prolongados y agudos. Por consiguiente, la política económica cumple un rol importante en la generación de empleos y en la distribución del ingreso, por ello no debería dejarse librado a las fuerzas del mercado. Por lo tanto, la estrategia más apropiada para el bloque es promocionar aquellos sectores de la producción que han mostrado tempranos síntomas de revitalización y que son generadores de empleo; con el fin de disminuir las altas tasas de desempleo e inyectar un fuerte impulso a la competitividad y la productividad³.

En lo que respecta a la agenda de la integración regional, es importante destacar que la macroeconomía debe ocupar un papel de gran relevancia, dado que la inestabilidad macroeconómica perjudica el proceso de integración, como lo demuestra la propia experiencia del MERCOSUR. Esto se debe a que dicha inestabilidad afecta negativamente a los flujos de comercio intraregional, a la capacidad del área para atraer inversiones y dificulta la creación de las instituciones necesarias para el logro de una mayor integración. Además, existe un efecto derrame sobre los países vecinos, debido al incremento de la interdependencia de los socios generada por la mayor integración⁴.

Es evidente que la inestabilidad y los efectos derrame se han convertido en obstáculos importantes para el desarrollo del MERCOSUR. En especial, desde 1998 los dos principales socios experimentaron fuertes desequilibrios que los llevaron a tomar medidas unilaterales que jugaron en contra del Acuerdo. Desde entonces, los hechos sugieren que el bloque optó por la flexibilidad más que por la institucionalidad y la coordinación fuerte, lo que provocó conductas que llevaron a un debilitamiento de la integración.

En un contexto como el planteado uno se pregunta si es posible una mayor coordinación. En este aspecto la principal dificultad se da por los fuertes desequilibrios en sus dos socios mayores que, a corto plazo, generaron variaciones abruptas en el tipo de cambio real bilateral. Esto genera tensiones difíciles de manejar en el ámbito regional, alterando la competitividad relativa de los socios, lo que afecta los flujos de comercio intra-regionales.

³ Basado en: Coordinadora de Centrales Sindicales del MERCOSUR: La centralidad del empleo y del trabajo para la Integración del MERCOSUR – Marzo de 2004.

⁴ Entendiendo por interdependencia el grado de influencia de una economía con respecto a otra.

Si analizamos el corto plazo, estas dificultades son muy serias, pero en el largo plazo, estudios técnicos indican una serie de hechos que nos permiten ser más optimistas. Estos reflejan que el tipo de cambio real bilateral⁵ entre Argentina y Brasil tienden a corregir sus desvíos y a volver a su valor promedio, el tiempo que tarda en volver a su equilibrio no es largo; y además, como consecuencia del aumento del comercio, los ciclos económicos en ambos países mostrarían una coincidencia creciente, haciendo menos conflictivo en el futuro la adopción de políticas macroeconómicas comunes. Por lo tanto, esto sugiere que los desequilibrios con el tiempo tienden a desaparecer o al menos a atenuarse.

Este análisis es importante, dado que la construcción de una integración profunda es un proceso de largo plazo, por lo que no sería una buena idea abortarlo por los desequilibrios presentes en el corto plazo. No obstante, cabe señalar que dentro del tema de la integración regional, nos centraremos en uno de sus principales eslabones, que es la integración comercial de los dos socios más relevantes del MERCOSUR.

1.2.2. El ámbito empresarial

Otro de los aspectos a desarrollar en la presente sección se relaciona con los cambios necesarios por los que deben pasar la empresa, en la perspectiva de la gestión internacional. Para tal fin nos focalizaremos en las nuevas características de los mercados y productos.

Hasta finales de 1970, el éxito de una empresa multinacional dependía de la capacidad de dar respuesta a una de las siguientes demandas estratégicas, la adaptabilidad o las economías de escala y sinergia:

⁵ El tipo de cambio real expresa el valor relativo de una canasta de bienes en un país con respecto al valor de la misma canasta de bienes en otro país.

- La adaptabilidad se asocia a la capacidad de la empresa de responder a las necesidades particulares de cada mercado local con productos diferenciados, lo que se logra mediante un alto conocimiento de estas necesidades en cada uno de ellos⁶.
- Las economías de escala se relacionan con la capacidad de la firma para responder a demandas más homogéneas de los mercados, con productos uniformes y con precios competitivos⁷.

Para entender la demanda estratégica de un negocio, se debe estar al tanto de las características y necesidades del mercado en el cual se opera.

Un resultado de la integración económica internacional y de la homogenización cultural (generada por los medios masivos de comunicación), es lo que se denomina el mercado global. En este enfoque, los consumidores tienden, cada vez más, a presentar necesidades homogéneas, que podrían satisfacerse por empresas con productos globales (uniformes). En estos casos, las empresas que actúan en esos mercados deben ofrecer productos con precio y calidad competitivos (además de una tecnología actualizada), para tener éxito. Un ejemplo extremo de mercados con necesidades homogéneas, es el caso de las *commodities*, en donde se puede satisfacer la demanda con productos globales.

Sin embargo hay muchos negocios, en los cuales la realidad no se ajusta a esta visión. Por ejemplo, las diferencias religiosas, culturales, de hábitos alimenticios y de poder adquisitivo, entre otras, limitan el concepto de mercado global⁸.

En tal sentido, se observan numerosos ejemplos donde hay que tener en cuenta muchos más factores que el precio y la calidad para tener éxito. El caso del local de McDonald's (la empresa norteamericana de comidas rápidas) en la India, ilustra un ejemplo de lo planteado

⁶ Para lograr este objetivo la empresa actuaba de manera descentralizada: sucursales con autonomía en las decisiones estratégicas y en el desarrollo de productos y una oficina central dedicada a los resultados económicos y financieros.

⁷ Esto se logra con la concentración de la producción en una misma unidad industrial, la centralización de los esfuerzos de I & D y la compra conjunta de insumos.

⁸ Ejemplo de esto fue el caso de Procter & Gamble en 1990, cuando lanzó los pañales Pampers Fases en Brasil. El producto, a pesar de ser tecnológicamente avanzado, llegó al mercado más caro que los competidores, lo que trajo aparejado bajos volúmenes de ventas. El éxito se alcanzó, luego de reformular el producto a un precio competitivo.

anteriormente. Allí el local se adaptó a los hábitos religiosos hindúes, por lo tanto sus productos no contienen carne de vaca, ya que más del 80% de su población no comen este tipo de carne. Sus productos están hechos de carne de oveja, adaptándolos así para el sabor y la cultura de este país.

El ejemplo mencionado en el párrafo anterior, evidencia la relevancia de la cultura y de la religión en el comportamiento de los consumidores, exigiendo que la empresa realice cambios, tanto en los productos comercializados, como en su identidad visual; lo cual fue necesario para poder instalarse en un mercado con características diferentes a la cultura occidental.

1.2.3. Las PyMEs en el contexto exportador.

Es oportuno introducir aquí, una discusión breve sobre la problemática PyMEs en el contexto exportador argentino, dado que uno de los temas que se quiere destacar es la relación entre las organizaciones y su internacionalización.

Muchas veces surge el interrogante sobre cuales son las ventajas y las desventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas, y cuales son las políticas que deberían implementarse para favorecer el nacimiento y la sobrevivencia de las PyMEs.

Entendemos, que la ventaja competitiva de las PyMEs es su capacidad de adaptación, de adelantarse y de identificar los cambios más rápidamente. Por otro lado, las desventajas se encuentran dentro de lo que se denomina las “fallas de mercado” que ponen a ciertos actores en desventajas respecto a otros. Un ejemplo es el costo del dinero, este costo no es igual para el caso de una gran empresa⁹, que para el caso de las PyMEs. A su vez, la falta de información es también, uno de los primeros problemas a enfrentar por estas empresas.

⁹ Las empresas grandes por lo general operan en el mercado de capitales o se financian internacionalmente.

Más allá de las circunstancias particulares de Argentina, existen un conjunto de dificultades que pueden llamarse “problemas internacionales” de las PyMEs, estos se pueden resumir en¹⁰:

- Dificultades para acceder al crédito y un costo financiero más caro que las grandes empresas (la mayor fuente de financiamiento fue la reinversión de utilidades y el financiamiento a proveedores, más de un cuarto de las PyMEs declaran no haber tenido créditos bancarios).
- Carga impositiva y costos burocráticos.
- Costos de transacción. Costos ocultos por ineficiencia del Estado: costo judicial, costos administrativos.
- Capacitación de Gestión.

Estos problemas, se pueden clasificar en dos grandes grupos: los de índole cuantitativa (financiamiento, carga impositiva y cargas provisionales) y los de carácter cualitativo (innovación tecnológica, acceso a mercados y capacitación).

Los denominados problemas cualitativos, son los que tienen mayor importancia a la hora de evaluar las empresas competitivas de aquellas que no logran acceder a los mercados. En la actualidad, no solo se compete con empresas sino que existe también una competitividad país. Esto equivale a decir que una empresa, por más eficiente que sea, sino esta situada en un marco competitivo no va a estar en condiciones de competir.

1.3. Objetivos

El *objetivo general* del presente trabajo, se divide en dos aspectos. Por un lado, el nivel macro (punto de vista regional), se focalizará en analizar el actual grado de integración alcanzado por el MERCOSUR y determinará en qué medida se cumplen las condiciones

¹⁰ Basado en Acuña Edgardo (2003). Las PyMEs y el MERCOSUR. Disertación realizada en la Universidad Católica de La Plata.

para avanzar hacia una integración comercial y regional más profunda, centrándose para ello en el análisis de los flujos comerciales. Por otro lado, el objetivo en el aspecto micro (a nivel organizacional), se focalizará en evaluar los problemas de la formulación de estrategias empresariales en una economía cada vez más globalizada.

El *objetivo específico* a nivel macro, será establecer el grado de interdependencia entre los principales socios del MERCOSUR, en especial Argentina y Brasil, analizando como primer fuente de contacto el canal comercial, dejando de lado los flujos de capitales internacionales y el tipo de cambio real, cuyo debido análisis escapan de los límites establecidos en el presente trabajo.

El *objetivo específico* a nivel micro, es presentar un enfoque de gestión que amplíe la visión de los negocios, para aprovechar e identificar las oportunidades que emergen de la economía mundial integrada. Se pretende también, presentar los fundamentos de la estrategia de globalización, orientados al aumento de la competitividad global, en mercados que son disputados en manera creciente. Esta estrategia será de carácter genérico, y por lo tanto aplicables a cualquier sector y segmento de negocios.

1.4. Justificación

1.4.1. Aspecto regional

Propongo una investigación sobre este tema, porque considero necesaria una integración regional profunda, donde el aspecto comercial es de vital importancia. Aquí, es oportuno hacer notar que el comercio de bienes, servicios y factores no es un fin en si mismo; el propósito último que justifica las actividades de intercambio es el de aumentar el bienestar de la población. Esto no hay que pederlo de vista en el caso del MERCOSUR, ya que es un agrupamiento regional de ingreso medio, donde un factor clave es cómo integrarse en el mundo de forma tal de garantizar que la convergencia hacia el ingreso per cápita de los países desarrollados efectivamente se produzca. Por ello en esta sección se seguirá ampliando la idea sobre la relevancia del proceso de la integración en la región.

En un contexto internacional donde se acelera el proceso de integración, y ante el desafío de desarrollarse en un mundo que exige cada vez más competitividad, la importancia del MERCOSUR no entra en duda, en este nuevo contexto el bloque representa una estrategia de mucha relevancia para los países de la región.

Es relevante tener en cuenta cuál es uno de los *objetivos estratégicos* buscados por el MERCOSUR: lograr un territorio ampliado que sirva de canal para mejorar la productividad. El MERCOSUR con una integración profunda servirá para explotar la productividad potencial que poseen los países del bloque, lo que es un punto importante para poder competir internacionalmente, y no caer así en una competitividad frágil basada en bajos salarios, o monedas depreciadas. A su vez, el bloque servirá como instrumento eficaz de cohesión social y ayudará a la inserción competitiva en los mercados globales y a las negociaciones comerciales internacionales de sus socios.

Cabe destacar que Argentina y Brasil representan más del 90% del territorio, la población y la producción del MERCOSUR. Si bien Paraguay y Uruguay, son partícipes esenciales del sistema regional como también lo son Chile y Bolivia, en cuanto países asociados, la Argentina y Brasil, son los socios más importantes dentro del bloque, por tal motivo, focalizaremos el análisis en estos dos países. Entendemos que la consolidación del MERCOSUR y su proyección al espacio sudamericano y mundial descansa, en primer lugar, en la consolidación de la alianza estratégica argentino - brasileña.

El MERCOSUR es clave en lo que respecta a las cuestiones sobre cómo domesticar los potenciales efectos negativos de la globalización y cómo aprovechar las oportunidades que de ella surgen. Esto debería ocupar un lugar relevante en la reflexión sobre el papel del bloque en el mundo. Por lo tanto es oportuno hacer un breve comentario sobre cuáles son las principales características de la globalización actual (en lo que se refiere al marco económico):

- Una de ellas es la importancia de los *movimientos de capitales*, estos representan al mismo tiempo oportunidades y amenazas. Oportunidades de inversión de alto rendimiento en los países en desarrollo, provenientes de países que envejecen y poseen exceso de ahorros. Pero a su vez presentan amenazas, porque estos flujos de capitales

se dan con un alto grado de volatilidad y en consecuencia pueden tener efectos negativos sobre los mercados emergentes, dado que en ellos aún no hay un desarrollo pleno de las instituciones que permitan canalizar dichos flujos hacia actividades productivas. Por tanto, la liberalización financiera aumenta la exposición de las economías a los vaivenes de un mercado financiero volátil, con fuertes corrientes cortoplacistas y especulativas.

- Una segunda característica es un mundo donde predominan los *tipos de cambios flexibles* entre las principales monedas entre los bloques (dólar, yen y euro). Este es un punto importante para los países del MERCOSUR, dado que están dentro del área del dólar. Las experiencias de Uruguay, Brasil y Argentina reflejan que en términos de régimen cambiario ninguna de las reacciones, en el ámbito nacional, aplicadas por estos países tiene la respuesta correcta al problema de un sistema de tipos de cambio flexible con flujos de capital volátiles.
- Otro rasgo de la globalización es su *carácter asimétrico*, especialmente para los países del MERCOSUR. Hay inversiones rentables que encuentran en los países del sur, pero los países del norte son proteccionistas (en especial en el sector agrícola y textil) lo que dificulta poder venderles los productos para pagar la deuda. Cuando uno observa las exportaciones de Argentina, Uruguay y observa donde estos países tienen sus ventajas comparativas¹¹, concluye que en este mundo agrícola proteccionista se tienen las ventajas comparativas en el lugar equivocado.

Sobre la base de las características que presenta el escenario internacional, el MERCOSUR es un instrumento potencialmente importante para mejorar el desempeño económico y la integración de los países que lo componen a la economía mundial. Por tanto, es relevante el análisis y la investigación de las condiciones que se necesitan para el logro de una integración más profunda del bloque, para consolidar de esta manera la plataforma de inserción de Argentina en el actual contexto mundial. En este marco, los

¹¹ En función del Modelo neoclásico de comercio internacional (Modelo de Heckscher – Ohlin). Se basa en que un país exportará aquel bien en el que utiliza, para su producción, de manera intensiva su factor abundante.

países del MERCOSUR tienen la opción de explotar su comercio y la productividad potencial que poseen, a través de una mayor integración.

A su vez, la reflexión sobre el MERCOSUR es oportuna por diversas razones: una es la probabilidad que sus socios tengan que enfrentar, a escala global y sudamericana, agendas externas complejas en materia de seguridad y estabilidad política; otra es que las negociaciones comerciales (OMC, ALCA, UE) impacten en la competencia económica mundial, y en las políticas económicas y comerciales externas¹². En este escenario los socios deberán prepararse para competir en los posibles escenarios post-negociaciones comerciales. Por último está el problema de credibilidad que presenta el MERCOSUR, el cual afecta a su eficacia de atraer inversiones y negociar con terceros países.

En el mundo globalizado, se entiende que el protagonismo internacional es un aspecto importante, y en este sentido, el MERCOSUR tiene un rol esencial, ya que ayuda a los países miembros a adquirir una presencia y un papel internacional más activo del que puedan conseguir actuando aisladamente.

1.4.2. Perspectiva empresarial

Desde el aspecto organizacional, al analizar los efectos de la apertura al comercio internacional (en especial a partir de la década de los 90`) y el surgimiento del MERCOSUR, se desprende que las empresas que se fueron desarrollando en mercados muy protegidos, comenzaron a enfrentarse a competidores, tanto nacionales como internacionales. Esto genera la posibilidad de plantear como objetivo de la estrategia global de la firma, el aumento de la competitividad mediante la integración y la expansión de sus actividades internacionales, aprovechando economías de escala y sinergias.

En este contexto, las empresas transnacionales y multinacionales de las economías desarrolladas son las que imponen los nuevos parámetros de desempeño empresarial, que son pocos comunes en economías en vías de desarrollo.

¹² Como lo demuestra IV Cumbre de las Américas, realizada en Mar del Plata en noviembre de 2005.

Cabe mencionar que la integración del bloque latinoamericano a la economía mundial genera nuevas oportunidades de desarrollo. Si se compara el potencial de crecimiento de los países desarrollados con los países en vías de desarrollo, se observa que estos últimos tienen mayor potencialidad de crecimiento de consumo, ya que los primeros están cerca de alcanzar el límite de su crecimiento del PBI *per cápita*.

En este sentido, hay que aprovechar las oportunidades que surgen de la globalización de la economía, pero para ello los dirigentes de las empresas deberán prepararse, dado que el conocimiento de los mercados es relevante para el éxito de cualquier firma.

1.5. Hipótesis

El MERCOSUR se encuentra en una disyuntiva histórica en relación a la continuidad del proceso de integración, en donde comienza a ser relevante la interdependencia entre los socios. Específicamente, el análisis macro de este trabajo se centrará en el aspecto comercial del proceso de integración.

En este sentido, la hipótesis planteada es que a partir de la década de los noventa, crece el grado de integración comercial entre los países del MERCOSUR; en donde las corrientes de comercio entre los países del bloque, y en especial entre Argentina y Brasil, comienzan a tener una relación estrecha. Al mismo tiempo, se establece que la interdependencia entre los miembros es relevante y asimétrica, en función del tamaño de sus economías. Dentro de la hipótesis sugerida, también se determinará que la inserción argentina en la división internacional del trabajo está establecida básicamente por la dotación de factores más que por la escala; no obstante, el comercio con el MERCOSUR presenta una influencia favorable en los intercambios basados en industrias con economías de escala¹³ y aprendizaje¹⁴.

¹³ Implica que al aumentar la escala de la producción la cantidad promedio utilizada de trabajo y de otros insumos por unidad decrece. Otra razón por la cual los costos medios pueden caer con la escala tiene que ver más con la industria en su conjunto que con cada firma en particular.

¹⁴ Nótese, la diferencia entre las economías de escala que se producen por el aumento de la producción en un punto del tiempo y las economías de escala debidas al *aprendizaje* a través del tiempo. A las primeras se las llama estáticas y no suponen cambio técnico; a las segundas se las llama dinámicas e implican un avance en la tecnología.

También se evaluará, técnicamente hablando, si existe una relación de equilibrio de largo plazo, tanto en el sentido económico como estadístico, entre las exportaciones argentinas hacia Brasil y las importaciones totales de Brasil. Cabe aclarar, que al mencionar una relación de largo plazo entre ambas series, se hace referencia al hecho de que aunque los movimientos de las importaciones totales de Brasil y las exportaciones Argentinas a este país, no se ajusten automáticamente en el corto plazo, sí lo hacen en el largo plazo. Por lo tanto, si hay un desvío entre ellas, con el tiempo se deberían corregir¹⁵.

Desde otro punto de análisis, la integración de las economías con la economía mundial (en especial aquellas que estuvieron cerradas al comercio internacional por largos períodos de tiempo) y la consolidación del MERCOSUR, constituye un cambio en el ámbito empresarial, lo cual coloca a los directivos de las firmas frente a cambios de estructuras y a su vez, hace necesario una nueva adecuación a la realidad actual de los negocios.

En tal sentido, la hipótesis planteada a nivel micro, es que el empleo de técnicas de gestión orientadas únicamente hacia las mejores de eficiencia y productividad interna, ya no son suficientes para asegurar la supervivencia de una empresa. Es necesario también que la firma sea competitiva globalmente para sobrevivir en una economía mundial cada vez más integrada y competitiva. Por lo tanto, se plantea como crucial para los dirigentes de una firma, comprender las tendencias mundiales que afectan sus negocios y a su vez poder encontrar soluciones para los nuevos desafíos que origina la integración de la economía mundial.

1.6. Metodológica de investigación

El desarrollo del presente trabajo de investigación se organiza de la siguiente manera:

En el *apartado 1* antes expuesto, está la introducción del trabajo, que presenta el siguiente contenido: estado del arte del tema en cuestión, el planteo del problema, los objetivos generales y específicos, la justificación del tema analizado y el planteo de las hipótesis.

¹⁵ Esto implicaría la existe una tendencia a la convergencia de ambas series.

El *apartado 2* contiene el marco teórico del trabajo. Desde el aspecto de la integración regional, se desarrollarán los siguientes puntos: la interdependencia macroeconómica, los diferentes tipos de shocks que afectan a las economías, las áreas monetarias óptimas y la coordinación macroeconómica, evaluando a su vez los beneficios y costos para las economías. En un nivel micro, se analizará el marco teórico en relación a la competitividad internacional y la firma.

En el *apartado 3* se desarrollará la relación existente entre la globalización, los negocios y las organizaciones. Se hará una evaluación del ambiente empresarial actual, las estrategias de globalización y el conflicto global *versus* local de las firmas. Al mismo tiempo, se discutirá el negocio de la empresa, enfatizando los factores de estímulo a la expansión internacional y las estrategias de negocios, dentro de los bloques regionales.

En el *apartado 4* se evaluará el determinante de la interdependencia que se ha tomado como eje del trabajo, que es la integración comercial para los países del bloque, con especial énfasis en la relación entre Argentina y Brasil. Para ello las variables a analizar son:

- El nivel y la evolución del comercio desde 1980 de los países que forman el bloque, para inferir cuán abiertas están las economías entre sí.
- La clasificación del comercio entre exportaciones e importaciones intra-MERCOSUR y extra-MERCOSUR, para cada uno de los países que lo conforman, para medir el grado de interdependencia comercial.
- El comercio sectorial, con la cual se analizará la especialización productiva de los países del bloque.
- El comercio intra-industrial entre Argentina y Brasil, para el se utilizará el Índice de Grubel y Lloyd.
- El análisis de la creación o desvío de comercio en el proceso de integración.
- Análisis sectorial entre Argentina y Brasil durante el 2005, donde se detectarán los rubros y productos, en los cuales Argentina tienen potencial exportador hacia Brasil.

En el *apartado 5* se introduce una investigación sobre las oportunidades y desafíos de las PyMEs Argentinas, en el contexto exportador. En esta sección, los temas relevantes se relacionan con el tamaño de la empresa y su patrón de exportación (tanto en valores como en cantidades). Como aporte final se debatirá el perfil que tienen las nuevas PyMEs exportadoras en Argentina.

En el *apartado 6* se evaluará en forma dinámica la interdependencia comercial entre Argentina y Brasil. Se hará un análisis econométrico de dos series de datos: las importaciones totales de Brasil (restando las provenientes de Argentina) y las importaciones de Brasil desde Argentina.

En el último *apartado*, se expondrán las conclusiones del presente trabajo. A través de estos estudios se podrán extraer conclusiones acerca del grado de integración comercial, y a su vez arrojar una luz sobre la integración regional, especialmente entre Argentina y Brasil. A su vez, también se presentarán las conclusiones relacionadas con el proceso de globalización de la economía mundial y su efecto sobre la organización de las empresas.

Para terminar, luego de las conclusiones, se encuentra los *anexos estadísticos*, en el cual se incluyen:

- Las importaciones de Brasil por posición arancelaria (tanto de todo origen como de Argentina) y por país de origen durante el año 2005.
- Análisis detallado de las series de tiempo evaluadas, con los tests correspondientes.

2 – MARCO TEORICO DEL TRABAJO

Este apartado se dividirá en dos secciones, cada una de ellas analizará los siguientes puntos:

1. En primer lugar se describirán los temas referidos al aspecto macro del trabajo, que es la interdependencia entre países, abordada de manera amplia. Esto es conveniente, dado que vamos a focalizarnos en la evaluación de un aspecto importante de ellos, que son los flujos comerciales. Los puntos a desarrollar serán la interdependencia y cooperación macroeconómica, áreas monetarias óptimas, y por último, los costos y beneficios de la cooperación.
2. En segundo lugar se evaluará los conceptos micros. Estos se vincularán con las organizaciones, las nociones de competitividad internacional y globalización.

2.1. Marco teórico sobre la integración regional.

2.1.1. Interdependencia y cooperación macroeconómica

El concepto de *interdependencia* que se usará en el presente trabajo se vincula con la teoría microeconómica de las externalidades. Entendiendo a estas como toda acción ejercida por algún agente externo a una economía en particular que, sin embargo, cambia en algún aspecto la situación interna de dicha economía. La interdependencia supone la dependencia recíproca del flujo de bienes y servicios derivados del comercio exterior y los flujos de capital entre países, de forma tal que las políticas económicas aplicadas por cada uno de ellos, afectan el comportamiento económico de los restantes.

La interdependencia es una de las razones fundamentales por las que los países desean llegar a un cierto nivel de coordinación de sus acciones. Caso contrario, existe *dependencia* cuando un país recibe el impacto de las acciones internas de otro país, sin que sus propias políticas económicas tengan un efecto significativo sobre la economía de la anterior. Esta asimetría se observa como característica esencial de los vínculos que se establecen entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

El análisis de la interdependencia macroeconómica es de vital importancia, dado que es una faceta importante del proceso de integración. La misma, depende del grado de apertura y del tamaño relativo de las economías analizadas. A su vez a medida que aumenta el grado de integración entre países, la interdependencia entre los mismos crece, por lo tanto la influencia de una economía sobre otra no será la misma si entre ellas hay solo una zona preferencial de comercio o si en cambio existe una asociación económica de mayor grado, como ser un mercado común o una unión económica.

Cuando estamos en presencia de un alto grado de interdependencia entre países, se observa que se transmiten todo tipo de shocks entre las economías y se produce lo que conocemos como “efecto contagio”. Esto se da cuando los agentes económicos perciben de manera similar los aspectos macroeconómicos de dos o más economías, aún cuando la relación económica entre los países esté sostenida por flujos de comercio o de capitales poco importantes, o sea, aunque esta percepción no este totalmente justificada.

Es útil, para el análisis del tema, relacionar los canales de interdependencia con los diferentes tipos de shocks o fuentes de vulnerabilidad que afectan a un país. Para ello se diferencian dos fuentes de shocks: los intra-región y los extra-región. Al analizar un shock externo común, como por ejemplo un cambio en el precio del petróleo, este afectará a las economías en primer lugar de manera directa, y posteriormente de forma indirecta por medio de los efectos derrame desde el socio. Por otro lado, si sólo una de las economías recibe un shock, el mismo se transmite al otro país por los canales comerciales y financieros. El canal comercial se asocia con la cuenta corriente, el comercio de bienes y servicios y el tipo de comercio (inter-industrial e intra-industrial). Por su parte, el canal financiero se vincula con la cuenta capital y por lo tanto con la inversión extranjera directa, la inversión financiera y la posición de activos respecto al resto del mundo. Cuanto más relevantes sean estos canales de interdependencia, con mayor facilidad se transmitirán los shocks.

Análogamente, ocurre lo mismo si analizamos cualquier shock que se genere endógenamente en uno de los países, como por ejemplo un cambio en su política fiscal o monetaria. En el presente trabajo se evaluarán, dentro de las economías que conforman el

MERCOSUR, la existencia de los shocks externos comunes a todos los países del bloque y la transmisión de los shocks internos de un país a otro.

A continuación, dado la relevancia que tienen los shocks en el comportamiento cíclico de las economías, se hará una clasificación de los mismos:

- *Temporalidad*: mientras un shock transitorio o temporal es reversible y por lo tanto por condiciones de eficiencia, es financiable; un shock permanente o fundamental requiere de un proceso de ajuste, debido a que generalmente se origina en factores reales.
- *Fuentes de los shocks*: Estos pueden ser de oferta o de demanda. Los primeros son de tipo real, como puede ser un cambio de productividad. Los segundos pueden ser de tipo nominal (ej. cambios en el nivel de precios) o real (ej. cambios en el nivel de gasto público).
- *Simultaneidad y simetría*: Un shock es común cuando afecta a dos economías de forma simultánea y es simétrico cuando, además de común, el efecto (signo) sobre las economías es el mismo.
- *Origen geográfico*: Pueden ser de origen interno o externo. Ejemplos de shocks domésticos son cambios en la política fiscal o monetaria, una catástrofe natural, etc. Entre otros, los ejemplos de shocks externos encontramos: las modificaciones en los términos de intercambio, en la demanda mundial, en las tasas de interés internacional.

2.1.2. Áreas monetarias óptimas

Los desarrollos teóricos acerca de las áreas monetarias óptimas comenzaron con los aportes de R. Mundell (1961) y R. McKinnon (1963). El debate se refería entonces a las consecuencias de la adopción de un tipo de cambio fijo o flotante, más que al tema de los procesos de integración.

La teoría apuntaba en sus orígenes a establecer un marco de reflexión respecto de las ventajas para un país determinado, de unirse a un grupo de países (muy integrados

económicamente) mediante un tipo de cambio mutuamente fijo; evaluando por un lado la pérdida de su independencia monetaria (asociada con tipo de cambio flexible) y por otro las ganancias que podría obtener en términos de eficiencia y credibilidad.

A partir de la década del 90' ha habido una revalorización y un replanteo del tema. Desde este aspecto, la teoría puede utilizarse para evaluar si es conveniente que los países del MERCOSUR coordinen sus políticas macroeconómicas dado el grado de integración alcanzado. En términos generales, la teoría de las áreas monetarias óptimas predice que la cooperación macroeconómica es más adecuada para regiones muy integradas a través del comercio internacional de bienes y servicios y del movimiento de sus factores productivos. Ello es consecuencia de que un área con tipo de cambio fijo será más relevante para los intereses económicos de cada uno de sus integrantes, si el grado de comercio en productos y factores entre esas economías es elevado y por lo tanto, de no existir dicha área serían importantes los intereses susceptibles de ser afectados por la volatilidad de los tipos de cambio y su incertidumbre.

A continuación, se analizarán distintas cuestiones relevantes para evaluar si una asociación monetaria es factible:

- *Similitud de las estructuras productivas.* Los efectos de los shocks externos tendrán mayor similitud, cuanto más parecidas sean las estructuras productivas y económicas de los países cuyas monedas se unifican o vinculan (la similitud se extiende al tipo de producción y los bienes que obtienen estas economías). Como consecuencia, los ciclos estarán más correlacionados. En el momento de evaluar una decisión de unificación, es relevante considerar simultáneamente el grado de apertura y la capacidad de absorber shocks externos, derivada de una estructura productiva similar en cada país del área.
- *Cantidad de comercio no basado en ventajas comparativas* (Kenen, 1962; Krugman, 1991). Para este punto es útil diferenciar entre dos patrones de comercio, el inter-industrial y el intra-industrial. El primero refleja la ventaja comparativa¹⁶,

¹⁶ Explicada a través del contenido factorial de los bienes.

que se puede representar, por ejemplo, con el intercambio de manufacturas por alimentos. El segundo patrón de comercio lo explica, entre otras cosas, las economías de escala, estas pueden llegar a constituir un factor independiente de comercio internacional. Este tipo de comercio, de similares manufactura, tiene un papel importante entre las naciones con igual nivel de desarrollo (en especial las industrializadas). Por tanto, si predomina el comercio intra-industrial significa que las estructuras productivas son parecidas, y en consecuencia, los shocks que enfrentan las economías serán similares. Por el contrario, los shocks tienden a ser asimétricos cuando las economías tienen alta especialización y bajo comercio intra-industrial.

- *Movilidad de factores productivos entre países* (Mundell, 1961). La ganancia de eficiencia monetaria aumenta proporcionalmente cuanto mayor sea la movilidad factorial. A mayor movilidad ante shocks asimétricos, menor será la presión sobre el tipo de cambio para eliminar los desequilibrios.
- *Grado de integración de las economías medido por el volumen de comercio entre ellas* (McKinnon, 1963). Cuanto más integradas comercialmente estén las economías, mayor será la transmisión de los shocks por este canal, y en consecuencia los ciclos estarán mas correlacionados.
- *Flexibilidad de precios y salarios*. Para que los integrantes del área obtengan ganancias, es necesario tener un nivel de precios estables y predecibles, de lo contrario la incertidumbre aumenta en vez de disminuir. A mayor rigidez nominal, más útil es la política cambiaria para modificar los precios relativos.
- *Nivel de sustitución de monedas*. La política monetaria tendrá poco margen de acción cuanto mayor sea la sustitución de monedas que se observe en un país. Esto es complicado cuando la moneda sustituida no es la del socio. Cabe aclarar, que a su vez existen dos sustituciones de monedas: sustitución como instrumento de ahorro o como medio de transacción.

- *Existencia de transferencias fiscales entre países.* Si existen transferencias fiscales entre los países, es posible la eliminación de desequilibrios con un instrumento distinto del tipo de cambio.
- *Homogeneidad regulatoria y fiscal.* Cuantas menos diferencias haya en cuanto a estructuras tributarias, incentivos a la inversión, etc., mayor será la probabilidad de contar con un área monetaria óptima.

2.1.3. La cooperación: sus costos y beneficios

La interdependencia macroeconómica entre diferentes países significa que el contexto y las políticas macroeconómicas nacionales generan externalidades. Por lo tanto, se pretende minimizar las externalidades negativas y potenciar las positivas, mediante la *cooperación macroeconómica*. El punto está en lograr una mejora conjunta sin que ningún país renuncie al cumplimiento de sus objetivos individuales.

La cooperación macroeconómica puede adoptar diversas formas de acuerdo al grado de pérdida de autonomía de las políticas económicas nacionales. Por ejemplo, formas de escaso grado de compromiso pueden ser el establecimiento de mecanismos de consulta, de intercambio de información; ejemplos con mayor compromiso pueden concretarse a través de algún entendimiento acerca de "reglas mínimas de convivencia"; o bien, tratar la adopción de compromisos internacionales que inhiben a cada país realizar acciones de política sin internalizar los costos de los derrames producidos sobre otros países.

En este apartado analizaremos la teoría de las áreas monetarias óptimas para evaluar la conveniencia de coordinar las políticas macroeconómicas entre países, analizando los costos y beneficios de la misma.

Comenzaremos con los *costos* de la coordinación macroeconómica, estos se vinculan con la pérdida de instrumentos macroeconómicos que dispone un país para estabilizar el producto, como por ejemplo la política monetaria y el tipo de cambio. Para que estos

costos disminuyan con el grado de integración comercial, es necesario que sea baja la probabilidad de que ocurran shocks que solo influyan sobre uno de los países de la región.

Por otro lado tenemos los *beneficios* de la coordinación de políticas macroeconómicas, entre ellos están los beneficios de coordinar para mantener los tipos de cambio intra-regionales estables, que se relacionan con una disminución de los costos de transacción (típicos de los tipos de cambio flotante). A su vez, cuanto mayor sea el comercio regional, mayor será la ganancia de eficiencia monetaria incrementando, de esta forma, las posibilidades de arbitraje y la competencia en precios (Hau, 2001). Otro beneficio se vincula con la eliminación de los flujos de capitales especulativos. Por su parte, la estabilidad cambiaria ayuda a reducir la incertidumbre, lo que tiene efectos favorables sobre la inversión. Otro aspecto positivo se relaciona con el aumento de la credibilidad, todo país que se asocia monetariamente importa parte de su credibilidad. Si un país se asocia con otro de menor credibilidad antiinflacionaria, al compartir la política monetaria esta pierde efectividad para estabilizar el nivel de precios¹⁷.

Analizando lo precedente, se concluye que los beneficios de la coordinación son tanto micro como macroeconómicos, mientras que los costos son esencialmente macroeconómicos y se relacionan con la pérdida de independencia de los instrumentos para afrontar los shocks y estabilizar las diferentes variables macroeconómicas (inflación, producto, empleo, etc.). De lo anterior puede plantearse un “*trade off*” entre costos macroeconómicos y beneficios microeconómicos de la coordinación de políticas, los cuales dependen negativa y positivamente del grado de integración económica y comercial¹⁸.

Si partimos de un determinado nivel de integración, se desprenden distintos factores que se asocian positivamente con la disminución de los costos de coordinar: la flexibilidad nominal de la economía (en precios y salarios), la alta movilidad factorial entre los socios y el grado de similitud de los shocks¹⁹.

¹⁷ Basado en: Carrera, Jorge y Sturzenegger, Federico (2000) “Coordinación de políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR”. Fondo de Cultura Económica, serie de economía y Fundación Gobierno y Sociedad, Buenos Aires.

¹⁸ Basado en: Krugman P. (1991). Policy Problems in a Monetary Union. MIT Press.

¹⁹ Cuanto más simétricos sean los shocks que enfrentan las economías del bloque, menor será el costo de coordinar.

Con respecto a este último punto, es importante destacar que cuanto más similares sean las estructuras productivas de los países del bloque, mayor será la probabilidad de simetría en los shocks. Esta similitud en las estructuras se relaciona con el comercio intra-industrial, que se incrementa con el nivel de integración económica²⁰.

Cabe aclarar que en un contexto de liberalización comercial, se pueden incrementar las diferencias de las estructuras productivas. Por tanto, si la integración promueve la especialización, basada en las ventajas comparativas, esto provocaría una mayor asimetría de los shocks, lo que disminuye los incentivos de coordinar las políticas económicas.

Por último, tenemos la política fiscal, que determinará el grado de federalismo fiscal del bloque. La coordinación de este instrumento es uno de los obstáculos más importante dentro de la formación de una unión monetaria.

Cabe mencionar que cuando se analiza la coordinación desde un enfoque estratégico, utilizando como herramienta la teoría de los juegos, se deduce que sin coordinación se obtienen resultados subóptimos, los cuales aumentan con el grado de interdependencia²¹.

De lo planteado en los párrafos anteriores, se desprende que para evaluar la conveniencia de coordinar las políticas macroeconómicas en el MERCOSUR, es necesario analizar el tipo de shocks y la estructura económica de los países del bloque. Si los países del MERCOSUR cumplen con los requisitos de un área monetaria óptima, entonces están en condiciones de coordinar sus políticas macroeconómicas. Igualmente, cabe mencionar que no se puede dejar de establecer que, como en el caso de la Unión Europea, la decisión es más política que económica.

²⁰ Basado en: Kenen, P. (1969). The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View. In Mundell, R. and Sowoboda, A. (eds). Monetary Problems of the International Economy. UCP.

²¹ Basado en: Lacunza H. y Carrera J. (2003). "Cooperación Macroeconómica en el MERCOSUR" Un análisis de la interdependencia y una propuesta de coordinación. Estudios del CEI.

2.2. Marco teórico sobre la competitividad internacional y las firmas

Según J. M. Fanelli (2001), “Definir competitividad parece algo bastante sencillo. Ser competitivo es estar en condiciones de producir a un costo menor que los países competidores. Así, ser competitivo en una rama de la producción quiere decir tener costos domésticos más bajos en ella que el resto del mundo. [...] Un país puede tener costos reducidos o bien porque utiliza menos insumos (mano de obra, materias primas) por unidad de producto o bien porque paga un precio menor por esos insumos (salarios, etc.). Si utiliza menores insumos es porque dispone de una tecnología superior. Ello implica que ese país es competitivo porque posee una productividad mayor a la del resto del mundo. Si, en cambio, utiliza la misma cantidad de insumos que los productores extranjeros pero paga menos por ellos, su ventaja competitiva no está en la tecnología. Puede deberse a la abundancia relativa del insumo en el país o porque paga salarios más bajos (por ejemplo, bajando los salarios con una devaluación). El concepto de competitividad en definitiva resume la relación entre dos variables: productividad y costo doméstico de los insumos”.

En tal sentido, es relevante también tener en cuenta los factores que pueden ser determinantes en la competitividad de una nación. De acuerdo con Michael Porter²², estos factores son:

1. La dotación del país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.

2. La naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades.

²² Porter Michael (1990). "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New York.

3. La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.

4. Las condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.

En su conjunto, estos cuatro factores determinantes de la competitividad de una nación forman un sistema dinámico que no se limita a la sumatoria de sus partes, y que funciona como un todo.

2.2.1. Los niveles de competitividad

El concepto de competitividad internacional es un concepto relativo que alude a la capacidad de un producto, o de la empresa que lo fabrica, para enfrentar la competencia externa, tanto en el mercado doméstico (frente a las importaciones) como en el externo (posibilidades de exportación). El concepto puede ser aplicado también, a comparaciones entre países o economías, ya que el país de origen de los productos (o las firmas) más competitivos demostrará contar con niveles de competitividad superiores al resto.

En relación a la empresa, los resultados que ésta obtenga en los mercados, al intentar la colocación de sus productos, indicarán los respectivos niveles de competitividad alcanzados. A nivel países, para medir y comparar los niveles de competitividad se utilizan diversos indicadores que procuran analizar el desempeño de las distintas economías en los mercados, para así establecer las jerarquías correspondientes.

Al elaborarse los indicadores, la competitividad es “*revelada*” por el mercado, el cual determina que, más allá de las causas objetivas y subjetivas que puedan explicar las

preferencias de la demanda, existen ciertos bienes/empresas/países que han triunfado sobre otros (o sea el desempeño en los mercados da la pauta de los niveles de competitividad alcanzados).

Las comparaciones mencionadas tienen el carácter de análisis *ex-post*, es decir, que no reparan en los factores que han incidido en los resultados relevados, sino exclusivamente en el desempeño logrado. Un enfoque más dinámico, propuesto por Ferraz, Kupfner y Haguenaer²³ presentan a la competitividad como la capacidad de una empresa para formular e implementar estrategias competitivas que le permitan ampliar o conservar una posición sustentable en el mercado.

Las estrategias competitivas que diseñan las empresas responden a su percepción respecto de dos aspectos centrales para la toma de decisiones:

- el patrón de competencia que caracteriza al mercado específico en que la empresa pretende actuar (la morfología del mercado) y
- el medio ambiente económico general en que deberá desenvolverse (el contexto macroeconómico).

El otro determinante central son las capacidades acumuladas por las empresas, estas favorecen o condicionan la adopción de determinadas estrategias, ya que no todas las oportunidades (obstáculos) que presentan los mercados y el entorno económico general pueden ser aprovechados (superados) por la firma: esto dependerá de la trayectoria previa seguida por la empresa y de los esfuerzos que la misma realice para incrementar esas capacidades.

El aspecto dinámico implícito en este enfoque es que la competitividad de firmas y países puede modificarse en el tiempo en función de las acciones conscientes que empresas y gobiernos realizan para fortalecer las capacidades individuales y mejorar el funcionamiento del entorno en que operan las firmas.

²³ Ferraz, Kupfner y Haguenaer (1995). *Made in Brazil. Desafios competitivos para a industria*. Editora Campus. Rio de Janeiro. Cap. 1.

2.2.2. La competitividad genuina y espuria

Tanto en términos de una empresa (que busca elevar sus niveles de competitividad), como de un país (que diseña e implementa políticas tendientes a la mejora de sus resultados económicos y de su nivel de desarrollo), poder identificar los factores que determinan los indicadores obtenidos, constituye un elemento estratégico de gran importancia.

En este punto, es adecuada la distinción que realiza Fajnzylber²⁴, entre competitividad genuina y espuria. De acuerdo con este autor, la competitividad genuina es la basada en factores tales como eficiencia productiva, atributos del bien (calidad, prestaciones, etc.), redes de comercialización, capacidad de financiamiento, entre otros, y por lo tanto, puede ser sustentable.

En cambio, la competitividad espuria es aquella que se apoya en factores circunstanciales, coyunturas favorables, políticas públicas de apoyo, discriminación de precios entre el mercado doméstico y el externo (*dumping*), protección arancelaria o para-arancelaria, o bien en situaciones socialmente inaceptables o insostenibles e internacionalmente cuestionables (*dumping* social y ecológico).

Para lograr ganancias genuinas de competitividad es necesario:

- Avance constante en materia de innovación y dominio tecnológico²⁵ (tanto en tecnología de producto como de proceso), en la organización fabril y empresaria y en las técnicas de comercialización. No se trata necesariamente del logro de innovaciones mayores sino de ir ganando experiencia y desarrollando la capacidad productiva, al adaptar y mejorar los conocimientos tecnológicos obtenidos, tanto en materia de productos como de procesos de producción.

²⁴ Fajnzylber F. (1988). “Competitividad internacional, evolución y lecciones”, en Revista de la CEPAL, N° 36, diciembre, Santiago de Chile.

²⁵ El dominio tecnológico es la capacidad de asimilar y adaptar tecnologías provenientes del exterior de la firma, de forma de aumentar rápidamente la productividad, introducir mejoras de diseño en los productos, etc.

- Un proceso conciente de revisión permanente del mix de producción (elección de especialización). Para ello, evaluar las tendencias prevalecientes en los mercados internacionales proporciona a la firma valiosos criterios para una correcta elección del mix de producción y para lograr avances en el dominio tecnológico. En particular, es necesario revisar las tendencias en las preferencias de los consumidores; las diferencias entre distintos mercados; las características de la oferta existente en los mercados internacionales; las tecnologías (de producto y de proceso) prevalecientes y las innovaciones y tendencias en la materia, diferenciando mercados y franjas de mercado.

Lo antes expuesto revela que los logros en materia de competitividad genuina requieren de esfuerzos importantes y sistemáticos por parte de las empresas. Sin embargo, ofrecen muchas ventajas en términos de menor vulnerabilidad, mayor certidumbre y fortalecimiento del sendero evolutivo de la firma, ya que, en la medida en que la misma realiza este tipo de esfuerzos, acumula experiencias, conocimientos y habilidades que incrementan sus posibilidades competitivas a futuro.

2.2.3. La competitividad precio y no precio

El universo de bienes que se comercializan en los mercados mundiales puede clasificarse en dos grandes grupos, en función de las características del producto: *commodities* o bienes diferenciados.

La competencia en los mercados de bienes diferenciados, si bien no se supone que los precios dejen por completo de tener incidencia, se le da mayor peso a otros factores, asociados a las características particulares del producto, que lo distinguen de algún modo de la competencia, a partir de lo cual pretenden captar las preferencias de los consumidores, aun cuando, ocasionalmente, impliquen precios superiores. En estos casos, el logro de avances en materia de innovación tecnológica, en productos y procesos, es tanto o más importante que la eficiencia productiva. Los éxitos en el terreno de la innovación son los que permiten distinguirse de la competencia, presentando productos con

características originales, se en diseño, en prestaciones, en los componentes que es fabricado el bien o en cualquier otro aspecto que implique diferenciación significativa.

En cambio, en el mercado de *commodities*, la principal causa de competitividad es el precio. Será muy difícil que una firma logre introducir exitosamente en un mercado de *commodities*, un producto más caro que los semejantes ofrecidos por la competencia. En todo caso, los demás factores comienzan a tener peso a partir del ofrecimiento del producto a un precio igual o menor al de la competencia.

Por lo tanto, los distintos factores de competitividad tendrán un peso relativo diferente en cada caso. Así, para lograr adecuados niveles de competitividad en *commodities* será esencial la eficiencia en la producción, que asegure el mejor aprovechamiento de los recursos empleados y los más altos índices de productividad. Esto ha llevado a destacar de tal modo el papel de la productividad, que los éxitos en este campo son presentados casi como el único factor a considerar en la búsqueda de los determinantes de los niveles de competitividad²⁶.

Cabe mencionar que la importancia de las innovaciones en tecnología de procesos y en organización de la producción para el logro de reducciones en los costos de fabricación y comercialización de los productos, no queda invalidada. La innovación apuntalará la obtención de mejoras competitivas tanto en *commodities* como en bienes diferenciados. Aunque los cambios tecnológicos, tanto en productos como en procesos son, mucho más veloces y frecuentes en el caso de los bienes diferenciados, lo que hace que, la incidencia de los procesos innovativos en los niveles de competitividad, sea relativamente mayor en estos últimos.

2.2.4. Factores endógenos y exógenos de competitividad

En función a lo planteado por Ferraz, Kupfer y Haguenaer²⁷, se pueden identificar tres grupos de factores de competitividad: uno endógeno (factores empresariales) y dos exógenos a la empresa (factores estructurales y factores sistémicos).

²⁶ Muchos autores enfatizan esta idea, por ejemplo P. Krugman.

²⁷ Op. Cita (23).

Factores empresariales

Como se ha mencionado, corresponden al área de influencia de la firma y se refieren a las cuatro áreas de competencia de la empresa:

- Gestión: tareas administrativas, planeamiento estratégico, soporte a la toma de decisiones, finanzas, marketing, servicios post-venta.
- Innovación: I+D en procesos y productos (intra o extra muros), intercambio y transferencia de tecnología.
- Producción: recursos productivos, entre ellos están el equipamiento, instalaciones, organización, calidad.
- Recursos humanos: relaciones de trabajo, productividad, calificación y flexibilidad de la mano de obra.

Factores estructurales

Estos factores corresponden al medio específico de los mercados en que opera la firma, por lo cual ésta puede incidir en los mismos sólo parcialmente. Este brinda un carácter sector-específico a la noción de competitividad, lo que permite explicar las situaciones particulares que distinguen las oportunidades y obstáculos que deben enfrentar las empresas en los distintos mercados (los cuales pueden presentar notables diferencias entre un caso y otro). La importancia de esta distinción es esencial, tanto para la formulación de políticas comerciales, industriales y tecnológicas, como para el diseño de las estrategias individuales de las firmas.

- Las características y dinámica de la oferta y la demanda.
- La configuración de la industria: niveles de concentración técnica y económica; tendencias de progreso técnico (ciclos de productos y procesos), I+D, oportunidades tecnológicas; escalas habituales de operación; distribución espacial y articulación con la infraestructura; grado de verticalización y diversificación

sectorial; articulación de los productores con proveedores y clientes; relaciones entre productores y de éstos con instituciones tecnológicas.

- Régimen de incentivos (especificidades sectoriales).
- Regulación de la competencia.

Factores sistémicos

Se trata de externalidades²⁸ en sentido estricto, ya que la firma tiene nula posibilidad de influencia en los mismos, pese a que pueden llegar a afectar fuertemente su desempeño.

- Contexto macroeconómico.
- Régimen de competencia: políticas de comercio exterior; política tributaria; política científica y tecnológica; marco regulatorio.
- Infraestructura.
- Aspectos sociales: educación y calificación de la mano de obra, relaciones laborales, nivel de vida de los consumidores.
- Contexto internacional.

2.2.5. Los vínculos entre innovación, competitividad y comercio internacional

En el ámbito empresarial es cada vez mayor la aceptación de que la innovación tecnológica es fundamental para el éxito de las firmas industriales. A nivel agregado, por otra parte, contar con firmas innovativas supone no sólo una mayor competitividad de la economía en su conjunto, sino también la generación de *spillovers* tecnológicos hacia los restantes agentes económicos, con su consecuente incidencia en el sendero de desarrollo

²⁸ Cuando se habla de externalidades, se está haciendo referencia a los efectos externos que sufren una o varias personas / empresas, por acciones u omisiones de otras. Es decir, el bienestar de un agente está afectado por las acciones de otro agente en la economía. Así, las acciones u omisiones de unos agentes generan unos efectos externos (positivos o negativos) sobre otros, sin reflejarse en los precios del mercado.

adoptado por un país. En efecto, la innovación tecnológica tiende a ser la fuente principal de adquisición de mejoras competitivas “genuinas”, “sustentables” y “acumulativas”.

Cabe en este momento definir lo que se entiende por competitividad “genuinas”, “sustentables” y “acumulativas”:

- Las ventajas “genuinas” se refiere al logro de ventajas competitivas a partir de la acumulación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el aprovechamiento de capacidades (naturales o adquiridas) que permiten a las firmas, y por extensión a los países, destacarse sobre la competencia; a diferencia de las basadas en bajos salarios, depreciación de la moneda, otorgamiento de subsidios u otras variantes (competitividad “espuria”).
- Las “sustentables” son aquellas ventajas que, aún dependiendo de la explotación de recursos naturales, no implican la degradación ni el deterioro del medio ambiente, ya sea por la utilización de tecnologías “limpias” o por una gestión ambiental atenta a la preservación de los recursos.
- El término “acumulativas”, se refiere al papel condicionante de la trayectoria futura (“*path dependency*”) que encierra la conducta tecnológica de las firmas, y a la generación de externalidades vinculada a los procesos de aprendizaje y mejoramiento tecnológico.

Por lo tanto, la realización de esfuerzos innovativos por parte de las empresas, en la búsqueda de mejoras competitivas, implica la elección de una trayectoria muy distinta de aquélla en la que prevalecen las acciones de carácter “defensivo” (tales como reorganización administrativa, racionalización del personal, reducción de la producción y complemento de la oferta con importaciones). En este tipo de acciones están ausentes los intentos por incorporar mejoras tecnológicas en productos y/o procesos y en los niveles de calidad, por fortalecer la estructura de comercialización y los vínculos con los mercados externos (todas estas acciones de carácter “ofensivo”).

Las estrategias defensivas, han tenido implicancias desfavorables en el empleo, en los niveles de actividad y en la balanza comercial, y además han mostrado ser un recurso sin

capacidad de proyección en el mediano plazo, ya que sólo ofrece a las firmas la posibilidad de ganar tiempo frente a una coyuntura desfavorable, mientras se organizan acciones de mayor profundidad.

Asimismo, la innovación tecnológica es también el recurso adecuado para esquivar la competencia por precio, característica de los mercados de *commodities*. En estos mercados, las posiciones de las empresas son más vulnerables, ya que están siempre expuestas a fuertes oscilaciones y desequilibrios entre oferta y demanda, a la permanente incorporación de nuevos competidores con ventajas salariales o de escala o que recurren a prácticas desleales de comercio.

Por otro lado, los mercados de bienes diferenciados, donde es cada vez más rápida la obsolescencia de procesos y productos, exigen una conducta tecnológica activa por parte de las empresas y una permanente disposición y aptitud para el cambio. Sin embargo, en contrapartida, ofrecen la posibilidad de sostener relaciones de comercio más estables, de aprovechar el mayor dinamismo que caracteriza a estos mercados, de eludir eventuales desventajas en materia de costo salarial y de hacer prevalecer ventajas de carácter endógeno (capacidades propias de las firmas), cuya ampliación a futuro no enfrenta, en principio, limitaciones ni barreras ajenas a la empresa, si los factores exógenos (contexto macroeconómico, infraestructura, regulaciones) inciden favorablemente.

En resumen, el camino para que una economía pueda sostener un incremento sistemático de los salarios sin afectar negativamente sus niveles de competitividad, es la innovación tecnológica y la diferenciación de productos. Asimismo, es la fórmula más promisoría en relación con la posibilidad de evitar el deterioro de los términos de intercambio²⁹ y los desequilibrios del sector externo que caracterizan a las economías latinoamericanas. Puede además, incidir en un mejor aprovechamiento de los recursos naturales, favoreciendo su transformación doméstica en bienes de mayor contenido tecnológico.

²⁹ Son entendidos como las variaciones en las estructuras de precios de las exportaciones en relación a las importaciones. Un deterioro en los términos del intercambio puede llegar a traducirse en un crónico deterioro de la balanza de pagos.

En conclusión, la conducta tecnológica de las empresas tiene consecuencias relevantes tanto en sus competencias individuales, como también posee fuertes implicancias en la elección del sendero de desarrollo adoptado por un país.

3 – LA GLOBALIZACIÓN, LOS NEGOCIOS Y LAS ORGANIZACIONES

Con el surgimiento de las ideas neoliberales, a partir de 1990, las industrias nacionales en la región enfrentaron el desafío de tornarse competitivas a nivel internacional o desaparecer. Los empresarios se enfrentaron, y enfrentan, a un nuevo ámbito económico más dinámico y competitivo. Esto hace que la gestión de los negocios se torne mucho más compleja, debido a la apertura de la economía al comercio internacional y el menor nivel de reglamentación del Estado. Esta nueva globalización, genera problemas y situaciones nuevas para las firmas, que deben enfrentar a los accionistas, consumidores y a la sociedad.

Dentro de este contexto, es relevante definir que se entiende por “globalización”, ya que es un término utilizado en diversos sentidos. La definición que se utilizará aquí, es la presentada por Eduardo Bassi³⁰: “La globalización es un proceso de integración mundial que está ocurriendo en los sectores de comunicaciones, economía, finanzas y en los negocios. Por su amplitud y velocidad, ese fenómeno está afectando profundamente a individuos, empresas y naciones, ya que altera los fundamentos sobre los cuales se organizó la economía mundial en los últimos 20 años”.

Bajo el punto de vista de las firmas, la tendencia de mayor impacto sobre ellas, es la integración de la economía mundial. La caída de las barreras aduaneras y la mejora y abaratamiento del transporte, permiten que una cantidad mayor de competidores internacionales empiecen a exportar sus productos con menores precios y mejor calidad, alterando la estructura de los mercados nacionales.

La consolidación del MERCOSUR, con la adhesión de Chile, Bolivia y Perú, y la asociación de Venezuela como estado miembro (en el año 2006), constituye un cambio más en el ámbito empresarial. Frente a este contexto, se manifiestan tendencias a la elaboración de formulaciones de estrategias para disputarse el mercado sudamericano, en especial en las grandes firmas de diversos sectores.

³⁰ Eduardo Bassi (1997). Globalización de Negocios. Construyendo estrategias competitivas. Editorial: Limusa.

3.1. El ambiente empresarial actual

3.1.1. Estrategias de globalización de las empresas

Una empresa que desee generar competitividad global, puede recurrir a diferentes tipos de estrategias, en forma aislada o combinándolas. En esta sección se expondrán tres pautas básicas, que son las que toma Eduardo Bassi³¹, para explicar las distintas estrategias que tienen las firmas³², para obtener competitividad a nivel global. Ellas son:

- Integración de las actividades internacionales: Las multinacionales que actúan en diversos países aplican este tipo de estrategia, ya que la misma le permite alcanzar economías de escala y sinergias en producción, finanzas, compras, marketing e investigación y desarrollo. Por otro lado, las empresas con actuación local pueden integrar sus actividades al comercio internacional, pero en menor grado, por la importación de componentes y/o productos finales con menores costos y mejor calidad.
- Expansión internacional: Esta estrategia puede ser empleada por empresas locales como internacionales. Su objetivo es ampliar la participación en los mercados internacionales a través de exportaciones, implementación de unidades o adquisiciones de empresas en el exterior y *franchising* internacional, entre otros.
- Alianzas estratégicas internacionales: Procura desarrollar asociaciones, tanto formales como informales, con proveedores de productos tecnológicamente diferenciados, con clientes globales y competidores internacionales. Entre los objetivos de esta estrategia encontramos: aumento de ventas en el mercado local (a través de complementación de la línea de productos o expansión de las ventas internacionales), actualización tecnológica y mejora de la eficiencia operativa.

Se debe tener en cuenta, que el proceso de globalización de los negocios viene teniendo relevancia desde hace más de una década, y más aún, cada vez tiene mayor importancia. Señal de ello es en un informe de 1995 de la OMC, que indica que ya en ese momento las

³¹ Op. Cit. (30).

³² Estas estrategias forman parte de las alternativas que se presentan en la actual globalización de los negocios.

transacciones internacionales entre empresas multinacionales correspondían al 41 % del valor total de las transacciones internacionales de productos.

3.1.2. Las ventajas competitivas

Dentro de la organización actual, Michael Porter³³ plantea que las estrategias dirigidas a mejoras en la eficiencia operativa, la racionalización de procesos y reducción de estructuras, no generan ventajas competitivas de largo plazo. Esto es así porque pueden ser reproducidas por los competidores con relativa rapidez, lo cual eleva el nivel de exigencia de productividad para todo el sector.

Un ejemplo de la afirmación anterior es la certificación ISO, y la emisión creciente de los mismos. Este hecho conduce a la conclusión de que en poco tiempo, la certificación ISO dejará de ser una ventaja competitiva y se transformará exclusivamente en una exigencia de los clientes, aunque en algunos casos esto ya viene ocurriendo, como es el ejemplo de las empresas de auto-partes de vehículos.

A causa de la complejidad, como así también a las características específicas de cada empresa y mercado, las estrategias de globalización cuando son exitosas, se tornan una ventaja competitiva de largo plazo, porque no pueden reproducirse de manera genérica por las empresas competidoras.

3.1.3. La globalización y su factor crítico

Siguiendo las ideas expuestas por Eduardo Bassi³⁴, “para que una empresa sea competitiva globalmente necesita alcanzar un equilibrio dinámico entre uniformidad y diversidad. La armonización de esas tendencias que están en conflicto, se extienden desde la definición de las características de los productos hasta la configuración organizativa.” En base a esto, las empresas multinacionales se enfrentan a un desafío: capacitarse para

³³ Michael Porter (1992). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. Editorial: E. Rei Argentina S.A.

³⁴ Op. Cit. (30).

atender simultáneamente las demandas estratégicas de adaptabilidad y de economías de escala.

3.1.3.1. El conflicto global *versus* local

Diversos tipos de organizaciones, políticas, sociales, culturales, etc. conllevan intrínsecamente el conflicto global (centro) versus local (partes), lo mismo le sucede a las empresas.

Este tipo de conflicto es constante en las organizaciones multinacionales, en donde se enfrenta la matriz y sus sucursales. Allí, existen diversos factores que limitan la creación de una organización que equilibre los aspectos dispares, como son por ejemplo las necesidades específicas de mercado y las diferencias culturales, entre otros. Sin embargo este equilibrio es clave para alcanzar simultáneamente la adaptabilidad y las economías de escala. Por otro lado tenemos las empresas transnacionales, que son las que están obteniendo éxito en su reorganización para alcanzar ambas demandas estratégicas.

3.1.3.2. Organizaciones transnacionales

Es sabido que la existencia de firmas multinacionales es anterior a la aparición del proceso caracterizado con el término “globalización”. En esta nueva fase del proceso de internacionalización de la economía mundial, las características, propósitos y reglas del juego de esas redes de firmas, con presencia en diferentes mercados y países, difieren sustancialmente de las conductas seguidas en etapas anteriores.

En los últimos tiempos, se observan muchos cambios de conducta en las empresas multinacionales, en lo que se refiere a su actuación internacional. Hasta los años ochenta, las filiales de estas empresas existentes alrededor del mundo, tenían escasa vinculación entre sí y buscaban fundamentalmente producir para la explotación de los mercados internos en donde se localizaban, estrategia que las firmas adoptaban cuando la entendían más conveniente (o viable) que la exportación directa desde sus lugares de origen. La otra

motivación principal para la instalación “*off-shore*” estaba en la posibilidad de acceso preferencial a algún insumo estratégico destinado al abastecimiento de la casa matriz.

Actualmente, las casas matrices actúan como organizadoras de las actividades productivas y comerciales de un conjunto de empresas fuertemente interrelacionadas (redes de firmas), sobre la base de una lógica global que busca la mayor eficiencia colectiva y la coherencia de las acciones de cada integrante, para la explotación conjunta del mercado mundial y los espacios regionales más importantes. Los cambios antes mencionados, persiguen la búsqueda de la competitividad global.

Lo expuesto en los párrafos precedentes, se refleja en los siguientes hechos: las multinacionales centralizadas han aumentado la autonomía de sus sucursales internacionales para adaptarse a las necesidades de los mercados locales, mientras que las descentralizadas vienen integrando sus actividades internacionales para captar economías de escala y sinergias.

Con este cambio de actuación internacional, las empresas multinacionales pretenden transformarse en empresas transnacionales. Según Bartlett y Ghoshal³⁵ estas últimas tendrán las siguientes características ideales de organización:

- *Configuración de la estructura.* Actividades y recursos dispersos entre muchos países, pero operando de manera interdependiente y aprovechando las especializaciones de cada unidad local.
- *Papel de las subsidiarias en el exterior.* Contribuciones diferenciadas para operaciones mundiales integradas en producción, marketing, tecnología, etc.
- *Desarrollo y difusión del conocimiento.* Conocimiento desarrollado en conjunto y compartido en todo el mundo, con el aprovechamiento de áreas de competencia y especialización de las unidades locales.

³⁵ Christofer Bartlett y Sumantra Ghoshal (1992). Gerenciando Empresas no Exterior. Makron Books, San Pablo.

A diferencia de las empresas multinacionales, las transnacionales tienen un equilibrio entre economías de escala y adaptabilidad local. Estas últimas se caracterizan por modificar la forma de gestión tradicional de las multinacionales. La importancia de las fronteras nacionales para sus operaciones, y el origen de los productos, materias primas y conocimientos, están dejando de ser relevantes, mientras comienzan a ganar mayor peso la capacidad que poseen para contribuir al aumento de la competitividad global. El objetivo estratégico es que el todo de la organización sea mayor que la suma de sus partes (sus unidades internacionales).

3.1.3.3. Producto global

El primer dilema fundamental que debe enfrentar la empresa para alcanzar la competitividad global es hasta dónde debe homogenizar sus productos, que le permita aprovechar tanto las economías de escala como las sinergias, sin perder, en este proceso, las características específicas que satisfacen las necesidades particulares de los mercados en que actúa.

La respuesta es que no existe una solución única que se pueda generalizar y aplicar a cualquier sector, e inclusive no existe una única solución válida para diferentes empresas del mismo sector. En realidad, esto depende de diversos factores: del mercado en particular, de las características intrínsecas de los productos y de cómo esté la empresa configurada en las actividades de producción, logística, compras y tecnología.

Si bien se observa que las conductas y preferencias de los consumidores tienden a parecerse cada vez más, de la mano de las pautas publicitarias de difusión mundial y de la mayor comunicación y proximidad virtual³⁶, a su vez persisten particularidades locales que distinguen a los mercados nacionales entre sí.

Para ejemplificar lo antes expuesto se puede tomar como ejemplo³⁷ lo que ocurrió con los vehículos tipo Fiat en 1996. Estos fueron producidos en Italia y exportados para Brasil, pero en este mercado los autos se incendiaban, la causa fue una pieza en el motor que no

³⁶ Esto se hace posible por recursos como Internet o la transmisión satelital de imágenes televisivas.

³⁷ Op. Cita (30).

era adecuada a las condiciones de uso en ese país. Esto llevo a que tenga que sustituir las piezas, lo que le generó a Fiat no solo pérdidas económicas, sino también la imagen de la empresa se vio comprometida.

Con este simple caso, se ejemplifica la importancia de conocer el mercado y proyectar productos que tengan en cuenta sus características y necesidades³⁸. La idea básica sería ir introduciendo pequeños cambios que atiendan las necesidades específicas del mercado, sobre una base global común, que permita generar economías de escala.

Por lo tanto podemos decir que el “producto global” termina siendo global y local al mismo tiempo. Es un producto que presenta estructura común, que permite aprovechar economías de escala, y a su vez puede sufrir pequeñas variaciones para atender las necesidades específicas de cada mercado, es decir que posee adaptabilidad a los mercados. Lograr esto, exige a las empresas un esfuerzo permanente.

En definitiva, es el negocio de la firma el que tiene el papel fundamental de definir cual es el nivel óptimo de homogenización de los productos, para ser capaz de aprovechar tanto las economías de escala como así también atender a las necesidades particulares de cada mercado.

3.2. El Negocio de la empresa

El negocio de la firma concentra las funciones vinculadas a dos tipos de actividades:

- Las mercadológicas (enfocadas a las necesidades del mercado), que son las que dirigen el flujo de productos y servicios al mercado consumidor. En este punto, el negocio debe tener autonomía para administrar las estrategias de producto, distribución, precio y comunicación³⁹.

³⁸ Esto fue lo que hizo luego Fiat al lanzar con éxito el Palio. En la fase de desarrollo del producto fueron considerados los aspectos específicos de los mercados donde el automóvil sería comercializado.

³⁹ Es el *Marketing Mix* del que habla Philip Kotler.

- Por el otro lado, están las actividades que definen e implementan decisiones estratégicas para asegurar la continuidad de la empresa a largo plazo. En donde una de las principales alternativas para alcanzar ese objetivo, es la expansión internacional.

3.2.1. Factores de estímulo a la expansión internacional

La actuación del negocio se puede dar tanto en el mercado local, como en el internacional.

En el caso del mercado doméstico, las actividades mercadológicas se dirigen hacia el mercado dónde la firma esta situada, por lo tanto afrontan un único conjunto de problemas de competitividad, dado que a pesar de la segmentación, se enfrentan con un solo tipo de cliente.

Por su parte, el mercado internacional (que es el de interés en este trabajo), esta constituido por todos los mercado externos atendidos por el negocio, por lo que puede utilizar diversos tipos de estrategias.

En el nuevo ambiente empresarial altamente competitivo⁴⁰, las firmas han adoptado estrategias de expansión internacional como respuesta a las exigencias actuales. Pero esta expansión esta ocurriendo en un ambiente de complejidad cada vez mayor, en lo vinculado a las legislaciones nacionales, las necesidades de los mercados y las acciones de la competencia tanto local como internacional.

Al analizar los principales factores de estímulo a la expansión internacional, se identifican diferentes motivaciones⁴¹. Entre las más importantes están las oportunidades de crecimiento y el acceso a nuevos mercados (estas son nuevas denominaciones a las razones que siempre existieron: de aumentar las ventas y los lucros). Las presiones de la

⁴⁰ Caracterizado por la disminución del tiempo y del espacio, lo cual afectó la actuación internacional de las empresas: reduciendo tanto los plazos para alcanzar una posición sólida sobre un mercado específico, como los espacios de oportunidad en nuevos mercados, que están siendo disputados por muchos competidores.

⁴¹ Estudio realizado por *Deloitte & Touche*, en donde se entrevistó a ejecutivos de las 100 multinacionales más importantes del sector de manufactura, de una lista de 500 empresas publicadas por la revista *Fortune*.

competencia internacional es otro ítem relevante, el cual confirma la percepción de que las firmas se ven obligadas a responder a la creciente competencia de los mercados mediante una actuación internacional más agresiva. También están presentes los factores relacionados con la búsqueda de economías de escala, *global sourcing*⁴², ganancias de productividad y reducción de las barreras comerciales; siendo todos ellos, ítems que ayudan a alcanzar la competitividad global.

Entre los factores menos relevantes encontramos la reducción en el costo de transporte y los bajos costos laborales. Este último indica que el costo de la mano de obra está dejando de ser uno de los aspectos críticos en las decisiones de inversiones internacionales. Esto nos permite deducir que la calificación y por ende productividad de la mano de obra, terminan siendo más importante que su costo.

3.2.2. Mercado Regional

En esta sección se analizarán las estrategias de los negocios dentro de los bloques regionales y la actuación internacional de las empresas que lo conforman.

Los bloques regionales, como por ejemplo el NAFTA y el MERCOSUR, se caracterizan por la exención de tarifas y de impuestos de importación en el movimiento comercial, posibilitando que las empresas formulen estrategias mercadológicas para la región. Otra característica de ellos, es el fuerte estímulo al intercambio comercial que se presentan entre sus participantes.

El comercio en esos bloques económicos, es realizado a través de exportaciones, distribución propia, alianzas estratégicas (para la complementación de portafolio de productos) e integración de las actividades de empresas multinacionales.

⁴² *Global sourcing* o aprovisionamiento mundial, corresponde al entrelazamiento de la red local de suministradores con la de otros países. Si el mercado de ventas de las empresas ya es el mundo entero, y no sólo el doméstico, el mercado de compras también pasa a ser universal.

En el caso del MERCOSUR, el bloque tiene una importante influencia en las estrategias de los negocios, debido a que permite a las empresas multinacionales, que tienen fábricas en sus países miembros, tener un alto grado de flexibilidad. Pero para el caso de las firmas que tienen actuación en un solo país, la expansión de operaciones para otros países del bloque, por lo general es hecha dentro del concepto de exportación.

Una actuación internacional más sofisticada y con mayor potencial de resultados, es la formación de alianzas estratégicas entre empresas de diferentes países, para complementar el portafolio de productos. Esta estrategia permite el acceso inmediato a los canales de distribución de la firma que importa los productos y la fijación de precios mayores de venta, lo cual beneficia a ambos socios. Este tipo de operación posibilita, tanto la mejor adaptación de productos y embalajes al mercado consumidor (realizada por el socio exportador), como la utilización de la marca por el socio importador; de tal manera que la participación del producto se da de forma sólida en el mercado.

Un ejemplo que vale la pena señalar en este punto, es la adopción de esa estrategia del aceite comestible *Cocinero*, producido por la empresa Argentina Molinos Río de La Plata S.A. y distribuido en Brasil por Santista Alimentos. S.A., uno de sus mayores fabricantes de aceites comestibles⁴³. Este producto, localizado en un segmento *premium*, fue comercializado inicialmente en envases de un litro, siguiendo los estándares argentinos. En la actualidad, siguiendo los estándares brasileños (envases de 900 ml y etiqueta en portugués), *Cocinero* es el líder dentro de su segmento en Brasil.

Es oportuno, a su vez, marcar los problemas potenciales que presentan este tipo de estrategias de complementación de portafolios de productos, ellos son:

- En relación con el cumplimiento del acuerdo en términos de precios, calidad, volúmenes, regularidad en embarques, etc., puede existir desconfianza mutua entre los socios.
- No aclarar intereses y objetivos de los socios sobre la alianza estratégica (a mediano y largo plazo), puede resultar conflictivo a lo largo del tiempo.

⁴³ Op. Cita (30)

- Determinar los precios de venta en cada etapa de la distribución, y en consecuencia, establecer la relación de lucro que le quedará a cada socio.
- Peligro potencial de que el socio productor, ante el conocimiento mercadológico local, rompa la alianza y actué directamente en el mercado importador; con un riesgo en incremento cuando se supera la fase de introducción del producto en el mercado.
- Peligro de absorción por el socio importador, del conocimiento técnico y productivo del producto, posibilitando su fabricación local.

Al considerar los bloques económicos, uno de los aspectos de gran importancia son las medidas proteccionistas que un país puede conceder a determinados sectores, para evitar enfrentar la competencia de productos similares de otros países, utilizando para ello diferentes instrumentos, como por ejemplo: impuestos de importación más elevados, precios mínimos o restricciones de importación.

Un ejemplo de lo antes expuesto, es lo que ha ocurrido con la producción local de caucho en Brasil. La importación ha sufrido restricciones, por lo cual casi la mitad de las necesidades de las industrias debieron ser suplidas por el productor brasileño. Por otro lado, el latex brasileño es caro, debido a la madurez de las plantaciones de caucho, a lo que se debe sumar otro factor de pérdida de competitividad, que es el valor de la mano de obra en Brasil.

Por lo tanto, la medida proteccionista tomada por Brasil, ha tenido repercusiones negativas para el sector de transformación, en especial los productores de neumáticos instalados en Brasil, ya que perdieron mucha competitividad, dado que el caucho representa aproximadamente el 30 % del costo del producto.

Por su parte, en Argentina que no produce caucho, las importaciones de latex están exentas de impuestos y cotizadas a precios dados por las bolsas de mercaderías internacionales. Además, los neumáticos fabricados en Argentina pueden ser exportados libres de impuestos por los países que componen el MERCOSUR. Estos hechos explican la

relación entre la pérdida de competitividad del sector brasileño de neumáticos y el crecimiento de las importaciones de neumáticos por el propio mercado brasileño⁴⁴.

De esto se deduce que la actuación en bloques económicos permite aprovechar oportunidades y reaccionar a las prácticas proteccionistas sectoriales de un país (como en este caso es Brasil), colocando la producción en otros países con mayor productividad.

En este ámbito, a pesar del caso específico mencionado, al MERCOSUR aún le queda camino por recorrer. La apertura de los distintos mercados al comercio internacional sorprende todavía a las empresas locales dedicadas a su propio mercado y con poca experiencia internacional. Por lo que las oportunidades de integración de negocios (complementación), recién comienzan a aprovecharse.

En base a lo antes expuestos, se deduce que los mercados externos, y en especial el MERCOSUR, representan una oportunidad para las firmas de aumentar los volúmenes de ventas, disolver costos fijos y verificar la actualización tecnológica de sus productos frente a los competidores internacionales. A su vez, la actuación internacional de las empresas puede revelar oportunidades de complementación de portafolios de productos, con importaciones o alianzas estratégicas. Adicionalmente, para las empresas locales significa una oportunidad de expandir operaciones, mejorar rentabilidad y, a mediano plazo, la actualización tecnológica y fabricación local de los productos importados.

Por lo tanto, la integración del negocio al mercado internacional tiene una importancia estratégica, dado que permite a la empresa tornarse más competitiva y más idónea para responder a las acciones de la competencia en su mercado doméstico.

⁴⁴ En función de ese escenario, *Goodyear* brasileña decidió transferir para Argentina una línea de producción.

4 – LA INTERDEPENDENCIA Y LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

En el presente apartado nos focalizaremos en el estudio de la integración comercial como uno de los determinantes claves de la interdependencia dentro del bloque.

El objetivo será medir el grado de integración comercial desde diferentes ángulos, a los que han llegado los países que conforman el MERCOSUR, en especial Argentina y Brasil. Para ello se analizará la evolución del comercio entre los países del bloque y entre estos y el resto del mundo, el comercio intra / extra MERCOSUR, el comercio sectorial, el nivel de comercio intra-industrial y las cuestiones relacionadas con la creación y desviación de comercio dentro del MERCOSUR.

4.1. Integración comercial del MERCOSUR

Algunos estudios estadísticos⁴⁵ reflejan que tanto las exportaciones como las importaciones del MERCOSUR, muestran correlaciones importantes entre las series de los países del bloque (aunque como veremos más adelante no sean necesariamente significativas en términos estadísticos), por lo tanto se puede deducir que las variables de comercio exterior presentan una correlación positiva, lo que resulta una señal de shocks comunes en el canal comercial.

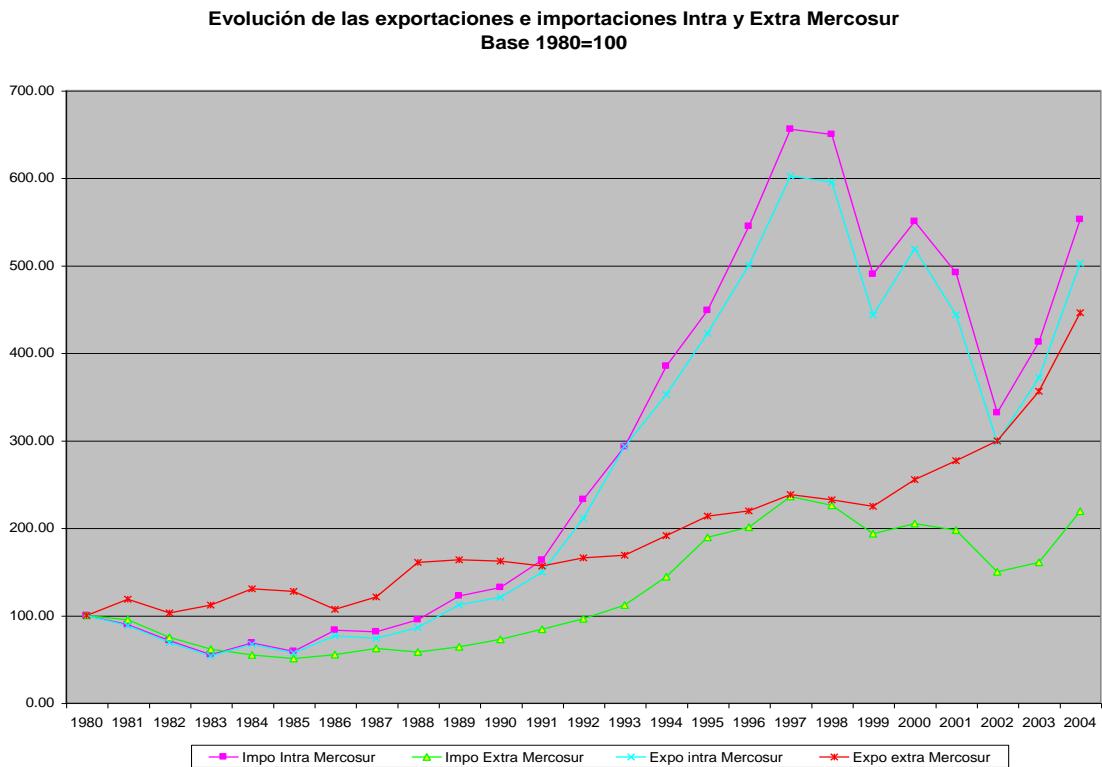
En esta sección se analizará la interdependencia a través de la integración comercial. Se indica que el aumento de dicha integración, puede provocar cambios relevantes en la correlación de los shocks que enfrentan las economías. Para realizar éste análisis se cuantificará el volumen y la especialización del comercio, en los últimos 25 años, tanto entre los países que forman el bloque (comercio intra-MERCOSUR), como entre estos y el resto del mundo (comercio extra-MERCOSUR).

En el gráfico 4.1 se observa que desde el inicio de la década de los noventa se produjo un aumento en el comercio intra bloque, tanto de las exportaciones como las importaciones, que se mantiene hasta la actualidad por encima del comercio extra bloque.

⁴⁵ Op. cit. (21).

Entre 1980 y 1990 las exportaciones intra y extra MERCOSUR tuvieron una variación de 21% y 62% respectivamente, y las importaciones intra y extra bloque fueron de 32% y menos 27%; mientras que para el período 1990 – 2000 estas variaciones fueron de 330% y 58% para las exportaciones y de 318% y 182% para las importaciones. Entre los años 2000 y 2004 prácticamente no hubo variación en la evolución del comercio intra MERCOSUR, las exportaciones extra MERCOSUR crecieron un 75% y un 7% las importaciones, pero a pesar de ello las variaciones del comercio intra - MERCOSUR siguen siendo significativamente más altas que las del extra - MERCOSUR.

Gráfico 4.1:



Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE.

Sobre la base del análisis de los datos se puede inferir que desde la implementación del MERCOSUR, los flujos de comercio intra - regional crecieron mucho más que los flujos de comercio extra - regional. Sin embargo, a partir de 1998 se manifiesta una tendencia decreciente en el comercio intra - regional, que a partir del año 2003 se recupera

nuevamente hasta casi los mejores niveles de la década de los noventa. Una explicación de estas variaciones han sido sin duda las crisis sufridas por los dos principales socios del bloque, Brasil (1999) y Argentina (2001). La recesión y la depreciación hicieron declinar la participación del comercio con el MERCOSUR en 1.5 puntos porcentuales del PBI⁴⁶. Esto tuvo como contrapartida una disminución en la porción del comercio total explicada por el intercambio con los tres países del bloque.

Cabe hacer notar, no obstante, que el factor clave en la explicación de la reducción de los flujos comerciales del bloque debe buscarse más, en los efectos negativos sobre la demanda de la recesión en Brasil y la Argentina, que en la variación abrupta en el tipo de cambio inducida por Brasil. Sin negar la relevancia de este último factor, Heyman y Navajas⁴⁷ probaron que el nivel de actividad de los socios tiene una importancia clave para los flujos de comercio. Desde este punto de vista, es de gran interés para cada uno de los socios que el resto esté en condiciones de mantener una tasa de crecimiento estable.

Entre 1990 y 2004 las exportaciones y las importaciones totales del bloque crecieron respectivamente 188% (pasando de 46,4 millones de dólares a 136.6 millones de dólares) y 219% (pasando de 29,3 millones de dólares a 93,4 millones de dólares). Es decir, la integración del MERCOSUR al comercio mundial fue más intensa por el lado de las importaciones que de las exportaciones; el bloque en esta etapa fue un agente importador, a pesar de las oscilaciones sufridas en el comercio entre los años 2001 y 2003.

La Tabla 4.1 resume la evolución del comercio internacional de los países del MERCOSUR, desde 1980 hasta el 2004 (en subperiodos de cuatro años).

⁴⁶ Basado en: Bouzas, Roberto y Fanelli, José María (2001) MERCOSUR: Integración y crecimiento. Fundación OSDE.

⁴⁷ Heyman D. y Navajas F. (2000). Coordinación de Políticas macroeconómicas en MERCOSUR: Algunas Reflexiones. En Carrera, Jorge y Sturzenegger, Federico (eds.). "Coordinación de políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR". Fondo de Cultura Económica.

Tabla 4.1.: Exportaciones e importaciones intra y extra MERCOSUR

EXPORTACIONES HACIA EL MERCOSUR MILLONES DE USD						TASA DE VARIACIÓN % CADA CUATRO AÑOS				
Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total intra MERCOSUR	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total Intra MERCOSUR
1980	1.136	1.811	125	348	3.420					
1984	656	1.321	101	221	2.299	-42,30%	-27,04%	-19,29%	-36,48%	-32,79%
1988	875	1.562	155	349	2.941	33,52%	18,17%	54,30%	57,94%	27,95%
1992	2.327	4.098	246	544	7.216	165,84%	162,46%	58,82%	55,94%	145,36%
1996	7.924	7.305	660	1.226	17.115	240,55%	78,24%	167,73%	125,20%	137,18%
2000	8.402	7.762	553	1.024	17.741	6,03%	6,25%	-16,15%	-16,47%	3,66%
2004	6.649	8.908	858	766	17.181	-20,87%	14,77%	55,11%	-25,21%	-3,16%
EXPORTACIONES HACIA EL RESTO DEL MUNDO MILLONES DE USD						TASA DE VARIACIÓN % CADA CUATRO AÑOS				
Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total extra MERCOSUR	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total Extra MERCOSUR
1980	6.883	18.321	186	711	26.101					
1984	7.452	25.683	234	704	34.073	8,26%	40,19%	26,02%	-0,98%	30,55%
1988	8.259	32.227	355	1.094	41.934	10,83%	25,48%	51,61%	55,32%	23,07%
1992	9.908	31.857	410	1.076	43.251	19,97%	-1,15%	15,63%	-1,61%	3,14%
1996	15.885	39.858	383	1.166	57.292	60,33%	25,12%	-6,55%	8,33%	32,46%
2000	17.911	47.145	318	1.255	66.629	12,75%	18,28%	-17,09%	7,64%	16,30%
2004	27.804	85.681	768	2.156	116.410	55,23%	81,74%	141,57%	71,87%	74,71%

IMPORTACIONES DESDE EL MERCOSUR MILLONES DE USD						TASA DE VARIACIÓN % CADA CUATRO AÑOS				
Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total Intra MERCOSUR	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total Intra MERCOSUR
1980	1.305	1.142	291	480	3.218					
1984	980	704	285	239	2.208	-24,91%	-38,33%	-2,03%	-50,12%	-31,38%
1988	1.140	1.170	241	500	3.052	16,38%	66,17%	-15,53%	108,80%	38,22%
1992	3.755	2.374	526	832	7.491	229,31%	102,81%	118,24%	66,30%	145,40%
1996	5.809	8.627	1.633	1.461	17.535	54,72%	263,43%	210,33%	75,75%	134,10%
2000	6.881	8.182	1.132	1.518	17.712	18,46%	-5,16%	-30,69%	3,85%	1,01%
2004	8.175	6.741	1.480	1.379	17.775	18,79%	-17,61%	30,79%	-9,12%	0,36%
IMPORTACIONES DESDE EL RESTO DEL MUNDO MILLONES DE USD						TASA DE VARIACIÓN % CADA CUATRO AÑOS				
Año	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total Extra MERCOSUR	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Total Extra MERCOSUR
1980	9.235	23.807	323	1.172	34.536					
1984	3.605	14.504	300	527	18.936	-60,96%	-39,07%	-7,15%	-55,07%	-45,17%
1988	4.181	14.884	333	677	20.075	15,99%	2,62%	10,74%	28,57%	6,01%
1992	11.109	19.963	894	1.178	33.145	165,68%	34,13%	168,94%	74,07%	65,11%
1996	17.953	48.102	1.475	1.861	69.390	61,60%	140,95%	64,90%	57,94%	109,35%
2000	16.970	50.749	1.061	1.948	70.729	-5,47%	5,50%	-28,03%	4,69%	1,93%
2004	14.147	58.576	1.172	1.735	75.630	-16,63%	15,42%	10,42%	-10,97%	6,93%

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE.

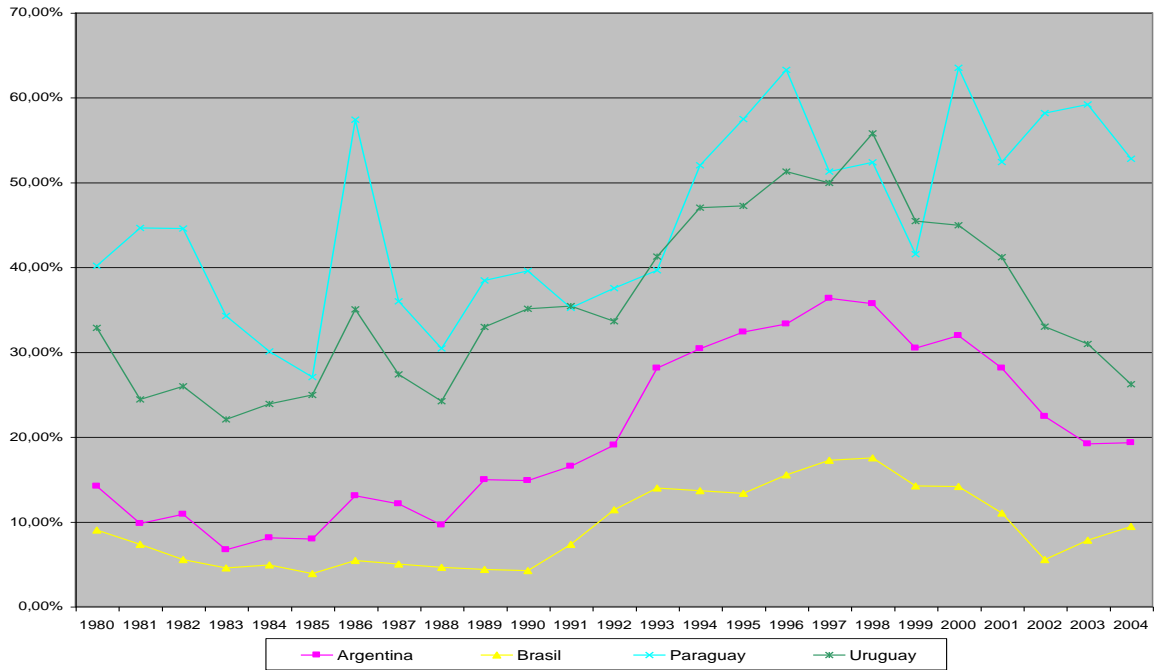
Durante la primera mitad de la década del ochenta, el comercio entre los países del MERCOSUR registra importantes descensos, tanto para las exportaciones como para las importaciones. En cambio, en este período aumentan las exportaciones del bloque hacia el resto del mundo. Posteriormente en los cinco años siguientes el comercio intra - región aumenta. Pero el mayor incremento en el comercio intra - MERCOSUR se registra entre los años 1990 – 1997, las exportaciones entre los socios pasan de ser 4.127 millones de dólares a 20.548 millones de dólares en 1997, mientras que las importaciones pasan de 4.239 millones de dólares a 21.096 millones de dólares. Como ya se comentó anteriormente, a partir de 1998 se inicia un período en el que la integración comercial del MERCOSUR comienza a estancarse, luego sufre una oscilación entre los años 2001 y 2002. Recién en el año 2004 estos valores se aproximan a los mejores de la década pasada.

El saldo de la balanza comercial del MERCOSUR con el resto del mundo pasa de un superávit de 17.219 millones de dólares, en 1990, a un déficit de 4.099 millones de dólares en el año 2000. Sin embargo, cabe mencionar que en 1997 el déficit de la balanza comercial del bloque con el resto del mundo fue de 19.269 millones de dólares. La diferencia que arrojó el saldo de la balanza comercial, en la década del ochenta y noventa, se explica porque los países del MERCOSUR se enfrentaron a un cambio favorable en el contexto internacional, en lo que a financiamiento externo se refiere. Durante los años ochenta, dada la crisis de la deuda desatada en 1982, los países del bloque se encontraban en un escenario adverso y su acceso al mercado internacional de crédito estaba restringido. Posteriormente, la situación financiera favorable de los noventa se revirtió durante los últimos años de esa década y los primeros del actual, en especial para Argentina. A partir del 2001, el saldo comercial del MERCOSUR con el resto del mundo, comenzó a arrojar nuevamente superávit cada vez más crecientes.

El gráfico 4.2 presenta la participación de las exportaciones (importaciones) hacia (desde) el MERCOSUR en el total de las exportaciones (importaciones) de cada uno de los países del bloque.

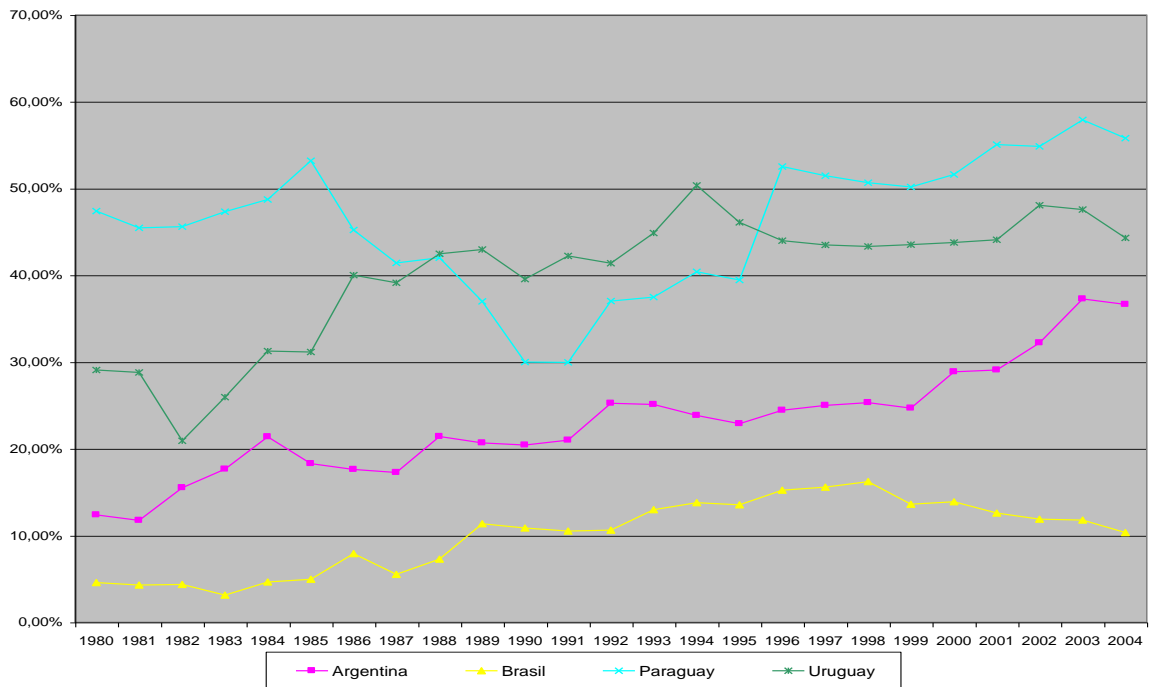
Gráfico 4.2.: Comercio de los países del bloque con el MERCOSUR (% del total).

GRÁFICO 4.2.a: EXPORTACIONES



Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE.

GRÁFICO 4.2.b: IMPORTACIONES



Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE.

Para los países del MERCOSUR, durante la década de los noventa, la relevancia del bloque como destino (origen) de sus exportaciones (importaciones) aumentó considerablemente. Tomando como ejemplo el caso de los dos países más importantes del bloque, la importancia del MERCOSUR como destino de sus exportaciones fue para Argentina de un 15%, en 1990, a un 32% en el año 2000, mientras que para Brasil fue de un 4% a un 14% respectivamente. Cabe mencionar que en el año 2004 las participaciones en ambos países han bajado (aunque se mantienen por encima de las cifras de 1990), las mismas fueron de un 19% para Argentina y un 10% para Brasil.

La participación del MERCOSUR como destino de las exportaciones de los países miembros se incrementó más que la participación del MERCOSUR como origen de las importaciones de los países del bloque, de forma tal que el MERCOSUR sirvió para que los países del bloque no perdieran participación en las importaciones de sus socios con relación al resto del mundo. En tal sentido, es dable señalar que de no haber sido por la disminución de los aranceles bilaterales entre los países del bloque, la relevancia de las importaciones desde el resto del mundo hubiera desplazado a las importaciones de los países del MERCOSUR.

Cabe destacar que los países más pequeños del bloque son, al mismo tiempo, los que representan una más alta dependencia del MERCOSUR. Durante la mayor parte de la década de los noventa, Paraguay y Uruguay destinaron más del 40% de sus exportaciones al bloque, mientras que el promedio de la década de los noventa para Argentina y Brasil fue de 28% y 13% respectivamente. A su vez, desde inicios de la década de los noventa, sus importaciones provenientes del MERCOSUR tuvieron una mayor participación que en el caso de Argentina (20%) y Brasil (11%). Las mismas representaron en 1990 un 40% para Uruguay y un 30% para Paraguay; estos porcentajes siguen siendo mayores en la actualidad, para el año 2004 fueron: Argentina (36,6%), Brasil (10,32%), Uruguay (44,3%) y Paraguay (55,8%). Esto demuestra que para Uruguay y Paraguay, el incremento de la importancia del comercio con el bloque es notable.

4.2. El comercio sectorial

En esta sección se analizará la especialización productiva, la cual es relevante en tanto que determina el tipo de shocks a los que se encuentra sujeta una economía.

Cuando un país forma parte de un acuerdo regional de comercio, la especialización productiva de sus socios determina el grado de co-movimiento de los ciclos económicos. A mayor especialización, menor es la correlación entre los shocks que enfrentan las economías.

En la Tabla 4.2 se presenta la evolución temporal del comercio sectorial de Argentina y Brasil; en donde las cifras indican la participación sectorial en el comercio total.

Tabla 4.2.: Comercio Sectorial de Argentina y Brasil (en porcentajes).

	ARGENTINA									
	Participación Exportaciones Intra MERCOSUR					Participación Importaciones Intra MERCOSUR				
	1980	1986	1992	1998	2003	1980	1986	1992	1998	2003
1 - Productos alimenticios, animales vivos y tabaco	45.14%	47.52%	43.82%	32.66%	35.37%	16.08%	16.88%	9.94%	7.76%	5.76%
2 - Materiales crudos no comestibles excepto comb.	7.01%	2.67%	4.04%	3.05%	3.36%	14.73%	18.61%	6.03%	5.94%	10.06%
3 - Combustibles y lubricantes minerales	7.17%	0.09%	1.45%	2.59%	4.61%	6.22%	0.10%	0.83%	2.91%	4.10%
4 - Productos químicos	8.85%	20.62%	17.43%	10.74%	21.35%	7.67%	23.35%	9.96%	12.05%	18.98%
5 - Manufacturas	31.83%	29.06%	33.25%	50.95%	35.29%	55.30%	41.05%	73.09%	71.32%	61.08%
6 - Otros rubros	0.00%	0.04%	0.01%	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%	0.15%	0.02%	0.02%
Total Intra MERCOSUR	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	Participación Exportaciones Extra MERCOSUR					Participación Importaciones Extra MERCOSUR				
	1980	1986	1992	1998	2003	1980	1986	1992	1998	2003
	1 - Productos alimenticios, animales vivos y tabaco	58.59%	58.80%	58.05%	53.77%	44.32%	4.18%	4.79%	4.67%	3.38%
2 - Materiales crudos no comestibles excepto comb.	15.72%	14.89%	10.03%	10.17%	10.80%	3.78%	5.62%	2.67%	1.96%	2.97%
3 - Combustibles y lubricantes minerales	2.89%	2.77%	10.68%	11.79%	19.69%	10.98%	10.95%	3.63%	2.55%	3.34%
4 - Productos químicos	4.25%	2.14%	3.33%	4.39%	4.90%	12.86%	25.50%	14.91%	16.48%	31.99%
5 - Manufacturas	18.52%	21.36%	17.89%	18.29%	18.51%	68.17%	53.13%	74.01%	75.29%	58.42%
6 - Otros rubros	0.03%	0.05%	0.03%	1.59%	1.78%	0.03%	0.01%	0.11%	0.33%	0.90%
Total Extra MERCOSUR	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a DataIntal v.4.1
Sección - CUCI Revisión 2 (1 dígito)

BRASIL										
	Participación Exportaciones Intra MERCOSUR					Participación Importaciones Intra MERCOSUR				
	1980	1986	1992	1998	2003	1980	1986	1992	1998	2003
1 - Productos alimenticios, animales vivos y tabaco	13.59%	13.86%	9.76%	11.49%	6.85%	56.89%	56.07%	44.24%	35.55%	34.95%
2 - Materiales crudos no comestibles excepto cumb.	7.23%	9.58%	3.86%	4.11%	6.97%	14.42%	9.81%	10.95%	4.36%	7.05%
3 - Combustibles y lubricantes minerales	7.51%	3.69%	1.20%	0.30%	0.80%	4.68%	4.49%	4.90%	7.53%	16.20%
4 - Productos químicos	7.26%	19.83%	10.35%	12.48%	20.15%	7.35%	6.56%	9.55%	6.76%	14.96%
5 - Manufacturas	64.38%	52.94%	74.82%	71.57%	65.14%	16.66%	23.07%	30.32%	45.79%	26.84%
6 - Otros rubros	0.03%	0.11%	0.02%	0.06%	0.09%	0.00%	0.00%	0.04%	0.00%	0.00%
Total MERCOSUR	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	Participación Exportaciones Extra MERCOSUR					Participación Importaciones Extra MERCOSUR				
	1980	1986	1992	1998	2003	1980	1986	1992	1998	2003
1 - Productos alimenticios, animales vivos y tabaco	47.93%	35.14%	24.90%	28.27%	24.01%	6.53%	9.69%	4.51%	3.97%	2.88%
2 - Materiales crudos no comestibles excepto cumb.	15.94%	12.30%	14.05%	17.91%	17.30%	2.87%	4.96%	5.27%	3.12%	3.02%
3 - Combustibles y lubricantes minerales	1.50%	3.12%	1.64%	0.81%	5.57%	43.98%	24.18%	26.29%	9.20%	15.82%
4 - Productos químicos	2.94%	4.57%	5.47%	4.83%	4.67%	13.87%	15.05%	16.40%	18.05%	22.17%
5 - Manufacturas	31.64%	44.79%	52.93%	45.77%	46.15%	32.66%	46.05%	47.42%	65.64%	56.11%
6 - Otros rubros	0.06%	0.07%	1.01%	2.41%	2.31%	0.09%	0.08%	0.11%	0.02%	0.01%
Total Mundo	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a DataIntal v.4.1
Sección - CUCI Revisión 2 (1 dígito)

Antes de seguir adelante, es importante comprender las características del comercio intra-industrial e inter-industrial. Se dice que hay comercio *intra-industrial* cuando un mismo tipo de bien se exporta e importa, esta clase de comercio se asocia con la similitud de las estructuras productivas, siendo las economías de escala las que impiden que cada país produzca el rango completo de productos por sí mismo. Por otro lado tenemos el comercio basado en las ventajas comparativas, que se caracteriza por el intercambio de distintos tipos de bienes y se denomina comercio *inter-industrial*. La importancia relativa del comercio intra-industrial e inter-industrial depende, como se ha mencionado, de la similitud de las estructuras económicas de estos países. Si los países son similares en cuanto a su dotación de factores, habrá poco comercio inter-industrial y el comercio intra-industrial basado en las economías de escala será dominante⁴⁸. Por lo tanto, dada la relevancia del comercio de manufacturas entre los miembros del MERCOSUR, resulta importante analizar la evolución del comercio *intra-industrial* entre los socios del bloque, y entre estos y el resto del mundo.

⁴⁸ Basado en: Krugman P. y Obstfeld M. (2001) "Economía internacional. Teoría y Política" 5º Edición. Ed. Addison Wesley.

Durante la década del ochenta, para el caso Argentino, se observa que los productos alimenticios son los que tienen la más alta participación dentro del total exportado intra – MERCOSUR, siguiéndole en orden de importancia el rubro manufacturas. En cambio, durante la década del noventa esto fue modificándose, hubo una disminución de la relevancia de las exportaciones de productos alimenticios y un aumento de la importancia de las exportaciones de manufacturas hacia el MERCOSUR. Aunque en el año 2003 estas participaciones tendieron a emparejarse, esto se puede explicar en gran medida por la buena coyuntura del sector agrícola generada por el alza de los precios internacionales en ese año (en especial la soja y sus derivados), o sea por el efecto precio dentro de los valores exportados⁴⁹.

Por el lado de las importaciones, durante todo el período analizado, se observa una mayor participación en el rubro de manufacturas dentro del total importado intra - MERCOSUR. Por lo tanto, según los datos antes mencionados, resulta interesante observar la evolución del comercio *intra-industrial* entre los socios del MERCOSUR, desde inicios de la década pasada.

Durante todo el período evaluado se observa que la participación de las exportaciones Argentinas de manufacturas en el total exportado al resto del mundo, es menor que en el caso de las exportaciones Argentinas orientadas hacia el MERCOSUR. A su vez, fue más importante el resto del mundo como destino de las exportaciones, tanto en el sector de minerales y metales, como en el rubro de productos alimenticios (que tiene la mayor participación). Con relación a nuestras importaciones desde el resto del mundo predomina el rubro manufacturas. Lo antes expuesto refleja un alto grado de comercio *inter-industrial* entre Argentina y el resto del mundo, contrario a lo que sucede en el comercio con el MERCOSUR.

En el caso de Brasil, durante todo el período analizado la mayor parte de sus exportaciones hacia el MERCOSUR son de manufacturas, con mayor intensidad a partir de la década del noventa. Por su parte, las exportaciones de productos alimenticios al MERCOSUR nunca superan el 15% del total. En el caso de las exportaciones brasileñas al

⁴⁹ A este efecto se lo conoce como una mejora en los términos de intercambio del sector en cuestión.

resto del mundo, a partir de la segunda mitad de los ochenta, la participación de las exportaciones de manufacturas supera a la de productos alimenticios. Sin embargo, la diferencia entre las participaciones en cada tipo de bien es marcadamente menor que en el caso de las exportaciones al MERCOSUR. En cuanto las importaciones que Brasil realiza desde el MERCOSUR, sólo a partir de la segunda mitad de los noventa las importaciones de manufacturas superan en importancia a la de productos alimenticios y aunque esta participación disminuye en el año 2003, sigue siendo superior a la participación que tenía durante la década del ochenta. Los mismos, durante el período, superan el 30% de participación en las importaciones brasileñas desde el MERCOSUR.

4.3. El comercio intra-industrial

Teniendo en cuenta la relevancia del comercio de manufacturas entre los países del bloque, en este apartado se analizará la evolución del comercio intra-industrial entre los dos principales socios del MERCOSUR en las últimas dos décadas.

En ese sentido, cuando se estableció el MERCOSUR, se pensó que este tipo de acuerdo comercial le permitiría a las industrias de la región plantear estrategias de especialización y complementación, aprovechando las economías de escala, permitiendo ganancias de eficiencia que a su vez derivarían en una mejor inserción en el comercio internacional.

En ese marco, el aumento del comercio intra-industrial sería un reflejo del proceso de ganancia de eficiencia y especialización sectorial perseguida; y por el contrario, un incremento del comercio inter-industrial estaría reflejando problemas en ese ajuste, proveniente entre otras razones, de la reorientación de la inversión y de la pérdida relativa de capacidad competitiva.

Si bien el proceso de especialización y competitividad asociado al proceso de integración entre Argentina y Brasil, no puede analizarse exclusivamente mediante este único indicador (comercio intra-industrial), resulta interesante considerar su evolución como un reflejo de la competitividad relativa de ambos países y de allí inferir el

comportamiento sectorial frente al proceso de reconversión inducido por el proceso de apertura comercial e integración regional, entre otros aspectos.

Distintos estudios han demostrado que para Argentina, el comercio intra-industrial es mayor con el MERCOSUR que en el intercambio con el resto del mundo, en donde predomina el comercio inter-industrial⁵⁰. En el período que va desde el año 1980 al 2000, el comercio intra MERCOSUR aumentó de manera significativa y se aceleró a partir de la entrada en vigencia del acuerdo regional, especializándose en el intercambio de bienes industriales. Con respecto al comercio del bloque con el resto del mundo, tiene un peso mayor el componente de alimentos.

La pregunta a elucidar es si el proceso de apertura comercial preferencial, abierto entre Argentina y Brasil, ha estado primordialmente dominado por el comercio inter-industrial o por el desarrollo del comercio intra-industrial, como correspondería a economías con dotaciones de factores relativamente similares.

Para realizar esta evaluación, se utilizará el índice de comercio intra-industrial de Grubel y Lloyd⁵¹. Este mide la fracción del comercio total ($X + M$), que es comercio intra-industrial. Este índice puede expresarse de la siguiente manera:

$$ICI = 1 + \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{(X + M)}$$

Cuando el índice es *uno* todo el comercio es intra-industrial, mientras que cuando es *cero* no hay comercio intra-industrial. Donde X_i (M_i) son las exportaciones (importaciones) del sector productivo i . Para el cálculo del índice de comercio intra-industrial se utiliza información sobre exportaciones y importaciones de Argentina y Brasil, clasificada a 5 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional y ponderada con relación al total del comercio (Fuente: COMTRADE). La Tabla 4.3 muestra la evolución del comercio intra-industrial de manufacturas de Argentina con Brasil, en etapas que abarcan diez años, esto se realizó para los 3 años especificados en el cuadro.

⁵⁰ Esto se da no solo para un año específico, sino también su evolución durante las últimas dos décadas.

⁵¹ Basado en: Grubel H. y Lloyd P. (1971). The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade. Economic Record 47: 494-517.

Tabla 4.3: Comercio Intra-industrial de Argentina (en porcentaje).

Año / IGL Ponderado	1984	1994	2004
Argentina - Brasil	0.170627	0.2957722	0.3618527

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

Centrando la observación en estos tres puntos del tiempo, se obtiene que la evolución del Índice Grubel y Lloyd ha experimentado un incremento en los últimos 20 años: pasa de 0,1706 en el año 1984 a 0,2957 en 1994 y a 0,3618 en el año 2004.

El resultado general al que se ha arribado es que la dinámica de los patrones de comercio ha sido fuertemente diferenciada en el tiempo y por sector. En líneas generales, haciendo abstracción de las particularidades sectoriales, en el período 1993-1997/8, el patrón de intercambio se dirigió hacia la emergencia del comercio intra-industrial. Esto se dio en un período de fase conjunta de estabilidad macroeconómica, generada por un contexto internacional de alta liquidez y de crecimiento de ambas economías, como así también de coordinación macroeconómica automática entre las mismas⁵².

Sin embargo, a partir de 1999, en el contexto de la devaluación brasileña y maduración de las diferencias de las políticas industriales, existió un retroceso de dicho patrón de comercio entre ambos países, con una tendencia hacia la "reprimarización" de las exportaciones argentinas y dominio del comercio inter-industrial.

Cabe mencionar, que la nueva relación de precios relativos generada a partir de la salida de la Convertibilidad en enero de 2002 y el creciente consenso que ha ido ganando la idea de promover en mayor medida la creación y consolidación de cadenas productivas regionales, ayudó a moderar este "retroceso" y a posibilitar el inicio de un tránsito más armónico de las relaciones productivas - comerciales entre Argentina y Brasil.

⁵² Materializada en la Convertibilidad Argentina (iniciada en 1991) y el Plan Real brasileño (de 1994).

4.4. Creación y desvío de comercio en el MERCOSUR

El desvío (destrucción) de comercio se produce cuando, al originarse el arreglo comercial preferencial, se deja de comprar a productores más eficientes del resto del mundo, para pasar a comprarle a los socios, por lo tanto se sustituye el productor más eficiente por la fuente regional ineficiente, lo que es perjudicial para el bienestar. Por otro lado, la creación de comercio se produce cuando, al originarse el arreglo comercial preferencial, se sustituye producción nacional por importaciones de un productor socio más eficiente, esto es beneficioso para el bienestar porque mejora la asignación internacional de recursos, al desplazar la localización de la producción, desde un productor nacional de alto costo a uno del exterior de bajo costo. Por lo tanto reduce los costos e incrementa el ingreso mundial.

Por definición, todos los procesos de integración que otorgan ventajas a sus socios implican cierto grado de discriminación contra terceros países, y en este sentido podría decirse que cierto grado de “desvío de comercio” es inevitable. Sin embargo, el análisis del comercio de los países del bloque nos conduce a alejarnos, en alguna medida, de esa hipótesis.

La tendencia al aumento en la importancia de las exportaciones destinadas a los socios regionales, fue un fenómeno generalizado en la región. A diferencia de las exportaciones, en el caso de las importaciones no se verificó un aumento significativo en la participación de los socios en el total. Esto es, mientras que una proporción cada vez más grande de las exportaciones de Argentina y Brasil se dirigían al MERCOSUR, la participación de cada socio en las importaciones del otro se mantuvo constante o sólo subió levemente. El hecho de que la participación de los socios en las importaciones de los otros no haya mostrado un gran aumento, no apoya la hipótesis de que el MERCOSUR en vez de crear comercio lo destruyó o desvió.

Si el desvío fuera la razón principal del incremento de las importaciones dentro del MERCOSUR, deberíamos observar que luego del Tratado de Asunción, las importaciones provenientes del bloque desplazan a las extra-bloque y ganan, por ende, participación en

las importaciones totales de cada país. Como las importaciones totales se estaban incrementando sustancialmente, el desvío de comercio podría incluso haber tomado simplemente la forma de un aumento más rápido de las importaciones provenientes del bloque. Pero esto tampoco ocurrió. En definitiva, como hubo un aumento en la proporción de las exportaciones con destino al bloque pero, dentro de cada país la proporción importada desde el bloque se mantuvo constante, es razonable concluir que en términos globales, el efecto de creación de comercio dentro del MERCOSUR fue de relevancia y superó en magnitud los desvíos puntuales que pueden haberse producido⁵³.

En los noventa, las importaciones aumentaron de manera significativa tanto en Brasil como en Argentina. Al salir de la llamada “década perdida”, durante la cual las importaciones fueron mínimas a causa de la crisis, estas economías estaban deseosas de productos importados. El MERCOSUR hizo que los países que lo componen se beneficiaran con la explosión en la demanda de importaciones, al facilitar los mecanismos del comercio intra-bloque. Este hecho generó efectos de derrame muy positivos. En el caso específico de Argentina, la creciente demanda proveniente del Brasil resultó funcional para cerrar la brecha del sector externo luego del lanzamiento de la convertibilidad. Esto fue especialmente así cuando, luego de ocurrido “el efecto Tequila”, el dinamismo de las exportaciones hacia Brasil fue clave para amortiguar las presiones que sufría el sector externo. Cabe recordar, en relación con esto, que en junio de 1994 Brasil implementó el Plan Real que resultó en un fuerte aumento en la demanda de productos argentinos en los años siguientes.

Sería erróneo, sin embargo, concluir que el desvío de comercio estuvo ausente o que no hay que preocuparse por él. Los países que conforman una unión aduanera imperfecta como el MERCOSUR deben estar alertas constantemente y trabajar para reducir a un mínimo los fenómenos de desvío del comercio. Esto es particularmente relevante en relación con los bienes importados que se utilizan en la producción: insumos y bienes de capital. Si los insumos se encarecen como consecuencia del desvío de comercio, sus efectos negativos sobre la competitividad se multiplican al cargarse esos mayores costos en

⁵³ Op. Cit (47).

la elaboración de otros bienes y servicios. Si los bienes de capital se pagan más caros, la tasa de crecimiento del MERCOSUR se resiente porque una misma cantidad de ahorro financia una tasa de inversión más baja. De hecho, algo así parece haber ocurrido durante el período de sustitución de importaciones. Argentina, por ejemplo, en ese período contaba con una tasa de ahorro alta pero su tasa de crecimiento era relativamente baja debido a que la protección encarecía los bienes de capital. Este tema es de relevancia, ya que justamente es posible que en sectores como el de bienes de capital, el arancel externo común sea aún muy alto. Obviamente, es muy difícil realizar una unión aduanera que evite completamente los costos de desviar comercio. Pero, precisamente por eso, las autoridades deben estar alerta para minimizar esos costos.

4.5. Análisis sectorial del comercio entre Argentina y Brasil durante el año 2005

En el año 2005 las importaciones totales de Brasil fueron de USD 73.551,42 millones. Argentina fue el 2° proveedor en orden de importancia, el primero fue EE.UU. que tuvo una participación del 17,22% (USD 12.664,2 millones). Las ventas Argentinas a Brasil sumaron USD 6.238,92 millones, lo que representa un 8,48% del total importado por Brasil, le siguió en 3° lugar Alemania que tuvo una participación porcentual similar a la de Argentina (8,35%), luego se encontró China con 7,28% del mercado y en 5ª lugar Japón con un 4,63%. En ese año, estos cinco países tuvieron más del 45% del mercado total de Brasil. Cabe mencionar que los primeros 20 países proveedores (casi el 10% del total de países que le venden a Brasil) representan más del 80% del total importado por Brasil, lo que refleja una concentración importante si tenemos en cuenta que, durante el año 2005, hubo más de 200 países que participaron en el comercio exterior de Brasil como proveedores⁵⁴.

El principal rubro importado por Brasil desde Argentina durante el 2005 fue trigo, este representó el 9,54% (USD 595,20 millones), le siguió naftas para la petroquímica con un 9,47% (USD 590,88 millones), estas dos posiciones arancelarias alcanzaron casi el 20%

⁵⁴ Ver Anexo 1: Importaciones de Brasil discriminada por país de origen. Año 2005. Fuente: Aliceweb

del valor exportado hacia Brasil (ambas dos suman USD 1.186,08 millones), lo que resalta el peso de las commodities entre los principales productos exportados a Brasil en ese año⁵⁵.

Cabe señalar que los 20 primeros productos importados por Brasil desde Argentina, representaron casi el 50% de lo exportado por Argentina hacia este país, mientras que los primeros 100 productos superan el 75% (Ver Anexo 2), lo que refleja un bajo grado de diversificación de nuestras ventas a Brasil. Si comparamos esto con las importaciones totales de Brasil de todo origen, se observa que el grado de diversificación de sus compras es mayor, los principales 20 productos importados por Brasil no alcanzan el 30% de participación, y si analizamos los primeros 100 productos, la diversificación sigue siendo más alta que para el caso de las importaciones desde Argentina, ya que ellos no alcanzan el 47% del valor total importado por Brasil⁵⁶.

Por lo antes expuestos, nos centraremos en el análisis de las importaciones de Brasil desde Argentina, para así detectar los sectores que se deberían tener en cuenta en el momento de una promoción comercial multisectorial, utilizando para ello la *Oferta Exportable Histórica Relevada* (OEH-R)⁵⁷. Para obtener los productos que deben formar parte de la oferta antes mencionada, se tienen en cuenta diversas variables. En primer lugar se considera, aunque no exclusivamente, un conjunto de productos que en el “frente interno” tienen amplia participación PyMEs, incidencia en la generación de empleo, alta vinculación con las economías regionales y ventajas comparativas. En el “frente externo” se trata de productos cuyo desempeño en el contexto de nuestras exportaciones globales fue y es satisfactorio con un importante efecto multiplicador sobre la actividad económica para lo cual se tuvo en cuenta la magnitud de los volúmenes exportados, la tendencia creciente de sus ventas al exterior y especialmente aquellos que demostraron particular recuperación a partir de la crisis, y su penetración y/u orientación hacia destinos significativos no solo en volúmenes sino además en, cuanto a exigencias de calidad.

⁵⁵ Ver Anexo 2: Importaciones de Brasil desde Argentina. Año 2005. Fuente: Aliceweb

⁵⁶ Ver Anexo 3: Importaciones de Brasil de todo origen. Año 2005. Fuente: Aliceweb

⁵⁷ La Oferta Exportable Histórica Relevada de Argentina, es utilizada por la Cancillería Argentina en sus trabajos de Inteligencia Comercial.

En base a esto, Brasil en el año 2005 importó de la OEH-R, (de todo origen), por USD 12.945,46 millones, cuya cifra representa el 17,60% del total importado por este país (USD 73.551,42 millones). A su vez, de las ventas Argentinas a Brasil (USD 6.238,9 millones), casi un 30% (USD 1.848 millones) son productos que pertenecen a la OEH-R, lo cual arroja una *performance* mejor que en el caso de las importaciones de Brasil de todo origen, de dicha oferta exportable (17,6 %). Durante el mismo período, de los rubros contenidos en la OEH-R, Argentina le vendió a Brasil un 14,28% (USD 1.848,03 millones) de lo importado por Brasil de la oferta mencionada⁵⁸.

Los principales cinco productos importados por Brasil desde Argentina que forman parte de la OEH-R, son: cajas de cambio por USD 157,61 millones (2,53% sobre el total importado desde Argentina y un 8,53% del total importado desde Argentina de la OEH-R), polietileno por USD 107,38 millones (1,72% y 5,83% respectivamente), politereftalato de etileno en formas primarias por USD 91,28 millones (1,46% y 4,94%), partes y accesorios de vehículos automóviles por USD 80,02 millones (1,28% y 4,33%) y sus demás partes por USD 77,44 millones (1,24% y 4,19%). Estas cinco posiciones arancelarias representan el 8,07% sobre el total importado por Brasil desde Argentina durante el 2005 y un 27,8% del total importado por Brasil desde Argentina, pero de la OEH-R.

Tabla 4.4: Importaciones de Brasil: de todo origen y desde Argentina: Totales importados y *Oferta Exportable Histórica Relevada*. Año 2005.

	Importaciones de Brasil: OEH-R	Importaciones de Brasil: TOTALES	Participación de la OEH-R sobre el total importado por Brasil
Importaciones de todo origen	12,945,459,008	73,551,417,513	17,60%
Importaciones desde Argentina	1,848,036,648	6,238,921,839	29,62%
Participación % de Argentina sobre las importaciones de Brasil	14,28%	8,48%	-----

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Ministerio de Desenvolvimento de Brasil (www.aliceweb.gov.br)

⁵⁸ Ver Cuadro 4.5. y Anexo 4: Importaciones de Brasil de la OEH-R. Año 2005. Fuente: Aliceweb

4.5.1. Selección de Rubros con potencialidad de exportación

En el presente apartado, se seleccionarán sectores con potencialidad exportadora de Argentina (excluyendo commodities) y que a su vez presenten demanda efectiva en Brasil; para ello se considerará el siguiente criterio: se cruzarán los productos que pertenecen a la *Oferta Exportable Histórica Relevada*, con las importaciones de Brasil (de todo origen). Por último, también se tendrán en cuenta las sugerencias realizadas por la Cámara de Comercio Argentina - Brasileña⁵⁹.

Cabe mencionar aquí, que se seleccionaron las importaciones totales de Brasil de la OEH-R (de todo origen), cuyos valores superaron durante el año 2005, los USD 1.000.000⁶⁰. A su vez, pueden estar incluidos algunos productos, que si bien no han sido relevados por la OEH-R., Brasil importa de otros orígenes y fueron sugeridos por las Sedes Consulares de Argentina en Brasil.

Teniendo en cuenta lo mencionado en los párrafos anteriores, los sectores (con los productos correspondientes) que podrían ser comercializados con Brasil son, en principio, los siguientes:

1) Sector alimenticio: (Cap. 2, 3, 4, 5, 8,10, 11, 17, 19, 20, 22, 23)

Quesos de pasta dura; ciruelas secas con carozo; peras y membrillos frescos; artículos de confitería; chocolate y preparaciones alimenticias con cacao; carne bovina refrigerada/congelada y menudencias; filetes de pescados congelados; leche entera en polvo; papas preparadas o conservadas; vinos excl. espumosos; mostos de uvas; jugos de frutas, miel; frutas no tropicales en general (principalmente uvas y manzanas frescas); jaleas y mermeladas; galletitas; aceites comestibles; arroz no parbolizado; frutas secas (especialmente pasas) y cristalizadas; aceitunas; harinas; preparaciones a base de cereales; malta no tostada; alimentos para aves, alpiste (excluidos los de siembra) y productos origen animal para otros fines (semen bovino).

⁵⁹ Esta información se obtuvo, parcialmente, de un trabajo de Inteligencia Comercial Multisectorial, realizado por la Cancillería Argentina. El objetivo fue seleccionar los sectores a convocar para participar en la Misión Comercial Multisectorial al Nordeste de Brasil, realizada en Abril de 2006. Para este trabajo se amplió dicha selección para todo el territorio de Brasil.

⁶⁰ Ver Anexo 4 (Importaciones de Brasil de la OEH-R, de todo origen y de Argentina, ordenadas por valores).

2) Sector mineral: (Cap. 26)

Sulfuros de minerales de cobre y sus concentrados.

3) Manufacturas de combustibles minerales: (Cap. 27)

Ceras minerales; ceras de petróleo; propano y butano líquidos.

4) Sector químico orgánico/inorgánico y sus manufacturas: (Cap. 28, 29, 33, 38)

Sulfato de cromo; anhídrido maleico; n decanol; óxidos de boros; ácidos bóricos; disulfuro de cromo; hidrocarburos acíclicos saturados; p-xileno; estireno; cloruro de vinilo; alcohol propílico; disocianato de difenilmetano; ácido nicotínico; herbicidas para uso domestico; mezclas de sustancias odoríferas para la ind. alimentaria y de bebidas; tetraborato de sodio excluido anhidro; carburo de calcio; ciclohexano; ácidos 2, 4-diclorofenoxiacético (2-4-d), sus sales y esteres; sulfato disodico anidro; estirenos/butadieno en embulsion; aceites esenciales de agrios/de limón; art. de perfumería-tocador (preparaciones p/afeitar, desodorantes y antitranspirantes) y cosméticos en general.

5) Sector plástico y sus manufacturas: (Cap. 39)

Planchas laminas, cintas, tiras y otras formas planas; placas, laminas y hojas de polimeros de etileno; de propileno y de resinas; bolsas y cucuruchos de plásticos; bombonas, botellas, frascos y artículos similares; poliamidas – 11 en liquido, pastas; caucho clorado o clorohidratado; polioxiofenileno c/carga; politereftalato de etileno; ácidos poliacrilicos y sus sales; polietileno c/carga; polipropileno c/carga; poliestirenos excluido expandible; polietileno densidad >0.94, polietileno densidad >1.3, policloruro de vinilo, planchas, laminas, cintas de plástico; arandelas de plástico; accesorios de tuberías, de plástico; tapones y tapas de plástico, art. Para transporte, envasado; obras de plástico; poliesteres líquidos; polimeros de estirenos en sus formas primarias.

6) Productos de caucho: (Cap. 40)

Neumáticos.

7) Sector cuero y sus manufacturas: (Cap. 41, 42)

Cueros y pieles de bovino y equino, depilados, secos y preparados; indumentaria de cuero- moda/diseño; artículos de talabartería.

8) Sector maderero: (Cap. 44)

Maderas aserradas de coníferas; tablas y tableros de fibras y revestimientos de madera para la industria de la construcción.

9) Papel, cartón y productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas: (Cap. 48 y 49)

Cajas de cartón y papel prensa; impresos publicitarios y catálogos comerciales.

10) Sector textil y calzado: (Cap. 55; 58; 59; 61; 64)

Tejidos con bucles de nailon o demás poliamidas; tejidos de algodón, tejidos con bucles para toallas; tejidos impregnados, revestidos o estratificados con plástico; gasas y telas para cerner; productos textiles para uso técnico; t-shirts y camisetas interiores; trajes (ambos); trajes sastre; chaquetas, sacos, corpiños, fajas y corsés; calzado deportivo c/suela de caucho; suelas y tacos de cuero; fibras sintéticas de poliéster; telas cauchutadas.

11) Sector industria cerámica: (Cap. 69)

Revestimientos para pisos y pared. Placas y baldosas de cerámica.

12) Metales comunes y sus manufacturas: (Cap. 82).

Útiles de embutir, estampar o punzonar, de metal común.

13) Sector máquinas-aparatos mecánicos y partes: (Cap. 84)

Motores de explosión; motores diesel; carburadores y partes de motores; bielas; partes de turbinas de gas; bombas para gasolina; partes de bombas p/ líquidos; intercambiadores de calor a placas; compresores de aire estacionarios; esterilizadores y filtros electrostáticos; maquinas para llenar y etiquetar; maquinas para empaquetar; aparatos elevadores o transportadores de mercancía; partes y accesorios de maquinas de procesamiento de datos; prensas, válvulas reductoras de presión; grifería sanitaria y sus

partes; partes de válvulas tipo aerosol; cigüeñales, reductores, multiplicadores y variadores de velocidad; aparatos mecánicos p/ proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o polvos; partes de refrigeradores, congeladores; maquinas y aparatos p/producción de frío o calor; cilindros de laminadores fundidos de acero; rodamientos de bolas radiales; cajas de cojinetes; tecnología para la industria lechera; engranajes y ruedas de fricción.

14) Sector máquinas y aparatos eléctricos y partes: (Cap. 85)

Aparatos de alumbrado o señalización visual p/ automotores; aparatos receptores de radiodifusión c/una fuente energía exterior combinado c/un grabador o un reproductor de sonido; parte de motores y generadores; generadores eléctricos; partes de aparatos eléctricos p/encendido y arranque de motores; partes de aparatos eléctricos para telefonía o telegrafía; aparatos emisores y receptores, interruptores, unidad conmutadora de convertidor de subida y descenso para sistema de comunicación vía satelital; controladores numéricos computarizados (cnc); microprocesadores; cables y conductores eléctricos, coaxiales; cables eléctricos y conductores >80v y <=100v.

15) Sector vehículos automotores, tractores y sus partes: (Cap.87)

Autopartes de vehículos; cajas de velocidades; embragues y sus partes; amortiguadores; guardabarros; paragolpes; frenos y servofrenos; ejes portadores y sus partes; ruedas de ejes propulsores para maq. agrícola; ejes c/ diferencial p/tractores.

16) Sector instrumentos y aparatos de control y medición: (Cap. 90)

Contadores de gas natural y controladores de GNC; reguladores de voltaje electrónicos; circuitos impresos c/componentes electrónicos.

17) Sector mobiliario: (Cap.94)

Partes de asientos y muebles de madera con diseño; muebles de metal.

18) Juguetes, juegos y artículos para recreo: (Cap.95)

Juegos de casino.

19) Otros rubros:

Preparaciones catalíticas y edulcorantes artificiales y naturales.

De lo antes expuesto se deduce que, dentro de los rubros de la OEH-R de Argentina, hay un universo de productos con potencialidad en Brasil, que podrían ser introducidos en este mercado. Al evaluar las cifras, se observa que dentro de las importaciones de Brasil de productos que conforman la OEH-R, Argentina tiene una participación menor al 15% (USD 1.848,04 millones sobre un total de 12.945,46 millones). Lo cual resalta la importancia de realizar una promoción comercial multisectorial profunda en el mercado brasileño, a través de la acción conjunta del sector privado y el sector público (específicamente el Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio Internacional y Culto; La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de La Secretaría de Industria, el Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires, la Fundación EXPORT-AR y otras entidades provinciales, como así también, las Cámaras de Comercio Sectoriales y Binacionales y Asociaciones de exportadores).

Lo antes expuesto cobra más importancia si se evalúa que la existencia de un retorno a los niveles de comercio bilateral global pre-crisis (exportaciones más importaciones), es explicado en mayor medida por el incremento de las importaciones Argentinas a Brasil que por las exportaciones a este país, lo que se refleja en los crecientes déficit comerciales bilateral que Argentina presenta con Brasil, desde el año 2003.

Lo planteado en el párrafo precedente, cobra mayor importancia si se tiene en cuenta, que además de ser Argentina el 2^a proveedor de Brasil, también es el 2^o mercado de destino para las exportaciones de Brasil, esto implica que Argentina constituye para Brasil su principal socio comercial en Latinoamérica, y su segundo socio comercial a nivel mundial, solo superado por EE.UU., mientras que para Argentina, Brasil constituye su principal socio comercial.

5 – LAS PyMEs ARGENTINAS: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS EN EL CONTEXTO EXPORTADOR

Las exportaciones argentinas durante el 2005 alcanzaron un valor record de U\$S 40.013 millones, las mismas se encuentran en un período de crecimiento a partir de la salida de la convertibilidad. Desde ese entonces, el proceso de reactivación observado fue sostenible y respondió al incentivo que dio el cambio de precios relativos a favor de la producción nacional.

En tal sentido, la devolución del 2002 fue exitosa, ya que el incremento del precio del dólar fue superior al incremento de los precios internos, lo que trajo como consecuencia que el incentivo a favor de la producción nacional ha sido real, y no una ilusión transitoria (como se dio en la experiencias devaluatorias de los años ochenta). De hecho, ha habido un aumento de PyME que entraron en el negocio exportador luego de la devaluación, lo que demuestra que el insuficiente incentivo de precios para exportar en los noventa, era un problema real.

Sin embargo, aunque la devaluación fue útil y necesaria, y favoreció efectivamente la sustitución de importaciones, no se debe olvidar que un tipo de cambio real competitivo y estable no alcanza para dotar de competitividad al sistema industrial de las PyME.

5.1. Aspectos Metodológicos

No se puede perder de vista que las exportaciones son generadas por un número importante de empresas, cada una de las cuales tiene características particulares. Por lo tanto, el presente apartado analizará la estructura actual de las ventas al exterior, clasificando a las empresas de acuerdo a su tamaño, pero haciendo énfasis en las PyMEx.

Es oportuno señalar que en general no hay coincidencia en definir a las Pequeñas y Medianas Empresas. Las definiciones dependen del tamaño de las economías y de los criterios cualitativos o cuantitativos que se tengan en cuenta; y a su vez, también difiere la participación de las PyMEs en los PBI de los distintos países.

Pero más allá de las discrepancias que puedan existir en la materia (aún entre los Estados Partes o asociados al MERCOSUR), en lo que sí existe coincidencia es en que las PyMEs son generadoras del 64% del empleo mundial y base del desarrollo regional.

En este apartado, se utiliza una definición estándar⁶¹ según la cual se consideran pequeños y medianos exportadores (PyMEx) a las empresas que han realizado exportaciones entre U\$S 10.000 y U\$S 3 millones en promedio para los tres últimos años, mientras que son catalogadas como microempresas aquellas que no alcanzan un monto mínimo de U\$S 10.000 promedio en igual período, y como grandes aquellas que exportaron más de U\$S 3 millones⁶².

5.2. Exportaciones según tamaño de empresa: en valores y cantidad de empresas

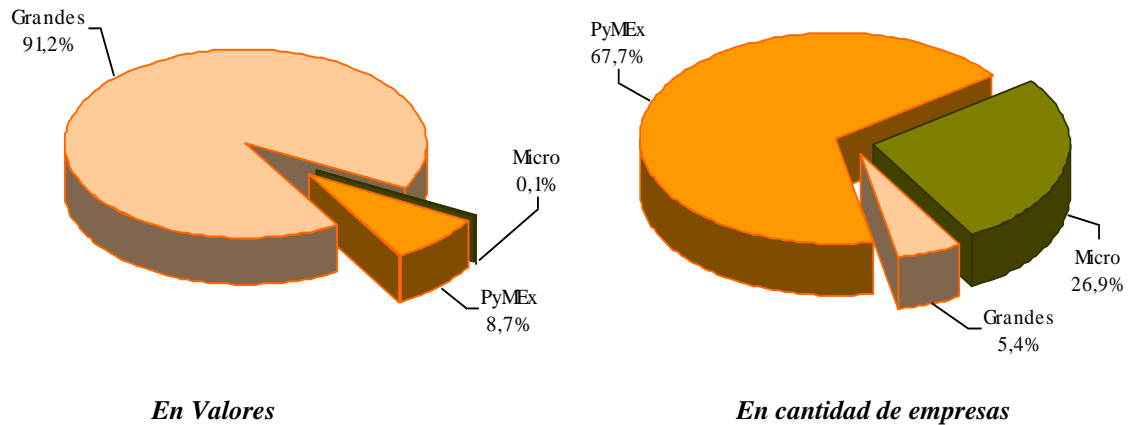
La participación en las exportaciones, de las empresas clasificadas según su tamaño, es diferente, según se mida en valores o en cantidad de firmas que participan. Una de las características permanentes del perfil exportador argentino ha sido la concentración de las ventas al exterior en un reducido conjunto de grandes firmas (nacionales o extranjeras).

Al analizar las variaciones de las exportaciones por tamaño de empresas desde el año 2002 hasta el 2005, se observa un avance de las PyMEx, tanto en cantidades de empresas, como en el nivel de los montos exportados.

En el análisis de los valores exportados en función al tamaño de la firma, se observa que en el 2004 las empresas de mayor tamaño (que representan sólo el 5,4% de los exportadores) acaparaban el 90,9% de los valores vendidos, mientras que para el año 2005 fue del 91,2% (Ver Gráfico 5.1). Según un estudio elaborado a principios de año por el Instituto de Formación de la CTA, sólo cinco firmas (Repsol YPF, Cargill, Bunge, Aceitera General Deheza y Minera La Alumbraera) reúnen la cuarta parte de los envíos totales al exterior, mientras que las principales 50 se llevan el 71% y las primeras cien absorben el 80%.

⁶¹ Basado en: Centros de Estudios para la Producción – Secretaría de Industria, Comercio y Minería – Ministerio de la Producción.

⁶² El valor informado se construye fundamentalmente sobre la base de operaciones de exportación realizadas y registradas a través del Sistema María, los datos provienen de los despachos de exportación de la Dirección General de Aduanas.

Gráfico 5.1: Exportaciones argentinas según tamaño de empresas. Año 2005

Fuente: Elaboración en base a Aduana

En cuanto a las PyMEs, estas concentraron un porcentaje menor de participación en los valores exportados, ya que pasaron de 9% en el 2004 a un 8,7% en el 2005 (Ver Gráfico 5.1). En tanto, a las empresas de menor envergadura se mantuvieron estables (con un 0,1%).

Al analizar los montos exportados a lo largo del período 2002-2005, se desprende evidencia de un importante avance para las PyMEs y las grandes empresas exportadoras. Los valores operados por las firmas de mayor tamaño tuvieron un incremento del 16,3% en el 2005 respecto del 2004; en cambio, comparando con el 2002, éste alcanzó una variación positiva del 52%.

Por otro lado, las PyMEs vieron incrementadas sus exportaciones en un 50% entre el 2002 y el 2005. En contraposición a este efecto, el comportamiento de las microempresas fue negativo, probablemente ha causa de que el mayor nivel de actividad de la economía trajo aparejado un crecimiento de la escala de las empresas en los períodos analizados, que se efectivizó por medio de un traspaso de empresas de la categoría micro a PyMEs (Ver Cuadro 5.1).

Tabla 5.1: Variaciones % de los montos exportados por tamaño de empresa

Empresas	Grandes	PyMEx	Micro	Total
Var. 05/02	51,8%	49,6%	-32,6%	51,5%
Var. 05/04	16,3%	11,5%	-39,0%	15,8%

Fuente: Elaboración en base a Aduana

Por otro lado, si analizamos la cantidad de empresas exportadoras, se observa que si bien disminuyó la cantidad de microempresas (paso de un 35% del total de las firmas en el año 2004 al 26,9% en el 2005), aumento tanto la cantidad de empresas PyMEX (paso de 60,1% a 67,7%), como así también, aunque en menor medida, la cantidad de empresas grandes (pasando de 4,9% a 5,4%). Este incremento en la cantidad de firmas involucradas, fue una característica destacable del comportamiento de las PyMEX en los últimos años (Ver Gráfico 5.1).

Entre los años 2002 y 2005 el número de firmas exportadoras ha mostrado una importante dinámica⁶³. Se han registrado 9.956 PyMEX exportadoras el año pasado, un 31,6% más que en el 2002 cuando apenas superaban las 7.500. A su vez, respecto del 2004 el crecimiento en la cantidad de PyMEX ha sido muy importante (18%), teniendo en cuenta que la cantidad de aquéllas durante el 2004 no llegó a 8.500 empresas .

El número de grandes compañías exportadoras también ha crecido fuertemente el año pasado, un 18,3% respecto del 2002 y un 13,7% tomando como referencia el 2004. De todas maneras, estas variaciones son menores a las observadas entre las PyMEX (ver Cuadro 5.2).

Tabla 5.2: Variaciones % de la cantidad de firmas exportadoras

Empresas	Cantidad de empresas			Var. 05/02	Var. 05/04
	2002	2004	2005	%	%
Grandes	666	693	788	18,3%	13,7%
PyMEx	7.564	8.434	9.956	31,6%	18,0%
Micro	4.676	4.919	3.956	-15,4%	-19,6%
Total	12.906	14.046	14.700	13,9%	4,7%

Fuente: Elaboración en base a Aduana

⁶³ Exceptuando las microempresas que se han reducido en un 20%.

En base a lo antes expuesto, vemos que la importancia de las PyMEx no pasa por el monto exportado, donde no alcanzó el 9% de participación en el 2005, sino porque éstas concentran casi el 68% de las empresas argentinas que exportan al mundo.

No obstante la participación relativamente baja en el comercio argentino total, la actividad exportadora de las PyMEx tiene importancia, entre otros factores, por las características propias de estas empresas en materia de empleo, diversificación sectorial y regional y en el uso de tecnologías de complejidad media y alta. Por lo general, se trata de exportaciones manufactureras con una buena dosis de definición del producto y de incorporación de valor agregado. Debido a ello, si bien en el plano macroeconómico no tienen todavía una gran dimensión, microeconómicamente generan efectos muy importantes sobre el aparato productivo. Por esta razón, resulta importante monitorear y evaluar el desempeño de las PyMEx.

5.3. Tamaño de la empresa y patrón de exportaciones

Otro rasgo de la estructura exportadora argentina es la fuerte especialización de sus ventas externas en materias primas y en productos industriales intensivos en recursos naturales, aunque en los últimos veinte años se han incorporado algunos insumos industriales de uso difundido (intensivos en escala).

En este sentido, resulta interesante observar que el patrón de las exportaciones PyMEx se diferencia al de las grandes empresas, dado que las primeras poseen una mayor participación relativa de bienes diferenciados e intensivos en trabajo y conocimiento, y un mucho menor peso de los productos primarios o de las industrias basadas en recursos naturales y escala. Por lo tanto, en materia de generación de empleos, las empresas de menor tamaño presentan ventajas en este plano.

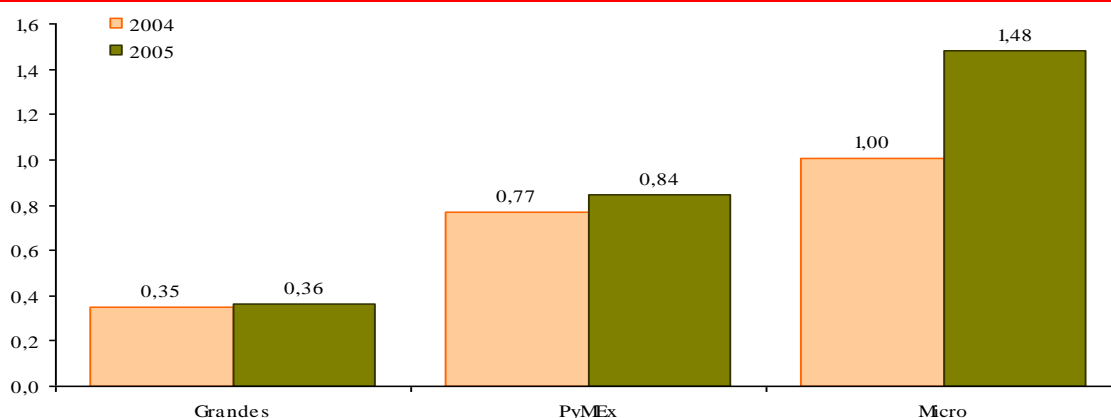
Se estima que por cada U\$S millón de dólares exportado, las ventas de las PyMEx y de las microempresas generan en promedio un 60% más de empleo que las firmas grandes (43 puestos de trabajo - directos e indirectos - en el primer caso frente a 26 en el segundo)⁶⁴.

⁶⁴ Op. Cit (61)

Respecto al valor agregado de los productos despachados por las distintas empresas, se observa una relación negativa: a menor tamaño de empresa, mayor valor agregado tienen incorporadas sus exportaciones.

Durante el 2005, el conjunto de empresas ha visto incrementado el precio de los productos vendidos, medidos en términos de U\$\$/Kg. El caso más evidente fue el de las microempresas alcanzando U\$\$ 1,48 por kilo con un incremento del 47,4% respecto al año anterior, mientras que para las PyMEx esta suba fue del 9,8% con un valor de U\$\$ 0,84 por kilo, y para las grandes de tan sólo 3,4% (U\$\$ 0,36 por kilo vendido). Las discrepancias en la relación U\$\$/Kg observada para cada uno de los grupos de empresas son sumamente notorias, ya que las PyMEx duplican y las microexportadoras cuadruplican el valor correspondiente a los productos vendidos por las empresas grandes (ver Gráfico 5.2). En este sentido, si se acepta que la relación valor por kilo es una proxy razonable del valor incorporado a las mercaderías a lo largo del proceso productivo, surge nuevamente una ventaja diferencial en el perfil exportador de las empresas de menor tamaño y las grandes firmas.

Gráfico 5.2: Dólares por kilo exportado según tamaño de empresa. Año 2004-2005



Fuente: Elaboración en base a Aduana

Como se observa, el valor del índice correspondiente a las firmas pequeñas y medianas es marcadamente superior al que presentan las grandes exportadoras (entre las que ponderan fuertemente las exportadoras de granos, aceites, commodities industriales y combustibles, productos de baja ratio valor/peso).

Al analizar la estructura de las exportaciones por tamaño de la firma, a través de la clasificación por grandes rubros, se comprueba que la participación de las manufacturas totales –esto es, de MOA y de MOI- es mayor a medida que disminuye el tamaño de la empresa, lo que implica que el exportador PyMEx argentino, es en un alto porcentaje, un exportador industrial.

A modo de ejemplo, en el año 2005 los envíos del sector industrial (MOA y MOI) representaron el 81% de las exportaciones PyMEx totales y por otro lado este segmento de exportaciones PyMEx representó un 11% de las exportaciones totales industriales argentinas. Con un monto exportado de USD 2.702 millones, las ventas PyMEx industriales reflejaron un incremento del 14% respecto al año 2004⁶⁵.

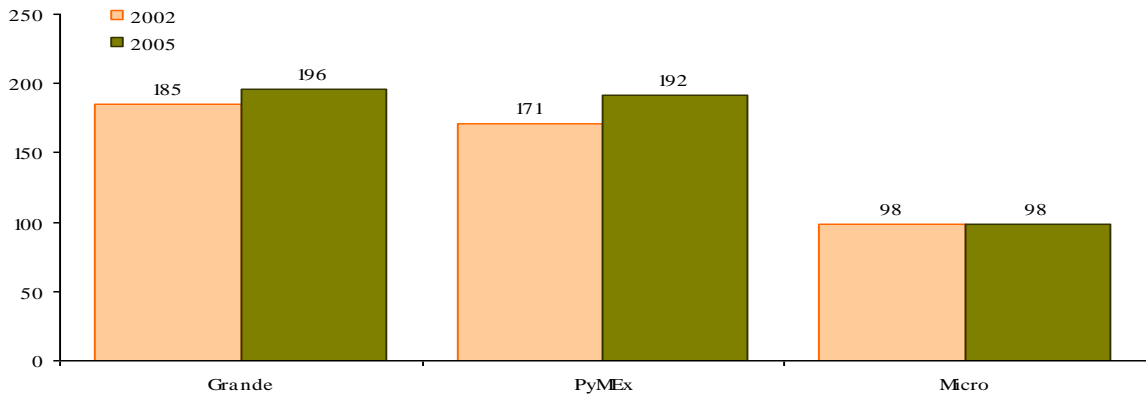
5.4. Orientación geográfica de las exportaciones de las PyMEx

Con respecto a la orientación geográfica de las exportaciones de los diferentes tipos de firmas, se observa que los espacios más propicios para la inserción exportadora de las empresas más chicas fueron los mercados más cercanos (tanto en términos geográficos, como en relación a la cultura y al grado de desarrollo). Independientemente de ventajas comparativas y potencialidades comerciales, son muy pocas las empresas PyMEx que realizan ventas en el Este de Asia, África o Medio Oriente, siendo estos mercados áreas de negocios solo accesibles para las empresas más grandes, que disponen de capacidades financieras, logísticas, de escala y de management más aptas para operar en áreas más complejas y menos conocidas.

Respecto al destino de los bienes intercambiados durante el 2005, las PyMEx, además de generar más empleo y agregar más valor a las materias primas locales, exportan a destinos diversos. El año pasado llegaron a 192 países, lo que implica un crecimiento del 12,3% respecto del 2004. A su vez, la cobertura de mercados de las firmas de mayor tamaño experimentó un incremento de tan sólo el 5,9% para el 2005 (196 países), vendiendo sus productos principalmente a extra-zona (ver Gráfico 5.3).

⁶⁵ Op. Cit (61)

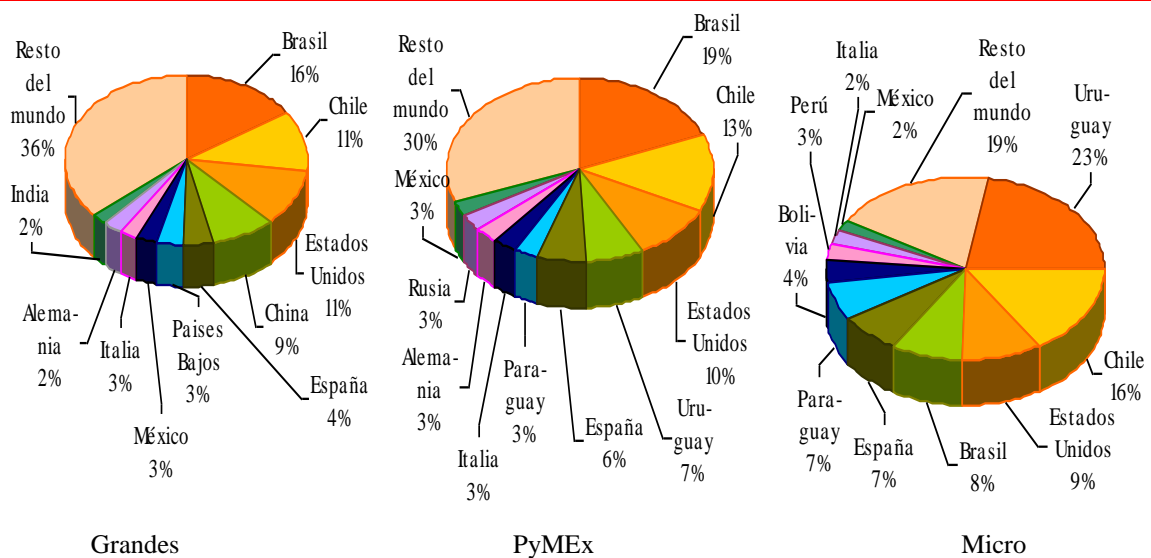
Gráfico 5.3: Cantidad de destinos. Años 2002-2005



Fuente: Elaboración en base a Aduana

En el 2005 las PyMEs concentraron el 42% del grueso de las ventas, en la región del MERCOSUR y Chile, lo que representó un aumento del 11% respecto del año anterior. Por orden de importancia, le siguieron las ventas a la Unión Europea, las cuales aumentaron un 10% con respecto al año 2004 (impulsadas principalmente por las mayores demandas de España, Alemania e Italia). En tercer lugar se encontraron las exportaciones al NAFTA que aumentaron un 13% en términos interanuales, este crecimiento estuvo liderado por las mayores ventas a estados Unidos. También se destaca el dinamismo alcanzado por las ventas PyMEs al resto de los países de América Latina (ver Gráficos 5.4).

Gráfico 5.4: Principales destinos de las exportaciones por tipo de empresa. Año 2005



Fuente: Elaboración en base a Aduana.

5.5. Traslado de las firmas entre categorías

Aquí se examina, como consecuencia de la variación de los montos exportados por cada una de las firmas, el cambio de clasificación de las distintas empresas operado entre el 2002 y el 2005. Los resultados se muestran en la Tabla 5.3.

Tabla 5.3: Traspaso de categorías de empresas exportadoras según tamaño. Año 2005-2002

		Año 2005				Total 2002
		Grandes	PyMEx	Micro	Bajas	
Año 2002	Grandes	525	82	1	58	666
	PyMEx	220	4.678	448	2.218	7.564
	Micro	1	1.341	1.012	2.322	4.676
	No existían	42	3.855	2.495		6.392
Total 2005		788	9.956	3.956	4.598	

Fuente: Elaboración en base a Aduana

En relación al cuadro precedente, los cruces de cada fila con cada columna reflejan la cantidad de firmas, que de cada categoría del 2002, se cambiaron o no de categoría en el 2005. Por este motivo, las celdas sombreadas en celeste indican que las firmas incrementaron su tamaño en el período de referencia, justificando su traspaso a una categoría superior. Por el contrario, las celdas sombreadas en amarillo indican la cantidad de empresas que pasaron a una categoría menor. Las celdas no sombreadas corresponden a las que se mantuvieron en su categoría. Finalmente, las celdas en azul reflejan las empresas exportadoras nuevas de cada tipo que surgieron en el período 2002-2005, y las celdas verdes las que se dieron de baja en dicho lapso⁶⁶.

Analizando los datos expuestos, se pueden deducir aspectos positivos y negativos del traspaso de categoría de las firmas en los últimos años.

Entre los aspectos positivos encontramos que las PyMEx que han ascendido de categoría respecto al año 2002, convirtiéndose en empresas de gran tamaño, son 220, es

⁶⁶ Datos suministrados por la Consultora abeceb.com

decir, un 28% de la cantidad de grandes empresas exportadoras existentes en el 2005. Por otro lado, de las 4.676 microempresas exportadoras existentes en el 2002, 1.341 dejaron de serlo convirtiéndose en PyMEx, mientras que apenas 1 llegó a transformarse en firma de gran tamaño en el lapso de 4 años analizado.

También se observa que si bien durante el año pasado se crearon 6.392 firmas nuevas respecto del 2002, la cantidad de empresas que han dejado de exportar ascendió a 4.598, es decir, que se ha dado lugar a una creación neta de 1.794 empresas que venden al exterior entre el 2002 y el 2005. A su vez, en el 2005 se registraron 3.855 nuevas PyMEx respecto del 2002, mientras que se dieron de baja 2.218; lo que implica nuevamente un saldo neto favorable de 1.637 firmas.

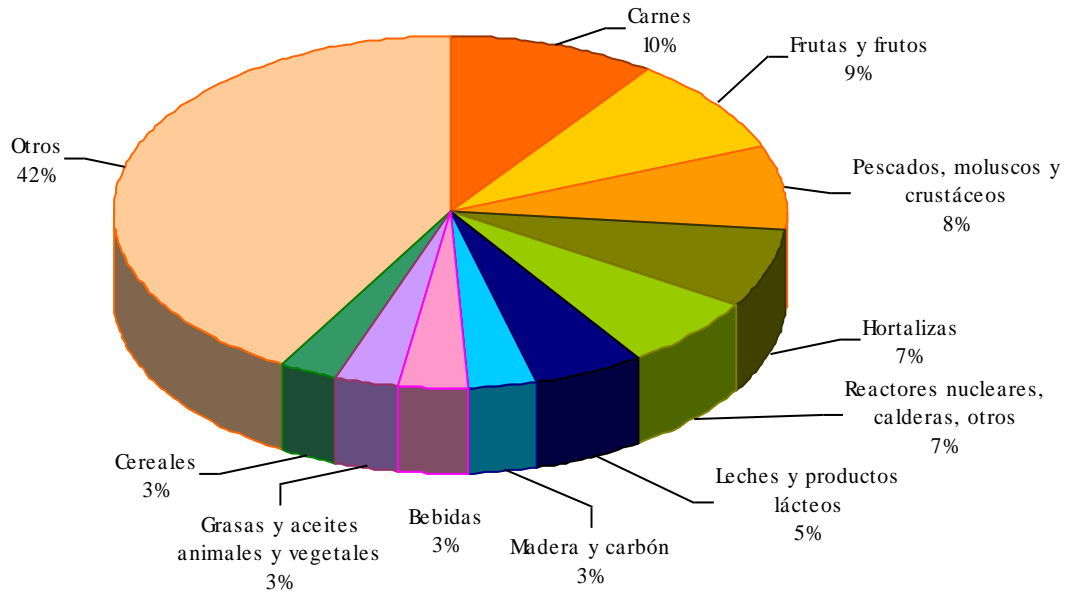
Entre los puntos negativos, podemos destacar que un reducido número de PyMEx (448) se ha transformado en microempresa exportadora en el período 2002-2005. También un total de 83 grandes exportadores han pasado a recategorizarse hacia abajo (82 se convirtieron en PyMEx y sólo 1 en microempresa exportadora). Por último, dentro de las 4.598 firmas que se han dado de baja en el 2005, se observa que el 51% correspondió a microempresas, 48% a PyMEx y un 1% a grandes exportadoras.

5.6. El perfil de las “nuevas” PyMEx

Se consideran como “nuevas” PyMEx a las 3.855 firmas que se originaron durante el 2002 y el 2005, las cuales representan el 60% del total de empresas que surgieron en este período (fueron 6.392 firmas nuevas).

En lo relativo a los productos exportados por las nuevas PyMEx, se destaca una importante participación de productos primarios, en donde las carnes concentran el 10% de las ventas, seguido por frutas y frutos frescos con un 9% y pescados, moluscos y crustáceos que representan el 8% (Ver Gráfico 5.5).

Gráfico 5.5: Principales productos vendidos por las “nuevas” PyMEx. Año 2005

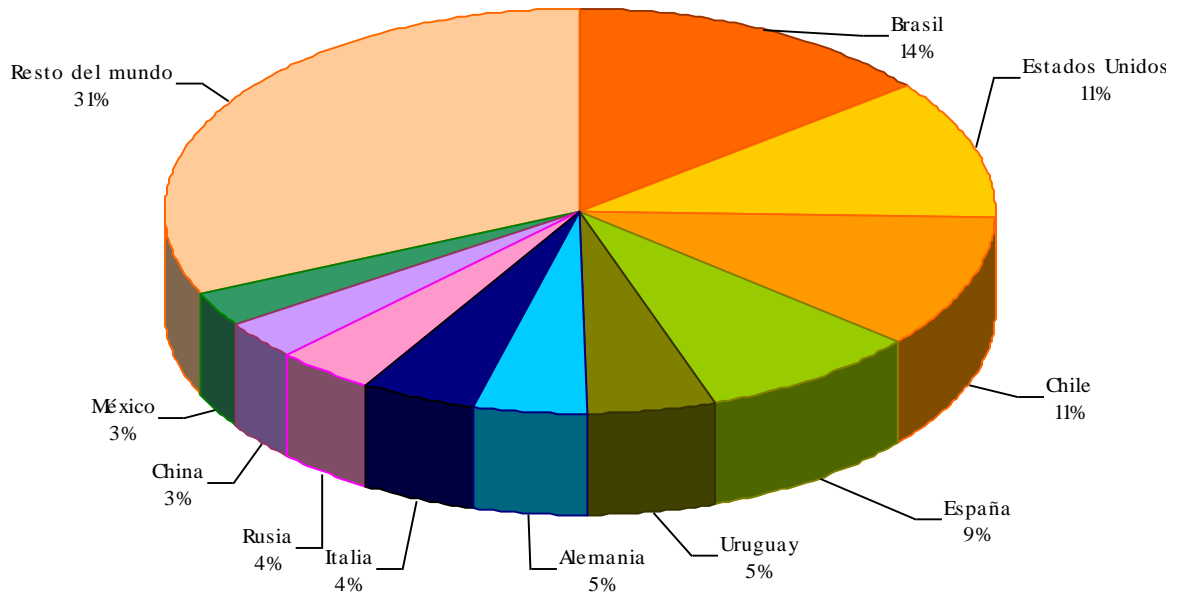


Fuente: Elaboración en base a Aduana.

El primer rubro industrial, “Reactores, Calderas y Otros”, aparece recién en el 5° puesto del ranking, revelando que las nuevas PyMEx presentan un sesgo mayor hacia la producción de bienes primarios, en los cuales se presentan las principales ventajas comparativas para el país.

Observando la estructura de destinos de las nuevas PyMEx, como es de esperar, se destaca Brasil como principal mercado, seguido Estados Unidos y Chile. También hay una alta participación de países europeos (Gráfico 5.6).

Gráfico 5.6: Principales destinos las “nuevas” PyMEEx. Año 2005



Fuente: Elaboración en base a Aduana.

Respecto del total de las PyMEEx, las nuevas empresas incorporadas en esta categoría se destacan por no depender tanto de los mercados regionales (el peso del Mercosur y Chile es inferior: 25% en las “nuevas” PyMEEx vs. 32% en el total PyMEEx), mientras que se vuelven más relevantes los mercados de países desarrollados, como Estados Unidos, España, Alemania, Italia y los grandes emergentes, como China y Rusia.

Este resultado se vincula, como se mencionó previamente, con que las nuevas PyMEEx, se enfocan más en productos primarios, con gran demanda en países europeos (o países de elevados ingresos), como los alimentos gourmet, y a su vez con productos que son competitivos de la producción de países de la región.

6 - DINAMICA DE LA INTEGRACION COMERCIAL ENTRE ARGENTINA Y BRASIL

6.1. Introducción sobre técnicas estadísticas

Antes de abordar el tema en cuestión, en primer lugar se hará una breve descripción de las técnicas estadísticas a utilizar.

La mayor parte de las series temporales tienen una tendencia, sus valores medios varían a lo largo del tiempo, ellas son variables, o sea *no estacionaria*, por otro lado, las variables que no muestran tendencia a crecer a lo largo del tiempo se describen como *estacionarias*. Una gran cantidad de variables económicas son no estacionarias (muestran variaciones en su media o en su varianza o en ambas). Es decir, no presentan momentos de primer y segundo orden constantes, sino que frecuentemente éstos son función del tiempo.

Así, se observa que estas variables presentan una tendencia a aumentar a través del tiempo y a acentuar su variabilidad. Si el investigador no considera este fenómeno puede cometer diversos errores, entre ellos el de la denominada regresión espuria. El análisis de estacionariedad, por lo tanto, es clave para todo el análisis posterior. En el análisis de series de tiempo se utiliza el concepto de estacionariedad en sentido débil. Esto es, al considerar a la serie de tiempo como la realización de un proceso estocástico, esta se considera estacionaria en el sentido débil si los momentos de primer y segundo orden no son función del tiempo.

Una serie puede ser no estacionaria de acuerdo al comportamiento de su media y/o varianza. La presencia de no estacionariedad en la media puede recogerse si se introducen elementos deterministas en la especificación del proceso. Si la introducción de estos elementos deterministas captura la no estacionariedad en medio del proceso, la inferencia estándar es aplicable bajo los supuestos clásicos. En este caso, los estimadores de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) tendrán distribuciones asintóticas normales.

Por su parte, cuando la varianza es función del tiempo, puede deberse a la existencia de una raíz unitaria en el polinomio de la representación autorregresiva del proceso. Este tipo de tendencia se conoce como estocástica. Esto origina que las distribuciones utilizadas en la inferencia estándar no sean aplicables. Estas pueden ser generadas por: la presencia de raíces en el polinomio autorregresivo dentro del círculo unitario, estas no desaparecen al aplicar el operador diferencia $(1-L)$, o bien por la presencia de una raíz unitaria.

La importancia que, para el análisis de un sistema económico dado y en la toma de decisiones de política económica, tiene el determinar la existencia de una raíz unitaria en el proceso autorregresivo y, dado esto, establecer su orden de integración, se pone de manifiesto en las distintas respuestas de las variables ante choques no anticipados⁶⁷. No considerar este análisis puede conducir a serios errores de especificación.

El estudio de variables no estacionarias se puede analizar en un contexto multivariable. Ya que la existencia de una similitud en el orden de integración de las series puede mostrar una relación estable a través del tiempo, lo que sugiere la posibilidad de que también se cumpla a largo plazo. Este punto fue en el que se basó Granger (1981) para demostrar el concepto de cointegración y su equivalencia con el modelo de corrección de errores.

El análisis de cointegración es esencial cuando se tiene una combinación de variables que presenten una similitud en el orden de integración. Esto sugiere la necesidad de utilizar series que cointegren para obtener estimadores insesgados y consistentes y resolver el problema de regresiones espurias.

Según Russell Davidson y James G. MacKinnon⁶⁸, si dos o más variables están cointegradas, deben obedecer una relación de equilibrio a largo plazo, aunque ellas puedan tener, en el corto plazo, divergencias sustanciales en dicha relación de equilibrio. El concepto de cointegración es fundamental para entender las relaciones de largo plazo entre series de tiempo de tipo económico. Los coeficientes de la regresión dan los valores de esa

⁶⁷ Basado en: Surinach J., Artiz M., Lopez E. y Sansó A. (1995). Análisis económico regional: nociones básicas de la teoría de cointegración. Primera Edición. Antoni Bosh. Barcelona, España.

⁶⁸ Basado en: Russell Davidson y MacKinnon James (1993). Estimation and Inference in Econometric (Oxford University Press).

relación de equilibrio, si bien hoy esa relación puede no darse, si las series están cointegradas, con el paso del tiempo se va a cumplir.

En el caso en que exista una relación de cointegración entre las series, se minimiza la varianza del residual en el espacio paramétrico y los estimadores resultan también ser superconsistentes, ya que convergen a su verdadero valor. Si la especificación de la existencia de este fenómeno es incorrecta, se pueden cometer errores en la modelación económica, al aceptar como válidas relaciones de tipo espurio, cuando se analizan las características de las estimaciones obtenidas en el proceso de inferencia. Es decir que, no llevar dicho análisis correctamente, en términos de política económica, puede conducir a conclusiones erróneas en términos de la toma de decisiones. Este planteamiento es clave en cualquier modelo econométrico con series de tiempo.

El objetivo del presente apartado es utilizar las herramientas estadísticas relacionadas con los temas de raíces unitarias y cointegración, para corroborar la presencia de estos fenómenos en el análisis de las series de tiempo evaluadas: las importaciones totales de Brasil (restada las provenientes Argentinas) y las importaciones de Brasil desde Argentina.

6.2. Series de tiempo no estacionarias y cointegración

Como ya fue mencionada anteriormente, muchas de las series de tiempo que se observan en forma cotidiana, contienen un elemento aleatorio que les genera esa forma casi imperceptiblemente “ondulante” que tiende a subir o bajar. Una de las maneras de representar este proceso generador de datos (PGD) es la siguiente:

$$Y_t = \mu + Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Donde :

μ , es una constante que determina el rumbo de la serie

ε_t , es el error aleatorio que se supone tiene media cero, varianza constante y no está autocorrelacionado (ruido blanco)

Este proceso no estacionario, denominado “camino aleatorio con rumbo”, que podría ser el que genera los datos que se observan, posee lo que se ha dado en llamar una “raíz unitaria”⁶⁹ o integrado de orden uno. En suma, su primera diferencia es un proceso débilmente estacionario⁷⁰, por ello también se lo denomina estacionario en diferencia (DS).

Aquí es pertinente efectuar algunas precisiones:

- Los métodos estadísticos tradicionales utilizados para el análisis de relaciones entre variables están diseñados para series estacionarias.
- Los análisis o tests de hipótesis relacionados con los procesos no estacionarios requieren del uso de estadísticos ad hoc, diferentes de los tradicionales.
- Regresar una serie no estacionaria sobre otra de iguales características puede generar resultados “espurios”. Se obtiene, en este caso, una relación estadísticamente significativa, cuando en realidad no la hay.
- No obstante, por ejemplo, cuando el residuo de la regresión de una serie integrada de orden uno sobre otra con similar peculiaridad, es débilmente estacionario o integrado de orden cero, entre ambas series existe una relación de cointegración. Esto es existe una combinación lineal entre ambas que genera un proceso estacionario.
- En el caso anterior el vector de coeficientes que relaciona a ambas (coeficiente de cointegración) es super consistente, esto es converge al verdadero valor del parámetro en forma más rápida que en el caso que ambas series fueran estacionarias, Stock⁷¹.

⁶⁹ En la ecuación (1) uno multiplica a Y_{t-1}

⁷⁰ Esto es, tiene media y varianzas constantes y auto-covarianzas que sólo dependen del rezago de la variable y no del período de tiempo en que se encuentran.

⁷¹ Basado en: Stock, J.H. (1987), *Asymptotic Properties of Least Squares Estimators of Co-Integrating Vectors*, *Econometrica*, 55, pp. 1035-1056.

6.3. La relación entre las exportaciones Argentinas a Brasil y las importaciones de dicho Brasil

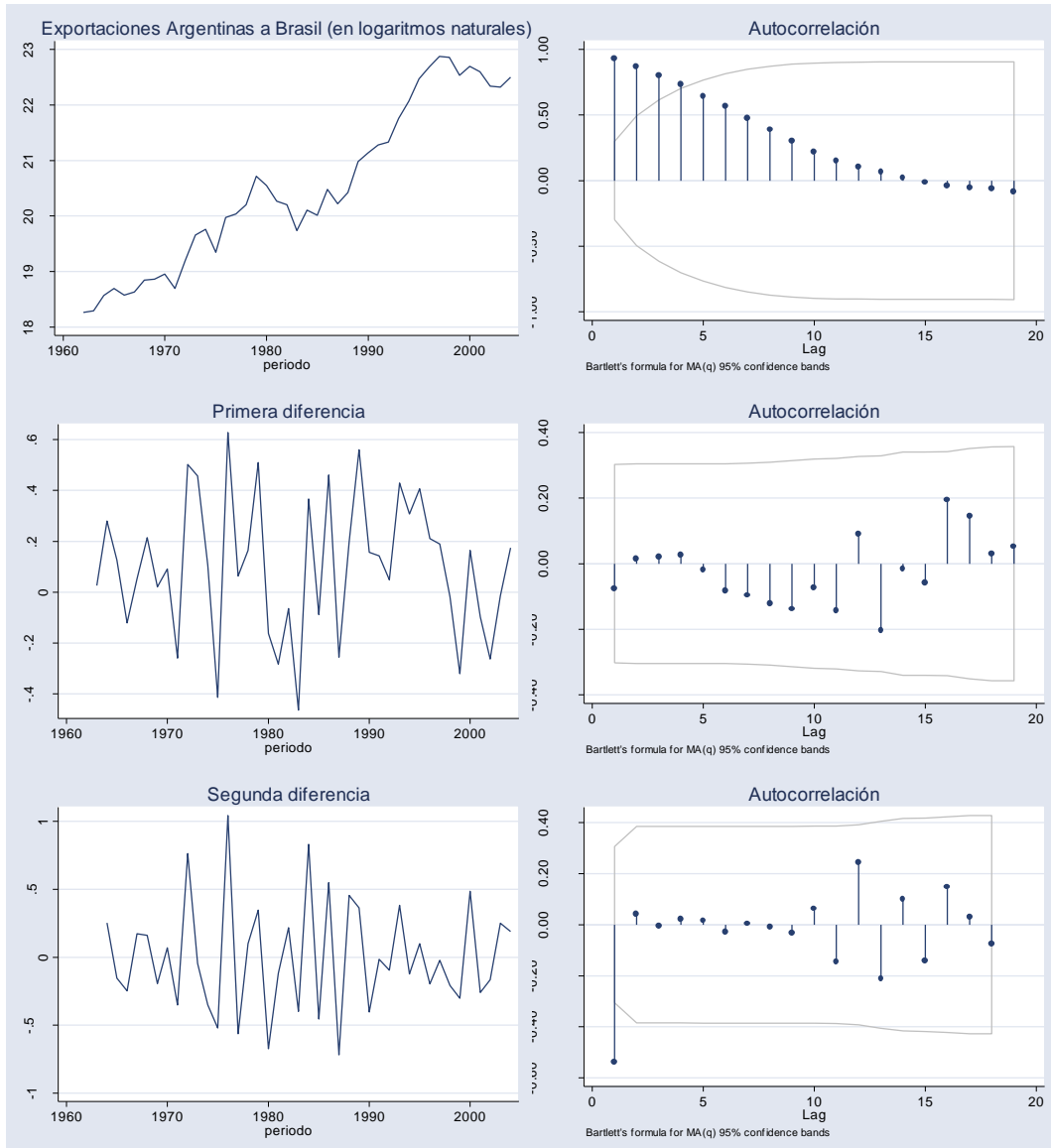
En este punto se pretende relacionar las importaciones⁷² de Brasil desde Argentina con las importaciones totales de Brasil (restadas de las compras desde Argentina) medidas ambas en dólares estadounidenses y testear si existe o no, relación alguna entre ellas.

En primer lugar, en los gráficos 1 y 2, se analizarán visualmente el logaritmo natural de ambas series. En uno y otro aparece la serie original y seguidamente su primera y segunda diferencia, en cada caso, a su lado figura el coeficiente de auto-correlación. En principio, ambas lucen como no estacionarias y siguiendo una tendencia.

En el caso del Gráfico 6.1, logaritmo natural de las exportaciones argentinas a Brasil, el coeficiente de auto-correlación decae muy lentamente abonando la idea de no estacionariedad algo que no sucede cuando se analiza su primer y segunda diferencia, con lo cual se estaría prima-facie en presencia de un proceso integrado de orden uno.

⁷² Los datos provienen del COMTRADE y son a partir de 1964.

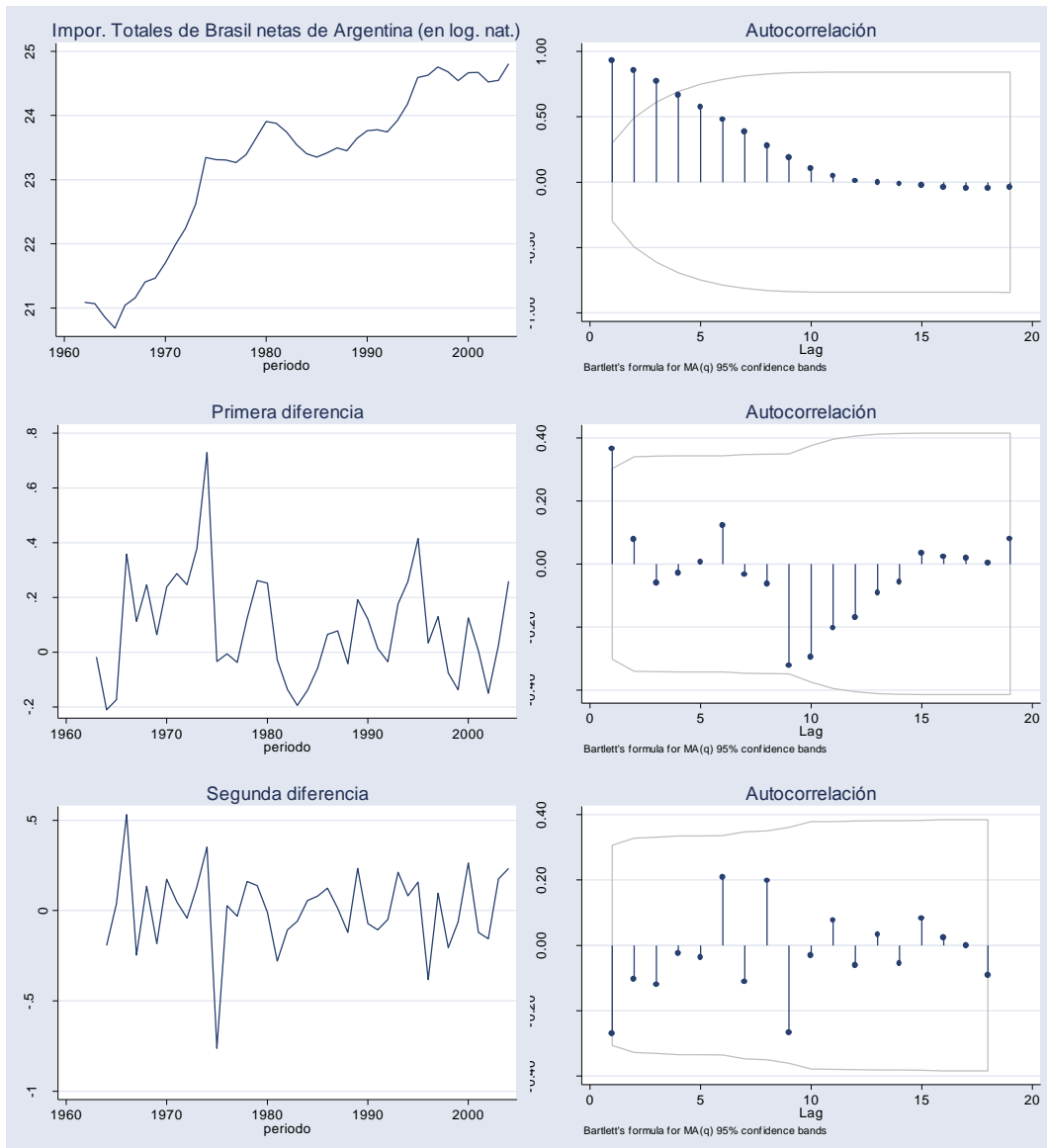
Gráfico 6.1: Logaritmo natural de las exportaciones Argentinas a Brasil



Fuente: Elaboración propia.

Similar patrón se observa en el caso del Gráfico 4.2, logaritmo natural de las importaciones totales de Brasil, neteadas de las compras provenientes desde Argentina.

Gráfico 6.2: Logaritmo natural de las importaciones totales Brasil



Fuente: Elaboración propia.

Para trabajar con mayor precisión, es necesario determinar cual es el PGD de ambas series. En particular, se deberá testear si la tendencia que se observa, es estocástica (esto es el PGD es (1) o DS) o estacionaria en tendencia (TS), esto es el PGD es del tipo:

$$Y_t = \alpha + \beta t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Donde :

t, asume valores 1,2,3,4,.....T

Con el fin de elucidar este problema podemos combinar (1) y (2) en la siguiente ecuación:

$$Y_t = \mu + \phi Y_{t-1} + \beta t + \varepsilon_t$$

o

$$\Delta Y_t = \mu + \gamma Y_{t-1} + \beta t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Donde $\gamma = \phi - 1$

El testeo de la existencia de una raíz unitaria en el PGD, parte de la siguiente hipótesis nula:

Caso 1, sin considerar β (no hay tendencia determinística alguna)

$$H_0 : (\mu, \gamma) = (0, 0)$$

Que podrá ser rechazada por alguna de las siguientes razones:

$$H_{1a}(\mu, \gamma) = (\mu, \gamma)$$

$$H_{1b}(\mu, \gamma) = (\mu, 0)$$

$$H_{1c}(\mu, \gamma) = (0, \gamma)$$

Caso 2, considerando β (se observa una tendencia y se desea saber si es determinística o no)

$$H_0 : (\mu, \gamma, \beta) = (\mu, 0, 0)$$

Que podrá ser rechazada por alguna de las siguientes razones:

$$H_{1a}(\mu, \gamma, \beta) = (\mu, \gamma, \beta)$$

$$H_{1b}(\mu, \gamma, \beta) = (\mu, 0, \beta)$$

$$H_{1c}(\mu, \gamma, \beta) = (\mu, \gamma, 0)$$

En cuanto a estas hipótesis alternativas:

1. En la primera la serie en cuestión no posee una raíz unitaria y su PGD esta gobernado por una tendencia determinística.
2. En la segunda, la tendencia debería ser cuadrática, algo que no se observa en las series bajo estudio.
3. En la tercera no habría tendencia alguna, que tampoco es lo que se advierte, en el primer cuadro (a la derecha) en los gráficos 1 y 2.

En suma, corresponde realizar en primer lugar un test tipo “F”, pero dado que se testean raíces unitarias, los valores críticos provienen de cálculos apropiados para tal fin.

Como se ha mencionado y considerando la forma de las series bajo estudio si H_0 se rechaza se lo hace a favor de H_{1a} .

Ahora bien, este test F (de dos lados) tiene menos poder que uno de tipo “t” con la siguiente forma:

$$H_0^* : \gamma = 0$$

$$H_1^* : \gamma < 0$$

También con valores críticos adaptados a la presencia de raíces unitarias. El problema es que el estadístico en este caso está condicionado por los valores que eventualmente asuma β .

En el presente trabajo se aplicarán ambos test, en primer lugar el F. En el caso de rechazar H_0 , la presunción será a favor de un proceso estacionario alrededor de una tendencia determinística ($\beta \neq 0$). Luego se hará lo propio utilizando el test “t”, que es la técnica más utilizada, tanto en la academia como en otros trabajos empíricos. Previamente se testeará la hipótesis que en las series en cuestión estén presentes dos raíces unitarias.

Otro problema a analizar es el hecho que ambas series “aparentan” expresar cambios de tipo estructural, en particular a partir de los años noventa del siglo pasado. En tal sentido

Perron⁷³ ha demostrado que es posible no rechazar la hipótesis de que existe una raíz unitaria cuando en realidad no está presente⁷⁴ debido a que no se consideran debidamente los cambios estructurales. En general se observan cambios únicos (impulsos), cambios en el nivel y cambios en las tasas de crecimiento de las series en cuestión, en consecuencia es dable testear si se está, en presencia de los siguientes procesos generadores de datos:

Modelo A:

Se testea si el PGD es:

$$Y_t = \mu + Y_{t-1} + \delta_1 CO + \varepsilon_t$$

Donde:

$$CO = 1 \text{ si } t = Tb + 1$$

$$CO = 0 \text{ si } t \neq Tb + 1$$

Siendo Tb el punto de corte, o la fecha a partir de la cuál se estima se produce el cambio.

O si por el contrario el PGD es el siguiente:

$$Y_t = \mu + \beta t + \delta_2 CT + \varepsilon_t$$

Donde:

$$CT = 0 \text{ si } t \leq Tb$$

$$CT = 1 \text{ si } t > Tb$$

Siendo Tb el punto de corte

Modelo B:

Se testea si el PGD es:

$$Y_t = \mu + Y_{t-1} + \delta_2 CT + \varepsilon_t$$

Donde:

$$CT = 0 \text{ si } t \leq Tb$$

$$CT = 1 \text{ si } t > Tb$$

O si por el contrario el PGD es el siguiente:

⁷³ Basado en: Perron, P. (1989), "The Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit Root Hypothesis, *Econometrica*, 57, pp1361 – 1401.

⁷⁴ Esto es un error de tipo II, indica que el test tiene baja potencia.

$$Y_t = \mu + \beta t + \delta_3 NT^* + \varepsilon_t$$

Donde:

$$NT^* = 0 \text{ si } t \leq T_b$$

$$NT^* = t - T_b \text{ si } t > T_b$$

Siendo T_b el punto de corte

Modelo C:

Se testea si el PGD es:

$$Y_t = \mu + Y_{t-1} + \delta_1 CO + \delta_2 CT + \varepsilon_t$$

Donde:

$$CO = 1 \text{ si } t = T_b + 1$$

$$CO = 0 \text{ si } t \neq T_b + 1$$

Siendo T_b el punto de corte, o la fecha a partir de la cuál se estima se produce el cambio.

$$CT = 0 \text{ si } t \leq T_b$$

$$CT = 1 \text{ si } t > T_b$$

O si por el contrario el PGD es el siguiente:

$$Y_t = \mu + \beta t + \delta_1 CN + \delta_3 NT + \varepsilon_t$$

Donde:

$$NT = 0 \text{ si } t \leq T_b$$

$$NT = t \text{ si } t > T_b$$

Siendo T_b el punto de corte

En este punto es dable distinguir dos tipos de ajuste: aditivo (AA) e innovativo (AI). En el primer caso el quiebre es de una sola vez y para siempre, en el segundo el cambio se incorpora dinámicamente al proceso.

Para testear un ajuste de tipo AA, se realiza una regresión siguiendo los modelos alternativos y luego se analizan los residuos usando una ecuación “a la Dickey-Fuller-Aumentada (ADF)”. Los valores críticos constan en una tabla diseñada ad-hoc y se debe conocer previamente la fecha en que se produce el “shock” o quiebre, para determinar el parámetro $\lambda = T_b/T$.

Para testear un ajuste de tipo AI, se combinan ambos modelos y luego se los analiza con una ecuación tipo ADF. También, los valores críticos constan en una tabla diseñada ad-hoc y se debe conocer previamente la fecha en que se produce el “shock” o quiebre, para determinar el parámetro $\lambda=Tb/T$.

En el análisis aludido y atento a las características, al menos visibles, de las series, inclinan trabajar con el modelo C en su variante AI. Para ello se efectúa un test típico de raíz unitaria “a la Dickey-Fuller”, con la utilización de la siguiente ecuación para el testeo de la hipótesis de existencia de una raíz unitaria.

$$\Delta Y_t = \mu + \gamma Y_{t-1} + \beta t + \delta_1 CO + \delta_2 CT + \delta_3 NT + \sum_{j=1}^p \alpha_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Con el herramental enunciado se procedió a efectuar la estimación estadística, cuyo análisis detallado se encuentra en el *Anexo* del trabajo. Las conclusiones de dicha evaluación nos induce a pensar que las series en cuestión no están cointegradas, los coeficientes de la regresión, a pesar de tener todas las características de aceptabilidad, pueden estar reflejando una relación “espuria”, y en consecuencia no es posible trabajar con ellos.

Es factible, que el fenómeno expuesto en el párrafo anterior se deba a que se está en presencia de un “sesgo de agregación”. Se repitió, en consecuencia, el análisis anterior para nueve sectores de la Clasificación Unitaria del Comercio Internacional (CUCI), Revisión 1. A continuación se resumen los resultados:

Tabla 6.1: Resultado de los Test de cointegración, análisis sectorial

Sector	Proceso Generador de Datos		Test de no Cointegración	Cambio Estructural
	1. Alimentos y Animales Vivos	DS	DS	No se rechaza
2. Bebidas y Tabaco	DS	DS	Se rechaza con el siguiente vector de co- integración: (-17.72 , 1.82)	No se observa
3. Materiales Crudos no Comestibles, excepto Combustibles	DS	TS	No se plantea	
4. Combustibles Minerales y Lubricantes	DS	TS	No se plantea	
5. Grasas y Aceites Vegetales y Animales	TS	TS	No se plantea	
6. Productos Químicos	DS	DS	No se rechaza	
7. Manufacturas Clasificadas por el Material	DS	TS	No se plantea	
8. Maquinaria y Equipo de Transporte	DS	DS	Se rechaza con el siguiente vector de co- integración: (-17.23 , 1.61)	No se observa
9. Otros Artículos Manufacturados	DS	DS	Se rechaza con el siguiente vector de co- integración: (-6.07 , 1.12)	No se observa

Fuente: Elaboración propia.

En suma, en cuatro de los sectores (materiales crudos no comestibles, excepto combustibles; combustibles minerales y lubricantes; grasas y aceites vegetales y animales y manufacturas clasificadas por el material) las series no tienen las propiedades adecuadas para testear la cointegración.

Por otro lado, en dos de los sectores (alimentos y animales vivos y productos químicos) no se ha rechazado la hipótesis de no cointegración, pero si se han detectado tres sectores (bebidas y tabaco, maquinaria y equipo de transporte y otros artículos manufacturados) en los cuales las importaciones de Brasil desde Argentina están co-integradas con las importaciones totales de Brasil (neteadas de las compras a Argentina), ambas series están expresadas en dólares estadounidenses. La interpretación de los coeficientes dado los denominados problemas de “sesgo de segundo orden” no se abordan en el presente trabajo.

Es de hacer notar que los test con los cuales acabamos de analizar el comportamiento de las exportaciones Argentinas a Brasil y las importaciones totales de dicho país, tienen muy bajo poder. Esto se verifica porque en muchas ocasiones, cuando las series son estacionarias (esto es que su coeficiente de autocorrelación es menor que uno, pero cercano a uno), los test tienden a dar como resultado que se está en presencia de un proceso no estacionario, cuando en realidad es estacionario. Para superar estos defectos, una opción es ampliar la cantidad de observaciones, para ello una de las alternativas es usar paneles de datos, esto es usar en forma conjunto las series de datos de todos los sectores analizados, pero este análisis escapa a los objetivos planteados para el presente trabajo.

7 - CONCLUSIONES

Las conclusiones se van a dividir en dos partes. La primera, a la que me referí como el *aspecto macro* del trabajo, se relaciona con la integración comercial en el MERCOSUR y la interdependencia entre Argentina y Brasil. En la segunda parte, llamado el *aspecto micro*, se vincula con el análisis efectuado sobre la globalización, los negocios y las organizaciones. Por último, también se incluirá una breve conclusión sobre las PyMEs argentinas dentro del actual contexto exportador.

7.1. Aspecto macro

El análisis realizado en el ámbito comercial, apuntó a distintos aspectos centrales. Entre ellos, puede apreciarse que el volumen de comercio intra MERCOSUR creció significativamente, lo que se manifiesta en las tasas de variación más altas para el comercio entre los socios, que con el resto del mundo, y en el incremento de la importancia del bloque en el intercambio total.

En cuanto a la calidad del comercio, la implementación del MERCOSUR abrió un proceso estructural de complementación económica entre los principales países de la región que dio lugar a un notorio aumento del comercio intra-industrial entre Argentina y Brasil, que fue paralelo a lo ocurrido en la magnitud absoluta del comercio bilateral y a la importancia relativa del mismo dentro del comercio total de ambas economías. A su vez, se observó una mayor importancia del comercio de bienes con un mayor valor agregado. Es decir, una menor participación de los productos primarios, vis a vis una mayor presencia de las manufacturas, tanto de origen agropecuario como de origen industrial. Podemos concluir entonces, que el MERCOSUR introduce un sesgo pro-industrial en el patrón de especialización de Argentina. Este sesgo, no obstante, está muy relacionado con factores de escala y con el régimen automotor y no tanto con la dotación relativa de los factores. Esto sugiere que, mientras Argentina se incorpora al mundo en función de la explotación de las ventajas comparativas implícita en su dotación de factores, el MERCOSUR resulta funcional para explotar, adicionalmente, economías de escala y aprendizaje, lo que es relevante para el país, ya que una especialización en ramas con alto contenido de

aprendizaje puede tener efectos dinamizadores de relevancia sobre la tasa de crecimiento de largo plazo.

En línea con esto último, se observa un importante crecimiento en el nivel del comercio intra-industrial en el intercambio entre los socios, hecho que con el tiempo incrementa los eslabonamientos productivos, la simetría de los shocks y, por ende, la correlación esperada entre los ciclos. Cabe recordar, como lo plantea Kenen⁷⁵, que el costo de los shocks asimétricos está inversamente relacionado con el grado de diversificación de la producción de un país y con el grado de comercio intra-industrial entre los países que coordinan. Por tanto, cuanto mayor es el comercio intra-industrial (como lo experimentado en el caso del MERCOSUR), mayor correlación positiva presentarán los shocks y mayores serán los beneficios de coordinar políticas macroeconómicas.

El proceso antes descrito sobre el patrón del comercio, llegó a su máxima expresión en los años 1997-1998. Luego, a partir de la devaluación brasileña de 1999, junto con la contracción del comercio bilateral se inicia una declinación comercio intra-industrial. Ello se evidenció tanto por la notoria reducción en la participación en el conjunto del intercambio bilateral de las ramas productivas que habían desarrollado importantes lazos comerciales “doble vía”, como por una gradual desarticulación de esos lazos.

En tal sentido, la profundización de la crisis macro con la forzada salida argentina de la convertibilidad en 2001/2002, implicó un piso en ese deterioro. Si bien la participación de este tipo de comercio en el total argentino-brasileño se mantiene en porcentajes similares a los de la crisis, diversos estudios muestran que los coeficientes de comercio intra-industrial tienden a mejorar en numerosos sectores, que no necesariamente son los mismos que exhibían altos valores para estos indicadores antes de las devaluaciones en ambos países.

Ello resulta de una cierta diversificación sectorial, vinculada principalmente a la pérdida de importancia al bloque automotriz dentro del comercio bilateral, aunque también puede atribuirse al surgimiento de nuevos enclaves productivos con presencia de

⁷⁵ Op. Cita (20).

complementación entre ambas economías, a partir de un más equilibrado esquema de precios relativos.

En este contexto, la acción más acertada en materia comercial, pasa por la elaboración de un plan de complementación productiva intra-industrial del MERCOSUR. Pero por otro lado, uno de los mayores obstáculos para la competitividad de aquellos sectores productivos, donde el MERCOSUR posee ventajas comparativas, resulta ser el condicionamiento que los países desarrollados ponen a los productos agroalimentarios para el acceso a los mercados en dichos países. En las economías industriales avanzadas, dichas ramas productivas se hayan fuertemente subsidiados y protegidos, dificultando la libre competencia, premisa que paradójicamente afirman sostener en las negociaciones comerciales en un contexto de economía abierta.

La evidencia sobre competitividad y patrón de especialización sugiere que en el ámbito del MERCOSUR, Argentina tiene oportunidades a explotar, con el fin de diversificar su comercio exterior, que no se presentan en otros ámbitos geográficos. Es muy importante en relación con esto, tomar en cuenta que no encontramos evidencia contundente de un desvío de comercio de magnitud. La creación del MERCOSUR, por lo tanto, permite abrigar la esperanza de que Argentina y el resto de los socios, estén en mejores condiciones de beneficiarse con ventajas mutuas de comercio. Entre los elementos que deberían jugar un papel en este sentido cabe mencionar la distancia, las afinidades culturales y la posibilidad de tomar iniciativas conjuntas en el marco del acuerdo regional, tanto para incentivar la especialización en base a la escala como para avanzar en temas complicados de negociar en otros ámbitos; tal, por ejemplo, el caso de la desregulación de los servicios y la integración profunda en general.

Con respecto a la evaluación realizada a las variables del canal comercial de las economías (exportaciones e importaciones), se observa una fuerte correlación positiva a lo largo del período, que puede ser consecuencia de la existencia de shocks comunes y de la transmisión de shocks entre los países, aunque aún no ha sido posible comprobar una relación de largo plazo.

Si bien en el análisis (estadístico) detallado entre las exportaciones Argentinas a Brasil y las importaciones totales de Brasil, no están cointegradas, es decir, no muestran una relación de largo plazo (a pesar de la existencia de desvíos en el corto plazo), es importante mencionar que es factible que esto se deba a la presencia de un sesgo de agregación. Por tal motivo, se repitió el análisis, pero para nueve sectores de la Clasificación Unitaria del Comercio Internacional (CUCI). Esto detectó tres sectores (bebidas y tabaco; maquinaria y equipo de transporte y otros artículos manufacturados) en los cuales las importaciones totales de Brasil y las exportaciones Argentina a dicho país están cointegradas. Dichos sectores que representaban el 0.9% de las ventas Argentinas a Brasil en 1964, pasaron a representar el 23% en el 2004 atravesando un pico del 40% en 1998. En resumen, los datos disponibles reflejan una relación de largo plazo para los sectores antes mencionados, los cuales representan una participación no menor en las exportaciones Argentinas a Brasil.

Dado los temas mencionados en los párrafos anteriores, se puede destacar que la competitividad del MERCOSUR en el mundo, debería tener en cuenta la complementariedad de las economías de sus países miembros, y la conjunción de sus políticas agrícolas e industriales. No obstante, para mantener la cohesión del bloque en los procesos de negociación externa, el MERCOSUR deberá admitir las flexibilidades imprescindibles para no perjudicar la competitividad de sus procesos productivos y de esa manera posibilitar el mantenimiento de una oferta comercial común. En razón de ello en todos los ámbitos de negociación externa deberán asegurarse ventajas comerciales para todos los Estados Partes.

En este panorama, la primera pauta sobre la cual diseñar escenarios de largo plazo es no condicionar excesivamente el análisis por la situación coyuntural. De lo contrario se tiende a sobrereactuar positivamente en los momentos de calma y en el sentido contrario en las recesiones. Las opciones, en tal sentido, son:

- mantener el status quo, lo que implica riesgos causados por la interdependencia y la incertidumbre respecto al socio;
- retroceder en la integración alcanzada, lo que acarrearía costos en términos de crecimiento; y

- avanzar hacia un proceso de cooperación macroeconómica, lo que implica limitar la autonomía de la política macroeconómica.

Entre el rango de opciones que pueden ser no continuar con el proceso o la postura opuesta de plantear una moneda única, existe un amplio espacio para cooperar. Mucho más amplio, y necesario, a partir de la homogeneidad de los regímenes cambiarios y de la mayor preocupación que existe en los hacedores de política acerca de los efectos nocivos de la volatilidad de los flujos financieros de corto plazo.

Resta preguntarse si el MERCOSUR es una línea de compromiso adecuada. En cierto modo, la mayor parte de las propuestas son metas u objetivos que idealmente los países deberían alcanzar por sí solos. Sin embargo, la experiencia internacional enseña que formalizar con un compromiso externo es muchas veces más eficiente que el mero compromiso individual. El ejemplo más paradigmático puede observarse en el caso europeo donde el compromiso externo actuó como una restricción efectiva a las presiones domésticas por revertir las reformas que siempre aparecen en la fase recesiva del ciclo económico⁷⁶.

Por tal motivo, es prioritario que las autoridades responsables de la toma de decisiones y de las diferentes políticas dentro del bloque, se enfrenten en un mediano plazo con la necesidad de identificar y evaluar la mejor forma de avanzar en el proceso de integración, en donde los flujos de comercio se pueden tomar como el primer punto de contacto.

El bloque regional ha sido un instrumento clave, a la hora de consolidar y obtener consenso para una rápida y profunda apertura comercial de la economía argentina. Sin el MERCOSUR es fácil pensar que la apertura hubiera sufrido reversiones y mayor volatilidad normativa; por lo tanto, este bloque puede ser también un instrumento óptimo para consolidar la inserción de la región en los mercados financieros internacionales y, sobre todo, para consolidar la estabilidad, tanto monetaria como real, de sus economías.

⁷⁶ Basado en: Giavazzi, F. And Pagano M. (1988). The Advantage of Tying One's Hands: EMS Discipline and Central Bank Credibility. *European Economic Review* 32 (2): 1055-75.

7.2. Aspecto micro

En el análisis sobre la globalización de los negocios, desarrollado en este trabajo, quedo manifestado que no existen fórmulas simples ni soluciones genéricas para la globalización de cualquier tipo de empresa, en cualquier sector de negocios. Las soluciones tienen que ser encontradas para cada situación, aceptando el desafío de administrar la complejidad y la diversidad del entorno actual.

El desafío al cual se enfrentan los dirigentes globales de las firmas, es no sólo desarrollar una estrategia de globalización, sino también saber cómo implementarla y mantenerla permanentemente en evolución, acompañando los cambios del ambiente económico y organizacional. Este nuevo período, exige a los directivos mayor creatividad y dinamismo, debido a que los riesgos en la gestión de las empresas, son mayores que en cualquier otra época. Al mismo tiempo, la globalización de la economía conduce a la necesidad de reposicionar las funciones y responsabilidades de los directivos, ya que en la actualidad, éstos no pueden permanecer restringidos a los límites de su ambiente de trabajo.

Por lo tanto, cuando los negocios alcanzan la fase global, ellos enfrentan el desafío de formular estrategias que capturen economías de escala y sinergias, pero sin dejar de perder la capacidad de atender a los rasgos y necesidades particulares de los mercados en que actúan. Se trata de un proceso de ajuste complejo para hacer frente a las exigencias competidoras, de características específicas y homogenización de los productos, esto es así dadas las diversas variables que afectan al compuesto mercadológico.

Para el caso de empresas que actúan exclusivamente en el mercado local, el aumento de la competencia internacional (dado la apertura de las economías nacionales al comercio internacional), crea nuevas oportunidades de inserción y hace alterar un segmento importante del mercado, imponiendo incrementos de competitividad que deben ser generados, no sólo por aumento de la productividad interna, sino principalmente por la internacionalización de sus actividades. Para garantizar la supervivencia de estas firmas no alcanzará con que ellas se aferren sólo a las estrategias dirigidas exclusivamente hacia el

mercado doméstico, también deberán establecer una creciente interconexión con las multinacionales o transnacionales.

Hasta hace un tiempo atrás, con un mundo dividido por cuestiones políticas, ideológicas y nacionales, el administrador podía atenerse al universo de su empresa. Pero actualmente con la globalización, los conglomerados privados toman, en ciertas ocasiones, un peso económico superior al PBI de muchos países, pasando a tener la posición de agentes de cambios a nivel mundial. Por lo tanto, los administradores inmerso en la globalización, no puede atenerse y limitarse a las paredes de la empresa, existe la necesidad de un reposicionamiento de sus funciones y responsabilidades.

En conclusión, como plantea Eduardo Bassi, “Las corporaciones no son organizaciones abstractas e impersonales en el sentido weberiano. Son, eso si, entidades movidas por personas, orientadas estratégicamente por decisiones y por el trabajo de administradores. No es por otra razón que la globalización desafía al administrador a ir más allá de las funciones tradicionales del gestor de empresas. Le cabe ahora asumir el papel de agente de la historia de la humanidad, cuya responsabilidad es crear nuevas organizaciones, capaces de atender satisfactoriamente a las necesidades de los individuos y de los grupos sociales.”

7.3. Reflexiones finales sobre las PyMEs argentinas y el contexto exportador

Por último, se hará referencia a las oportunidades de las PyMEs argentinas en el contexto exportador.

Es conocido que las empresas que operan en argentina enfrentaron durante el año 2002 un escenario particularmente complejo para el desarrollo de actividades productivas, fenómeno especialmente relevante para aquellas basadas en la inversión, el desarrollo a lo largo del tiempo y la planificación cierta de las acciones futuras.

Pero hoy día, a más de cuatro años de la crisis, comienzan a observarse algunos fenómenos, en materia de exportaciones, que resultan interesantes.

Modestamente, pero con mayor empuje que durante el período inmediatamente posterior a la devaluación, las PyMEs comienzan a ganar relevancia en el sector exportador argentino. Durante el 2005 surgieron más de 1.500 nuevas firmas (elevó el total de PyMEs un 18% en relación al 2004), lo cual permitió alcanzar el umbral de casi 10.000 empresas exportadoras que se encuadran dentro de esta categoría.

Sin duda alguna, en este proceso no juega un rol menor el drástico cambio de régimen acontecido en el año 2002 en comparación con la situación imperante a lo largo de los años noventa. A partir de entonces, el fuerte incremento en el nivel del tipo de cambio real revierte la anterior tendencia negativa en materia de empresas exportadoras activas, generándose así un fuerte salto en la cantidad de las mismas.

Durante el año 2005, los envíos al exterior de las PyMEs redujeron su participación con relación al año 2004, acaparando sólo el 8,7% de los valores exportados totales. Sin embargo, cabe señalar que tanto el valor agregado de la mercadería como su impacto sobre el empleo resultaron proporcionalmente superiores, lo cual muestra los beneficios cualitativos (más que cuantitativos) que se derivan de una mayor participación de las empresas PyMEs, tanto en la actividad productiva en general como en la exportación en particular.

En cuanto al traslado de firmas por categoría, se puede concluir que, durante el período analizado (2002-2005), fue mayor la cantidad de firmas que vieron incrementar su tamaño que las que lo vieron reducirse, y también fue mayor la cantidad de nuevas firmas exportadoras que la cantidad de firmas que se dieron de baja (dejaron de exportar o cerraron).

Luego del análisis realizado, se deduce la valiosa importancia de la inserción de las empresas de menor tamaño en los mercados externos. Pero dado que ello está caracterizado por la necesidad de superar diferente tipo de fallas de mercado, requiere el desarrollo de capacidades públicas y privadas capaces de dar respuesta a las demandas de un universo empresarial, que por sus características es heterogéneo y polifacético.

En ese marco, es de vital relevancia diseñar y ejecutar políticas e instrumentos específicos, que puedan contribuir a potenciar los esfuerzos del sector privado, con el objetivo no solo de ir incorporando nuevas firmas a la actividad exportadora, sino también a transformar un segmento de los actuales exportadores esporádicos, en exportadoras permanentes.

Por lo tanto, como plantea Dante Sica⁷⁷ “es necesario generar nuevas sinergias entre el sector público y privado que reoriente la política hacia las PyMEs pensando el territorio como ámbito de operatividad de los programas e instrumentos, direccionados no sólo a resolver los problemas endógenos de las PyMEs, sino también a fortalecer el entramado institucional territorial”.

Dentro del espacio para la acción pública, los lineamientos de política pública sugeridos, son los siguientes:

- Competitividad sistémica: potenciar las ventajas naturales y fortalecer actividades dinámicas (innovadoras) articulando con la política macro.
- Visión territorial/regional: apoyar la creación de clusters/redes y fortalecer el entramado institucional local/regional.
- Coordinación de acciones entre niveles de gobierno y con el sector privado.
- Evaluación de resultados y eficiencia operativa y presupuestaria

En ese sentido, generar condiciones micro y macroeconómicas que favorezcan el desarrollo de la cultura exportadora y que contribuyan a la identificación de nuevas alternativas y posibilidades de inversión, de emprendimientos empresariales conjuntos y/o de desarrollo de nuevas redes regionales de proveedores-clientes, en áreas vinculadas a las exportaciones, son los caminos más adecuados para conducir a nuestro país hacia un sendero de crecimiento exportador significativo, sostenido y sustentable.

⁷⁷ Sica Dante (2005). Oportunidades y desafíos para las PyMEs. Consultora abeceb.com

ANEXOS

Anexo 1: Importaciones de Brasil discriminada por país de origen. Año 2005.

Orden	Países Proveedores	Valor USD FOB	Participación % sobre el total importado por Brasil	Participación % acumulada
1	ESTADOS UNIDOS	12.664.203.465	17,22%	
2	ARGENTINA	6.238.921.839	8,48%	
3	ALEMANHA	6.143.817.487	8,35%	
4	CHINA	5.353.261.623	7,28%	
5	JAPAO	3.407.109.452	4,63%	45,96%
6	ARGELIA	2.838.331.509	3,86%	
7	FRANCA	2.699.576.268	3,67%	
8	NIGERIA	2.651.757.958	3,61%	
9	COREIA, REPUBLICA DA (SUL)	2.326.701.862	3,16%	
10	ITALIA	2.275.990.504	3,09%	63,36%
11	CHILE	1.699.513.334	2,31%	
12	REINO UNIDO	1.375.673.010	1,87%	
13	ARABIA SAUDITA	1.339.503.681	1,82%	
14	ESPAÑA	1.332.131.945	1,81%	
15	TAIWAN (FORMOSA)	1.323.226.981	1,80%	
16	SUICA	1.211.892.858	1,65%	
17	INDIA	1.202.733.841	1,64%	
18	CANADA	1.019.551.174	1,39%	
19	BOLIVIA	989.773.678	1,35%	
20	SUECIA	912.364.977	1,24%	80,22%
21	MEXICO	843.646.574	1,15%	
22	CINGAPURA	815.178.267	1,11%	
23	RUSSIA, FEDERACAO DA	722.129.251	0,98%	
24	BELGICA	718.935.970	0,98%	
25	MALASIA	637.087.006	0,87%	
26	AUSTRALIA	628.270.865	0,85%	
27	PAISES BAIXOS (HOLANDA)	586.342.420	0,80%	
28	IRAQUE	522.522.759	0,71%	
29	TAILANDIA	521.995.021	0,71%	
30	URUGUAI	493.627.512	0,67%	89,05%
31	ISRAEL	468.457.199	0,64%	
32	PERU	458.352.823	0,62%	
33	INDONESIA	456.097.229	0,62%	
34	AUSTRIA	386.463.125	0,53%	
35	HONG KONG	385.526.514	0,52%	
36	AFRICA DO SUL	341.537.861	0,46%	
37	FINLANDIA	321.811.953	0,44%	
38	PARAGUAI	319.023.985	0,43%	
39	MARROCOS	311.359.710	0,42%	
40	NORUEGA	294.465.070	0,40%	94,14%
41	IRLANDA	288.078.264	0,39%	
42	GUINE EQUATORIAL	285.297.063	0,39%	
43	FILIPINAS	282.549.004	0,38%	
44	VENEZUELA	256.003.528	0,35%	
45	DINAMARCA	237.166.231	0,32%	
46	PORTUGAL	227.654.796	0,31%	
47	TCHECA, REPUBLICA	215.821.225	0,29%	
48	BELARUS	202.509.540	0,28%	
49	PORTO RICO	186.604.547	0,25%	
50	UCRANIA	143.328.896	0,19%	97,30%
	RESTO DE PAÍSES PROVEEDORES	1.987.535.859	2,70%	
	TOTAL IMPORTADO POR BRASIL	73.551.417.513	100,00%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Ministerio de Desenvolvimento de Brasil (www.aliceweb.gov.br)

Anexo 2: Principales 100 posiciones arancelarias importadas por Brasil desde Argentina*. Año: 2005 (*Las posiciones arancelarias sombreadas con gris, pertenecen a la Oferta Exportable Histórica Argentina).

Orden	PA	Descripción	Valor USD FOB*	Participación sobre el total importado por Brasil desde Argentina	Participación % acumulada
1	100190	TRIGO (EXC.TRIGO DURO OU P/SEMEADURA)	595.205.907	9,54%	
2	271011	NAFTAS PARA PETROQUÍMICA	590.881.713	9,47%	
3	870421	OUTROS VEICULOS AUTOMOVEIS C/MOTOR I	399.902.353	6,41%	
4	870323	AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1500<CM3	222.439.534	3,57%	
5	870840	CAIXAS DE MARCHAS P/VEICULOS AUTOMOV	157.612.128	2,53%	
6	390190	OUTROS POLIMEROS DE ETILENO,EM FORMA	139.557.026	2,24%	
7	271113	BUTANOS LIQUEFEITOS	115.363.631	1,85%	
8	390120	OUTROS POLIETILENOS S/CARGA,D>=0.94,EM	107.386.550	1,72%	
9	270900	OLEOS BRUTOS DE PETROLEO	96.532.556	1,55%	
10	390760	TEREFTALATO DE POLIETILENO EM FORMA F	91.284.561	1,46%	40,33%
11	870899	OUTRAS PARTES E ACESS.P/TRATORES E VEIC	80.017.377	1,28%	
12	310210	UREIA COM TEOR DE NITROGENIO>45% EM P	71.791.000	1,15%	
13	870829	OUTRAS PARTES E ACESS.DE CARROCARIAS	66.825.650	1,07%	
14	870333	AUTOMOVEIS C/MOTOR DIESEL,CM3>2500,AT	64.101.360	1,03%	
15	271112	PROPANO EM BRUTO,LIQUEFEITO	63.936.856	1,02%	
16	401110	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSA	60.251.046	0,97%	
17	110710	MALTE NAO TORRADO,INTEIRO OU PARTIDO	56.320.359	0,90%	
18	380830	HERBICIDA A BASE GLIFOSATO,SEUS SAIS,DE	47.032.309	0,75%	
19	390410	POLICLORETO DE VINILA,OB.T.PROC.SUSPENS	46.677.944	0,75%	
20	190120	MISTURAS E PASTAS,P/PREPAR.PRODS.PADA	44.441.095	0,71%	49,97%
21	200570	AZEITONAS PREPARADAS/CONSERV.N/CONG	42.956.497	0,69%	
22	200410	BATATAS PREPARADAS OU CONSERVADAS,C	42.530.996	0,68%	
23	290260	ETILBENZENO	41.921.598	0,67%	
24	470321	PASTA QUIM.MADEIRA DE CONIFERA,A SODA	41.918.081	0,67%	
25	80820	PERAS FRESCAS	41.416.410	0,66%	
26	392330	GARRAFOES,GARRAFAS,FRASCOS,ARTIGOS S	41.256.724	0,66%	
27	30420	FILES DE MERLUZAS,CONGELADOS	40.347.137	0,65%	
28	40221	LEITE INTEGRAL,EM PO,MATERIA GORDA>1,5	39.879.495	0,64%	
29	70320	OUTROS ALHOS FRESCOS OU REFRIGERADOS	39.154.765	0,63%	
30	870321	AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,CIL<=100	35.343.101	0,57%	56,49%
31	870210	VEICULOS AUTOMOVEIS P/TRANSP>=10 PESS	33.793.316	0,54%	
32	71333	OUTROS FEIJOS COMUNS,PRETOS,SECOS,EM	31.761.768	0,51%	
33	330720	DESODORANTES CORPORAIS E ANTIPERSPIR	31.472.850	0,50%	
34	903289	OUTROS CONTROLADORES ELETRON.AUTOM	31.404.676	0,50%	
35	260300	SULFETOS DE MINERIOS DE COBRE	31.226.272	0,50%	
36	380820	OUTROS FUNGICIDAS APRESENTADOS DE OU	28.667.991	0,46%	
37	840820	OUTROS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL,P/VEI	27.542.608	0,44%	
38	401120	OUTROS PNEUS NOVOS PARA ONIBUS OU CAM	27.145.604	0,44%	
39	271121	GAS NATURAL NO ESTADO GASOSO	25.928.358	0,42%	
40	381512	CATALISADOR EM COLMEIA CERAM/METAL	25.358.406	0,41%	61,21%
41	100620	ARROZ ("CARGO" OU CASTANHO),DESCASCA	24.948.228	0,40%	
42	840820	MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL,P/VEIC.CAP.87	24.614.083	0,39%	
43	410441	OUTS.COUIROS/PELES BOVINOS,SECOS,PENA	24.427.364	0,39%	
44	400219	BORRACHA DE ESTIRENO-BUTADIENO,EM OU	24.143.786	0,39%	
45	350691	OUTROS ADESIVOS A BASE DE PLASTICOS	23.924.516	0,38%	
46	390110	POLIETILENO LINEAR, DENSIDADE<0.94, EM F	23.639.155	0,38%	
47	870850	EIXOS DE TRANSMISSAO C/DIFERENCIAL P/"I	23.467.452	0,38%	
48	80810	MACAS FRESCAS	23.360.053	0,37%	

Orden	PA	Descripción	Valor USD FOB*	Participación sobre el total importado por Brasil desde Argentina	Participación % acumulada
49	290519	ISONONANOL	22.392.878	0,36%	
50	70310	OUTRAS CEBOLAS FRESCAS OU REFRIGERAD	22.017.558	0,35%	65,00%
51	840991	BLOCOS DE CILINDROS,CABECOTES,ETC.P/M	21.790.927	0,35%	
52	220421	OUTS.VINHOS,MOSTOS DE UVAS,FERM.IMPEI	21.523.411	0,34%	
53	100630	ARROZ SEMIBRANQUEADO,ETC.N/PARBOILIZ	21.425.276	0,34%	
54	290321	CLORETO DE VINILA (CLOROETILENO)	21.188.186	0,34%	
55	851190	PARTES DE APARS.DISPOSIT.ELETR.IGNICAO.	21.027.336	0,34%	
56	100300	CEVADA CERVEJEIRA	20.686.705	0,33%	
57	580211	TECIDO ATOALHADO,DE ALGODAO,CRU	20.665.012	0,33%	
58	280300	OUTROS NEGROS DE CARBONO	20.486.438	0,33%	
59	190190	OUTRAS PREPARACOES ALIMENT.DE FARINH	19.950.398	0,32%	
60	271011	OUTRAS GASOLINAS	19.948.003	0,32%	68,35%
61	271019	OLEOS LUBRIFICANTES COM ADITIVOS	19.044.723	0,31%	
62	441121	PAINEIS DE FIBRAS DE MADEIRA,N/TRAB.ME	18.151.211	0,29%	
63	283323	SULFATO DE CROMO	17.728.304	0,28%	
64	870839	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES,P/TRATORES	17.713.016	0,28%	
65	380810	INSETICIDAS PARA USO DOMISSANITARIO DI	17.351.175	0,28%	
66	540242	FIO DE POLIESTERES,SIMPLES,PARCIALM.ORI	17.208.714	0,28%	
67	20130	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO,FRESCAS C	17.192.377	0,28%	
68	780110	OUTRAS FORMAS BRUTAS DE CHUMBO REFIN	16.744.429	0,27%	
69	870431	OUTROS VEICULOS AUTOMOVEIS C/MOTOR E	16.580.464	0,27%	
70	271019	"GASOLEO" (OLEO DIESEL)	16.398.359	0,26%	71,14%
71	590210	OUTRAS TELAS P/PNEUMAT.DE FIOS ALTA TE	16.085.569	0,26%	
72	730531	OUTROS TUBOS FERRO/ACO,SOLD.LONGIT.SE	15.971.491	0,26%	
73	848210	ROLAMENTOS DE ESFERAS,DE CARGA RADIA	15.963.393	0,26%	
74	852721	OUTS.APARS.RECEP.RADIODIF.C/APARS.SOM,	15.305.314	0,25%	
75	30420	FILES DE OUTROS PEIXES,CONGELADOS	15.236.158	0,24%	
76	390210	POLIPROPILENO SEM CARGA,EM FORMA PRIM	14.706.500	0,24%	
77	390810	POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6,6,COM CARGA	14.653.747	0,23%	
78	271119	GAS LIQUEFEITO DE PETROLEO (GLP)	13.707.292	0,22%	
79	281512	HIDROXIDO DE SODIO EM SOL.AQUOSA (LIXI	13.524.122	0,22%	
80	20230	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO,CONGELA	13.329.452	0,21%	73,52%
81	271011	OUTRAS NAFTAS	13.043.016	0,21%	
82	100590	MILHO EM GRAO,EXCETO PARA SEMEADURA	12.971.080	0,21%	
83	870790	CARROCARIAS P/VEIC.AUTOMOV.TRANSP>=1	12.800.900	0,21%	
84	390230	COPOLIMEROS DE PROPILENO,EM FORMAS P	12.415.599	0,20%	
85	292910	MISTURA DE ISOMEROS DE DIISOCIANATOS I	12.393.043	0,20%	
86	80620	UVAS SECAS	12.379.126	0,20%	
87	271019	OUTROS OLEOS COMBUSTIVEIS	12.243.900	0,20%	
88	760521	OUTROS FIOS DE LIGAS ALUMINIO,DIM.SEC.T	11.890.477	0,19%	
89	870120	TRATORES RODOVIARIOS P/SEMI-REBOQUES	11.777.093	0,19%	
90	71120	AZEITONAS CONSERV.COM AGUA SALGADA	11.738.270	0,19%	75,50%
91	840999	BLOCOS DE CILINDROS,CABECOTES,ETC.P/M	11.489.908	0,18%	
92	392010	OUTRAS CHAPAS DE POLIMEROS DE ETILENC	11.367.476	0,18%	
93	81320	AMEIXAS SECAS,COM CAROCO	10.869.113	0,17%	
94	722830	BARRAS DE OUTRAS LIGAS DE ACOS,LAMIN.F	10.813.069	0,17%	
95	390810	POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6,6,SEM CARGA	10.811.882	0,17%	
96	790111	ZINCO N/LIG.CONT.ZINCO>=99,99%,ELETROLI	10.788.391	0,17%	
97	291890	ACIDO 2,4-DICLOROFENOXIACETICO,SEUS SA	10.701.166	0,17%	
98	290243	P-XILENO	10.666.785	0,17%	
99	841480	OUTROS COMPRESSORES DE GASES,DE PISTA	10.641.682	0,17%	
100	441032	OUTS.PAINEIS DE MADEIRA,RECOB.PAPEL ME	10.552.034	0,17%	77,24%
RESTO DE PA			1.419.757.646	22,76%	
TOTAL IMPORTADO DESDE ARGENTINA			6.238.921.839	100,00%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Ministerio de Desenvolvimento de Brasil (www.aliceweb.gov.br)

Anexo 3: Importaciones de Brasil, de todo origen, por posición arancelaria*. Año 2005. - *Las posiciones arancelarias sombreadas con gris, pertenecen a la Oferta Exportable Histórica Argentina.

Orden	PA	Descripción	Valor USD FOB	Participación sobre el total importado por Brasil	Participación % acumulada
1	270900	OLEOS BRUTOS DE PETROLEO	7.664.711.454	10,42%	
2	271011	NAFTAS PARA PETROQUÍMICA	1.389.529.611	1,89%	
3	271019	"GASOLEO" (OLEO DIESEL)	1.021.345.289	1,39%	
4	270119	OUTRAS HULHAS,MESMO EM PO,MAS NAO AGLOMERADAS	1.014.904.199	1,38%	
5	310420	OUTROS CLORETOS DE POTASSIO	956.373.653	1,30%	
6	852990	OUTRAS PARTES P/APARELHOS TRANSMISORES/RECEPTORES	952.778.078	1,30%	
7	870899	OUTRAS PARTES E ACESS.P/TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS	854.752.753	1,16%	
8	271121	GAS NATURAL NO ESTADO GASOSO	809.564.202	1,10%	
9	880330	OUTRAS PARTES P/AVIOES OU HELICOPTEROS	788.406.080	1,07%	
10	100190	TRIGO (EXC.TRIGO DURO OU P/SEMEADURA),E TRIGO C/CENTEIO	647.312.742	0,88%	21,89%
11	740311	CATODOS DE COBRE REFINADO/SEUS ELEMENTOS,EM FORMA BRUTA	589.445.050	0,80%	
12	841112	TURBORREACTORES DE EMPUXO>25KN	553.544.900	0,75%	
13	901380	DISPOSITIVOS DE CRISTAIS LIQUIDOS (LCD)	548.592.095	0,75%	
14	870323	AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1500<CM3<=3000,ATE 6 PASSAG	496.352.763	0,67%	
15	870840	CAIXAS DE MARCHAS P/VEICULOS AUTOMOVEIS	420.096.611	0,57%	25,43%
16	870421	OUTROS VEICULOS AUTOMOVEIS C/MOTOR DIESEL,P/CARGA<=5T	414.496.320	0,56%	
17	260300	SULFETOS DE MINERIOS DE COBRE	410.392.321	0,56%	
18	841191	PARTES DE TURBORREACTORES OU DE TURBOPROPULSORES	404.344.349	0,55%	
19	870829	OUTRAS PARTES E ACESS.DE CARROCARIAS P/VEIC.AUTOMOVEIS	397.612.197	0,54%	
20	854229	OUTS.CIRCUITOS INTEGRAD.DIGITAIS-ANALOGICOS	390.919.213	0,53%	28,18%
21	310210	UREIA COM TEOR DE NITROGENIO>45% EM PESO	355.377.266	0,48%	
22	270400	COQUES DE HULHA,DE LINHITA OU DE TURFA	342.626.814	0,47%	
23	310540	DIIDROGENO-ORTOFOSFATO DE AMONIO,INCL.MIST.HIDROGEN.ETC	322.705.342	0,44%	
24	854229	OUTS.CIRCUITOS INTEGRADOS MONOLIT.MONTADOS	318.155.333	0,43%	
25	847989	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS MECANICOS C/FUNCAO PROPRIA	311.538.480	0,42%	
26	854221	MICROCONTROLADORES MONTADOS P/MONTAG.SUPERF.	310.465.220	0,42%	
27	854221	OUTS.MICROPROCESSADORES	291.935.040	0,40%	
28	853400	CIRCUITO IMPRESSO	264.421.180	0,36%	
29	854011	TUBOS CATODICOS P/RECEPT.DE TELEVISAO EM CORES,ETC.	262.195.887	0,36%	
30	852990	OUTS.PARTES P/APARELHOS RECEPT.RADIODIF.TELEVISAO,ETC.	254.416.542	0,35%	
31	380820	OUTROS FUNGICIDAS APRESENTADOS DE OUTRO MODO	247.492.078	0,34%	
32	854221	CIRCUITOS INTEGRAD.MONOLIT.MONTAD."CHIPSET"	238.046.540	0,32%	
33	390760	TEREFTALATO DE POLIETILENO EM FORMA PRIMARIA	235.268.892	0,32%	
34	854221	OUTS.CIRCUITOS INTEGRAD.MONOLIT.DIGIT.MONTAD.	227.719.703	0,31%	
35	852520	TERMINAIS PORTATEIS DE TELEFONIA CELULAR	217.361.931	0,30%	
36	843149	PARTES DE OUTS.MAQS.E APARELHOS DE TERRAPLANAGEM,ETC.	211.479.278	0,29%	
37	300490	OUTROS MEDICAM.CONT.PRODS.P/FINS TERAPEUTICOS,ETC.DOSES	207.270.201	0,28%	
38	854221	OUTS.MEMORIAS MONTADAS P/MONTAG.SUPERF.	202.120.838	0,27%	
39	270112	HULHA BETUMINOSA,NAO AGLOMERADA	198.476.577	0,27%	
40	110710	MALTE NAO TORRADO.INTEIRO OU PARTIDO	194.132.480	0,26%	
41	261310	MOLIBDENITA USTULADA (MINERIOS DE MOLIBDENIO)	192.185.082	0,26%	
42	400129	BORRACHA NATURAL GRANULADA OU Prensada	190.976.390	0,26%	
43	840734	OUTROS MOTORES DE EXPLOSAO,P/VEIC.CAP.87,SUP.1000CM3	186.779.855	0,25%	
44	480100	PAPEL JORNAL,EM ROLOS/FLS.P<=57G/M2,FIBRA PROC.MEC>=65%	186.565.010	0,25%	
45	300490	OUTS.MEDICAM.C/COMP.HETEROCICL.HETEROAT.NITROG.EM DOSES	185.238.050	0,25%	
46	852190	OUTROS APARELHOS VIDEOFONICOS DE GRAVACAO/REPRODUCAO	183.217.157	0,25%	
47	870839	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES,P/TRATORES/VEIC.AUTOMOVEIS	182.149.261	0,25%	
48	854221	MEMORIAS TIPOS RAM ESTAT.C/TEMPO<=25NS,MONTAD	182.129.970	0,25%	
49	850780	OUTROS ACUMULADORES ELETRICOS	180.609.551	0,25%	
50	851790	CIRCUITO IMPRESSO MONTADO P/TELEFONIA,ETC.	177.456.181	0,24%	37,78%

Orden	PA	Descripción	Valor USD FOB	Participación sobre el total importado por Brasil	Participación % acumulada
51	852990	CIRCUITO IMPRESSO MONTADO P/APARELHOS TRANSMISS.RECEPT.	173.951.512	0,24%	
52	390190	OUTROS POLIMEROS DE ETILENO,EM FORMAS PRIMARIAS	168.961.972	0,23%	
53	401120	OUTROS PNEUS NOVOS PARA ONIBUS OU CAMINHOS	167.779.541	0,23%	
54	840991	OUTRAS PARTES PARA MOTORES DE EXPLOSAO	167.694.728	0,23%	
55	470321	PASTA QUIM.MADEIRA DE CONIFERA,A SODA/SULFAT.SEMI/BRANQ	167.552.473	0,23%	
56	392690	OUTRAS OBRAS DE PLASTICOS	166.997.011	0,23%	
57	271019	QUEROSENE DE AVIACAO	164.568.314	0,22%	
58	903289	OUTROS CONTROLADORES ELETRON.AUTOMAT.P/VEIC.AUTOMOVEIS	162.711.636	0,22%	
59	310310	SUPERFOSFATO,TEOR DE PENTOXIDO DE FOSFORO (P2O5)>45%	158.206.496	0,22%	
60	310221	SULFATO DE AMONIO	157.054.704	0,21%	
61	860210	LOCOMOTIVAS DIESEL-ELETRICAS	153.675.753	0,21%	
62	290250	ESTIRENO	149.607.772	0,20%	
63	854221	MICROPROCESSADORES MONTADOS P/MONTAG.SUPERF.	149.057.525	0,20%	
64	401110	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS	148.672.974	0,20%	
65	300210	OUTS.FRACOES DO SANGUE,PROD.IMUNOL.MODIF.(MEDICAMENTOS)	147.308.570	0,20%	
66	731815	OUTS.PARAFUSOS/PINOS/PERNOS,DE FERRO FUNDIDO/FERRO/ACO	143.843.549	0,20%	
67	848340	ENGRENAGENS E RODAS DE FRICCAO,EIXOS DE ESFERAS/ROLETES	143.702.734	0,20%	
68	847330	OUTS.PARTES E ACESS.DE IMPRESSORAS/TRACADORES GRAFICOS	140.665.318	0,19%	
69	847330	OUTS.CIRCUITOS IMPRESSOS P/MAQUINAS AUTOMAT.PROC.DADOS	139.894.818	0,19%	
70	300490	MEDICAMENTO C/CICLOSPORINA A,FLUSPIRILENO,ETC.EM DOSES	139.828.848	0,19%	
71	380810	OUTROS INSETICIDAS APRESENTADOS DE OUTRO MODO	138.110.733	0,19%	
72	281512	HIDROXIDO DE SODIO EM SOL.AQUOSA (LIXIV.SODA CAUSTICA)	135.338.784	0,18%	
73	271113	BUTANOS LIQUEFEITOS	132.886.248	0,18%	
74	390120	OUTROS POLIETILENOS S/CARGA,D>=0.94,EM FORMAS PRIMARIAS	131.569.098	0,18%	
75	871419	OUTRAS PARTES E ACESS.P/MOTOCICLETAS INCL.CICLOMOTORES	130.204.086	0,18%	42,92%
76	847330	CABECA DE IMPRESSAO TERMICA/JATO DE TINTA,P/IMPRESSORA	127.576.569	0,17%	
77	903289	OUTS.INSTRUMENTOS E APARS.AUTOMAT.P/REGULACAO/CONTROLE	126.386.949	0,17%	
78	841391	PARTES DE BOMBAS P/LIQUIDOS	124.671.735	0,17%	
79	903180	OUTS.INSTRUMENTOS,APARELHOS E MAQS.DE MEDIDA/CONTROLE	123.875.880	0,17%	
80	271019	OLEOS LUBRIFICANTES SEM ADITIVOS	122.350.982	0,17%	
81	293399	OUTS.COMPOSTOS HETEROCICL.CONT.CICLO TRIAZOL	121.237.846	0,16%	
82	848340	CAIXAS DE TRANSMISSAO,REDUTORES,ETC.DE VELOCIDADE	118.274.101	0,16%	
83	401693	JUNTAS,GAXETAS,SEMELHS.DE BORRACHA VULCAN.N/ENDURECIDA	116.111.587	0,16%	
84	840999	OUTRAS PARTES P/MOTORES DIESEL OU SEMIDIESEL	113.968.191	0,15%	
85	740811	FIOS DE COBRE REFINADO,MAIOR DIMENSAO DA SEC.TRANSV>6MM	112.941.145	0,15%	
86	293319	OUTS.COMPOSTOS HETEROCICL.C/1 CICLO PIRAZOL,N/CONDENS.	112.636.350	0,15%	
87	853690	CONECTORES P/CIRCUITO IMPRESSO,P/TENSAO<=1KV	112.445.381	0,15%	
88	853890	OUTRAS PARTES P/APARELHOS INTERRUP.CIRCUITO ELETR.	111.630.708	0,15%	
89	540233	FIO TEXTURIZADO DE POLIESTERES	111.557.221	0,15%	
90	853650	OUTS.INTERRUPTORES,ETC.DE CIRCUITOS ELETR.P/TENSAO<=1KV	111.462.382	0,15%	
91	853690	OUTS.APARS.P/INTERRUPCAO,ETC.P/CIRCUITOS ELETR.T<=1KV	111.001.651	0,15%	
92	840890	OUTROS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL	110.204.434	0,15%	
93	840820	OUTROS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL,P/VEIC.DO CAP.87	110.076.766	0,15%	
94	847170	UNIDADES DE DISCOS MAGNETICOS,P/DISCOS RIGIDOS	109.861.593	0,15%	
95	300490	OUTROS MEDICAMENTOS C/COMPOSTOS HETEROCICL.ETC.EM DOSES	109.805.339	0,15%	
96	870410	DUMPERS P/TRANSP.MERCADORIA>=85T,UTIL.FORA DE RODOVIAS	108.582.367	0,15%	
97	250300	ENXOFRE A GRANEL,EXC.SUBLIMADO,PRECIPITADO OU COLOIDAL	108.324.501	0,15%	
98	540752	TECIDO DE FILAM.POLIESTER TEXTUR>=85%,TINTOS,S/BORRACHA	106.162.679	0,14%	
99	310559	OUTS.ADUBOS/FERTILIZ.MINER.QUIM.C/NITROGENIO E FOSFORO	101.869.550	0,14%	
100	260800	SULFETOS DE MINERIOS DE ZINCO	101.097.500	0,14%	46,78%
ReESTO DE PA			39.141.472.900	53,22%	
TOTAL IMPORTADO POR BRASIL			73.551.417.513	100,00%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Ministerio de Desenvolvimento de Brasil (www.aliceweb.gov.br)

Anexo 4: Principales importaciones de Brasil (de todo origen y desde Argentina) de la OEH-R*. Año: 2005 - *Se somborean en gris aquellos productos en los cuales Argentina tiene una participación mayor al 10%.

PA	DESCRIPCIÓN	Importaciones de todo origen	Importaciones desde Arg.*	Participación Arg.
847330	Partes y accesorios de maq.p/procesamiento de datos.	928.875.733	511.249	0,06%
870899	Partes y acc.de vehículos automóviles ncop.	855.011.947	80.017.377	9,36%
870840	Cajas de cambio.	513.327.993	157.641.229	30,71%
870829	Los demas.	479.062.380	77.446.654	16,17%
852520	Aparatos emisores con un aparato receptor incorporado.	457.021.137	32.193	0,01%
260300	Minerales de cobre y sus concentrados.	410.802.411	31.226.272	7,60%
903289	Los demas.	408.545.158	33.554.128	8,21%
840991	Identificables como destinadas, exclusiva o principalmente a lo	386.015.128	35.008.885	9,07%
847989	Los demas.	343.764.196	4.790.743	1,39%
840999	Las demas.	341.338.639	30.644.382	8,98%
848340	Engranajes y ruedas de fricción, excepto las simples ruedas de	261.976.835	2.748.048	1,05%
840820	Motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehicul	240.419.032	52.162.098	21,70%
851790	Partes de aparato eléctrico p/telefonía,telegrafía	236.041.184	359.280	0,15%
390760	Politereftalato de etileno en formas primarias	235.268.892	91.284.561	38,80%
843149	Partes de maq.,aparatos de partidas 8426,29,30 nco	218.196.635	3.555.902	1,63%
848180	Los demas articulos de grifería y organos similares.	215.966.827	6.488.050	3,00%
392690	Las demas.	197.531.171	2.760.930	1,40%
848310	Arboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigueñales)	192.417.080	2.241.265	1,16%
380830	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crec	190.154.996	56.943.888	29,95%
840734	De cilindrada superior a 1000 cm3.	186.781.511	2.266.556	1,21%
841480	Los demas.	183.830.824	12.256.578	6,67%
870839	Frenos y servofrenos y sus partes de vehículos au-tomóviles p	182.149.261	17.713.016	9,72%
293339	Los demas.	176.384.709	206.562	0,12%
380810	Insecticidas.	173.697.881	20.913.197	12,04%
290250	Estireno	149.607.772	1.802.119	1,20%
848210	Rodamientos de bolas.	148.006.870	17.365.867	11,73%
390690	Los demas.	141.567.019	5.155.295	3,64%
390120	Polietileno de densidad igual o superior a 0,94.	137.659.905	107.801.662	78,31%
853710	Para una tensión inferior o igual a 1.000 V.	133.653.463	3.926.860	2,94%
390720	Los demas polieteres.	127.847.614	5.752.068	4,50%
841391	Partes de bombas p/líquidos	124.671.735	5.474.514	4,39%
853650	Los demas interruptores, seccionadores y conmutadores.	112.990.957	669.897	0,59%
841330	Bombas de carburante, de aceite o de refrigerante para motore	108.330.700	8.263.545	7,63%
390810	Poliamidas -6, -11, -12, -6,6, -6,9, -6,10 o -6,12.	105.344.272	25.465.629	24,17%
870850	Ejes con diferencial, incluso con otros organos de transmisión.	99.939.082	25.300.749	25,32%
392330	Bombonas,botellas,frascos y art.simil.de plástico	97.924.466	41.256.724	42,13%
390410	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias.	96.325.923	46.677.944	48,46%
292429	Los demas.	94.316.119	68.059	0,07%
220421	Vinos exc.espumosos;mostos de uva c/fermentación cortada	84.482.798	21.523.411	25,48%
842230	Maquinas y aparatos para llenar, cerrar, capsular o etiquetar b	81.443.506	1.447.100	1,78%
851190	Partes de apar.y dispositivos eléc.de encendido o arranque	80.896.529	21.027.336	25,99%
940190	Partes de asientos.	80.629.083	408.448	0,51%
292910	Isocianatos.	73.134.186	12.414.381	16,97%
392190	Los demas.	70.595.680	4.672.742	6,62%
848190	Partes.	68.212.078	3.684.603	5,40%
870893	Embragues y sus partes de vehículos automóviles	67.392.961	2.329.970	3,46%
391990	Placas,láminas,cintas,tiras y otras formas planas,de plást.,aut	67.370.706	7.859.164	11,67%
842240	Maquinas y aparatos para empaquetar o embalar mercancías.	67.214.702	1.096.897	1,63%
030420	Filetes de pescado congelados	66.705.735	55.618.754	83,38%
390210	Polipropileno.	65.084.596	15.660.140	24,06%
040221	Sin azucarar ni edulcorar de otro modo.	62.968.780	39.879.495	63,33%
870860	Ejes portadores y sus partes.	62.217.557	5.153.401	8,28%

PA	DESCRIPCIÓN	Importaciones de todo origen	Importaciones desde Arg.*	Participación Arg.
841989	Los demas.	59.020.827	2.576.096	4,36%
020130	Carne bovina,deshuesada,fresca o refrigerada	58.004.551	17.192.377	29,64%
392020	De polimeros de propileno.	57.266.759	6.725.629	11,74%
848330	Cajas de cojinetes s/rodamientos incorporados;coji netes.	56.934.205	6.290.861	11,05%
200410	Papas preparadas o conservadas s/vinagre o ácido acético,co	55.081.113	42.530.996	77,22%
841950	Intercambiadores de calor.	54.396.269	3.774.010	6,94%
080820	Peras y membrillos	54.061.927	41.437.883	76,65%
851220	Aparatos,alumbrado,senalizacion visual ncop.	53.570.814	4.617.706	8,62%
850300	PARTES IDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIV	52.026.525	202.072	0,39%
842139	Los demas.	49.388.237	486.776	0,99%
390110	Polietileno de densidad inferior a 0,94.	48.257.543	24.624.351	51,03%
903290	Partes y accesorios.	45.110.595	95.129	0,21%
290243	p-Xileno	44.433.895	10.666.785	24,01%
852721	Receptor de radiodifusion c/1 fuente de energia ex terior,comb	44.172.602	15.305.314	34,65%
291890	Los demas.	42.570.343	10.701.208	25,14%
640411	Calzado deport.c/suela de caucho,plást.y parte su-perior de ma	40.269.580	0	0,00%
870870	Ruedas y sus partes y accesorios.	40.138.804	5.945.516	14,81%
290519	Los demas.	36.666.988	29.150.934	79,50%
330720	Desodorantes corporales y antitransparantes.	35.689.179	32.890.535	92,16%
392010	Placas,láminas,hojas y tiras de polimeros de etileno,s/refuerzo	35.215.084	11.452.774	32,52%
410411	Cueros y pieles curtidos de bovino,depilados,húmedos,plena fl	34.607.397	17.405	0,05%
841199	Partes de turbinas de gas ncop.	32.801.444	0	0,00%
391910	Placas,láminas,cintas,tiras y otras formas planas,de plást.,autc	32.520.468	4.741.961	14,58%
854459	Conductores eléc.tensión >80V <=1000V exc.los pro-vistos de	32.462.358	5.656.530	17,42%
848110	Valvulas reductoras de presión	32.425.013	4.398.282	13,56%
330210	Mezclas de sust.odorificas util.como mat.básicas en las indust	31.001.812	2.371.395	7,65%
842839	Los demas.	30.986.959	518.829	1,67%
854449	Conductores eléc.p/tensión <=80V ncop.	30.692.997	10.701	0,03%
080810	Manzanas frescas	30.044.057	23.360.053	77,75%
290512	Propan-1-ol (alcohol propilico) y propan-2-ol (alcohol isopropil	30.021.421	4.049.350	13,49%
410441	Cueros y pieles enteros de bovino,depilados,secos,plena flor s	29.560.843	26.086.339	88,25%
290321	Cloruro de vinilo(cloroetileno)	28.103.310	21.188.186	75,39%
845530	Cilindros de laminadores.	26.231.209	3.510.142	13,38%
330499	Otras prep.de belleza o de maquillaje.	25.257.601	274.894	1,09%
854420	Cables y conductores eléc.ncop.,coaxiales	25.034.199	5.643.479	22,54%
842489	Apar.mec.p/proyectar,dispersar o pulverizar mat. líq.o polvos,	24.490.895	2.615.151	10,68%
820730	Utiles de embutir,estampar o punzomar,de metal co-mún	23.508.432	1.079.640	4,59%
283323	Sulfato de cromo	23.361.221	17.728.304	75,89%
590210	Napas para neumaticos de nailon o de otras poliamidas.	23.238.296	16.212.496	69,77%
870810	Paragolpes,defensas y sus partes	22.235.697	2.109.609	9,49%
580211	Tejidos de algodón c/bucles,crudos,p/toallas	20.665.012	20.665.012	100,00%
391390	Los demas.	20.570.199	36.132	0,18%
841899	Partes de refrigeradores congeladores ncop.	20.286.372	7.443.491	36,69%
391740	Accesorios p/ tuberia.	19.460.567	1.183.024	6,08%
851150	Generadores electricos(dinamos,alternadores)ncop.	18.877.188	1.359.722	7,20%
870880	Amortiguadores de suspensión de vehículos automóviles	18.665.358	8.162.833	43,73%
441121	Tablero de fibra de madera,densidad >0,5 y<=0,8 g/cm3.s/trab	18.151.211	18.151.211	100,00%
081320	Ciruelas.	17.710.885	15.133.107	85,45%
020230	Carne bovina,deshuesada,congelada	17.534.127	13.329.452	76,02%
841861	Grupos frigoríficos de compresion en los que el condensador e	17.295.498	15.191	0,09%
392390	Art.p/transporte,envasado y dispositivos de cierrede plástico,nc	16.309.039	2.712.651	16,63%
591190	Produc.y art.text.p/usos técnicos citados en la nota 7 del capítu	16.231.612	616.577	3,80%
611030	Suéteres,pullovers,chalecos y simil.de punto,de fibras sint.o ar	15.996.685	817.972	5,11%
841182	Turbinas de gas de potencia > a 5000 KW.ncop.	15.518.659	0	0,00%
590390	Telas impregnadas,recubiertas o estratificadas c/ plástico,ncop	15.439.519	2.117.005	13,71%
391231	Carboximetilcelulosa y sus sales.	15.398.491	4.796.164	31,15%
Total general		12.945.459.008	1.848.036.648	14,28%

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Ministerio de Desenvolvimento de Brasil (www.aliceweb.gov.br)

Anexo 5:

Análisis estadístico de las exportaciones argentinas a Brasil:

Se analizará a continuación la serie `lexarbr`, esto es el logaritmo natural las importaciones del Brasil desde Argentina, en dólares estadounidenses.

En primer lugar se testea la hipótesis nula (H_0) de existencia de dos raíces unitarias en la serie `lexarbr`. Se analizará en consecuencia la primera diferencia de la serie que se denominará: `d.lexarbr`⁷⁸, y se testeará la hipótesis que la misma tenga una raíz unitaria.

Para el test tipo “t” se usa la opción de Phillips-Perron (PP). Es dable señalar que para poder realizar el test el error aleatorio (ϵ) no debe estar auto correlacionado, uno de los test alternativos al de Phillips-Perron como el popularísimo Dickey-Fuller (DF) incorpora rezagos de la primer diferencia de la variable en cuestión y se lo denomina precisamente test ADF con el fin de eliminar cualquier vestigio de auto correlación. La ventaja en el PP es que se corrige automáticamente el eventual problema.

Como se ha mencionado, en primer término se efectúa el test F y luego un test “t”, se recuerda que el error aleatorio (ϵ) no debe presentar auto correlación:

***Se regresa la segunda diferencia de la serie sobre una constante y un rezago**

```
. reg d2.lexarbr l.d.lexarbr
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	41
Model	3.52584999	1	3.52584999	F(1, 39) =	45.43
Residual	3.02697465	39	.077614735	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.5381
				Adj R-squared =	0.5262
Total	6.55282464	40	.163820616	Root MSE =	.27859

D2.lexarbr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
lexarbr					
LD	-1.076106	.1596596	-6.74	0.000	-1.399048 - .7531636
_cons	.1100899	.0462872	2.38	0.022	.0164651 .2037146

⁷⁸ La letra d delante del nombre de la variable indica primera diferencia. Por su parte d2 indica segunda diferencia. La letra l indica un rezago.

***Se analizan los residuos de la regresión**

```
. predict rd, resid
(2 missing values generated)
. corrgram rd
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1 [Autocorrelation]	0	1 -1	0	1
1	0.0051	0.0050	.00114	0.9730					
2	0.0126	0.0129	.00837	0.9958					
3	0.0190	0.0202	.02505	0.9990					
4	0.0249	0.0270	.05464	0.9996					
5	-0.0212	-0.0233	.07672	0.9999					
6	-0.0944	-0.1104	.5258	0.9975					
7	-0.1141	-0.1426	1.2014	0.9909				-	
8	-0.1515	-0.2006	2.4279	0.9650	-			-	
9	-0.1470	-0.1991	3.6186	0.9347	-			-	
10	-0.0879	-0.1448	4.0581	0.9447				-	
11	-0.1436	-0.2367	5.2696	0.9174	-			-	
12	0.0502	0.0068	5.4229	0.9423					
13	-0.1877	-0.2957	7.642	0.8661	-			--	
14	-0.0360	-0.2063	7.7266	0.9031				-	
15	-0.0439	-0.2934	7.857	0.9294				--	
16	0.2138	0.0802	11.079	0.8046	-				
17	0.1597	0.1328	12.954	0.7393	-			-	
18	0.0364	0.0228	13.056	0.7883					

***Dado que los residuos siguen un proceso ruido blanco se sigue adelante**

***Se plantea el test F**

```
. test _cons LD.lexarbr
```

```
( 1) _cons = 0
```

```
( 2) LD.lexarbr = 0
```

```
F( 2, 39) = 22.72
Prob > F = 0.0000
```

***Valor critico del DF test (para el test tipo F) es 5.02**

***Dado que el valor de F es 22.72 se rechaza la Ho de existencia de raíz unitaria.**

***Se plantea el test "t"**

```
. pperron d.lexarbr, regress
```

```
Phillips-Perron test for unit root          Number of obs = 41
                                             Newey-West lags = 3
```

Test Statistic	----- Interpolated Dickey-Fuller -----		
	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value
Z(rho)	-44.727	-18.288	-13.012
Z(t)	-6.736	-3.641	-2.955

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.0000

D.lexarbr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
lexarbr					
LD	-.0761057	.1596596	-0.48	0.636	-.3990478 .2468364
_cons	.1100899	.0462872	2.38	0.022	.0164651 .2037146

***Nuevamente se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria.**

Del análisis precedente, es dable inferir que la primera diferencia de la serie es débilmente estacionaria.

Se testeará a continuación la existencia de una raíz unitaria.

***a) $\beta=0$**

***Se regresa la primera diferencia de la serie sobre una constante y un rezago**

```
. reg d.lexarbr l.lexarbr
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	42
Model	.048652706	1	.048652706	F(1, 40) =	0.65
Residual	3.00172391	40	.075043098	Prob > F =	0.4255
				R-squared =	0.0159
				Adj R-squared =	-0.0087
Total	3.05037662	41	.07439943	Root MSE =	.27394

D.lexarbr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
lexarbr					
L1	-.0236512	.0293734	-0.81	0.425	-.083017 .0357147
_cons	.5845696	.6023851	0.97	0.338	-.632896 1.802035

***Se analizan los residuos de la regresión**

```
. predict rnar, resid
(1 missing value generated)
```

```
. corrgram rnar
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1
					[Autocorrelation]			[Partial Autocor]		
1	-0.0712	-0.0714	.22866	0.6325						
2	0.0233	0.0190	.25376	0.8808						
3	0.0336	0.0392	.30741	0.9586						
4	0.0375	0.0432	.37592	0.9844						
5	-0.0100	-0.0085	.38092	0.9958						
6	-0.0658	-0.0779	.6033	0.9963						
7	-0.0794	-0.1064	.93589	0.9958						
8	-0.1071	-0.1390	1.5588	0.9917						
9	-0.1325	-0.1822	2.5426	0.9797	-			-		
10	-0.0672	-0.1076	2.8036	0.9857						
11	-0.1332	-0.1837	3.8613	0.9738	-			-		
12	0.0918	0.0744	4.3806	0.9755						
13	-0.2067	-0.2160	7.1033	0.8968	-			-		
14	-0.0132	-0.0945	7.1147	0.9302						
15	-0.0570	-0.1507	7.3371	0.9476				-		
16	0.1873	0.2779	9.8317	0.8753		-			--	
17	0.1447	0.2828	11.38	0.8361		-			--	
18	0.0307	0.0595	11.453	0.8742						
19	0.0397	0.0614	11.58	0.9028						

***Dado que los residuos siguen no están auto correlacionados se sigue adelante**

***Se plantea el test F**

```
. test _cons L1.lexarbr
```

```
( 1) _cons = 0
```

```
( 2) L1.lexarbr = 0
```

F(2, 40) = 3.16
 Prob > F = 0.0530

***Valor critico del DF test (para el test tipo F) es 5.02**

***Dado que el valor de F es 3.16 no se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria**

***b) $\beta \neq 0$**

. reg d.lexarbr l.lexarbr t

Source	SS	df	MS	Number of obs =	42
Model	.335464296	2	.167732148	F(2, 39) =	2.41
Residual	2.71491232	39	.069613136	Prob > F =	0.1031
				R-squared =	0.1100
				Adj R-squared =	0.0643
Total	3.05037662	41	.07439943	Root MSE =	.26384

D.lexarbr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lexarbr						
L1	-.2276694	.1044172	-2.18	0.035	-.4388732	-.0164657
t	.0251632	.0123969	2.03	0.049	.0000881	.0502383
_cons	4.19206	1.869568	2.24	0.031	.410501	7.973618

***Se analizan los residuos de la regresión**

. predict rbetar, resid
 (1 missing value generated)

. corrgram rbetar

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1
					[Autocorrelation]		[Partial Autocor]			
1	0.0382	0.0382	.06576	0.7976						
2	0.0877	0.0875	.42116	0.8101						
3	0.0573	0.0578	.57693	0.9017						
4	0.0336	0.0261	.63183	0.9595						
5	-0.0294	-0.0462	.6751	0.9843						
6	-0.1195	-0.1372	1.4088	0.9653					-	
7	-0.1507	-0.1619	2.608	0.9187	-				-	
8	-0.1818	-0.1870	4.4044	0.8189	-				-	
9	-0.1953	-0.2133	6.5407	0.6848	-				-	
10	-0.1310	-0.1461	7.5322	0.6744	-				-	
11	-0.1826	-0.2399	9.5194	0.5741	-				-	
12	0.0388	-0.0100	9.6121	0.6499						
13	-0.2063	-0.2686	12.324	0.5013	-				--	
14	-0.0278	-0.1679	12.375	0.5762					-	
15	-0.0445	-0.2525	12.51	0.6401					--	
16	0.2059	0.0896	15.525	0.4866		-				
17	0.1706	0.0238	17.677	0.4095		-				
18	0.0617	-0.0959	17.97	0.4576						
19	0.0893	-0.1091	18.611	0.4820						

***Dado que los residuos no están auto correlacionados, se sigue adelante**

***Se plantea el test F**

. test L1.lexarbr t

(1) L.lexarbr = 0
 (2) t = 0

F(2, 39) = 2.41

Source	SS	df	MS	Number of obs =	42
Model	.886962396	5	.177392479	F(5, 36) =	2.95
Residual	2.16341422	36	.060094839	Prob > F =	0.0247
Total	3.05037662	41	.07439943	R-squared =	0.2908
				Adj R-squared =	0.1923
				Root MSE =	.24514

D.lexarbr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lexarbr						
L1	-.3730836	.1165211	-3.20	0.003	-.6093993	-.1367679
t	.0356625	.0120474	2.96	0.005	.0112293	.0600957
CO	-2.17244	.8403798	-2.59	0.014	-3.876809	-.4680704
CT	2.196114	.7983124	2.75	0.009	.5770618	3.815167
NT	-.0518995	.0213435	-2.43	0.020	-.0951861	-.0086129
_cons	6.858646	2.118131	3.24	0.003	2.562877	11.15442

***Se analizan los residuos**

```
. predict rce, resid
(1 missing value generated)
. corrgram rce
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1
					[Autocorrelation]			[Partial Autocor]		
1	-0.0301	-0.0303	.04089	0.8398						
2	-0.0126	-0.0135	.04821	0.9762						
3	-0.0055	-0.0058	.04962	0.9971						
4	-0.0661	-0.0693	.26198	0.9921						
5	-0.0677	-0.0765	.49074	0.9925						
6	-0.0238	-0.0282	.51986	0.9976						
7	-0.1624	-0.1817	1.9124	0.9645		-			-	
8	-0.1086	-0.1478	2.553	0.9592						
9	-0.1610	-0.2248	4.0038	0.9112		-			-	
10	-0.0359	-0.0946	4.0783	0.9437						
11	-0.1000	-0.1751	4.6744	0.9459						
12	0.1851	0.1291	6.7843	0.8715		-			-	
13	-0.0919	-0.2021	7.3229	0.8848						
14	-0.0254	-0.1438	7.3654	0.9197						
15	-0.0607	-0.2178	7.6177	0.9382						
16	0.1793	0.1520	9.9036	0.8716		-			-	
17	0.0635	0.0265	10.202	0.8949						
18	0.0878	0.1601	10.795	0.9028						
19	0.0609	0.0522	11.093	0.9207						

***Los residuos no están correlacionados, se sigue adelante**

***Se determina el valor $\Lambda = 30/43 = 0.698$**

***El valor crítico de este tipo de test es -4.18**

***Dado que el valor del estadístico t es -3.20 no se rechaza H_0 , de existencia de una raíz unitaria**

Del análisis precedente, es dable inferir nuevamente que la serie lexarbr es no estacionaria más aún es integrada de orden uno, o posee una raíz unitaria, considerando los eventuales cambios estructurales.

Análisis de las importaciones totales del Brasil

Se analizará a continuación la serie limtoabr, esto es el logaritmo natural las importaciones totales del Brasil, en dólares estadounidenses, neteadas de las compras a Argentina.

El procedimiento es similar al caso anterior:

***Se regresa la segunda diferencia de la serie sobre una constante y un rezago**
`. reg d2.limtoabr l.d.limtoabr`

Source	SS	df	MS	Number of obs =	41
Model	.593828939	1	.593828939	F(1, 39) =	17.58
Residual	1.31727986	39	.033776407	Prob > F =	0.0002
				R-squared =	0.3107
				Adj R-squared =	0.2931
Total	1.9111088	40	.04777772	Root MSE =	.18378

D2.limtoabr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtoabr					
LD	-.6274385	.1496398	-4.19	0.000	-.9301137 -.3247634
_cons	.0596946	.031359	1.90	0.064	-.003735 .1231242

***Se analizan los residuos de la regresión**

`. predict rdb, resid`
 (2 missing values generated)

`. corrgram rdb`

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1
					[Autocorrelation]			[Partial Autocor]		
1	0.0046	0.0057	.00091	0.9759						
2	-0.0413	-0.0407	.07796	0.9618						
3	-0.0837	-0.0892	.40303	0.9396						
4	-0.0264	-0.0260	.43628	0.9794						
5	-0.0174	-0.0166	.45106	0.9938						
6	0.1609	0.1721	1.7544	0.9408		-			-	
7	-0.0681	-0.1131	1.9952	0.9601						
8	0.0849	0.1055	2.38	0.9671						
9	-0.2756	-0.3318	6.5652	0.6823	--			--		
10	-0.1327	-0.1158	7.566	0.6711	-					
11	-0.0152	-0.0728	7.5797	0.7504						
12	-0.1194	-0.3472	8.4466	0.7493				--		
13	-0.0305	-0.1236	8.5051	0.8092						
14	-0.0606	-0.3242	8.7447	0.8471				--		
15	0.0660	0.1798	9.0402	0.8754					-	
16	0.0303	0.0291	9.1048	0.9090						
17	0.0185	0.1076	9.13	0.9361						
18	-0.0537	0.1859	9.3512	0.9510					-	

***Dado que los residuos no están auto correlacionados se sigue adelante**

***Se plantea el test F**

`. test _cons LD.limtoabr`

```
( 1)  _cons = 0
( 2)  LD.limtoabr = 0

F( 2, 39) = 8.82
Prob > F = 0.0007
```

***Valor crítico del DF test (para el test tipo F) es 5.02**
***Dado que el valor de F es 8.82 se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria**

***Se plantea el test "t"**

```
. pperron d.limtoabr, regress
```

```
Phillips-Perron test for unit root          Number of obs = 41
                                             Newey-West lags = 3
```

```
----- Interpolated Dickey-Fuller -----
                Test          1% Critical   5% Critical   10% Critical
                Statistic    Value         Value         Value
-----+-----+-----+-----+-----+
Z(rho)         -24.359      -18.288      -13.012      -10.520
Z(t)           -4.125       -3.641       -2.955       -2.611
-----+-----+-----+-----+-----+
```

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.0009

```
-----+-----+-----+-----+-----+
D.limtoabr    |      Coef.   Std. Err.    t    P>|t|    [95% Conf. Interval]
-----+-----+-----+-----+-----+
limtoabr     |
LD           |      .3725615   .1496398    2.49   0.017    .0698863   .6752366
_cons       |      .0596946   .031359    1.90   0.064    -.003735   .1231242
-----+-----+-----+-----+-----+
```

*** Nuevamente se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria.**

Del análisis precedente, es dable inferir que la primera diferencia de la serie es débilmente estacionaria.

Se testeará a continuación la existencia de una raíz unitaria.

***a) $\beta=0$**

***Se regresa la primera diferencia de la serie sobre una constante y un rezago**

```
. reg d.limtoabr l.limtoabr
```

```
-----+-----+-----+-----+-----+
Source        |      SS      df      MS              Number of obs = 42
-----+-----+-----+-----+-----+
Model        |  .055388962    1  .055388962      F( 1, 40) = 1.49
Residual     |  1.48269263   40  .037067316      Prob > F = 0.2287
-----+-----+-----+-----+-----+
Total        |  1.53808159   41  .037514185      R-squared = 0.0360
                                           Adj R-squared = 0.0119
                                           Root MSE = .19253
-----+-----+-----+-----+-----+
```

```
-----+-----+-----+-----+-----+
D.limtoabr    |      Coef.   Std. Err.    t    P>|t|    [95% Conf. Interval]
-----+-----+-----+-----+-----+
limtoabr     |
L1           |     -.0295033   .0241354   -1.22   0.229    -.0782828   .0192762
_cons       |      .773095   .5607693    1.38   0.176    -.3602621   1.906452
-----+-----+-----+-----+-----+
```

***Se analizan los residuos de la regresión**

```
. predict rnbr, resid
(1 missing value generated)
```

```
. corrgram rnbr
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1 [Autocorrelation]	0	1 -1	0	1
1	0.3484	0.3599	5.4699	0.0193		--		--	
2	0.0442	-0.0809	5.56	0.0620					
3	-0.1037	-0.1158	6.07	0.1083					
4	-0.0619	0.0078	6.2566	0.1808					
5	-0.0318	0.0025	6.3071	0.2775					
6	0.0979	0.1013	6.7991	0.3398					
7	-0.0594	-0.1980	6.9857	0.4304					
8	-0.0871	-0.0103	7.3976	0.4944					
9	-0.3406	-0.3814	13.896	0.1261	--			---	
10	-0.3186	-0.0999	19.758	0.0316	--				
11	-0.2194	-0.1890	22.629	0.0199	-			-	
12	-0.1620	-0.4497	24.246	0.0188	-			---	
13	-0.0824	-0.1697	24.679	0.0254				-	
14	-0.0470	-0.3572	24.825	0.0363				--	
15	0.0387	0.0751	24.927	0.0509					
16	0.0283	-0.2158	24.984	0.0701				-	
17	0.0375	-0.0746	25.088	0.0928					
18	0.0295	-0.1152	25.155	0.1207					

***Dado que los residuos aparecen estar correlacionados se agrega un rezago**

```
. reg d.limtoabr n l.limtoabr n l.d.limtoabr
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	41
Model	.269535028	2	.134767514	F(2, 38) =	4.07
Residual	1.25711505	38	.033081975	Prob > F =	0.0250
				R-squared =	0.1766
				Adj R-squared =	0.1332
Total	1.52665008	40	.038166252	Root MSE =	.18188

D.limtoabr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtoabr					
L1	-.0319837	.0237166	-1.35	0.185	-.0799954 .0160281
LD	.3597565	.1483977	2.42	0.020	.0593411 .6601719
_cons	.8044983	.5531602	1.45	0.154	-.3153159 1.924313

***Se analizan los "nuevos" residuos**

```
. predict rnbr2, resid
(2 missing values generated)
```

```
. corrgram rnbr2
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1 [Autocorrelation]	0	1 -1	0	1
1	-0.0233	-0.0227	.02391	0.8771					
2	-0.0805	-0.0846	.31716	0.8534					
3	-0.0984	-0.1079	.76615	0.8575					
4	-0.0460	-0.0593	.86691	0.9293					
5	-0.0385	-0.0557	.93951	0.9673					

6	0.1374	0.1286	1.8906	0.9295	-	-
7	-0.0801	-0.1244	2.223	0.9465		
8	0.0774	0.0915	2.5426	0.9597		
9	-0.2741	-0.3317	6.6814	0.6702	--	--
10	-0.1290	-0.1307	7.6281	0.6651	-	-
11	0.0133	-0.0567	7.6385	0.7453		
12	-0.1160	-0.3866	8.4572	0.7485		---
13	-0.0255	-0.1870	8.4982	0.8097		-
14	-0.0574	-0.5027	8.7133	0.8490		----
15	0.0750	-0.2231	9.0943	0.8725		-
16	0.0435	-0.3254	9.2279	0.9037		--
17	0.0448	-0.2056	9.3757	0.9277		-
18	-0.0351	-0.0419	9.4703	0.9478		

*** Ahora los residuos se comportan como un ruido blanco**

***Se plantea el test F**

. test _cons L1.limtoabr

(1) _cons = 0

(2) L.limtoabr = 0

F(2, 38) = 2.76
Prob > F = 0.0761

***Valor critico del DF test (para el test tipo F) es 5.02**

***Dado que el valor de F es 2.76 no se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria**

***b) $\beta \neq 0$**

. reg d.limtoabr l.limtoabr t

Source	SS	df	MS	Number of obs =	42
Model	.078850898	2	.039425449	F(2, 39) =	1.05
Residual	1.45923069	39	.037416172	Prob > F =	0.3584
Total	1.53808159	41	.037514185	R-squared =	0.0513
				Adj R-squared =	0.0026
				Root MSE =	.19343

D.limtoabr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtoabr					
L1	-.0761389	.0636899	-1.20	0.239	-.2049638 .0526861
t	.0051216	.0064677	0.79	0.433	-.0079606 .0182038
_cons	1.739881	1.344621	1.29	0.203	-.9798718 4.459635

***Se analizan los residuos**

. corrgram rbetbr

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1	
					[Autocorrelation]		[Partial Autocor]				
1	0.3721	0.3800	6.2392	0.0125		--		---			
2	0.0736	-0.0679	6.4893	0.0390							
3	-0.0786	-0.1047	6.7818	0.0792							
4	-0.0454	0.0149	6.8819	0.1423							
5	-0.0196	0.0085	6.9012	0.2281							
6	0.0961	0.0956	7.375	0.2876							
7	-0.0645	-0.2071	7.5947	0.3697					-		
8	-0.0955	-0.0171	8.0901	0.4247							
9	-0.3468	-0.3868	14.826	0.0958	--			---			
10	-0.3211	-0.0867	20.781	0.0227	--						
11	-0.2229	-0.1669	23.742	0.0139	-				-		

12	-0.1664	-0.3920	25.449	0.0128	-	---
13	-0.0893	-0.0914	25.957	0.0172		
14	-0.0537	-0.2273	26.148	0.0248		-
15	0.0332	0.2414	26.223	0.0357		-
16	0.0280	-0.1373	26.279	0.0502		-
17	0.0360	-0.0113	26.374	0.0679		
18	0.0302	-0.1081	26.445	0.0900		
19	0.1073	-0.1903	27.37	0.0963		-

***Dado que aparecen "síntomas" de auto correlación, se agrega un rezago**

```
. reg d.limtoabr n l.limtoabr n t l.d.limtoabr n
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	41
Model	.351124718	3	.117041573	F(3, 37) =	3.68
Residual	1.17552536	37	.031770956	Prob > F =	0.0204
				R-squared =	0.2300
				Adj R-squared =	0.1676
Total	1.52665008	40	.038166252	Root MSE =	.17824

D.limtoabr n	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtoabr n					
L1	-.1217599	.0606519	-2.01	0.052	-.2446525 .0011326
t	.0099891	.0062334	1.60	0.118	-.0026409 .022619
limtoabr n					
LD	.4303523	.1519534	2.83	0.007	.1224655 .738239
_cons	2.656377	1.276435	2.08	0.044	.0700736 5.242681

***Se analizan los "nuevos" residuos**

```
. predict rbetbr1, resid
(2 missing values generated)
```

```
. corrgram rbetbr1
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1 [Autocorrelation]	0	1 -1 [Partial Autocor]	0	1
1	-0.0551	-0.0552	.13391	0.7144					
2	-0.0292	-0.0358	.17257	0.9173					
3	-0.0480	-0.0501	.27958	0.9638					
4	-0.0067	-0.0211	.28172	0.9910					
5	-0.0205	-0.0236	.30239	0.9976					
6	0.1430	0.1439	1.3331	0.9698	-		-		
7	-0.1097	-0.1297	1.9571	0.9622			-		
8	0.0890	0.0918	2.3806	0.9671					
9	-0.2893	-0.3526	6.9916	0.6380	--		--		
10	-0.1128	-0.1420	7.7156	0.6566			-		
11	0.0221	-0.0197	7.7443	0.7360					
12	-0.1189	-0.3092	8.6033	0.7364			--		
13	-0.0321	-0.0767	8.6683	0.7975					
14	-0.0820	-0.2778	9.1075	0.8241			--		
15	0.0550	0.2496	9.3125	0.8606			-		
16	0.0298	0.1024	9.3752	0.8972					
17	0.0303	0.1810	9.4428	0.9253			-		
18	-0.0484	0.2215	9.6223	0.9435			-		

***No hay síntomas de auto correlación en los nuevos residuos, se sigue adelante**

*** Se plantea el test F**

```
. test L1.limtoabr n t
```

```
( 1) L.limtoabr n = 0
```

(2) t = 0

F(2, 37) = 2.23
Prob > F = 0.1217

***El valor crítico del DF test (para el test tipo F) es 6.77**

***Dado que el valor de F es 2.23 no se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria**

.*Se plantea el test "t", sin y con tendencia

. pperron limtobrn, regress

Phillips-Perron test for unit root Number of obs = 42
Newey-West lags = 3

Test Statistic	----- Interpolated Dickey-Fuller -----			
	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value	
Z(rho)	-1.491	-18.356	-13.044	-10.540
Z(t)	-1.200	-3.634	-2.952	-2.610

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.6736

limtobrn	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtobrn					
L1	.9704967	.0241354	40.21	0.000	.9217172 1.019276
_cons	.773095	.5607693	1.38	0.176	-.3602621 1.906452

. pperron limtobrn, trend regress

Phillips-Perron test for unit root Number of obs = 42
Newey-West lags = 3

Test Statistic	----- Interpolated Dickey-Fuller -----			
	1% Critical Value	5% Critical Value	10% Critical Value	
Z(rho)	-5.166	-24.676	-19.192	-16.416
Z(t)	-1.552	-4.224	-3.532	-3.199

MacKinnon approximate p-value for Z(t) = 0.8105

limtobrn	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtobrn					
L1	.9238611	.0636899	14.51	0.000	.7950362 1.052686
_trend	.0051216	.0064677	0.79	0.433	-.0079606 .0182038
_cons	1.745003	1.350497	1.29	0.204	-.9866341 4.47664

***Nuevamente no se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria.**

Del análisis precedente, es dable inferir que la serie limtobrn es no estacionaria más aún es integrada de orden uno, o posee una raíz unitaria.

A continuación se abordará el problema relacionado con el cambio estructural.

***Siguiendo (4) se efectúa la siguiente regresión**

```
. reg d.limtoabrn l. limtoabrn t CO CT NT
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	42
Model	.182653167	5	.036530633	F(5, 36) =	0.97
Residual	1.35542842	36	.03765079	Prob > F =	0.4490
Total	1.53808159	41	.037514185	R-squared =	0.1188
				Adj R-squared =	-0.0036
				Root MSE =	.19404

D.limtoabrn	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtoabrn	.1054281	.0701953	1.50	0.142	-.0369347 .2477908
t	-.015909	.0090565	-1.76	0.087	-.0342765 .0024585
CO	-.4219455	.6815408	-0.62	0.540	-1.804174 .9602833
CT	.4288826	.6313906	0.68	0.501	-.8516369 1.709402
NT	-.007453	.0174933	-0.43	0.673	-.0429309 .028025
_cons	-2.051772	1.471931	-1.39	0.172	-5.036987 .933443

***Se analizan los residuos**

```
. predict rceb, resid
(1 missing value generated)
```

```
. corrgram rceb
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1
					[Autocorrelation]			[Partial Autocor]		
1	0.3399	0.3606	5.2071	0.0225		--				--
2	0.0408	-0.0794	5.2838	0.0712						
3	-0.0841	-0.0952	5.6191	0.1317						
4	-0.0775	-0.0295	5.911	0.2059						
5	-0.0450	0.0105	6.0122	0.3050						
6	0.0624	0.0657	6.2123	0.3998						
7	-0.1231	-0.2653	7.0127	0.4276					--	
8	-0.1300	-0.0212	7.9306	0.4403		-				
9	-0.3587	-0.4244	15.138	0.0872		--			---	
10	-0.3330	-0.1056	21.543	0.0176		--				
11	-0.2034	-0.2138	24.009	0.0127		-			-	
12	-0.0940	-0.3370	24.553	0.0171					--	
13	-0.0260	-0.1238	24.596	0.0261						
14	-0.0061	-0.2818	24.599	0.0387					--	
15	0.0788	0.1711	25.023	0.0496						
16	0.0833	-0.2598	25.517	0.0612					--	
17	0.1145	-0.0349	26.486	0.0660						
18	0.1237	-0.1665	27.664	0.0674					-	
19	0.1176	-0.5154	28.774	0.0696					----	

***Dado que los residuos presentan "síntomas" de auto correlación, se trabaja con un rezago más**

```
. reg d.limtoabrn l. limtoabrn t CO CT NT l.d.limtoabrn
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	41
Model	.28525585	6	.047542642	F(6, 34) =	1.30
Residual	1.24139423	34	.036511595	Prob > F =	0.2828
				R-squared =	0.1869
				Adj R-squared =	0.0434

Total | 1.52665008 40 .038166252 Root MSE = .19108

D.limtoabr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtoabr	.0549233	.075959	0.72	0.475	-.0994439 .2092905
t	-.0104219	.009923	-1.05	0.301	-.0305879 .009744
CO	-.3138792	.6739764	-0.47	0.644	-1.683564 1.055806
CT	.3049306	.6258125	0.49	0.629	-.9668734 1.576735
NT	-.0048123	.0173008	-0.28	0.783	-.0399716 .0303471
limtoabr					
LD	.2725923	.1772388	1.54	0.133	-.0876003 .632785
_cons	-1.010523	1.582579	-0.64	0.527	-4.226711 2.205664

***Se analizan los nuevos residuos**

```
. predict rceb1, resid
(2 missing values generated)
```

```
. corrgram rceb1
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1
					[Autocorrelation]			[Partial Autocor]		
1	0.0613	0.0663	.16554	0.6841						
2	-0.0562	-0.0568	.30849	0.8571						
3	-0.0708	-0.0763	.5413	0.9097						
4	-0.0729	-0.0663	.79474	0.9392						
5	-0.0390	-0.0303	.86911	0.9724						
6	0.1003	0.1115	1.3762	0.9673						
7	-0.1239	-0.2072	2.172	0.9497						
8	0.0066	0.0240	2.1744	0.9752						
9	-0.3175	-0.4266	7.7279	0.5618	--			---		
10	-0.2001	-0.1807	10.006	0.4400	-			-		
11	-0.0282	-0.1638	10.053	0.5256						
12	-0.0778	-0.2982	10.42	0.5791				--		
13	0.0012	-0.1357	10.421	0.6592						
14	-0.0288	-0.3725	10.475	0.7267				--		
15	0.0911	0.1256	11.037	0.7500						-
16	0.0776	-0.1370	11.462	0.7801						-
17	0.0874	-0.0128	12.023	0.7987						
18	0.0611	-0.0861	12.309	0.8309						

*** Ahora los residuos no presentan auto correlación, se sigue adelante**

*** Se detrenina el valor $\lambda = 30/43 = 0.698$**

***El valor crítico de este tipo de test es -4.18**

***Dado que el valor del estadístico t es 0.72 no se rechaza H_0 de existencia de una raíz unitaria.**

Del análisis precedente, es dable inferir nuevamente que la serie limtoabr es no estacionaria más aún es integrada de orden uno, o posee una raíz unitaria, considerando los eventuales cambios estructurales.

Análisis de cointegración (test de no cointegración)

Se procederá a continuación a analizar la relación entre las importaciones totales de Brasil (sin considerar las provenientes de Argentina) y las importaciones de Brasil de Argentina, medidas en dólares estadounidenses. Se ha demostrado que ambas son no estacionarias y en particular ambas son integradas de orden uno (DS). Por su parte, se ha mencionado que si se regresa la primera serie sobre la segunda y el residuo de esta regresión genera una serie estacionaria, entonces las dos variables están cointegradas, esto es entre ambas existe una relación de largo plazo.

Se procederá a efectuar este análisis, que consiste esencialmente en un test de no cointegración:

*** Se regresa una serie sobre la otra según el criterio de causación**

```
. reg lexarbr limtoabr
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	43
Model	77.2040543	1	77.2040543	F(1, 41) =	228.76
Residual	13.8373305	41	.337495865	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.8480
				Adj R-squared =	0.8443
Total	91.0413848	42	2.16765202	Root MSE =	.58094

lexarbr	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
limtoabr	1.080302	.0714265	15.12	0.000	.9360536 1.224551
_cons	-4.60043	1.662245	-2.77	0.008	-7.957401 -1.243458

***Aparentemente la relación es la "pensada", tanto en valor signo como significancia estadística.**

***Pero se deben analizar los residuos**

```
. predict rcoint, resid
```

***Se testean los residuos**

```
. corrgram rcoint
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1 [Autocorrelation]	0	1	-1 [Partial Autocor]	0	1
1	0.8758	0.8816	35.34	0.0000	-----			-----		
2	0.7604	-0.0161	62.628	0.0000	-----					
3	0.6820	0.1169	85.13	0.0000	-----					
4	0.5811	-0.1128	101.88	0.0000	-----					
5	0.4666	-0.1220	112.97	0.0000	-----					
6	0.3503	-0.1273	119.39	0.0000	-----					
7	0.2523	-0.0156	122.81	0.0000	-----					
8	0.1410	-0.1557	123.91	0.0000	-----					
9	0.0079	-0.2218	123.91	0.0000	-----					
10	-0.1211	-0.2523	124.77	0.0000	-----					

11	-0.1995	0.0406	127.18	0.0000	-	
12	-0.2355	0.1624	130.64	0.0000	-	-
13	-0.3142	-0.3086	137.01	0.0000	--	--
14	-0.3800	-0.2630	146.64	0.0000	---	---
15	-0.4593	-0.2702	161.22	0.0000	----	----
16	-0.5008	0.0374	179.19	0.0000	-----	-----
17	-0.5201	-0.0497	199.32	0.0000	-----	-----
18	-0.5313	-0.2024	221.17	0.0000	-----	-----
19	-0.4958	-0.2214	240.98	0.0000	-----	-----

***Se evidencia un alto grado de auto- correlación y en consecuencia se introducen rezagos**

```
. reg d.rcoint l.rcoint l.d.rcoint, noconst
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	41
Model	.195015797	2	.097507898	F(2, 39) =	1.21
Residual	3.14373549	39	.080608602	Prob > F =	0.3092
				R-squared =	0.0584
				Adj R-squared =	0.0101
Total	3.33875129	41	.081432958	Root MSE =	.28392

D.rcoint	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
rcoint					
L1	-.1209539	.0792646	-1.53	0.135	-.2812817 .0393739
LD	.0164095	.1610244	0.10	0.919	-.3092932 .3421121

***Se testean los nuevos residuos**

```
. predict rcoint1, resid
(2 missing values generated)
```

```
. corrgram rcoint1
```

LAG	AC	PAC	Q	Prob>Q	-1	0	1	-1	0	1
					[Autocorrelation]			[Partial Autocor]		
1	-0.0068	-0.0066	.00203	0.9641						
2	-0.1139	-0.1142	.58839	0.7451						
3	0.1264	0.1247	1.3299	0.7220	-			-		
4	0.0974	0.0997	1.7818	0.7758						
5	0.0468	0.0791	1.889	0.8643						
6	-0.0550	-0.0542	2.0413	0.9159						
7	0.0825	0.0685	2.3938	0.9349						
8	0.1160	0.1164	3.1121	0.9271						
9	0.0181	0.0548	3.1301	0.9589						
10	-0.2035	-0.2444	5.4854	0.8565	-			-		
11	-0.1577	-0.2172	6.946	0.8034	-			-		
12	0.2028	0.2004	9.4464	0.6644	-			-		
13	-0.0613	-0.0410	9.6827	0.7197						
14	0.0289	-0.0699	9.737	0.7811						
15	-0.1728	-0.3267	11.761	0.6970	-			-		
16	-0.0903	-0.2268	12.336	0.7206						
17	-0.0417	0.0137	12.464	0.7713						
18	-0.2259	0.0017	16.375	0.5664	-			-		

***Ahora es factible realizar el test de hipótesis**

***El valor crítico (distinto de los anteriores valores críticos) es -2.93**

***Dado que el valor del estadístico t es -1.53**

***No se rechaza la Ho de existencia de una raíz unitaria**

BIBLIOGRAFÍA:

- Acuña Edgardo (2003). Las PyMEs y el MERCOSUR. Disertación realizada en la Universidad Católica de La Plata. Cita (10).
- Arnaud Vicente Guillermo (1996). “MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de Integración Regional”. Abeledo Perrot, Buenos Aires.
- Balbo Gabriel (2006). Política Industrial Común en el MERCOSUR. Una alternativa para la profundización del proceso de integración. Relaciones Argentina – Brasil. Universidad Autónoma de Bruselona.
- Bartlett Christofer y Ghoshal Sumantra (1992). Gerenciando Empresas no Exterior. Makron Books, San Pablo. Cita (35).
- Bassi Eduardo (1997). Globalización de Negocios. Construyendo estrategias competitivas. Editorial: Limusa. Cita (30).
- Bouzas Roberto y Fanelli José María (2001) MERCOSUR: Integración y crecimiento. Fundación OSDE. Cita (46).
- Burkún M. Y Vitelli G. (2005) Grados de libertad de la Política Económica. Argentina 2000-2005. Editorial: Prometeo.
- Carrera J., Bellingi G., Saavedra (2001) ¿Cómo afectó la apertura y el MERCOSUR al comercio industrial Argentino? Anales de la Asociación Argentina de Economía Política.
- Carrera Jorge y Sturzenegger Federico (2000) “Coordinación de políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR”. Fondo de Cultura Económica, serie de economía y Fundación Gobierno y Sociedad, Buenos Aires. Cita (17).
- Centros de Estudios para la Producción – Secretaría de Industria, Comercio y Minería – Ministerio de la Producción.
- Chudnovsky D. y Porta F. (1990). La competitividad Internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas. CENIT. DT 3.
- Chudnovsky, D. y López, A. (1997). Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina y Brasil: ¿Qué hay de nuevo en los años noventa? CENIT. DT 23. 1997.
- Coordinadora de Centrales Sindicales del MERCOSUR: La centralidad del empleo y del trabajo para la Integración del MERCOSUR – Marzo de 2004.

- Corden W. M. (1986) “Inflation, Exchange Rates and the World Economy” 3^o Edición. Cap 10: European Monetary Integration. The University of Chicago Press.
- Coriat B. y Taddéi D. Cómo enfrentar los desafíos de la competitividad internacional. Alianza Editorial. 1995.
- Curi G. (1999). Áreas Comerciales Preferenciales: Evaluación Comercial del MERCOSUR. Asociación Argentina de Economía Política.
- De Grauwe P. (1992) “Teoría de Integración Monetaria”. Cap: 5,6 y 7. Colegio de Economistas de Madrid.
- Fajnzylber F. (1988). “Competitividad internacional, evolución y lecciones”, en Revista de la CEPAL, N^o 36, diciembre, Santiago de Chile. Cita (24).
- Fanelli J. M. (2001). “Coordinación Macroeconómica en el MERCOSUR”. Revista: Desarrollo Económico, N^o 160.
- Ferraz, Kupfner y Haguenaer (1995). Made in Brazil. Desafíos competitivos para a industria. Editor Campus. Rio de Janeiro. Cap. 1. Cita (23).
- Finkman J. y Montenegro M. (1995). “Vientos de cambio: los nuevos temas centrales sobre las empresas transnacionales”. CEPAL. Documento de trabajo n^o 63.
- Giavazzi, F. And Pagano M. (1988). The Advantage of Tying One’s Hands: EMS Discipline and Central Bank Credibility. European Economic Review 32 (2): 1055-75. Cita (33).
- Grubel H. y Lloyd P. (1971). The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade. Economic Record 47: 494-517. Cita (51).
- Hau, H. (2001). Real Exchange Rate Volatility and Economics Openness: Theory and Evidence. Journal of Money, Credit and Banking.
- Heyman D. y Navajas F. (2000). Coordinación de Políticas macroeconómicas en MERCOSUR: Algunas Reflexiones. En Carrera Jorge y Sturzenegger Federico (eds.). “Coordinación de políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR”. Fondo de Cultura Económica. Cita (47).
- INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). Boletín Estadístico. Varios números.
- Katz J. (1993). “Organización industrial, competitividad internacional y políticas públicas”, en El desafío de la competitividad. La industria argentina. en transformación. Bernardo Kosacoff (comp.). CEPAL/Alianza Editorial.

- Kenen, P. (1969). The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View. In Mundell, R. and Sowoboda, A. (eds). Monetary Problems of the International Economy. UCP. Cita (20).
- Kotler Philip (2001). Dirección de Marketing. La Edición del Milenio. Editorial: Prentice Hall.
- Krugman P. (1991). Policy Problems in a Monetary Union. MIT Press. Cita (18).
- Krugman P. y Obstfeld M. (2001) “Economía internacional. Teoría y Política” 5ª Edición. Ed. Addison Wesley. Cita (48).
- Lacunza H. y Carrera J. (2003). “Cooperación Macroeconómica en el MERCOSUR” Un análisis de la interdependencia y una propuesta de coordinación. Estudios del CEI (Centro de Economía Internacional). Cita (21).
- López, A. y Lugones, G. (1997), El proceso de innovación tecnológica en América Latina en los años noventa. Criterios para la definición de indicadores. REDES, Vol. IV, N° 9, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- McKinnon R. (1963). Optimal Currency Areas. American Economic Review.
- Michael Porter (1992). Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. Editorial: E. Rei Argentina. Cita (22).
- Molle Graciela y O’Connell Arturo (1998). “El euro y su impacto en la economía mundial”. Revista Capítulos. Edición N° 54.
- Mundell Robert (1961) “A Theory of Optimum Currency Areas”. American Economic Review.
- Patterson, Kerry (2000), An Introduction to Applied Econometrics a Time Series Approach, St. Martin Press, New York.
- Perron, P. (1989), “The Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit Root Hypothesis, Econometrica, 57, pp 1361-1401. Cita (73).
- Piñeiro Iñiguez Carlos (2001) “Fragmentos de un espejo”. Cap.11: Regionalismo: Cómo hacer de una realidad geográfica un instrumento político y económico. Editorial: Nuevohacer.
- Porter Michael (1992). Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. Editorial: E. Rei Argentina S.A. Cita (33).
- Porter Michael (1990). "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New York. Cita (22).

- Russell Davidson y MacKinnon James G. (1993). Estimation and Inference in Econometric (Oxford University Press). Cita (68).
- Sica Dante (2005). Oportunidades y desafíos para las PyMEs. Consultora abeceb.com. Cita (77).
- Stock, J.H. (1987), Asymptotic Properties of Least Squares Estimators of Co-Integrating Vectors, Econometrica, 55, pp. 1035-1056. Cita (71).
- Surinach J., Artiz M., Lopez E. y Sansó A. (1995). Análisis económico regional: nociones básicas de la teoría de cointegración. Primera Edición. Antoni Bosh. Barcelona, España. Cita (67).
- Yoguel G. (1996). Comercio Internacional, competitividad y estrategias empresariales: El sendero evolutivo de la teoría. Documento de Trabajo N° 4, UNGS.

OTRAS REFERENCIAS

- www.cancilleria.gov.ar
- www.cei.gov.ar
- www.cepal.org
- www.ides.org.ar
- www.indec.gov.ar
- www.mecon.gov.ar
- www.mercosur.org.uy
- <http://unstats.un.org>
- www.wto.org