

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas – Escuela de Estudios de Posgrado
Maestría en Procesos de Integración Regional con Énfasis en el MERCOSUR

Tesis

**Composición y Estructura del Comercio Bilateral
Argentina-Brasil en la Primera Década del Siglo XXI**

Jonas Rama Flor Filho

**Composición y Estructura del Comercio Bilateral
Argentina-Brasil en la Primera Década del Siglo XXI**



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



Maestría en Procesos de Integración Regional

con Énfasis en el MERCOSUR

Director: Dr. Aldo Ferrer

Composición y Estructura del Comercio Bilateral Argentina-Brasil en la Primera Década del Siglo XXI

Jonas Rama Flor Filho

(054933)

Proyecto de tesis sometido a consideración como requisito parcial para la obtención del grado de **“Magister en Procesos de Integración Regional con énfasis en el MERCOSUR de la Universidad de Buenos Aires”**

Director de tesis: Jorge Lucángeli

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Junio, 2013

DEDICATORIA

A mis viejos.
Edna y Jonas

CITA

Todo nos une, nada nos separa.

Roque Sáenz Peña

RESUMEN

A veinte años de su creación, el MERCOSUR sufre un vacío existencial. No ha cumplido con las metas establecidas en su Tratado Fundacional ni tampoco ha encontrado los medios para profundizar la integración. A pesar de las dificultades, el bloque sigue vivo gracias a su misión diplomática de paz y al estrechamiento de los vínculos de amistad entre los países del cono sur. Sin embargo, la relación de mayor importancia para el bloque, la que refiere al comercio entre Argentina y Brasil, da indicios de vaciamiento en el aspecto comercial. El objeto de estudio de este trabajo es el comercio bilateral entre Argentina y Brasil durante los primeros diez años del siglo XXI, con especial énfasis en la composición y estructura del comercio-bilateral. Este trabajo plasma la performance comercial entre Argentina y Brasil en la primera década del siglo XXI (2000-2009). Este estudio se propone analizar la evolución y características del comercio bilateral en búsqueda de evidencias que puedan explicar la fuerte caída de las transacciones comerciales entre los dos socios tras la debacle financiera de 2008-2009.

ABSTRACT

In its twentieth anniversary, the South American Common Market (MERCOSUR) suffers of existential emptiness. Without having attained its original goals, established by Treaty of Asunción, the block has not found ways to advance the integration process in the region. Despite the challenges it has faced, MERCOSUR remains alive due to its diplomatic mission of peace, friendship and trust that bounded the southern cone countries together. Nonetheless, the commercial ties among MERCOSUR's two most relevant partners, Argentina and Brazil, demonstrate commercial weakness. The main focus of this study is the bilateral trade relation between Argentina and Brazil throughout the first decade of the XXI century, analyzing trade performance during the ten year period. This paper analyses the evolution and main characteristics of the Argentine-Brazilian bilateral trade exploring evidence to better explain the plummeting of the trade figures between the partners triggered by the financial crisis of 2008-2009.

ABREVIATURAS

ACE	Acuerdos de Comercio Exterior
ALADI	Área Latinoamericana de Integración
ALALC	Área Latinoamericana de Libre Comercio
APC	Acuerdo Preferencial de Comercio
BID (IADB)	Banco Interamericano de Desarrollo (Interamerican Development Bank)
BM (WB)	Banco Mundial (World Bank)
BNAs	Barreras no Arancelarias
CDV	Comercio de dos vías
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPII	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
CII	Comercio Intra-Industrial
CIF	Cost, Insurance and Freight
CPCR	Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos
CUCI	Clasificación Uniforme de Comercio Internacional
CUV	Comercio de una vía
CII VI	Comercio Intraindustrial Vertical Inferior
CII VS	Comercio Intraindustrial Vertical Superior
FF	Fontagné y Freudenberg
FOB	Freight On Board
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GL	Grubel y Lloyd
H	Comercio Intraindustrial Horizontal
H-O	Heckscher-Ohlin
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas
INDEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
INTER	Comercio Interindustrial
IPA	Iniciativa para las Américas
LNA	Licencias no Automáticas de Importación
MAC	Mecanismo de Adaptación Competitiva
MCE	Mercado Común Europeo
MDIC	Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	North America Free Trade Agreement
NCM	Nomenclador Común del MERCOSUR
OMC (WTO)	Organización Mundial del Comercio (World Trade Organization)
PBI	Producto Interno Bruto
PICE	Programa de Integración y Cooperación Económica
PLC	Programa de Liberalización Comercial
SECEX	Secretaria de Comercio Exterior (de Brasil)
TA	Tratado de Asunción
UA	Unión Aduanera
UNI	Comercio Unidireccional
US\$	Dólar de los Estados Unidos
ZLC	Zona de Libre Comercio
FMI (IMF)	Fondo Monetario Internacional (International Monetary Fund)

ÍNDICE GENERAL

1. Introducción.....	11
1.1. La primera década del siglo XXI.....	15
1.2. Panorama de la crisis financiera 2008-2009	16
1.2.1. El devenir de la crisis	16
1.2.2. Volatilidad cambiaria.....	17
2. Marco Teórico.....	20
2.1. Comercio Internacional	20
2.1.1. Comercio Inter-Industrias.....	23
2.1.2. Comercio Intra-Industrial	24
2.1.3. Desarrollo Teórico del Comercio Intra-Industrial.....	25
2.1.3.1. Comercio Horizontal y Vertical	28
2.1.4. Análisis del Comercio Intra-Industrial	30
2.1.5. Comercio Intra-Industrial y Liberalización Comercial	32
3. Metodología	33
3.1. Análisis del Comercio Intra-Industrial	33
4. Resultados	37
4.1. Aspectos económicos y comerciales generales durante la primera década del siglo XXI.....	37
4.2. Composición del comercio bilateral.....	43
4.2.1. Especialización en Sectores Seleccionados	45
4.3. Estructura Comercial: intra-industria e inter-industria.....	51
4.4. El comercio bilateral durante la crisis	61
5. Conclusiones y Reflexiones.....	69
Índice Bibliográfico.....	78
Índice de Tablas.....	85
Índice de Gráficos.....	86
Índice de Ilustraciones	86

1. Introducción

A veinte años de su creación, el MERCOSUR sufre un vacío existencial. No ha cumplido con las metas establecidas en su Tratado Fundacional ni tampoco ha encontrado los medios para profundizar la integración. A pesar de las dificultades, el bloque sigue vivo gracias a su misión diplomática de paz y al estrechamiento de los vínculos de amistad entre los países del cono sur. Sin embargo, la relación de mayor importancia del bloque, la que se refiere a la Argentina y Brasil, da indicios de vaciamiento en el aspecto comercial.

En los diez primeros años del siglo XXI, en un contexto mundial de crecimiento económico y comercial, las dos mayores economías de Sudamérica comercializaron entre ellas y con el resto del mundo como nunca antes se había registrado, aun teniendo en cuenta el principio de la década la cual estuvo marcada por la abismal crisis económica argentina. A pesar de este crecimiento del comercio bilateral, el resurgimiento de un conflicto comercial, consecuencia de la crisis financiera de 2008-2009, sugiere que la expansión del volumen comercial entre Argentina y Brasil no fue acompañada por un avance en la estructura y composición del comercio practicado.

La crisis financiera que asoló al mundo, desde septiembre de 2008, prendió la señal de alerta en el seno de la relación comercial de mayor importancia para el funcionamiento del MERCOSUR – el comercio bilateral Argentina-Brasil. Las relaciones comerciales de los dos países durante el año 2009 estuvieron signadas por importantes turbulencias; fuerte desplome en el comercial regional, violaciones a la normativa del bloque con aplicación de medidas proteccionistas, represalias, amenazas de quejas junto a la Organización Mundial de Comercio, entre otros elementos desestabilizadores para un bloque de integración regional. Sin embargo, como ha sucedido en crisis anteriores, el bloque resistió y los gobiernos actuaron para restablecer la confianza de los empresarios y la aprobación de la opinión pública. De manera tal que, el 26 de marzo de 2011, el Mercado Común del Sur celebró su 20º aniversario demostrando su resistencia a las crisis que azotaron al bloque. El

MERCOSUR sobrevive, pero sigue siendo una zona de libre comercio incompleta y unión aduanera imperfecta y su agenda está generalmente signada por declaraciones de solidaridad y cooperación, pero muchas veces se encuentra desprovista de avances sustanciales en materia comercial.

Del punto de vista meramente comercial, el proceso de integración regional presenta problemas, y justamente el comercio Argentina-Brasil es el punto que más requiere de atención y cuidados. La tormenta generada por la crisis financiera global puso en evidencia las dificultades para conciliar los intereses comerciales mutuos y se abre el debate sobre la posibilidad de que el MERCOSUR se encuentre desfasado, en el actual contexto global que vive Argentina y Brasil.

El objeto de estudio de este trabajo es verificar la evolución, o involución, en dos aspectos comerciales: la composición y estructura del comercio bilateral entre Argentina y Brasil durante los primeros diez años del siglo XXI. En este sentido, el trabajo define composición comercial como la participación de productos comercializados entre Argentina y Brasil dentro del esquema de integración regional sudamericano del cual los dos países forman parte. La estructura comercial se refiere a los tipos de comercios en términos de las variantes intra-industrial e inter-industrias que serán especificadas y definidas en el capítulo 2 (marco teórico) y capítulo 3 (metodología).

La predominancia del comercio intra-industrial, en la estructura comercial, representa complementación comercial y productiva entre socios comerciales, además de ser un indicador de socios con dotaciones similares para los factores de producción. A su vez, los procesos de integración regional pueden estimular o fomentar la complementación comercial y productiva, como se va explicar en la sección que establece el marco teórico del presente trabajo (capítulo 2).

En su segunda mitad, el trabajo se foca en la performance comercial en los últimos diez años entre los dos principales socios del bloque. El estudio se propone analizar la evolución y características del comercio bilateral Argentina-Brasil a lo largo de la última década (2000-2009). El trabajo busca verificar si Argentina y Brasil han

acompañado el ritmo mundial en términos de crecimiento económico y comercial; si la interdependencia comercial entre los socios ha crecido a lo largo de la década; la velocidad del crecimiento comercial entre los socios comparado al comercio con el resto del mundo. Además, se analiza la composición comercial en términos de los productos comercializados así como su estructura, teniendo como referencia si el tipo de comercio practicado es inter-industrias o intra-industrial. De ahí saldrá las variables centrales para analizar la evolución del comercio-bilateral en la primera década del siglo XXI.

Para cumplir con sus objetivos el trabajo se divide en cinco capítulos. El primer capítulo intenta plasmar el contexto global a lo largo de la década poniendo énfasis en la eclosión de la crisis financiera del 2008-2009. El capítulo 2 presenta una síntesis del marco teórico del comercio internacional y la cuestión comercial dentro de un proceso de integración regional. En términos teóricos este trabajo está basado en las principales y más difundidas teorías del comercio internacional, con especial énfasis en los estudios acerca del fenómeno del comercio del tipo intra-industrial. El tema de la integración regional será explorado estrictamente desde el punto de vista comercial, derivado de las teorías de comercio internacional.

El capítulo 3 plantea la metodología a ser utilizada para el análisis comercial, sobre todo para el análisis y clasificación del comercio intra-industrial. El análisis de la estructura del comercio bilateral está basado en dos métodos ampliamente difundidos: el índice de Grubel y Lloyd (1975) ampliado por el método de Greenaway, Hine y Milner (1994, 1995) y finalmente por el método derivado de las consideraciones metodológicas realizadas por Fontagné y Freudenberg (1997, 1998).

El cuarto capítulo del trabajo presenta resultados comerciales comparados de Argentina-Brasil. El capítulo se divide en cuatro partes; La primera parte trata de los aspectos económicos y comerciales durante la primera década del siglo XXI, comparando los resultados logrados por ambos países a los registrados por el resto del Mundo.

La segunda parte del capítulo cuatro trata específicamente de la composición del comercio bilateral a lo largo de la década. En esta segunda parte del capítulo, además de la composición general, se realiza un análisis más detallado sobre la especialización en agrupaciones de productos en cuatro sectores claves: vehículos para transporte de personas; autopartes (incluido los neumáticos) y vehículos de uso mixto (vehículos de carga y maquinarias agrícola); textil; y calzados.

La tercera parte del capítulo cuatro trata exclusivamente de las características de la estructura del comercio practicado entre Argentina y Brasil. En esta sección se realiza un análisis del tipo de comercio practicado a lo largo de la década: intra-industrial e inter-industrias. El objeto de estudio es la participación del comercio inter e intra-industrial en el comercio bilateral Argentina-Brasil, el seno del MERCOSUR.

La cuarta, y última, parte del capítulo cuatro es una breve síntesis del impacto de la crisis en el comercio bilateral en su totalidad, y una posible indicación del impacto de las licencias no automáticas aplicadas por la Argentina contra productos de origen brasileño.

Las conclusiones y reflexiones del trabajo son tratadas en el capítulo cinco.

1.1. La primera década del siglo XXI

Los altos y bajos de la economía mundial hicieron que la primera década del siglo XXI fuera por momentos estimulante y por otros tortuosa. Algunos de los eventos económicos ocurridos a lo largo de los diez años fueron: una grande expansión económica en los países avanzados, el surgimiento y ruptura de varias burbujas especulativas, un crecimiento financiero-comercial jamás visto, precios records para los *commodities* y finalmente, la debacle financiera más grande desde los años treinta. En el mismo período, las dos mayores economías sudamericanas navegaron en distintas corrientes. La Argentina sufrió la más severa crisis económica de su historia, además experimentó un período de crecimiento económico espectacular. Brasil, yendo contra la tendencia mundial, no percibió ningún gran sobresalto, no experimentó una crisis demasiado grave, ni tampoco un gran crecimiento económico. Respecto el comercio bilateral, en el marco del MERCOSUR, en la década hubo dos momentos de gran oscilación de valores y volúmenes comercializados¹.

La performance del comercio mundial en la primera década del siglo XXI puede ser resumida en dos fases. La primera marcada por una de las expansiones del comercio mundial más largas de todos los tiempos, y la segunda signada por la fuerte caída de los volúmenes y valores comercializados como consecuencia de la crisis financiera mundial. Las dos mayores economías de Sudamérica registraron niveles, tanto en el comercio bilateral como en el comercio con el resto del mundo, sin precedentes. Un escenario con estas características, de mayor comercialización entre los dos socios, supondría un mayor nivel de entendimiento, comprometimiento y sobretodo de complementación productiva. Sin embargo, y no obstante los logros comerciales, el resurgimiento de un conflicto comercial tras la crisis financiera internacional demostró la fragilidad de la relación comercial bilateral. Por ende, la expansión de las relaciones comerciales entre los socios no fue acompañada por un avance en la estructura del tipo de comercio practicado, siendo este hecho causante de un importante número de disputas comerciales a lo largo de la década.

¹ 2002 figuró como el punto más bajo del comercio bilateral y 2008 como el ápice comercial.

1.2. Panorama de la crisis financiera 2008-2009

1.2.1. El devenir de la crisis

El colapso del sistema financiero mundial, durante el segundo semestre de 2008, trajo a la luz la situación de los países emergentes con exceso de dependencia financiero-comercial. Afortunadamente, el crecimiento del PBI de Argentina y Brasil no figuraba excesivamente anclado al crédito internacional, ni tampoco al comercio exterior. En el caso brasileño, el modelo económico adoptado a partir de 2003 está orientado a la expansión de su mercado interno. A pesar de las políticas públicas implementadas para la promoción de las exportaciones, la diversificación de la composición de la oferta exportable y de los países de destino, el comercio exterior siguió participando de manera moderada en la composición del PBI brasileño. Más al sur, la Argentina pos-crisis (2002) implementó un modelo de recuperación de la actividad económica basado en la reactivación de su aparato económico-industrial financiado por el ahorro interno.

A pesar de los hechos, en 2009, ambos países sufrieron un considerable impacto económico como consecuencia de: un menor volumen exportable, de la baja en los precios de los *commodities* y de la fuga de capitales. El nuevo contexto internacional impuso un considerable ajuste al comercio bilateral. La fuga de capitales asociada a menores ingresos provenientes de las exportaciones y a un contexto menos optimista entre el empresariado local generó un cambio en la competitividad entre los dos socios, sobre todo por la asimetría de la política cambiaria de los países. Los gobiernos empezaron a tomar medidas que pudieran responder al impacto de la crisis lo que puso en evidencia la importancia del comercio bilateral y del nivel de competitividad de las industrias locales para el futuro del MERCOSUR.

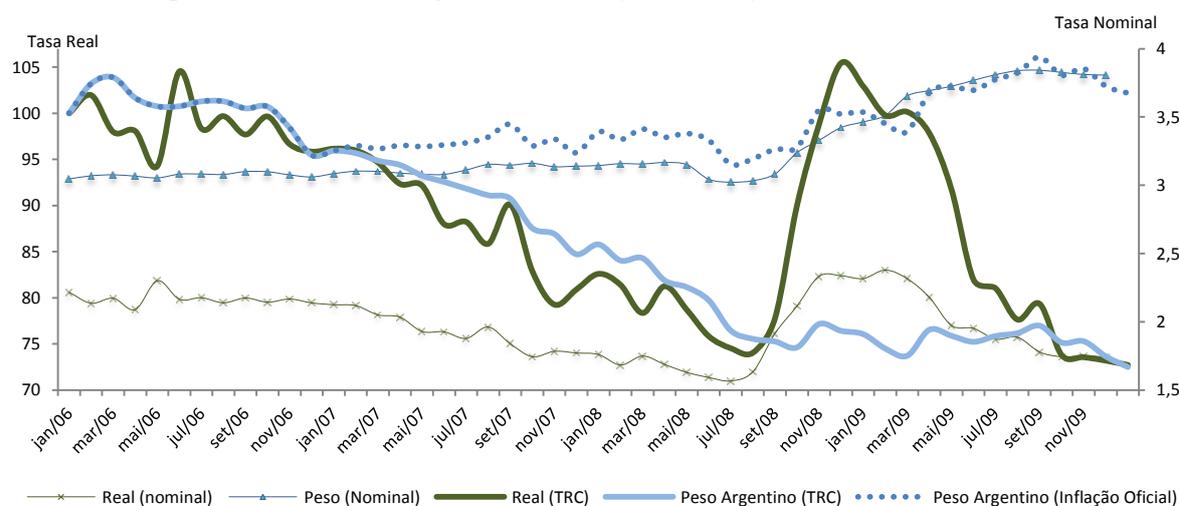
1.2.2. Volatilidad cambiaria

El estallido de la crisis financiera demostró la importancia de tener políticas macroeconómicas armonizadas en un proceso de integración regional. En el momento de la quiebra del banco estadounidense *Lehman Brothers*, en septiembre de 2008, los mercados de capitales entraron en estado de pánico debido a la incertidumbre en torno a las dimensiones y al alcance de la crisis. El resultado de tal pánico inicial fue un temor generalizado por parte de los inversores y bancos globales que se pusieron a cerrar posiciones en varias plazas del mundo para cubrir sus pérdidas en los EE.UU. y Europa, lo cual generaba una enorme constipación crediticia en el mercado mundial.

Respecto a las políticas de tipo de cambio adoptadas durante los primeros meses de la crisis, Brasil, con su política de intervención mínima en el tipo de cambio, sufrió una altísima volatilidad de su moneda, el Real. Entre julio de 2008 a noviembre del mismo año, el Real osciló casi 70% (pasando de R\$ 1,55 a R\$ 2,30 frente al dólar estadounidense). El Peso argentino, en contrapartida, se mantuvo estable gracias a la política de un mecanismo cambiario de flotación administrada (pasando de \$3,10 a principios de 2008 a \$3,80 a fines del mismo año). (Gráfico 1)

Con la depreciación del Real brasileño hubo un consecuente aumento de la competitividad de la industria de Brasil. Temeroso de una invasión de productos brasileños, el gobierno argentino trató de buscar opciones para la protección de su industria nacional, además de evitar mayores salidas de dólares por el canal comercial (desde 2004 la Argentina presenta comercio deficitario, y creciente, con Brasil). Partiendo de ese supuesto, el país del Río de la Plata empezó a exigir las Licencias no Automáticas de Importación (LNA) para determinados productos provenientes del país del Río de Janeiro (que en represalias, a fines de 2009, impone LNA a productos argentinos).

Gráfico 1 – Tipo de Cambio Real Argentina-Brasil (2006=100)



Fuente: Elaboración propia en bases a datos del Banco Central de la República Argentino, Banco Central do Brasil y estimativas privadas

Con la crisis se pudo constatar que Argentina y Brasil disponen de medios, y se pueden dar el lujo de cerrarse al MERCOSUR en determinados momentos, sobre todo durante crisis. Vale decir que en el comercio mundial ambos países, Argentina y Brasil, son grandes exportadores de *commodities*. En el comercio regional, la Argentina se ha convertido en un importante, casi exclusivo, mercado para los productos manufacturados brasileños. De lo anterior se desprende que, si la Argentina se cierra a Brasil, tal como ha pasado desde la crisis, la industria brasileña se queda sin un importante, o quizás sin su principal, mercado para sus productos manufacturados.

El devenir de la crisis comercial entre Argentina y Brasil fue previsible y en cierta medida esperada. La gran sorpresa fueron dos; la baja del comercio bilateral y el impacto que la crisis significó para la industria brasileña por la falta de acceso al mercado argentino. Durante 2009, la industria de Brasil fue el sector que demostró mayores dificultades para retomar sus niveles de producción pre-crisis a pesar de las sustanciales exenciones y rebajas impositivas a los productos manufacturados. Un importante factor que puede explicar la débil recuperación del sector manufacturero brasileño fue la falta de acceso al mercado argentino. En el seno del comercio bilateral, la crisis de 2008-2009 generó infracciones de la normativa MERCOSUR y plasmó la

fragilidad de la institucionalidad del bloque como así también la debilidad de la estructura comercial en términos de complementación productiva.

Con el pasar de los años, los dos países siguen por un sendero de especialización en el comercio bilateral basado en dos pilares: las ventajas comparativas y el acuerdo automotriz. Brasil viene consolidándose como el socio exportador de productos manufacturados, en contrapartida la Argentina se establece como el socio exportador de productos primarios y combustibles. El comercio automotriz es el más dinámico, pero allí se reparten los beneficios.

La hipótesis a ser desarrollada a lo largo de este trabajo es que el MERCOSUR se encuentra estancado desde la perspectiva comercial y productiva, entre Argentina y Brasil. Para poder comprobar tal hipótesis, el trabajo analiza la composición y estructura del comercio bilateral Argentina-Brasil, sobre todo en respecto a los avances en el comercio intra-industrial.

2. Marco Teórico

El presente trabajo tiene su marco teórico basado principalmente en la evolución de la teoría del comercio internacional. El supuesto básico es que los países han de implementar políticas comerciales basadas, en mayor o menor medida, en conceptualizaciones teóricas y sus verificaciones empíricas. Por tal motivo, se considera como hilo conductor la teoría clásica de ventajas comparativas como así también sus variantes de ventajas relativas según los términos de intercambio, la existencia de economías de escala, la competencia imperfecta y las características de firmas y especialización entre países, factores que en conjunto han de determinar los niveles de comercio intra-industrial.

2.1. Comercio Internacional

Más allá de los trabajos de David Ricardo sobre las ventajas comparativas, la primera gran teoría de comercio internacional fue la desarrollada por Eli Heckscher y luego modificado por Bertil Ohlin creando así el teorema Heckscher-Ohlin (H-O). Tal teorema parte de los supuestos heredados de la teoría *ricardiana* de ventajas comparativas, y adiciona las dotaciones de los factores de producción en un modelo 2x2x2, o sea, dos países con dos factores productivo (capital y trabajo) y dos productos exportables. Según esta teoría, el país con la mayor dotación de capital terminaría por exportar el bien capital-intensivo y el país con mayor disponibilidad de mano de obra se especializaría en el bien trabajo-intensivo. Además, el teorema de ecuilibración de precio de factores sostiene que, con la práctica de libre comercio, el precio de los factores de producción entre dos países tiende a convergir.

La teoría de H-O tuvo un fuerte impacto en el desarrollo del comercio internacional y en la formulación de políticas comerciales; por un lado países

industrializados exportando productos manufacturados y por otro los países en desarrollo especializados en la venta de productos primarios o semi-terminados.

El modelo H-O, y en gran parte sus derivaciones, presenta supuestos bastante simplificados: no considera aranceles ni tampoco las barreras no arancelarias, supone la paridad en el poder de compra, la existencia de capital y mano de obra inmóviles entre países, pero con movilidad plena en el funcionamiento interno de las economías nacionales, producción con retorno de escala constantes, países con tecnologías idénticas y competencia perfecta. Quizás, más por la simplicidad de sus supuestos que por el favorecimiento a las especializaciones basadas en ventajas comparativas, el modelo H-O generó un fuerte debate acerca del real valor del modelo para la formulación e implementación de políticas por parte de los países que buscan generar comercio.

Seguramente, una de las más elocuentes respuestas a algunas de las debilidades del modelo H-O, respecto a la elección de actividades exportadoras según la disponibilidad de factores, fue la formulada por Raúl Prebisch y Hans Singer quienes desarrollaron la hipótesis del deterioro de los términos de intercambio. La tesis Prebisch-Singer sostiene que los precios de productos primarios se van deteriorando en el tiempo frente a los precios de los productos manufacturados. Más allá de que dicha hipótesis haya sido muy controvertida, la misma volvió a ser contemplada a partir de la espectacular suba de los precios de los *commodities* en la primera década del siglo hasta la debacle financiera de fines de 2008. Por otra parte, Prebisch fue pionero en el debate sobre la importancia de los procesos en integración regional en Latinoamérica, basando su pensamiento en argumentos estructuralistas y de dependencia económica en la cual se incluyen la hipótesis del deterioro en los términos de intercambio.

Frente a otras debilidades del modelo H-O, sobre todo por la rigidez de sus supuestos, fueron generándose nuevas hipótesis y estudios empíricos que terminaron por generar una segunda ola en las teorías de comercio internacional. Otro factor que demandaba la formulación de nuevos modelos teóricos fue el aumento sustancial de

los niveles de intercambio comercial entre países con dotaciones de factores similares, principalmente entre los países europeos. A fines de los años setenta y principio de los ochenta sale a la luz lo que se puede nombrar como “segunda generación de modelos de comercio internacional”, conocidos como *La Nueva Teoría del Comercio*. Indiscutiblemente, las nuevas teorías del comercio presentaban cierta continuidad con las teorías anteriores, pero con supuestos más próximos a la realidad, asumiendo condiciones de competencia imperfecta, diferenciación de productos, aún con la inmovilidad de trabajo, pero con movilidad de capital y firmas, además contemplando la existencia de economías de escala.

Una importante innovación a la teoría comercial fue el concepto de economías de escala. Dicha innovación teórica se fundamentaba en el supuesto que empresas con economías de escala posibilitan el comercio entre dos países aun cuando ambos países presenten un nivel tecnológico y las dotaciones de factores productivos similares. El comercio entre los países equivale entonces a una extensión del mercado “interno”, posibilitando la explotación de los retornos de escala (Krugman, 1979).

Otro supuesto tenido en cuenta fue la competencia imperfecta que reconoce la existencia de competencia monopolística, oligopolios y duopolios. El economista Anthony Venables (1984) presenta un escenario donde un número limitado de firmas produciendo productos similares, sino idénticos, con retornos de escala trasladado al comercio internacional termina por generar una situación de comercio del tipo intra-industrial.

Las firmas con características y productos similares comercializan entre sí según el tamaño relativo de los dos mercados, sus niveles tecnológicos y políticas de subsidios e impuestos. Según Venables, además de disminuir los costos productivos medios, el intercambio entre las dos empresas aumenta el beneficio social en ambos países por limitar el poder monopólico de las firmas. Los beneficios percibidos son divididos según las características de los países (tamaño del mercado, desarrollo tecnológico).

De esta forma, las nuevas teorías demostraban que un país podría especializarse en una determinada industria y no necesariamente en un tipo de producto como era propuesto por la teoría neoclásica. Así, el desarrollo de una determinada industria generaría el llamado “*path dependency*” (Nelson y Winter, 1982) en términos de adopción de tecnologías, procesos y tipos de productos. Con la especialización en productos determinados y sus variedades, los autores identificaron en el comercio de productos similares o idénticos, al comercio intra-industrial.

La contribución del economista estadounidense Paul Krugman sugiere la división de la teoría del comercio en dos segmentos. Uno que analiza el comercio entre empresas (intra-industrial) y otro segmento de análisis explicado en base a las especializaciones comerciales según las características de países (inter-industrias).

2.1.1. Comercio Inter-Industrias

Según la teoría H-O el comercio entre países sigue la diferenciación en la dotación de factores de producción, por lo tanto las industrias se especializan según sus ventajas comparativas de tal manera que el comercio entre países ocurre con transacciones entre industrias distintas. El teorema de Heckscher-Ohlin conlleva el supuesto de un mercado con competencia perfecta e industrias similares con productos de calidad y características homogéneas. Por lo tanto, los países comercializan bienes con distintas dotaciones de los factores de producción, constituyendo un comercio del tipo inter-industrias. El comercio inter-industrias puede presentar además efectos de externalidades y de aglomeración (como la adopción e intercambio de tecnologías), derrame, además que el tamaño del país también puede ser una cuestión determinante para el comercio. El aumento del comercio inter-industrias puede también generar un incremento de las asimetrías entre países, así como los choques sectoriales pueden generar consecuencias macroeconómicas distintas para cada país.

La teoría H-O no contempla la posibilidad del comercio intra-industrial. Sin embargo, el valor de las transacciones comerciales del tipo intra-industrial entre los países industrializados es considerable y contradice las teorías clásicas del comercio basadas en ventajas comparativas.

2.1.2. Comercio Intra-Industrial

El comercio del tipo intra-industrial fue reconocido por primera vez en las transacciones de los países miembros de la Comunidad Económica Europea y subsecuentemente y de manera más general entre los países industrializados (Hirchsman, 1969).

Los primeros estudios a tratar del comercio de bienes similares, o de una misma industria, surgieron en la década de sesenta (Verdoorn, en 1960; Balasa, 1966). En las décadas siguientes muchos otros estudios *buscaron* explicar y formular un cuerpo teórico para el comercio intra-industrial (Grubel e Lloyd, 1975; Krugman, 1979; Dixit y Norman, 1980; Lancaster, 1980; Helpman, 1981; Krugman, 1983). Los modelos teóricos desarrollados entre las décadas de setenta y ochenta enfatizaron los avances del comercio intra-industrial asociando y haciendo uso de los supuestos de competencia imperfecta y preferencias diversas entre los consumidores.

Otras definiciones más específicas caracterizan el comercio intra-industrial como un tipo de transacción recíproca de productos idénticos o similares entre dos países o dos regiones con dotaciones de producción equivalentes (Greenway y Milner, 1986). Gran parte de las teorizaciones sobre el comercio intra-industria partieron de la Nueva Teoría del Comercio (segunda generación de modelos). Algunos de los supuestos más importantes para dicho avance teórico y que justifican la existencia del comercio intra-industrias son: la presencia de factores como las economías de escala, mercados con competencia imperfecta, productos diferenciados, competencia creciente entre

firmas, etc. Los análisis varían entre sí por medio de diferentes niveles en el número de empresas participantes, y segmentación o integración de mercados. Finalmente, el estudio empírico más duradero sobre la importancia del comercio intra industrial y de cómo medir ese tipo de comercio fue desarrollado en 1975 por Herbert Grubel y Peter Lloyd.

Es cierto que hasta los días de hoy la teoría del comercio intra-industrial todavía no se encuentra completa y, por ende, no hay un consenso entre economistas respecto a la aceptación de una definición general sobre el comercio intra-industrial.

2.1.3. Desarrollo Teórico del Comercio Intra-Industrial

El surgimiento del concepto de comercio intra-industrial adiciona un nuevo elemento al análisis del comercio internacional. Este tipo de comercio está caracterizado por el comercio de dos vías (exportación e importación simultánea) de productos similares entre países que presenten características similares (ej. dotación de factores y desarrollo tecnológico).

La teoría clásica del comercio internacional sugiere que el comercio entre países se da como resultado de ventajas absolutas o comparativas. Las primeras formulaciones teóricas acerca del comercio intra-industrial, en contrapartida, fue resultado de economías de escala. La economía de escala implica que un país destine sus dotaciones productivas para la producción en una industria determinada, ganando así en escala y experiencia, su producción excedente es exportada mientras importa los demás bienes necesarios a su economía. Con la especialización en uno solo bien, o uno segmento de una determinada industria, el país ganaría competitividad. Krugman (1979) y Lancaster (1980) desarrollaron modelos comerciales basados en la competencia imperfecta con diferenciación horizontal (como color y marcas) y economías de escala. Sin embargo, los dos modelos no explicaban el comercio intra-

industrial entre países con diferentes dotaciones tecnológicas. La teoría fue verificada además para casos de comercio intra-industrial según la diferenciación vertical de bienes (diferencia en calidad) (Falvey y Kierzkowski, 1987) y en el contexto de países en el eje norte-sur (Flam y Helpman, 1987). Falvey y Kierzkowski argumentan que la calidad del producto es resultado de la intensidad de capital invertido en el proceso de investigación y desarrollo del mismo. De tal forma, un país abundante en capital presenta una ventaja comparativa para la producción de productos de mayor calidad (vertical superior), comprando de su socio comercial (con menor dotación de capital) productos similares pero inferiores en calidad y consecuentemente con menor precio (vertical inferior). Dichas teorizaciones del comercio intra-industrial según la intensidad de capital entre los socios es conocida como los nuevos modelos Heckscher-Ohlin o como Neo-H-O (Chiba, 1994).

Otra contribución a la teoría de comercio presentada por los modelos que tratan de explicar el comercio del tipo intra-industrial fue la constatación de la existencia de tres paradojas en la teoría clásica del comercio internacional (Krugman, 1981): una gran parte del comercio mundial se da entre países con dotaciones de factores similares; el comercio entre países similares es intra-industrial; el crecimiento del comercio intra-industrial no ha generado desigualdad en la distribución de las rentas. Tal hecho ha motivado un avance en el desarrollo teórico del comercio en condiciones de competencia imperfecta (Yeats, 2000). Las imperfecciones del mercado son en realidad determinantes del flujo comercial entre países (Roberts, 1998), particularmente para los países en vías de desarrollo.

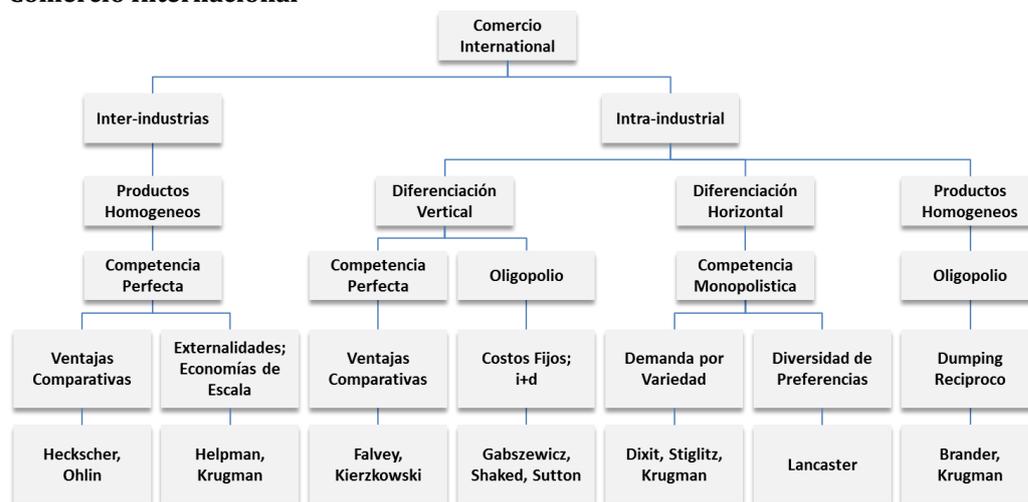
Otros estudios (Linder, 1961; Barker, 1977) sugieren que el aumento del ingreso per cápita conlleva un cambio en el patrón de consumo, o en otras palabras, en una mayor diversificación del consumo con un incremento de la demanda por bienes de mayor calidad o bienes diferenciados. Tal cambio en la estructura de la demanda resulta en un aumento de la producción de manufacturas posibilitando a la vez nuevas oportunidades comerciales entre países. La paridad o convergencia entre ingresos per

cápita constituye un factor determinante para el comercio intra-industrial. Incluso se podría argumentar que el nivel de ingresos per cápita entre países es un indicador acerca de las similitudes, o diferencias, en las preferencias de los consumidores entre países, posibilitando así una expansión del mercado disponible a los bienes producidos entre países.

Algunos de los factores determinantes para el comercio intra-industrial son (Greenway et al. 1995):

- Cuanto mayor las similitudes en el ingreso per cápita de los países, mayor será la participación del comercio intra-industrial en el comercio bilateral.
- Cuanto menor la diferencia en el tamaño de mercado de dos países, mayor será la participación del comercio intra-industrial en el comercio bilateral.
- Cuanto mayor el tamaño promedio de los mercados de países socios, mayor será la participación del comercio intra-industrial en el comercio bilateral.

Ilustración 1 – Estructura de Mercado, Diferenciación de Productos y determinantes de Comercio Internacional



Fuente: Elaboración propia en base a diagramación presentada en CEPII, document de travail n° 97-01

De tal forma, las bases teóricas y los datos empíricos sugieren que el comercio intra-industrial es característico de países con desarrollo industrial similar y con niveles

equivalentes de PBI e ingreso per cápita (Yeats 2000). Además, este tipo de comercio suele ocurrir entre países con dotaciones de factores similares y en sectores que puedan ser beneficiados por economías de escala y diferenciación de productos.

La demanda y oferta también son factores importantes para el comercio intra industrias. Cuanto mayor es la demanda más importante es la búsqueda por productos diversificados, o diferenciados. La capacidad de oferta demuestra la capacidad del país de ofrecer una gran variedad de productos exportables a sus socios en cantidades satisfactorias.

Los niveles de ingreso per-capita, tamaño de mercado, apertura comercial, participación en unión aduanera entre países con fronteras en común también son fundamentales para el surgimiento del tipo de comercio intra-industrial (Balasa y Bauwens, 1987).

2.1.3.1. Comercio Horizontal y Vertical

Un significativo avance en el análisis del comercio intra-industrial es la especialización de los países en dos tipos de comercio: horizontal y vertical. La conceptualización del comercio horizontal y vertical es una de las más recientes y relevantes incorporaciones para el estudio y análisis del comercio intra-industrial. Los determinantes y las consecuencias de comercio intra-industrial para productos horizontalmente diferenciables son bastante distintos de los productos verticalmente diferenciables.

El comercio intra-industrial del tipo Horizontal es caracterizado como un “comercio de variedades”, o sea, el comercio de bienes con características similares, pero sin diferencia de precios. Los bienes verticalmente diferenciables constituyen un “comercio de calidades” por tratarse de bienes con características o usos similares,

pero con una gran diferencia en precios (para efectos prácticos de análisis empírico la diferenciación en precio adoptada es de 15%). Por lo general, la diferencia en precios se da por factores como la calidad del producto mismo, costo fijo de producción o en investigación y desarrollo (Gabszewicz, Shaked y Sutton, 1981), calificación de la mano de obra (Gabszewicz y Turrini, 1997) o mismo en la dotación de los factores de producción (Falvey y Kierzkowski, 1987). Vale decir, las diferencias en precios suelen ser utilizadas para la formulación de indicadores.

El concepto del comercio horizontal son desarrollos de las nuevas teorías del comercio internacional y, por ende, supone economías de escala, competencia imperfecta, diferenciación de productos y especialización (Greenway, 1995). En contrapartida, el concepto del comercio vertical surge de expansiones del modelo H-O, por ende son modelos Neo-Heckscher-Ohlin. De tal forma que el comercio intra-industrial vertical es resultado de la diferenciación en mano de obra (Rhodas-Martini 1998). Otro factor que justifica la ocurrencia de este tipo de comercio es las transacciones comerciales entre países en desarrollo y países industrializados, países en desarrollo exportan bienes de menor calidad e importan bienes similares de mayor calidad desde sus socios industrializados.

En términos de costos asociados al comercio entre países, el comercio intra-industrial horizontal presenta los menores costos de ajuste, seguido por el comercio inter-industrias y luego por el comercio intra-industrial vertical. Con el aumento de la diferenciación horizontal de productos, o sea un mayor número de bienes similares en características y precios, hay una tendencia de crecimiento del comercio intra-industrial y potencialidad para economías de escala sin grandes costos para los países. En contrapartida la especialización de países en ventajas comparativas, comercio inter-industrias, hay un mayor costo para los países menores, sobre todo considerando la tendencia de economía de aglomeración que presentan los países mayores. La diferenciación vertical, otra modalidad del comercio intra-industrial, conlleva una especialización en el espectro de calidad, resultado de las inversiones en investigación

y desarrollo, dotaciones de capital humano o mismo resultado de una mayor dotación de recursos para fines publicitarios. Entre dos países que practican el comercio vertical hay dos sub-categorías conocidas por vertical inferior y vertical superior. El comercio vertical inferior pertenece al socio que exporta los bienes de menor valor dentro de la categoría vertical. A modo de ilustración, si las exportaciones de auto del país A son en promedio 15% más baratas que el valor promedio de sus importaciones de autos provenientes del país B, entonces el país A practica el comercio vertical inferior y el país B vertical superior.

De tal forma que el aumento de especialización por parte de los países implica un costo de transición relativamente alto, una vez que desplaza industrias con baja competitividad e implica la reasignación de recursos productivos a los sectores orientados al mercado regional. De manera inversa, el costo de ajuste para el comercio inter-industrial puede ser el tipo menos costoso, sobre todo para países medianos o grandes.

2.1.4. Análisis del Comercio Intra-Industrial

El índice más difundido y como consecuencia la definición más conocida es la desarrollada por Grubel y Lloyd en 1975: el comercio intra-industrial se da cuando hay importación y exportación simultánea de bienes de una misma industria en el comercio entre dos o más países. La principal diferencia con la teoría clásica y la teoría del comercio intra-industrial es que la primera supone el comercio de bienes que son sustituibles en el consumo o producción, o los dos.

Según el trabajo de Lionel Fontagné, Michael Freudenberg y Guillaume Gaulier (2005) publicado por el CEPII (*Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationale*), los primeros estudios que trataron de verificar empíricamente el comercio intra-

industrial vertical fueron los siguientes: Abd-el Rahman (1986, 1991) para el caso francés, Freudenberg et al. (1992) para Alemania y Greenaway et al. (1995) que identificó que cerca de la mitad del comercio realizado por el Reino Unido era de comercio intra-industrial vertical. Otros estudios que han identificado la presencia del comercio inter-industrial fueron Freudenberg y Lemoine (1999) para los países del este europeo que comercializaban con países de la Unión Europea, Blanes y Martin (2000) para el caso español, Andressen et al. (2001) en el caso del comercio bilateral entre los EE.UU. y Canadá, Gullstrand (2001) sobre el comercio de ocho países miembros de la U.E. con cincuenta y dos países en vías de desarrollo y Hellvin (1996) para el comercio realizado por China y los países miembros de la OECD.

Aunque no haya consenso en términos del impacto de la volatilidad de la tasa de cambio en los volúmenes comerciales entre países, el análisis del comercio intra-industrial según su composición horizontal y vertical sirve como parámetro para estimar el impacto generado por la volatilidad cambiaria. Eso se da justamente por el tipo de análisis de productos desagregados, generando condiciones para la verificación del impacto en diferentes productos e industrias. Algunos estudios han demostrado el impacto de la volatilidad de la tasa de cambio sobre el comercio con distintos grados, según la diferenciación de productos (Fontagné y Freudenberg, 1999; Broda y Romanelis, 2003). Durante períodos de volatilidad cambiaria, la comercialización de productos homogéneos es más estable que la comercialización de productos heterogéneos principalmente para casos de comercio bilateral con predominancia del comercio inter-industrias (Fontagné y Freudenberg, 1999). Estudios recientes han utilizado data entre 1976 y 2004 para valores del comercio bilateral para dieciséis categorías industriales comercializadas por diez países asiáticos y dos bloques comerciales (U.E. 15, NAFTA), el estudio demuestra que la sensibilidad de las exportaciones según la tasa de cambio es significativamente menor en contextos de predominio del comercio del tipo intra-industrial (Oguro, 2011; Oguro, Fukao y Khatri, 2008).

2.1.5.Comercio Intra-Industrial y Liberalización Comercial

El comercio intra-industrial también ha sido relacionado con la remoción o disminución de las barreras comerciales entre países (Greenaway, Hyclak, Thornton 1989; Drabek y Greenway 1984; Falvey 1981). De tal forma que el avance del comercio intra-industrial es más notable en países que sean parte de procesos de integración regional.

La asociación entre integración regional y el comercio intra-industrial no está del todo confirmada. En principio, liberalizaciones comerciales deberían ocasionar un mayor comercio del tipo intra-industrial. La producción entre-fronteras (*cross-border*), en teoría, debería promover la integración de los países sirviendo como un catalizador para el desarrollo industrial y crecimiento económico (Rhodas-Martini, 1998). Según observaciones empíricas, las preferencias comerciales pueden servir de base para la creación de una estructura comercial que presente mejores condiciones para el comercio intra-industrial. La integración comercial ofrece múltiples opciones de reestructuración industrial para los países. Un país puede elegir producir una menor variedad de bienes y en contrapartida invertir en el aumento de competitividad de una determinada industria. Además, el comercio intra-industrial puede ser menos costoso para que los países se reinserten en el nuevo contexto comercial. Suele ser más fácil para una industria disminuir su producción para una menor cantidad de bienes con mayor competitividad que un país sacrificar todo un sector económico por no presentar ventajas comparativas.

3. Metodología

3.1. Análisis del Comercio Intra-Industrial

En la realización de este trabajo fueron utilizados datos del comercio bilateral relativos al período 2000-2009, en base al código tarifario del Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM) a 8 dígitos publicados por la Secretaria de Comercio Exterior (SECEX) del *Ministério de Desenvolvimento, Comércio e Indústria* de Brasil (MDIC). De tal manera, se utilizó las importaciones brasileñas provenientes de la Argentina como valor de referencia para las exportaciones argentinas a Brasil. Sin embargo, los datos comerciales oficiales argentinos, divulgados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), fueron comparados con los datos de la SECEX, sobretodo en los análisis realizados con mayor detalle. El período de la ejecución de los cálculos fue entre marzo y junio de 2010.

El análisis de la estructura del comercio bilateral fue realizado en base a dos de los más conocidos métodos: el índice de Grubel y Lloyd (1975) ampliado por el método de Greenaway, Hine y Milner (1994, 1995) y finalmente por el método derivado de las consideraciones metodológicas realizadas por Fontagné y Freudenberg (1997, 1998).

Todos los cálculos fueron ejecutados con valores comerciales a 8 dígitos de desagregación, según valores del país exportador para evitar sobre-posición comercial, derivada de la agregación sectorial. Los cálculos generales y los promedios fueron reagrupados y sus resultados presentados a 8 o 4 dígitos de la NCM y por medio de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de las Naciones Unidas (CUCI) básica en diez sectores. Los precios de los productos comercializados fueron deducidos por el valor en US\$ FOB de exportación sobre el número de kilos exportados. En el análisis de las características del comercio intra-industrial, la principal suposición es que la diferencia de precio en productos similares refleja la diferencia de calidad de los mismos. Para la medición del comercio intra-industrial fueron utilizados dos

indicadores de sobre posición comercial, el indicador tradicional Grubel y Lloyd (GL) y el indicador Fontagné-Freudenberg (FF).

El indicador desarrollado por Grubel y Lloyd calcula la sobre posición comercial o el equilibrio de las exportaciones e importaciones.

$$GL_i = \frac{X_i + M_i - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (1)$$

El indicador *GL* mide la sobre posición entre los flujos de exportación sobre los de importación del comercio total de una determinada industria *i*. El indicador *GL* se obtiene por el resultado de la suma de las exportaciones más las importaciones, restadas del valor absoluto de la diferencia entre las importaciones y exportaciones, dividido sobre el valor de la corriente comercial. A partir del resultado podemos evaluar la participación del comercio intra-industrial.

El indicador representa la participación del comercio intra-industrial. En realidad, como indica Fontagné y Freudenberg (1997), el indicador *GL*, que varía de 0 a 1, demuestra la magnitud de la simetría, o asimetría, entre las exportaciones e importaciones. De tal manera, cuando las exportaciones e importaciones son absolutamente simétricas ($X=M$) el *GL* es igual a uno. Por convención, el comercio se clasifica como intra-industrial cuando el *GL* es superior a 0,4 y como inter-industrial cuando es menor o igual a 0,4. O sea, cuando los valores exportados son 40% del valor importado se clasifica como comercio inter-industrial. Cuando la diferencia del valor de las exportaciones frente a las importaciones de un determinado producto es inferior a 40% se caracteriza el comercio intra-industrial. Tratando de evitar las recurrentes sobre posiciones del comercio entre productos en los análisis, todos los cálculos fueron realizados con valores de comercio a 8 dígitos del NCM.

Para evaluar la importancia relativa del comercio intra-industrial se utilizó el indicador Fontagné-Freudenberg, que al igual que el indicador *GL*, también mide la sobre posición comercial. El indicador *FF* es útil para una clasificación precisa sobre el comercio unilateral (comercio de una vía) y el bilateral (dos vías). Se tiene en cuenta el valor minoritario de la corriente comercial (ej. importaciones) sobre el valor mayoritario (exportaciones). Cuando el valor minoritario es menor al 10% del valor mayoritario el comercio es clasificado de una vía, si el valor minoritario de la corriente es por lo menos 10% del valor mayoritario, entonces el comercio es de dos vías.

$$FF = \frac{\text{Min}(X_{ijt}; M_{ijt})}{\text{Max}(X_{ijt}; M_{ijt})} \geq 0,1 \quad (2)$$

X, M = exportaciones, importaciones del país *j*

i, j, t = industria, país, período

Se desprenden del indicador *FF* dos categorías generales: comercio de una vía (*CUV*) y comercio de dos vías (*CDV*). El *CUV* está formado por dos subdivisiones: cuando uno de los flujos de comercio es igual a cero el comercio es unidireccional (*UNI*); ya cuando el flujo minoritario es mayor a cero e inferior que los 10% del flujo mayoritario, el comercio es caracterizado como inter-industrial (*INTER*). La categoría *CDV* representa por lo tanto el comercio intra-industrial y posee tres subdivisiones: comercio vertical inferior (*CVI*), comercio vertical superior (*CVS*) y comercio horizontal (*H*).

Finalmente, para la caracterización del tipo de comercio intra-industrial practicado entre los socios en la década pasada se utilizó un tercer indicador, también formulado por Fontagné y Freudenberg (1997), que sirve para medir el grado de similitud entre los productos comercializados. En este sentido, el indicador *S* compara la diferencia entre el precio unitario de dos productos con el mismo código tarifario y

distingue al comercio entre vertical y horizontal. Productos comercializados son considerados similares (comercio horizontal) cuando la diferencia entre los precios (en términos de valores unitarios) es menor que el valor designado al factor de dispersión alfa. En este trabajo, siguiendo la tendencia de otros trabajos (Fontagné et al. 2005; Fontagné et al. 1998; Greenaway et al., 1994), se utiliza un valor alfa de 0,15.

De tal modo que, cuando la diferencia en precio de un producto exportado sobre el precio del mismo producto (mismo nomenclador tarifario) importado es inferior a los 15%, el comercio se clasifica como vertical inferior. Si la diferencia en precio es superior al 15%, entonces se lo denomina comercio vertical superior. Cuando el precio de los dos productos similares se fija entre las dos bandas, no inferior a los 15% pero tampoco superior a los 15%, el comercio es horizontal.

$$S = 1 - \alpha \leq \frac{VU_{exportación_{ijt}}}{VU_{importación_{ijt}}} \leq 1 + \alpha$$

(3)

VU = Valor unitario

i, j, t = industria, país, período

En resumen, los métodos presentados definen la estructura comercial con dos clasificaciones principales, comercio de dos-vías y de una-vía. El comercio de dos-vías agrupa el comercio del tipo intra-industrias, y está compuesto por tres variantes que se definen según la diferencia de precios en el comercio de productos similares: el comercio vertical superior, vertical inferior y el comercio horizontal (de precios similares). El comercio de una-vía representa el comercio inter-industrias, y está compuesto por el tipo de comercio unidireccional (cuando uno de los dos socios es exportador neto y el otro importador neto de un determinado producto) y el comercio inter-industrias.

4. Resultados

4.1. Aspectos económicos y comerciales generales durante la primera década del siglo XXI.

La primera década del siglo XXI quedó marcada mundialmente por un período de fuerte crecimiento económico y expansión comercial, a pesar de la crisis financiera iniciada en los países industrializados a fines de 2008. Para la Argentina y Brasil la historia fue similar, con una salvedad, a causa de la crisis argentina de 2001-2002. En los primeros años de la década, una seria crisis económica estalló en la Argentina, precisamente en diciembre de 2001, con efectos comprometedores para todo el año 2002 y con serias consecuencias en la economía brasileña. En el caso de Brasil, 2002 y 2003 fueron años con altos índices de riesgo debido a la fragilidad del crecimiento económico nacional, el contagio por la crisis argentina y por la sucesión presidencial.

A partir de 2003, las dos principales economías del cono sur encontraron vientos favorables que posibilitaron importantes, sino excepcionales, avances en el crecimiento de sus respectivos PBIs y de la expansión comercial intra y extra bloque. Además de un buen momento económico, entre 2003 y 2004, en ambos países asumieron gobiernos de centro-izquierda los cuales estuvieron en condiciones de implementar a lo largo de sus mandatos políticas económicas y sociales con cierto sesgo progresista. Tras la fuerte crisis del inicio de la década, durante 2003-2007, el PBI argentino logró tasas de crecimiento altísimas, con promedio de 8,8% anual para el período. En igual lapso, el PBI brasileño presentó tasas de crecimiento más moderadas, alrededor del 4% anual. Aún con buenas tasas de expansión económica, tanto Argentina como Brasil no alcanzaron el promedio mundial en términos de crecimiento de PBI y en participación comercial. (Tabla 1)

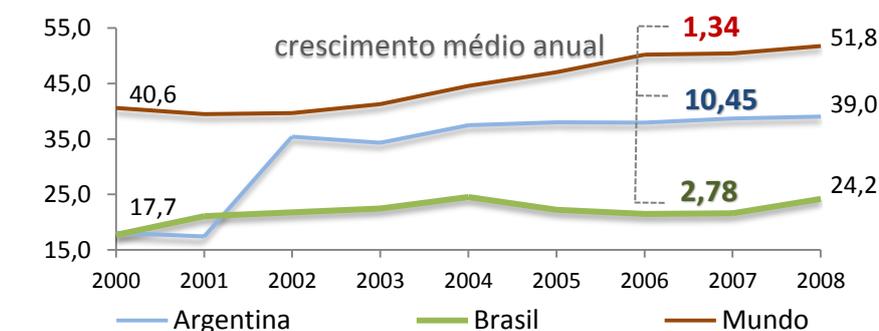
Tabla 1 – Variación PBI (Cambio interanual en porcentaje; Moneda Nacional; Precios Constantes)

	Argentina	Brasil	Emergentes	Mundo
2000	-0,79%	4,31%	3,98%	4,14%
2001	-4,41%	1,31%	4,02%	3,60%
2002	-10,90%	2,66%	3,87%	3,59%
2003	8,84%	1,15%	4,72%	4,23%
2004	9,03%	5,71%	6,14%	5,74%
2005	9,18%	3,16%	5,76%	5,37%
2006	8,47%	3,97%	6,33%	5,93%
2007	8,65%	5,67%	6,21%	5,82%
2008	6,97%	5,08%	5,02%	4,35%
2009	-1,52%	-1,30%	1,17%	0,23%
Promedio	3,35%	3,17%	4,72%	4,30%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del FMI - World Economic Outlook Database 2009

En la primera década del siglo XXI, el PBI mundial creció a una tasa promedio anual de 4,3%. Con tasas de crecimiento promedio anual de 3,3% para la Argentina y 3,2% para Brasil, ambos países quedaron por debajo del promedio mundial y de los países emergentes que crecieron a una tasa anual promedio de 4,7%. Queda plasmado que los dos países no acompañaron el ritmo mundial en el buen momento económico a lo largo de la década. El caso argentino se puede explicar por el severo desplome económico de los primeros dos años del siglo. El errático crecimiento brasileño fue resultado de una variedad de factores; el impacto de la crisis argentina, una muy austera política inflacionaria con control de gastos, altísimas tasas de interés y bajo crecimiento económico sobre todo durante el período que va de 2002 a 2005. Aislado los dos primeros años de la década, en función de la crisis argentina, y luego en 2009 de la crisis financiera mundial, durante el período 2003-2008 el crecimiento promedio argentino fue de 8,5% y el de Brasil de 4,1% mientras los países emergentes crecieron a una tasa promedio de 5,6% y el mundo a 5,2%.

Gráfico 2 – Apertura Comercial (Corriente de Comercio/PBI)



Fuente: OMC; FMI

Por otro lado, ambos países avanzaron en el proceso de apertura comercial a lo largo de la década. Vale resaltar que dicha apertura no fue resultado de acuerdos preferenciales de comercio, sino más bien consecuencia del aumento de la participación del comercio exterior en la composición del PBI. En 2000, la corriente comercial argentina fue equivalente a 18% del PBI, mientras en 2008 ese coeficiente llegó a 39%. En igual período, el coeficiente de la corriente comercial brasileña sobre el PBI pasó de 20% a 25%. Durante la década, la corriente de comercio mundial sobre el PBI mundial fue de 52%, en 2008, frente a 40,6% en 2000. En el caso argentino, la expansión comercial sobrepasó el crecimiento del PBI en 47%, mientras para Brasil dicho coeficiente fue de 36%. (Tabla 2) No obstante el avance logrado, Argentina y Brasil, todavía, se quedaron por debajo de la tasa promedio de apertura comercial de países en vías de desarrollo y del promedio mundial. Para acompañar la tendencia mundial, los socios deberían contemplar políticas comerciales para aumentar la participación del comercio en el PBI. (Tabla 2; Tabla 3)

Tabla 2 – Relación Impos, Expos, Corriente de Comercio sobre el PBI (en %; US\$ FOB; PBI a precios corrientes)

	Argentina			Brasil			Mundo		
	Expo/PBI	Impo/PBI	CC/PBI	Expo/PBI	Impo/PBI	CC/PBI	Expo/PBI	Impo/PBI	CC/PBI
2000	9,3	8,9	18,1	8,5	9,2	17,7	19,9	20,7	40,6
2001	9,9	7,6	17,4	10,5	10,6	21,1	19,2	20,3	39,5
2002	26,2	9,2	35,4	11,9	9,9	21,8	19,3	20,4	39,7
2003	23,5	10,8	34,3	13,2	9,2	22,5	20,0	21,2	41,3
2004	22,8	14,8	37,5	14,5	10,0	24,5	21,6	22,9	44,6
2005	22,2	15,8	38,0	13,4	8,8	22,2	22,9	24,2	47,1
2006	21,9	16,1	37,9	12,6	8,9	21,5	24,4	25,9	50,2
2007	21,5	17,2	38,7	12,0	9,6	21,6	24,9	25,5	50,5
2008	21,4	17,6	39,0	12,6	11,6	24,2	25,4	26,4	51,8
Var. % 00-08	131,4	98,7	115,4	47,2	26,9	36,7	27,6	27,5	27,6

CC- Corriente de Comercio; PBI- Producto Interno Bruto

Fuente: OMC; Elaboración Propia

Tabla 3 – Evolución Comercial (i.a. en %; FOB en Millones de US\$; Precios constantes)

Año	Argentina				Brasil				Mundo			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
2001	26.341			25.154	55.086			59.091	6.348.000			6.613.300
2002	26.543	1%	-19%	20.320	58.223	6%	-1%	58.709	6.074.000	-4%	-3%	6.438.800
2003	25.651	-3%	-56%	8.990	60.361	4%	-15%	49.938	6.353.000	5%	5%	6.734.180
2004	29.939	17%	54%	13.834	73.084	21%	2%	51.044	7.425.000	17%	17%	7.870.500
2005	34.576	15%	62%	22.445	96.475	32%	30%	66.357	9.016.000	21%	21%	9.556.960
2006	40.387	17%	28%	28.689	118.308	23%	17%	77.794	10.290.000	14%	14%	10.907.400
2007	46.546	15%	19%	34.158	137.471	16%	24%	96.603	11.887.000	16%	16%	12.600.220
2008	55.980	20%	31%	44.780	160.649	17%	32%	127.492	13.619.000	15%	11%	13.968.000
2009	70.021	25%	28%	57.423	197.942	23%	44%	183.080	15.773.716	16%	18%	16.415.000
Promedio	39.554	13%	18%	28.421	106.400	18%	17%	85.568	9.642.857	12%	12%	10.122.707

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de la Organización Mundial del Comercio

Aún sin lograr la interdependencia comercial alcanzada durante la década de los noventa, el comercio bilateral se expandió en niveles bastante satisfactorios. En 2008, el flujo comercial (suma de las exportaciones recíprocas) traspasó la marca de los US\$ 30 mil millones, aunque retrocediendo a US\$ 24 mil millones en 2009. Comparado con 2000, el flujo registrado en 2009 representó un aumento de 89%. Las exportaciones argentinas a Brasil pasaron de poco más de US\$ 6,8 mil millones en 2000, a casi US\$ 11,3 mil millones en 2009, representando un aumento de 65%. Las exportaciones brasileñas pasaron de US\$ 6,2 mil millones en 2000, a más de US\$ 12,7 millones en 2009, aumento de casi 105%. Vale notar que, el record de las exportaciones en el comercio bilateral tuvo lugar en 2008, US\$ 13,3 mil millones de exportaciones argentinas y US\$ 17,6 mil millones de exportaciones brasileñas. El flujo del comercio bilateral total durante los diez años, entre 2000 y 2009, fue de casi US\$ 170 mil millones. Además de la excelente recuperación del comercio bilateral, el cambio más significativo fue la alteración del país deficitario que dejó de ser Brasil y pasó a ser la Argentina, a partir de 2004. A lo largo de la década, Brasil dio un salto en su participación en el comercio bilateral, pasando de 48% en 2000 a 53% en 2009. (Tabla 4)

Frente a las exportaciones totales al mundo, las exportaciones bilaterales perdieron importancia a lo largo de la década. Mientras en el año 2000 las exportaciones argentinas a Brasil eran equivalentes al 26% del total exportado, en el 2009 dicha relación cayó a apenas 19%. Las exportaciones brasileñas a Argentina, que en 2000 representaban el 11,3% del total exportado, pasaron a 8,9% en 2009. Desde el punto de vista de las importaciones, las adquisiciones argentinas provenientes de Brasil, en 2009, fue 22% del total del total importado, mientras en 2000 esa relación era del 25%. En contrapartida, los productos argentinos adquiridos por Brasil, en 2009, representaron el 8,3% del total de las importaciones brasileñas, entretanto, en 2000, esa relación era de 12,6%. Se queda plasmado que los socios disminuyeron la interdependencia comercial entre sí. La mayor demanda mundial por productos alimenticios, acompañada del aumento del precio de las *commodities*, contribuyeron a que tal cambio tuviese lugar. (Tabla 5)

Las exportaciones totales argentinas crecieron en promedio 16% al año durante la década. Las exportaciones orientadas a Brasil crecieron apenas 6,4% en su promedio anual. Se observa que, la Argentina logró mayor participación en el mercado mundial que la lograda en el mercado brasileño. Este resultado es consecuencia de la expansión de las exportaciones argentinas de los *soft commodities*. Las exportaciones brasileñas enviadas a la Argentina crecieron 10,5% al año, mientras que al resto del mundo dicho crecimiento fue de 26% i.a. (Tabla 6). Gran parte del aumento de las exportaciones brasileñas al mundo fue, como en el caso argentino, gracias a la exportación de materias primas mientras el crecimiento de las exportaciones brasileñas a la Argentina se dio de la mano de los combustibles y manufacturados, como se va a demostrar más adelante. (Tabla 7)

Tabla 4 – Evolución del comercio bilateral; Participación en el comercio bilateral (en %); Flujo comercial (US\$ FOB)

	Argentina			Brasil			Flujo de Comercio	
	Export a BR	Part Com. Bil.	Var. %	Expos a la AR	Part Com. Bil.	Var. %		Var. %
2000	6.843	52%		6.238	48%		13.081	
2001	6.207	55%	-9,30	5.010	45%	-19,68	11.216	-14,25
2002	4.744	67%	-23,57	2.347	33%	-53,16	7.090	-36,79
2003	4.673	51%	-1,50	4.570	49%	94,75	9.242	30,35
2004	5.570	43%	19,20	7.391	57%	61,74	12.961	40,23
2005	6.241	39%	12,05	9.930	61%	34,36	16.171	24,77
2006	8.053	41%	29,04	11.740	59%	18,22	19.793	22,40
2007	10.404	42%	29,19	14.417	58%	22,81	24.821	25,40
2008	13.258	43%	27,43	17.606	57%	22,12	30.864	24,35
2009	11.281	47%	-14,91	12.785	53%	-27,38	24.066	-22,03
Total	77.274	46%	7,51	92.032	54%	17,08	169.306	10,49

Fuente: SECEX; Elaboración propia

Tabla 5 – Importancia Comercial Relativa (en %)

	Argentina		Brasil	
	Exp. a BR/Exp. al Mundo	Imp. BR/Imp. Mundo	Exp. a la AR/Exp al Mundo	Imp. AR/Imp. Mundo
2000	25,98%	24,80%	11,32%	11,58%
2001	23,38%	24,65%	8,60%	10,57%
2002	18,49%	26,10%	3,89%	9,50%
2003	15,61%	33,03%	6,25%	9,15%
2004	16,11%	32,93%	7,66%	8,39%
2005	15,45%	34,61%	8,39%	8,02%
2006	17,30%	34,37%	8,54%	8,34%
2007	18,59%	32,20%	8,97%	8,16%
2008	18,94%	30,66%	8,89%	7,24%
2009	20,24%	32,74%	8,36%	8,84%
Promedio	18,87%	30,37%	8,06%	9,00%

Fuente: SECEX; Elaboración propia

Tabla 6 – Variación Comercial Comparada (i.a. en %)

	Argentina			Brasil		
	Exp. al Mundo (a+b)	Exp. a Brasil (b)	Exp. al Mundo-BR (a-b)	Exp. al Mundo (c+d)	Exp. a la AR (d)	Exp. al Mundo-AR (c-d)
2001	0,77%	-9,30%	4,30%	5,69%	-19,68%	8,94%
2002	-3,36%	-23,57%	2,81%	3,67%	-53,16%	9,02%
2003	16,72%	-1,50%	20,85%	21,08%	94,75%	18,10%
2004	15,49%	19,20%	14,80%	32,01%	61,74%	30,02%
2005	16,81%	12,05%	17,72%	22,63%	34,36%	21,66%
2006	15,25%	29,04%	12,73%	16,20%	18,22%	16,01%
2007	20,27%	29,19%	18,40%	16,86%	22,81%	16,31%
2008	25,08%	27,43%	24,54%	23,21%	22,12%	23,32%
2009	-20,38%	-14,91%	-21,66%	-23,08%	-27,38%	-22,66%
Promedio	9,63%	7,51%	10,50%	13,14%	17,08%	13,41%

- (a) Exportaciones Argentinas al Mundo;
 (b) Exportaciones Argentinas a Brasil;
 (c) Exportaciones Brasileñas al Mundo;
 (d) Exportaciones Brasileñas a la Argentina

Fuente: OMC y SECEX; Elaboración propia

4.2. Composición del comercio bilateral

Durante la década, Argentina y Brasil avanzaron en el proceso de especialización en la composición el comercio bilateral. Dicha especialización generó muchas disputas comerciales y quejas por parte de los gobiernos y del empresariado a lo largo de los 20 años de MERCOSUR. Para señalar las peculiaridades generales de la especialización comercial fueron agrupados los productos comercializados según la estructura de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional de diez sectores.

Durante 2009, la Argentina fue responsable por 86% de los productos alimenticios y animales vivos comercializados en el comercio bilateral siendo que en 2000 esa participación fue de 81%. Para bebidas y tabacos, la participación argentina saltó de 61%, en 2000, para 63%, en 2009. Otro segmento con amplio dominio argentino es el de aceites y grasas animales y vegetales, aunque con pequeña disminución, cuyas ventas representaron el 93% del comercio bilateral, en 2000, y 91%, en 2009. El dominio brasileño se dio con los productos manufacturados que saltó de 72%, en 2000, a 76%, en 2009; materiales sin elaboración no comestibles (excepto combustibles) de 60%, en 2000, a 71%, en 2009; combustibles de 4%, en 2000, a 50%, en 2009. El comercio bilateral se encuentra equilibrado apenas en los segmentos de productos químicos y máquinas y equipos de transporte donde la Argentina logró recuperar parte de su participación². La participación argentina en productos químicos fue de 47% y de 44% para materiales y equipos de transporte en el año 2009. (Tabla 7)

Esta mirada inicial demuestra que a lo largo de los últimos diez años la Argentina consolidó su dominio sobre los productos primarios y sus derivados mientras Brasil amplió un poco más sus ya expresivas exportaciones en minería y productos manufacturados.

² El avance de las exportaciones argentinas de maquinaria y equipo de transporte se da en dos actos: una nueva disposición del MAC y en dada medida por la política anti cíclica brasileña durante 2009 que redujo el Impuesto de Industrialización a los autos, inclusive a los importados.

Tabla 7 – Intercambio comercial Argentina-Brasil y Participación sobre el comercio bilateral
Exportaciones bilaterales (FOB en millones US\$ corrientes) 2000-2009

CUCI	Millones US\$ FOB						Participación			
	Argentina		Brasil		Total		Argentina		Brasil	
	00-02 (a)	07-09 (b)	00-02 (c)	07-09 (d)	00-02 (a+c)	07-09 (b+d)	00-02 (a)/(a+c)	07-09 (b)/(b+d)	00-02 (c)/(a+c)	07-09 (d)/(b+d)
0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	4.719	7.781	981	1.251	5.700	9.032	83%	86%	17%	14%
1 BEBIDAS Y TABACOS	54	151	37	91	90	241	59%	62%	41%	38%
2 MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	439	627	816	2.084	1.254	2.712	35%	23%	65%	77%
3 COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	3.456	4.811	206	2.664	3.662	7.475	94%	64%	6%	36%
4 ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	214	253	20	30	234	284	91%	89%	9%	11%
5 PRODUCTOS QUIMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS	2.149	4.659	2.242	5.833	4.391	10.493	49%	44%	51%	56%
6 ARTICULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGÚN EL MATERIAL	1.442	2.464	2.918	7.954	4.360	10.417	33%	24%	67%	76%
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	4.975	13.570	5.311	23.070	10.286	36.640	48%	37%	52%	63%
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	347	628	1.064	1.830	1.411	2.458	25%	26%	75%	74%
Total	17.794	34.944	13.594	44.808	31.388	79.751	57%	44%	43%	56%

- (a) Total de exportaciones argentinas a Brasil en el trienio 2000-2002
(b) Total de exportaciones argentinas a Brasil en el trienio 2007-2009
(c) Total de exportaciones brasileñas a la Argentina en el trienio 2000-2002
(d) Total de exportaciones brasileñas a la Argentina en el trienio 2007-2009

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

En el promedio del trienio 2007-2009, el país austral fue responsable por 86% del comercio de los productos alimenticios y animales vivos, 89% de aceites y grasas naturales, 64% de combustibles y lubricantes y 62% de bebidas y tabacos. Comparando esos números con el promedio del trienio 2000-2002, apenas los combustibles y lubricantes han sufrido un cambio estructural pasando de 94% de dominio argentino a un comercio más equilibrado. A su vez, en el último trienio de la década Brasil amplió su primacía comercial en artículos manufacturados diversos y clasificados según material (76% y 74% respectivamente), y materiales sin elaboración no comestibles (excepto combustibles) (77%). Como resultado de acuerdo automotriz firmado en 2008 y como consecuencia de la crisis de 2009, para maquinaria y equipo de

transporte, el promedio del último trienio fue bastante equilibrado con 63% compuesto de exportaciones brasileñas a la Argentina y 37% de exportaciones argentinas a Brasil. Para los productos químicos el equilibrio es aun mayor con 56% representado por ventas brasileñas y 44% por ventas argentinas.

4.2.1. Especialización en Sectores Seleccionados

Considerando la consolidación de la especialización comercial entre los dos socios, los resultados que siguen son de los ítems comercializados con expresión en términos de valores y en disputas comerciales. Fueron analizados grupos de productos, a 8 y 4 dígitos, de cuatro sectores: automóviles livianos y pesados, autopartes, textil, y calzados. Los sectores fueron elegido según los siguientes criterios: el sector de automóviles y autopartes fueron considerados por el acuerdo automotriz, el sector textil fue elegido por tratarse de un sector históricamente conflictivo (INTAL, 2009), el de calzados por ser un sector “útil para analizar los efectos de la integración regional” (Berkerman y Sirlin, 2000). El sector automotriz goza de privilegios en el comercio bilateral por estar regido por un mecanismo de comercio equilibrado establecido por el Trigésimo Octavo Protocolo Adicional del ACE 14³ firmado el 23 de junio de 2008. Según dicho acuerdo, el coeficiente de las importaciones sobre exportaciones no podrá ser superior a 1,95 para la Argentina y de 2,5 para Brasil. Es decir, que el déficit máximo en el comercio bilateral permitido para la Argentina es 1,95 veces el total exportado por Argentina a Brasil en autos y autopartes. Para Brasil, el déficit máximo permitido en el comercio bilateral es de 2,5 del total exportado en autos y autopartes a la Argentina.

En el comercio de automotores propiamente dicho, la Argentina presentó un holgado superávit comercial en ambos trienios, 2000-2002 y 2007-2009. Para los autos (posición 8703), las exportaciones argentinas saltaron de US\$ 570 millones en el

³ Acuerdo de Complementación Económica

promedio registrado, entre 2000-2002, a más de US\$ 2,3 mil millones, en 2007-2009. Las exportaciones brasileñas a la Argentina, para la misma posición 8703, fueron en promedio de US\$ 260 millones, durante 2000-2002, y US\$ 2 mil millones, en 2007-2009.

Tabla 8 – Exportaciones de Vehículos (Pos. 8703); (Promedio 200-2002 e 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)

NCM	Descripción	Millones US\$ FOB				Participación			
		Argentina		Brasil		Argentina		Brasil	
		00-02 (a)	07-09 (b)	00-02 (c)	07-09 (d)	00-02 (a)/(a+c)	07-09 (b)/(b+d)	00-02 (c)/(a+c)	07-09 (d)/(b+d)
87032310	AUTOS C/MOTOR CILINDRADA,1500<CM3<=3000 HASTA 6 PASAJ	365	1.238	138,9	1.448	72%	46%	28%	54%
87032100	AUTOS C/MOTOR EXPLOSION,CIL<=1000CM3	160,4	561,1	22,9	41,1	88%	93%	12%	7%
87032210	AUTOS C/MOTOR EXPLOSION,1000<CM3<=1500 HASTA 6 PASSAJ	18,2	193,6	14,4	411,6	56%	32%	44%	68%
87033310	AUTOMOVEIS C/MOTOR DIESEL,CM3>2500, HASTA 6 PASSJ	5,1	213,8	3,6	13,5	59%	94%	41%	6%
87033210	AUTOS C/MOTOR DIESEL,1500<CM3<=2500, HASTA 6 PASAJ	17,9	0,1	69,3	60,6	21%	0%	79%	100%
87033110	AUTOS C/MOTOR DIESEL,CM3<=1500, HASTA 6 PASAJ	-	-	7,1	63,1	0%	0%	100%	100%
87033390	AUTOS C/MOTOR DIESEL,CM3>2500,SUP.6 PASAJ	-	92,3	-	-	0%	100%	0%	0%
87032390	AUTOS C/MOTOR CILINDRADA,1500<CM3<=3000, SUP.6 PASAJ	2,4	13,8	3,7	23,6	39%	37%	61%	63%
Total		569,0	2.313	259,8	2.061,8	68,7%	52,9%	31,3%	47,1%

(a) Promedio del valor exportado a Brasil entre 2000-2002

(b) Promedio del valor exportado a Brasil entre 2007-2009

(c) Promedio del valor exportado a la Argentina entre 2000-2002

(d) Promedio del valor exportado a la Argentina entre 2007-2009

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

El comercio bilateral de vehículos para el transporte de personas creció un impresionante 550% en la comparación del promedio de los dos trienios. Para las categorías contenidas en la posición 8703, cuyo comercio supera los US\$ 100 millones anualmente, la Argentina domina el comercio de vehículos de hasta mil cilindradas (93% del total comercializado bilateralmente) y vehículos con motor diesel con más de 2.500 cilindradas (94%). Brasil es responsable por la gran parte del comercio de autos con cilindradas entre mil y 1.500cc. (68%) y entre 1.500cc. y 3.000 (54%). (Tabla 8)

En el comercio de autopartes y equipos para vehículos automotores, vehículos para transporte de carga, tractores y maquinaria agrícolas y neumáticos, Brasil es el país superavitario. En el promedio registrado en el trienio 2007-2009, las exportaciones brasileñas representan el 81% del total comercializado de los productos mencionados en el comercio bilateral. En la comparación del primer y último trienios de la década se observó que la Argentina perdió participación en tres de los cinco ítems mencionados: de 24% (2000-2002) pasó a 18% (2007-2009) para autopartes y equipos para vehículos; de 30% a 19% para vehículos de carga; y de 33% a 7,5% para tractores. En el segmento de neumático la Argentina logró mantener sus exportaciones a Brasil estables con una participación de aproximadamente 40% del comercio bilateral. Solo para maquinaria agrícola hubo un aumento de participación de las exportaciones argentinas pasando de 1,6% en el trienio 2000-2002 a 7,5% en 2007-2009. (Tabla 9)

Tabla 9 – Exportaciones Comercio Bilateral (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)

NCM	Descripción	Millones US\$ FOB				Participación			
		Argentina		Brasil		Argentina		Brasil	
		00-02 (a)	07-09 (b)	00-02 (c)	07-09 (d)	00-02 (a)/(a+c)	07-09 (b)/(b+d)	00-02 (c)/(a+c)	07-09 (d)/(b+d)
8708	PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHIC AUTOM DE PART 87.01 A 87.05	202	250	630	1.111	24%	18%	76%	82%
8704	VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS	381	159	880	667	30,2%	19,2%	69,8%	80,8%
8701	TRACTORES (EXCEPTO CARRETILLAS TRACTOR DE PARTIDA 87.09).	27	27	54	339	33,1%	7,5%	66,9%	92,5%
4011	NEUMATICOS (LLANTAS NEUMATICAS) NUEVOS DE CAUCHO	49	129	74	210	39,9%	38,0%	60,1%	62,0%
8433	MAQUINAS Y ARTEFACTOS P/COSECHAR O TRILLAR; GUADANADORAS	3	11	206	136	1,6%	7,4%	98,4%	92,6%
Total de las 5 posiciones		662	576	1.844	2.463	26,4%	19%	73,6%	81%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

Para los materiales textiles y sus manufacturas fueron seleccionadas las posiciones con comercialización anual superior a los US\$ 15 millones en el promedio registrado del último trienio. En el período 2000-2002, Brasil exportó a la Argentina poco más de US\$ 7,8 millones e importó, del mismo país, US\$ 12 millones de algodón cardado o peinado. En el promedio del período 2007-2009, las exportaciones brasileña

a la Argentina, del mismo producto, fue de casi US\$ 28 millones (incremento de 350%), mientras sus importaciones fueron de apenas US\$ 1,6 millones (reducción de 750%).

Para las telas de algodón seleccionado, Brasil mantiene un dominio comercial superior a 85% para la posición 5208⁴, superior a 97% para la posición 5211⁵. Se destaca el hecho que en todas las posiciones analizadas, solo en la posición 5208 no hubo una disminución, sino un aumento del 10% en la participación argentina en el comercio bilateral en la comparación de los trienios observados. Para las posiciones de los capítulos 54 y 55, de hilos y fibras sintéticas, Brasil domina todas las posiciones excepto la 5402⁶ de la cual, en 2007-2009, exportó, en promedio, US\$ 22 millones (o 40% del total comercializado bilateralmente). Para las mismas posiciones, Brasil importó desde Argentina US\$ 34 millones. Para las posiciones 5407⁷ y 5509⁸, las exportaciones brasileñas son superiores al 90% del total comercializado. Para la posición 5503⁹, la participación de las ventas de Brasil alcanzó el 70% del comercio bilateral. En la posición 5603¹⁰, cuyo comercio bilateral en los últimos años superó los US\$ 50 millones, durante el trienio 2000-2002, la participación argentina fue de casi 70% de lo comercializado, mientras para el último trienio de la década esa participación quedó reducida a 45%. (Tabla 10)

Siguiendo con los textiles, fueron seleccionadas seis posiciones de telas y mallas cuyos valores promedio anual comercializados, durante 2007-2009, superaron los US\$ 3,5 millones. Tratándose de las exportaciones argentinas a Brasil, el gran salto ocurrió con las camisas masculinas (6205), con más un millón de dólares negociado en el último trienio, habiendo sido casi nulas las exportaciones realizadas en el trienio 2000-2002. También las ventas de camisetas y t-shirts (6109) desde Argentina a Brasil dieron un salto importante, alcanzando la cifra de US\$ 3,2 millones, en 2007-2009. Las mismas exportaciones, en 2000-2002, fueron de apenas cien mil dólares. Para la posición 6205 la participación argentina pasó de 1% a 27%, y para la posición 6109

⁴ 5208 – TEJIDOS DE ALGODON C/CONT. DE ALGODON SUP. AL 85% EN PESO

⁵ 5211 – TEJIDOS DE ALGODON C/CONT. DE ALGODON SUP. AL 85%, CON FIBRA

⁶ 5402 – HILADOS DE FIBRA SINTET. (EXCEP. HILO DE COSER) P/ MENOR

⁷ 5407 – TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTET. (INCLUSO PART.5404)

⁸ 5509 – HILADOS DE FIBRA SINTET.DISCONT.(EXCEP.HILO DE COSER)P/MENOR

⁹ 5503 - FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS,SIN PEINAR,CARDAR O TRANSFOR.

¹⁰ 5603 - TELA SIN TEJER, INCLUSI IMPREGNADA, RECUBIERTA O REVESTIDA

pasó de 1,3% a 33%. Para el comercio de ropa de mesa, cama y cocina, el comercio que era de 37 millones de dólares, en el primer trienio, alcanzó los 50 millones de dólares, en 2007-2009, con un dominio de Brasil de 99,9%. Además, el predominio brasilero, superior a 95% del comercio, se da también en cobertores y mantas (6301), con casi US\$ 4 millones comercializados, y para otras telas y mallas (6006), con cerca de diez millones de dólares en el comercio bilateral, a fines de la década. (Tabla 11)

Tabla 10 – Valores y Participación de las Exportaciones de Textiles Seleccionados (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)

NCM	Descripción	Millones US\$ FOB				Participación			
		Argentina		Brasil		Argentina		Brasil	
		00-02 (a)	07-09 (b)	00-02 (c)	07-09 (d)	00-02 (a/a+c)	07-09 (b/b+d)	00-02 (c/a+c)	07-09 (d/b+d)
5201	ALGODON SIN CARDAR NI PEINAR	12,6	1,59	7,86	27,7	62%	5%	38%	95%
5208	TEJIDOS DE ALGODON C/CONT. DE ALGODON SUP. AL 85% EN PESO	0,4	3,3	7,6	19,3	5,55%	14,8%	94,45%	85,19%
5209	TEJIDOS DE ALGODON C/CONT. DE ALGODON SUP. AL 85% EN PESO)	5,5	1,3	27,9	47,0	16,6%	2,6%	83,41%	97,35%
5211	TEJIDOS DE ALGODON C/CONT. SUP. AL 85% EN PESO, CON FIBRAS.	0,0	0,4	1,1	15,0	2,21%	2,6%	97,79%	97,35%
5402	HILADOS DE FILAMEN. SINTET.(EXCEP.HILO DE COSER)P/V. P/MENOR	81,4	34,3	8,8	22,2	90,2%	60,7%	9,77%	39,28%
5407	TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTET. (INCLUSO PART.5404)	2,6	1,5	5,6	18,8	31,8%	7,6%	68,22%	92,39%
5503	FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS,SIN PEINAR,CARDAR O TRANSFOR.	7,4	4,4	4,8	10,4	60,5%	30%	39,54%	69,95%
5509	HILADOS DE FIBRA SINTET.DISCONT.(EXCEP.HILO DE COSER)P/MENOR	2,2	2,4	10,6	28,7	17,4%	7,6%	82,59%	92,36%
5603	TELA SIN TEJER, INCLUSI IMPREGNADA, RECUBIERTA O REVESTIDA	11,7	26,2	5,5	31,6	68,2%	45,4%	31,83%	54,64%
5902	NAPAS TRAMADAS P/NEUMATICOS, DE NAILON O DEMAS POLIAMIDAS	18,3	27,7	9,0	20,0	67%	58%	32,95%	41,99%
5903	TELAS IMPREGNADAS,RECUBIER.REVEST.C/PLASTICO (EXCEP.5902)	1,5	3,7	6,4	16,4	19,4%	18,2%	80,63%	81,77%
Total de las 11 posiciones consideradas		143,6	106,7	95,16	257,1	60,1%	29,3%	39,9%	70,7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

Tabla 11 – Valores y Participación de las Exportaciones de Telas y Confecciones Seleccionados (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)

NCM	Descripción	Millones US\$ FOB				Participación			
		Argentina		Brasil		Argentina		Brasil	
		00-02 (a)	07-09 (b)	00-02 (c)	07-09 (d)	00-02 (a/a+c)	07-09 (b/b+d)	00-02 (c/a+c)	07-09 (d/b+d)
6004	TEJIDO PUNTO ANCHO MAS 30CM C H CAUCHO	-	0,24	0,49	7,47	0%	3%	100%	97%
6006	DEMÁS TEJIDOS DE PUNTO	-	0,4	0,1	9,2	0,0%	4,04%	100%	95,9%
6109	T-SHIRTS Y CAMISETAS INTERIOR, DE PUNTO	0,1	3,2	8,2	6,4	1,3%	33,3%	98,7%	66,7%
6205	CAMISAS P/HOMB ONINOS	0,0	1,1	3,4	3,1	0,9%	26,9%	99,7%	92,1%
6301	MANTAS	0,3	0,2	3,7	3,7	7,13%	4,4%	92,9%	95,6%
6302	ROPA CAMA, MESA, TOCAD	0,2	0,1	37,2	50,1	0,49%	0,1%	99,5%	99,9%
Total de las 6 posiciones		0,6	5,2	53,1	80	1,1%	6,1%	98,9%	93,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

Para el segmento de calzados, las tres posiciones seleccionadas presentan un total comercializado anualmente superior a los US\$ 25 millones cada una, durante el trienio 2007-2009. Para los tres casos, las exportaciones brasileñas representaron más del 99% del comercio bilateral. Para los calzados de cuero con suela de caucho, plástico o cuero (6403), las exportaciones brasileñas fueron de US\$ 26 millones, mientras que las argentinas fueron de apenas US\$ 300 mil. Para los calzados en materiales textiles y con suela de caucho, plástico y cuero (6404), Brasil logró vender a la Argentina US\$ 40 millones, mientras que exportó desde el mismo país apenas US\$ 400 mil en el promedio de lo comercializado en 2007-2009. Para los demás calzados de caucho o plástico (6402), Brasil exportó cerca de US\$ 95 millones a la Argentina, mientras que importó menos de un millón de dólares desde este mismo país en igual período. (Tabla 12)

Tabla 12 – Valores y Participación de las Exportaciones de Calzados (Pos. 64) (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)

NCM	Descripción	Millones US\$ FOB				Participación			
		Argentina		Brasil		Argentina		Brasil	
		00-02 (a)	07-09 (b)	00-02 (c)	07-09 (d)	00-02 (a/a+c)	07-09 (b/b+d)	00-02 (c/a+c)	07-09 (d/b+d)
6403	CALZADO C/SUELA DE CAUCHO, CUERO NATURAL Y PARTE SUP. DE CUERO	0,2	0,3	37,3	26,6	0,66%	1,14%	99,98%	99,96%
6404	CALZADO C/SUELA DE CAUCHO O CUERO NAT. Y P/SUP. DE MAT. TEXTIL	0,0	0,4	10,3	43,9	0,14%	0,97%	99,99%	99,98%
6402	LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUP. DE CAUCHO	0,0	0,9	42,0	96,3	0,02%	0,97%	100,00%	99,99%
Total de las 3 posiciones consideradas		0,2	1,6	89,6	166,8	0,2%	1%	99,8%	99%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

4.3. Estructura Comercial: intra-industria e inter-industria

En esta sección se realiza un análisis sucinto de las características de la estructura del comercio practicado entre Argentina y Brasil. El objeto de estudio es la participación del comercio inter e intra-industrias en el comercio bilateral, en el seno del MERCOSUR. La experiencia de la unión aduanera europea, en las décadas de los sesenta, setenta y ochenta sugiere que un proceso de integración regional tiende a favorecer un aumento del tipo de comercio intra-industrial (Balassa, 1966; Grubel and Lloyd, 1975; Fontagné e Freudenberg, 2002). En la década de los noventa, el proceso de integración del sudeste asiático, el ASEAN, corroboró la tendencia de una mayor participación del comercio intra-industrias (Tan, 1996; Imada, 1993). Para el MERCOSUR, fueron realizados estudios acerca de la composición comercial para los años que antecedieron a la formación del bloque (Lucángeli, 1993) y para los primero diez años del inicio del acercamiento comercial entre Argentina y Brasil (Berlinsky, 2004), ambos estudios demuestran un significativo aumento del comercio tipo intra-industrial, tanto en los años anteriores a la creación del MERCOSUR, así también como en los posteriores.

En los tres casos mencionados, se verifica que con la formación de un área preferencial de comercio, que fomente la integración productiva, ocurre un sustancial aumento de los intercambios comerciales acompañado de un progresivo incremento del tipo de comercio intra-industria. El avance en este tipo de comercio se da como resultado de hechos que suelen ocurrir en un legítimo proceso de integración regional como ampliación en la diversificación de productos, complementación productiva, convergencia en los costos de factores productivos, entre otros.

La dinámica del comercio inter-industrias está directamente asociada a la dinámica de la tasa de cambio, como mencionado en el capítulo 2. La volatilidad de la tasa de cambio tiende a afectar el comercio bilateral en grados distintos según el grado de diferenciación de productos (Fontagné y Freudenberg, 1999; Broda y Romanelis, 2003). Durante los períodos de crisis, la comercialización de productos homogéneos es

menos volátil que la de productos heterogéneos. De tal manera que, durante episodios de alta volatilidad cambiaria, tal como ocurrió con la devaluación del Peso argentino en 2002 y la depreciación del Real brasileño en 2008, hay una marcada tendencia a mayores cambios en la corriente de comercio. Sin embargo, según la literatura, y estudios empíricos, la sensibilidad de la pauta comercial a la tasa de cambio tiende a disminuir en la medida en que la participación del comercio intra-industrial aumenta (Oguro, Fukao y Khatri, 2008).

Se supone que, ante un eventual cambio en la estructura del comercio bilateral Argentina-Brasil, con mayor participación de comercio intra-industria, ocurriría una tendencia de menor impacto en los flujos comerciales en períodos de volatilidad cambiaria. Esto es así dado que, los productos que componen el comercio intra-industria poseen menos sustitutos, y por ende presentan una menor elasticidad precio-demanda. Quizás, por no haber avanzado en su complementación productiva, y por consiguiente existir una menor participación del comercio intra-industrias, el comercio bilateral ha sufrido un desplome tan pronunciado a partir del segundo semestre de 2008 y durante todo 2009, sobre todo por cuenta de la crisis internacional.

En uno de sus trabajos, CEPII¹¹ (1997) realiza un análisis longitudinal de varios países, estimando la participación del comercio intra-industrias (CII) horizontal y de las variantes verticales (inferior y superior), donde demostró que la reducción del comercio inter industrial, y su consecuente aumento del tipo intra-industrial, se da casi exclusivamente por el avance del CII vertical, mientras que el CII horizontal se estabiliza en el tiempo. Otro estudio (Fontagné y Freudenberg, 2002) realiza una verificación empírica de la evolución ocurrida en el Mercado Común Europeo (MCE), entre 1980 y 1998, donde el CII horizontal permaneció prácticamente estable (con su participación en el comercio total oscilando entre 18% y 19%). En tanto, la participación verificada del CII vertical subió cerca de diez puntos porcentuales durante los 18 años analizados (35% en 1980 a 45% en 1998). Como consecuencia, el comercio

¹¹ Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)

inter-industrias en el Mercado Común Europeo (MCE), que en 1980 llegaba a casi 50% del total comercializado, para 1998 se encontraba con participación de poco más del 35%.

Tabla 13 – Participación del Tipo de Comercio Bilateral (en porcentaje); (2000-2009)

Año	Comercio de Dos Vías (Inter-Industrial)			Comercio de Una Vía		Total	
	Vertical Inferior	Vertical Superior	Horizontal	Inter-Industria	Unidireccional	Dos Vías	Una Vía
2000	8,1%	11,4%	14,4%	28,9%	37,2%	33,9%	66,1%
2001	10,0%	16,8%	13,6%	26,4%	33,2%	40,4%	59,6%
2002	7,2%	9,9%	16,1%	37,4%	29,4%	33,2%	66,8%
2003	9,8%	9,1%	14,9%	24,1%	42,1%	33,8%	66,2%
2004	12,1%	10,4%	13,6%	25,2%	38,7%	36,1%	63,9%
2005	13,5%	11,8%	11,8%	26,3%	36,6%	37,1%	62,9%
2006	12,5%	15,2%	9,8%	26,4%	36,0%	37,5%	62,5%
2007	12,3%	12,6%	11,1%	26,9%	37,0%	36,1%	63,9%
2008	8,8%	14,1%	17,4%	25,4%	34,4%	40,2%	59,8%
2009	12,2%	15,9%	13,9%	25,9%	32,1%	42,0%	58,0%
Total	10,9%	13,3%	13,6%	26,6%	35,5%	37,8%	62,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

Realizando un paralelo con el caso europeo, durante la década pasada, se verificó que el CII de la variante Horizontal, en el comercio bilateral Argentina-Brasil, fue el 13,6% del total comercializado (min. 17,4%, máx. 9,8%), siendo su participación máxima en 2008, consecuencia de la crisis. El CII Vertical Superior varió entre 9% y 15%, con participación de 13,3% del total de la década. Para el CII Vertical Inferior, el registrado durante la década fue del 10,9% del total comercializado (min. 8,1%, máx. 13,5%). También como consecuencia de la crisis en 2008, el CII Vertical Inferior llegó a representar solo el 8,8% del total comercializado bilateralmente. El comercio de Una Vía (Inter-Industrial sumado al Unidireccional) fue equivalente al 62,2% del total del comercio bilateral en la década.

En la comparación de los promedios entre trienios, 2000-2002 y 2007-2009, los resultados van en contra de lo que sugiere la literatura académica y empírica sobre el avance del comercio intra-industrial en un área de integración regional. En la década, el comercio tipo intra-industria se ha estancado en el momento de expansión y aumentado en momento de crisis. Queda plasmado que a lo largo de la década, la dinámica del comercio bilateral fue prácticamente estática en la composición inter e

intra-industria. En este sentido, hubo cambios en las variantes del tipo de comercio intra-industrial (horizontal, inferior y superior), pero sin demostrar avances efectivos en la consolidación de ese tipo de comercio. La experiencia en la relación comercial Argentina-Brasil difiere de lo observado, y registrado en estudios empíricos, en el MEC (consolidación y estabilización del comercio del tipo horizontal, alrededor del 20%, y gradual avance del comercio intra-industria vertical a una participación del 40%).

Tabla 14 – Composición de las Características del Tipo de Comercio (agregados de 00-02; 03-06;07-09)

Año	Comercio de Dos Vías (Intra-Industria)			Comercio de Una Vía		Total	
	CII Vertical Inferior	CII Vertical Superior	CII Horizontal	Inter-Industria	Unidireccional	Dos Vías	Una Vía
2000-2002	8,6%	13,0%	14,5%	29,9%	34,0%	36,1%	63,9%
2003-2006	12,3%	12,2%	12,0%	25,8%	37,7%	36,5%	63,5%
2007-2009	10,9%	14,2%	14,4%	26,0%	34,5%	39,5%	60,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

En el trienio 2000-2002, el comercio de una-vía representó el 63,9% del total del comercio bilateral. Luego, por cuenta de la crisis, el período 2007-2009 presentó una contracción, bajando a 60,5% (durante el periodo 2003-2006 el comercio inter-industrias fue el 63,5%). En el agregado del comercio bilateral, el comercio de dos-vías (intra-industrial) subió solo 0,4% durante el período expansivo, 2003-2006. Entre el cuatrienio, 2003-2006, y el último trienio de la década, 2007-2009 (período marcado, hasta la mitad de 2008, por fuerte expansión comercial y altísimos precios de *commodities*, y seguido por la crisis financiera), el comercio de dos vías saltó a 39,5% y el inter industrial bajó a 60,5% (Tabla 14). Esa tendencia sugiere que no hubo modificaciones sustanciales en la estructura del comercio bilateral.

Basado en los resultados obtenidos por medio de los indicadores utilizados para la estimación del comercio inter e intra-industrial, los rasgos generales apuntan para una estructura prácticamente estática en el comercio bilateral, en la primera década del siglo XXI. En el trienio 2000-2002, marcado por la crisis argentina, la estructura del comercio bilateral se mantuvo en 63,9% para el comercio de una-vía y 36,1% para el comercio de dos-vías. En el cuatrienio 2003-2006, con buenas tasas de crecimiento económico y expansión comercial, la estructura del comercio bilateral se

mantuvo prácticamente estancada. Con la crisis de 2008, y el consecuente desplome del comercio bilateral, el comercio de dos-vías se mostró más resistente y estable que el comercio de una-vía.

Estos números plasman las características estructurales del comercio bilateral. Típicamente, los productos que componen el comercio de una-vía poseen ventajas del tipo comparativas, presentando mayor volatilidad comercial en términos de precios y volumen comercializados (ej. *commodities*). De tal forma, el comercio inter-industrias se hace más volátil durante períodos recesivos y de crisis comercial. El comercio intra-industria, generalmente por tratarse de productos de insumos o sin equivalentes, presenta la tendencia de estabilidad durante momentos de crisis. Respetando sus características, se observó una participación sostenida para el comercio de dos-vías durante momentos de crisis comerciales, primer y último trienios de la década.

Dando secuencia al análisis, se busca revelar la composición de productos, en la estructura comercial.

Tabla 15 – Composición según CUCI del Comercio Bilateral, los trienios 2000-2002 y 2007-2009 (% sobre total en período)

CUCI - Descripción	Comercio de Dos Vías (Intra-Industria)						Comercio de Una Vía				Total			
	CII V Inferior		CII V Superior		Horizontal		Inter-Industria		Unidireccional		Dos Vías		Una Vía	
	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09
0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	0,3%	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%	4,8%	0,8%	12,7%	10,0%	0,7%	0,5%	17,5%	10,8%
1 BEBIDAS Y TABACOS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	0,2%	0,3%
2 MATERIAL CRUDO NO COMESTIBLES, EXC COMBUSTIBLES	0,1%	0,2%	0,1%	0,0%	0,2%	0,1%	0,5%	0,5%	3,1%	2,6%	0,4%	0,3%	3,6%	3,1%
3 COMBUSTIBLES Y LUBRIC MINERALES Y PRODUCT CONEX	0,3%	0,0%	1,8%	0,0%	0,2%	0,0%	4,9%	3,8%	4,5%	5,5%	2,2%	0,0%	9,4%	9,3%
4 ACEITES, GRASAS Y CERAS ANIMAL Y VEGETAL	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,6%	0,2%	0,0%	0,0%	0,7%	0,4%
5 PRODUCTOS QUIMICOS Y PRODCO CONEXOS	1,3%	1,5%	1,5%	1,1%	3,8%	2,9%	3,8%	4,3%	3,7%	3,3%	6,5%	5,6%	7,5%	7,6%
6 ARTICULOS MANUFACT, CLASIFI SEGUN MAT	1,2%	0,8%	1,1%	0,8%	2,3%	2,7%	5,9%	4,2%	3,4%	4,6%	4,6%	4,3%	9,3%	8,7%
7 MAQ. Y EQUIPO DE TRANSPORTE	5,0%	7,7%	8,0%	11,6%	7,5%	8,2%	7,6%	10,9%	4,6%	7,5%	20,5%	27,6%	12,2%	18,3%
8 ARTICULOS MANUFACT. DIVERSOS	0,4%	0,4%	0,4%	0,2%	0,3%	0,4%	2,2%	1,4%	1,3%	0,7%	1,1%	1,0%	3,4%	2,0%
Total	8,6%	10,9%	13,0%	14,2%	14,5%	14,4%	29,9%	26,0%	34,0%	34,5%	36,1%	39,5%	63,9%	60,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

Los resultados plasmados en la tabla 15 son de la composición de los productos en la estructura del comercio bilateral. O sea, se computa la participación de cada uno de los sectores en la composición de los tipos de comercio en la estructura del comercio bilateral.

La participación del comercio intra-industria del tipo vertical inferior (CII VI) fue 8,6% del total del comercio bilateral durante el trienio 2000-2002. Luego en el último trienio de la década, el CII VI llegó a 10,9%. Los 10,9 % fue resultado de la participación de cada sector en ese tipo de comercio (CII VI), así que los dos sectores que más aportaron fueron el CUCI 07 (maquinaria y equipo de transporte) con 7,7% (equivalente a 70% del total del CII VI, en el trienio 2007-2009), y el CUCI 06 (productos químicos) con 1,5% (equivalente al 13% del total del CII VI, en el mismo período).

Para el comercio intra-industria vertical superior (CII VS) hubo un aumento de 1,2%, pasando de 13% a 14,2%, en la participación sobre el total del comercio bilateral, en la comparación entre los trienios 2000-2002 y 2007-2009. El sector que más avanzó y más aportó fue el CUCI 07, el cual pasó del 8% a 11,6% (o el 61% del CII VS en el trienio 2000-2002 a 81% del CII VS entre 2007-2009). Los productos químicos figuran como segundo sector en participación en la composición del CII VS, y aunque haya perdido participación, pasó de representar 1,5% en 2000-2002 (11% del CII VS) y 1,1% en 2007-2009 (7%).

El comercio horizontal se mantuvo prácticamente sin cambios en la comparación entre los trienios, bajando su participación en 0,1% (de 14,5% a 14,4%). Igual que en las dos variantes del comercio intra-industria vertical, el CII Horizontal también es ampliamente compuesto por maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y por artículos manufacturados clasificados según material. Además, maquinaria y equipo de transporte ampliaron su participación en el comercio horizontal pasando del 7,5% (51%) a 8,2% (56%) en la comparación entre el primer y último trienios.

En el análisis de la composición del comercio de una-vía surgen resultados inesperados, además de resultados esperados. La participación del comercio del tipo

inter-industria en el comercio total bajó 3,9%, en la comparación entre trienios, pasando de 29,9% a 26%. Mientras tanto, el comercio Unidireccional (que representa comercio en uno solo sentido, o sea uno de los dos países es comprador neto) aumentó en 0,5% su contribución en el comercio bilateral total (34% en 2000-2002 a 34,5% en 2007-2009). Como se suponía, alimentos y animales vivos es el sector que más apporto al comercio tipo UNI. No obstante mantenerse como principal sector en el comercio Unilateral, los alimentos y animales vivos dejó de ser el principal sector en el comercio de Una Vía. En el trienio 2000-2002, la participación del comercio de alimentos y animales vivos era el 18,2% del comercio bilateral total, siendo 17,5% comercio de una-vía. Durante el último trienio de la década, 2007-2009, la participación fue de 11,3%, siendo 10,8% del tipo una-vía. El comercio de alimentos y animales sufrió una disminución en su importancia en el comercio bilateral total. Sorprendentemente, la posición que más ha avanzado en el tipo de comercio UNI ha sido el sector de maquinaria y equipo de transporte cuya participación saltó del 4,6% en el trienio 2000-2002 a 7,5% en el 2007-2009.

Otra gran sorpresa fue poder constatar que la participación de maquinaria y equipo de transporte ha crecido más en el tipo de comercio de una-vía como un todo, con un crecimiento de 49,7%, su participación ha pasado de 12,2%, en 2000-2002, a 18,3%, en 2007-2009. Su contribución en el comercio de Dos Vías ha crecido 34,5%, saltando de 20,5%, en 2000-2002, a 27,6%, en 2007-2009. En otras palabras, la estructura del comercio de maquinaria y equipo de transporte viene creciendo más rápidamente en el sentido de comercio unidireccional y en comercio inter-industria.

Resulta necesario hacer un par de observaciones adicionales, de no menor importancia. Entre las nuevas clasificaciones de la CUCI, solamente el sector de maquinaria y equipo de transporte logró aumentar su participación en el total del comercio bilateral. Además fue el único sector cuya participación presentó aumentos en todas sus variantes de la estructura comercial. En 2007-2009, el sector representó el 69,8% del comercio de dos vías (en 2000-2002, correspondía al 56%). En el trienio 2000-2002, el sector automotriz representó el 32,8% del total en el comercio bilateral,

pasando a una participación del 39,8%, en el cuatrienio 2003-2006, representando el 45,9% del total comercializado bilateralmente durante el trienio 2007-2009. Entre el primer y último trienio de la década, el crecimiento del sector de maquinaria y equipo de transporte fue de 40,4%.

Los resultados de la tabla 16 muestran la estructura del comercio para cada sector según la clasificación de la CUCI. De tal forma, se muestra cuál es la estructura de comercio que más aporta en el comercio bilateral específico de cada sector.

Tabla 16 – Composición según Clasificación CUCI del Comercio Bilateral en los trienios 00-02 y 07-09 (% por posición CUCI)

CUCI - Descripción	Comercio de Dos Vías (Intra-Industria)						Comercio de Una Vía				Total			
	CII V Inferior		CII V Superior		Horizontal		Inter-Industria		Unidireccional		Dos Vías		Una Vía	
	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09	00-02	07-09
0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	1,8%	1,6%	1,3%	2,2%	0,6%	0,8%	26,4%	7,0%	69,9%	88,4%	3,7%	4,6%	96,3%	95,4%
1 BEBIDAS Y TABACOS	7,6%	5,0%	4,7%	5,9%	13,1%	1,4%	22,5%	21,4%	52,2%	66,3%	25,4%	12,3%	74,6%	87,7%
2 MATERIAL CRUDO NO COMESTIBLES, EXC COMBUSTIBLES	3,5%	5,5%	1,3%	1,2%	5,5%	2,4%	12,4%	13,7%	77,3%	77,2%	10,3%	9,1%	89,7%	90,9%
3 COMBUSTIBLES Y LUBRIC MINERALES Y PRODUCT CONEX	2,8%	0,1%	15,0%	0,3%	1,4%	0,0%	42,3%	40,9%	38,5%	58,6%	19,2%	0,5%	80,8%	99,5%
4 ACEITES, GRASAS Y CERAS ANIMAL Y VEGETAL	0,2%	1,0%	0,1%	0,3%	1,5%	0,0%	13,5%	43,9%	84,7%	54,7%	1,8%	1,4%	98,2%	98,6%
5 PRODUCTOS QUIMICOS Y PRODUCT CONEXOS	8,9%	11,7%	10,4%	8,7%	27,3%	21,9%	27,1%	32,4%	26,3%	25,3%	46,6%	42,3%	53,4%	57,7%
6 ARTICULOS MANUFACT, CLASIFI SEGÚN MAT	8,5%	6,3%	7,6%	6,1%	16,8%	20,8%	42,7%	31,9%	24,4%	34,8%	32,9%	33,2%	67,1%	66,8%
7 MAQ. Y EQUIPO DE TRANSPORTE	15,2%	16,8%	24,4%	25,3%	23,0%	17,9%	23,3%	23,7%	14,1%	16,2%	62,6%	60,1%	37,4%	39,9%
8 ARTICULOS MANUFACT. DIVERSOS	8,0%	13,3%	9,0%	7,6%	7,0%	13,0%	47,9%	44,6%	28,0%	21,4%	24,0%	34,0%	76,0%	66,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

El comercio de una-vía es más practicado en el segmento de combustibles y lubricantes minerales, representando el 99,5% del comercio de dicho sector en 2007-2009. Los aceites y grasas de animales y vegetales, no obstante el bajo valor comercializado, también presenta una altísima concentración de sus transacciones comerciales en el segmento de una-vía, 98,6%, en 2007-2009. El tercer sector con más ocurrencia de comercio de una-vía es alimentos y animales, representando el 95,4% de las transacciones de dichos productos entre 2007-2009. Además, el comercio de alimentos y animales se da, casi exclusivamente, en el sentido unidireccional, 88,4% en

2007-2009. Se puede observar que hubo un cambio de casi 20% del comercio inter-industria al unidireccional entre el primer y último trienios de la década.

Los productos químicos presentaron el mayor equilibrio entre las variantes que componen la estructura del comercio bilateral. Tradicionalmente un sector con alto comercio intra-industrial, el comercio intra-industrial de productos químicos ha perdido participación en la comparación del primer y último trienios de la década. El comercio de dos-vías, que en 2000-2002 representaba el 46,6% del total comercializado, fue equivalente a 42,3% en el trienio de 2007-2009. La mayor parte del comercio de dos vías es del tipo Horizontal, con 27,3% del total. A su vez, el comercio de una-vía para los productos químicos tuvo participación de 57,7% en 2007-2009 (era de 53,4% en 2000-2002), siendo la inter-industrias la de mayor participación, 32,4%.

El sector de maquinaria y equipo de transporte es el único, entre los nueve sectores, que presenta una mayor concentración en el segmento de comercio de dos-vías. Sin embargo y como fue mencionado anteriormente, este sector también ha incrementado su participación en el comercio de una-vía. Mientras en 2000-2002, el 62,6% del comercio de maquinaria y equipo de transporte era clasificado como comercio de dos-vías, en el trienio 2007-2009, esa participación bajó a 60,1%. Consecuentemente, su participación en el comercio de una-vía saltó del 37,4% a 39,9%.

Al final de la década, casi la mitad del comercio bilateral entre Argentina y Brasil se explica por el comercio de autos y sus partes. Además, el sector es el único que ha logrado aumentar su participación en el comercio-bilateral en su totalidad. Se puede afirmar que, en términos de comercio-bilateral, su dinamismo está muy por encima de los demás segmentos de la economía. También se podría afirmar que tal hecho es resultado de los ajustes en los términos del acuerdo automotriz puestos en práctica a partir de 2002. En otras palabras, es un sector que disfruta de una reserva del mercado binacional Argentina-Brasil y de un mecanismo de comercio compensado.

El sector automotriz amerita una mayor atención por dos razones: su comercio está sujeto a un régimen comercial especial que se encuentra reglamentado

bajo el Protocolo 38 del ACE 14; y la participación de empresas multinacionales que sacan provecho de la diferenciación de productos y de las economías de escala (Kierzkowsky, 1984; Helpman y Krugman, 1985). Justamente los modelos que tratan de explicar el comercio intra-industrial por medio de la diferenciación de productos, economías de escala y el rol de la participación de empresas multinacionales son los modelos conocidos como *new classical view* que fueron formulados durante la primera mitad de la década de los años 80 (Fontagné y Freudenberg, 1997). La elevada participación del sector automotriz, en el comercio intra-industrial del comercio bilateral, sugiere cierto desfasaje o estancamiento respecto a la inserción de nuevas tendencias, léase políticas comerciales, para la integración productiva entre Argentina y Brasil.

De los resultados presentados en esta sección podemos inferir: el comportamiento estable en la estructura del tipo de comercio practicado a lo largo de la década por Argentina y Brasil sugiere que el comercio bilateral favorece el intercambio de bienes según las ventajas comparativas de cada país, menospreciando así una potencial complementación productiva entre los socios. Mientras en el resto del mundo hubo un avance natural, aunque contenido, del tipo de comercio intra-industrial¹² (Turkcan y Ates, 2010; Zhang y Clark, 2009; Rondeau, 2007; Rana, 2006), el comercio bilateral Argentina-Brasil fue en dirección opuesta con un mantenimiento de la participación del comercio del tipo inter-industrias durante la década. Tal dato es todavía más sorprendente considerando que Argentina y Brasil realizan el esfuerzo por la integración regional de más de veinte y cinco años.

La evolución del tipo de cambio real, consecuencia de las políticas adoptadas, asociado a las políticas comerciales de cada país, contribuyó en cierta medida a la situación en que se encuentra hoy el comercio bilateral. Por el lado brasileño, la política comercial implementada de expansión y diversificación de sus exportaciones son algunos de los motivos que pueden haber contribuido a esta falta de dinamismo en la relación comercial con Argentina. Por la parte argentina, aunque con una tasa de

¹² Como consecuencia de una mayor internacionalización y participación de empresas multinacionales.

cambio nominal desfasada, la industria nacional sufre pérdida de competitividad de las manos de la inflación y por el nivel insuficiente de inversiones. Asimismo, en la década, ocurrió una mejora en términos de productividad del sector agropecuario que acarrió en un aumento de las exportaciones de productos primarios al mundo y a Brasil. Dichas circunstancias hicieron que la Argentina adoptase una política comercial dual; proteccionismo para su industria y retenciones para su sector agropecuario siendo ambas incompatibles con lo acordado en el ámbito del MERCOSUR. Finalmente, la falta de concertación por parte de los socios para avanzar en políticas comerciales en el ámbito del MERCOSUR contribuyó para tal estancamiento en la composición y estructura comercial. Sin embargo, el aumento en la productividad del agro en ambos los países y los buenos precios internacionales para los *soft-commodities* han influido para las condiciones actuales en el comercio bilateral.

4.4. El comercio bilateral durante la crisis

El impacto de la crisis financiera mundial en el comercio bilateral fue considerable. En el total comercializado con el mundo, la Argentina en 2009 exportó 26% menos en valores y 16% menos en volúmenes que lo registrado en 2008. Ya las exportaciones argentinas hacia Brasil cayeron 15% en términos de valor y 3% en volumen. Para el caso brasileño, las exportaciones, en 2009 respecto al año anterior al mundo fueron 22,7% menores en términos de valores y 3% en volumen. Tratándose del comercio con Argentina, las exportaciones brasileñas cayeron 27,4% en valor y 43% en volumen en la comparación de los valores registrados, en 2009 frente a los de 2008. Los sectores brasileños cuyas exportaciones a la Argentina más afectadas fueron de minería (CUCI-04) con disminución de casi 60%; automóviles y sus partes (CUCI-07), 32,7%; y manufacturas clasificadas según material (CUCI-06), 32,4%.

De lo anterior se desprende que las ventas brasileñas a la Argentina fueron muchos más afectadas que sus ventas al mundo. Ya las exportaciones argentinas a Brasil, en términos de volumen exportado se mantuvieron prácticamente estables.

Tabla 17 – 20 productos más exportados por la Argentina con destino a Brasil 2008-2009 (FOB millones US\$)

NCM	Descripción	2008	2009	Variación
87032310	AUTOS C/MOTOR CILINDRADA,1500<CM3<=3000, 6 PERSONAS	1.396,0	1.331,2	-5%
27101141	NAFTAS PARA PETROQUIMICA	1.297,8	641,4	-51%
10019090	TRIGO (EXC.TRIGO DURO O P/SIEMBRA), TRIGO C/CENTENO	1.264,3	707,2	-44%
87042190	LOS DEMAS VEHICULOS AUTOS C/MOTOR DIESEL,P/CARGA<=5T	726,7	904,1	24%
87032100	AUTOS C/MOTOR CILINDRADA,CIL<=1000CM3	559,3	689,0	23%
87084090	CAJAS DE CAMBIO P/VEHICULOS AUTOS	303,7	317,1	4%
11010010	HARINA DE TRIGO	270,7	180,3	-33%
38089324	HERBICIDA A BASE DE GLIFOSATO/SAIS/IMAZAQUIM/LACTOFEN	238,1	105,8	-56%
11071010	MALTE SIN TOSTAR,ENTERA O PARTIDA	204,6	226,1	11%
87033310	AUTOS C/MOTOR DIESE,CM3>2500, 6 PASAJ	204,0	-	-100%
87032210	AUTOS C/MOTOR EXPLOSION,1000<CM3<=1500, 6 PASAJ	189,0	388,3	105%
39019090	OTROS POLIMEROS DE ETILENO	167,5	136,7	-18%
27111300	BUTANOS LICUADOS	156,9	125,3	-20%
27101149	LAS DEMAS NAFTAS	153,6	135,7	-12%
87012000	TRACTORES CARRETERA P/SEMIRREMOLQUES	149,6	7,0	-95%
87043190	LOS DEMAS VEHICULOS AUTOS C/MOTOR CILINDRADA,CARGA<=5T	129,6	151,9	17%
87082999	LAS DEMAS PARTES Y EQUIPOS.DE CAMA P/VEHIC.AUTOS	125,6	97,4	-22%
27111290	LOS DEMAS PROPANOS LICUADOS	118,6	114,5	-3%
08082010	PERAS FRESCAS	98,8	101,9	3%
87021000	VEHICULOS AUTOS P/TRANSP>=10 PERS,C/MOTOR DIESEL	98,5	65,1	-34%
Total		7.853	6.426	-18,2%
Participación en las Exportaciones Totales		59,2%	57%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

Tabla 18 – 20 productos más exportados por Brasil con destino a Argentina 2008-2009 (FOB millones US\$)

NCM	Descripción	2008	2009	Variación
87032310	AUTOS C/MOTOR EXPLOSION 1500<CM3<=3000,6 PASAJ	1.845	1.255	-32%
85171231	TERMINALES PORTAT DE TELEFONIA CELULAR	750	675	-10%
27101922	"FUEL-OIL"	497	92	-81%
87032210	AUTOS C/MOTOR CILINDRADA 1000<CM3<=1500, 6 PASAJ	483	374	-23%
26011200	MINERALES DE HIERRO AGLOMERADOS Y CONCENTRADOS	404	81	-80%
87042210	CHASIS C/MOTOR DIESEL Y CABINA,5T<CARGA<=20T	383	152	-60%
87042190	LOS DEMAS VEHICS AUTOS C/MOTOR DIESEL,P/CARGA<=5T	380	157	-59%
87012000	TRACTORES CARRETERA P/SEMIRREMOLQUES	294	69	-76%
87082999	LAS DEMAS PARTES Y EQUI.DE P/VEIC.AUTOMOVEIS	229	234	2%
84073490	LOS DEMAS MOTORES CILINDR,P/VEIC.CAP.87,SUP.1000CM3	227	172	-24%
87089990	LAS DEMAS PARTES Y EQUIP.P/TRACTORES E VEHIC	224	153	-32%
28182010	ALUMINA CALCINADA	216	90	-59%
87019090	LOS DEMAS TRACTORES	213	51	-76%
73051100	TUBO HIERRO/ACERO,SOLD.LONG.ARCO,SEC.CIRC.D>406MM,	201	179	-11%
27101921	"GASOLEO" (OLEO DIESEL)	199	160	-20%
26011100	MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRA	184	99	-46%
84082090	LOS DEMAS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL,P/VEIC.DO CAP.87	159	24	-85%
87084090	CAJAS DE CAMBIO P/VEHICULOS AUTOMO	159	121	-24%
87060010	CHASIS C/MOTOR P/VEHICS.AUTOMO TRANSP.PERSONAS>=10	158	63	-60%
40112090	LOS DEMAS NEUMATICOS NUEVOS P/ MICROS O CAMIONES	158	95	-40%
Total		7.364	4.296	-41,7%
Participación en las Exportaciones Totales		41,8%	33,6%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

La participación de los veinte productos más vendidos por Brasil a la Argentina correspondió a 41,8%, en 2008, y 33,6%, en 2009, del total exportado por Brasil (Tabla 18). La pérdida comercial de los veinte principales productos exportados por Brasil a su socio fue superior al 40%. Por el lado argentino, sus veinte principales productos exportados a Brasil representaron el 59,2% del comercio total en 2008 y el 57% en 2009. La disminución en la participación del top-20 argentino fue de 18% (Tabla 19).

Así se observa que la composición de la pauta comercial brasileña destinada a la Argentina sufrió un mayor impacto por cuenta de la crisis. Vale decir, que las licencias de importación no automáticas impuesta por el gobierno argentino a los productos brasileño no incidieron sobre los veinte productos más vendidos por Brasil a ese país (Tabla 18 y 19).

Tratándose de LNAs, la disminución estimada fue de 50% en las exportaciones de los cerca de trescientos productos brasileños cuya importación argentina pasó a requerir las LNAs en 2009. El valor de las exportaciones de dichos productos, en el 2008, fue de cerca de US\$ 1,5 mil millón (6% del total exportado por Brasil a la Argentina en 2008). En 2009, la comercialización de los mismos productos alcanzó apenas los US\$ 772 millones (3,2% del total)(Tabla 20) .

Respecto a las medidas anti-cíclicas implementadas por el gobierno de Brasil, figura un desgravamen impositivo a los autos y productos de línea blanca, sin rasgos discriminatorios a los equivalentes importados. En el caso de las exportaciones argentinas de autos y sus partes (CUCI-07) a Brasil durante 2009, los valores comercializados respecto a los registrados en 2008 fueron 0,6% menor. En contrapartida, las exportaciones brasileñas de autos y sus partes a la Argentina en el año de 2009 fueron 32% de las del 2008 (Tabla 20).

Tabla 19 – 25 Productos más comercializados en la Década (millones US\$ FOB; %)

Descripción	Exportaciones				Total	Índice G-L	Part en el Comer. Bilateral
	Argentina		Brasil				
	US\$	%	US\$	%			
AUTOS C/MOTOR CILIND,1500<CM3<=3000, 6 PERSO	5.997	45%	7.278	55%	13.275	0,9	7,84%
TRIGO (EXC.TRIGO DURO O P/SIEMBRA),Y C/CENTENO	8.603	100%	0	0%	8.603	-	5,08%
LOS DEMAS VEHICULOS AUTOMOS C/MOTOR DIESEL,P/CARGA<=5T	4.461	69%	2.039	31%	6.500	0,63	3,84%
NAFTAS PARA PETROQUÍMICA	5.232	100%	-	0%	5.232	-	3,09%
AUTOS C/MOTOR CILINDRADA,CIL<=1000CM3	2.318	87%	338	13%	2.656	0,25	1,57%
AUTOS C/MOTOR CILINDRADA,1000<CM3<=1500,6 PER	675	26%	1.919	74%	2.593	0,52	1,53%
ACEITES CRUDOS DE PETROLEO	2.473	95%	117	5%	2.590	0,09	1,53%
CAJAS DE CAMBIO P/VEHICULOS AUTOM	1.597	70%	695	30%	2.292	0,61	1,35%
TERMINALES PORTATILES DE TELEFONIA CELULAR	-	0%	2.087	100%	2.087	-	1,23%
TERMINALES PORTATILES DE TEL CELULAR	0	0%	1.943	100%	1.943	-	1,15%
LAS DEMAS PARTES Y EQUIP P/TRACTOR Y VEHICULOS	697	36%	1.236	64%	1.932	0,72	1,14%
CHASSIS C/MOTOR DIESEL Y CABINA,5T<CARGA<=20T	21	1%	1.735	99%	1.756	0,02	1,04%
LAS DEMAS PARTES Y EQUI CARROP/VEIC.AUTOMO	602	36%	1.058	64%	1.660	0,73	0,98%
MINERALES DE HIERRO AGLOMERADOS CONCENTRADO	-	0%	1.612	100%	1.612	-	0,95%
LOS DEMAS POLIETILENOS S/CARGA,D>=0.94, PRIMAR	721	47%	817	53%	1.538	0,94	0,91%
TRATORES CARRETERA P/SEMIRREMOLQUES	303	21%	1.151	79%	1.454	0,42	0,86%
"FUEL-OIL"	97	7%	1.355	93%	1.452	0,13	0,86%
BUTANOS LIQUEFEITOS	1.414	100%	0	0%	1.414	-	0,84%
ALUMINA CALCINADA	0	0%	1.147	100%	1.147	-	0,68%
LOS DEMAS NEUMATIC NUEVOS P MICROS CAMIONES	249	23%	818	77%	1.067	0,47	0,63%
LOS DEMAS MOTORES CILIND,P/VEIC.CAP.87,SUP.1000CM3	83	8%	926	92%	1.009	0,16	0,60%
LOS DEMAS POLIMEROS DE ETILENO, PRIMARIAS	982	100%	2	0%	984	-	0,58%
MALTE SIN TOSTAR,ENTERA O PARTIDA	974	100%	-	0%	974	-	0,58%
LOS DEMAS TRACTORES	0	0%	941	100%	918	-	0,54%
AUTOS C/MOTOR DIESEL,1500<CM3<=2500, 6 PERSO	66	7%	852	93%	887	0,14	0,52%
	37.564	55%	30.066	44%	67.575		

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SECEX

Gráfico 3

Exportaciones brasileñas a la Argentina vs Importaciones Totales Argentina



Gráfico 4

Evolución de las Exportaciones de Manufacturados 2000-2009 (2000=1)

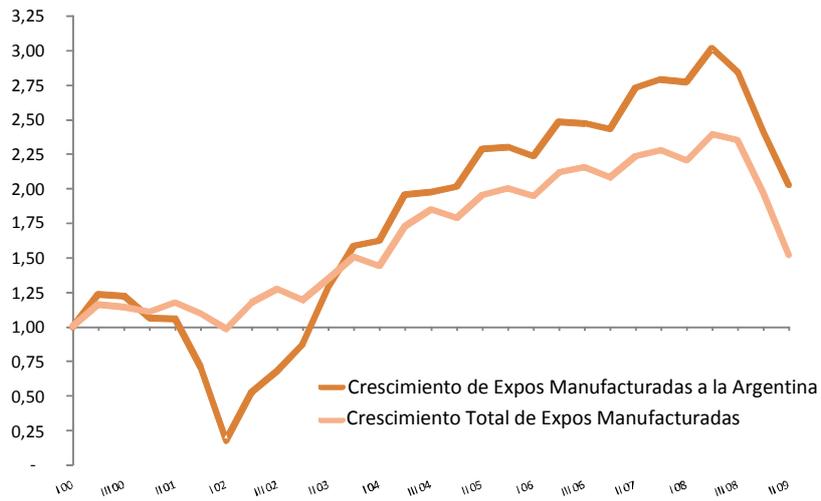


Gráfico 5

Participación de Argentina en las Exportaciones Brasileñas de Manufacturas

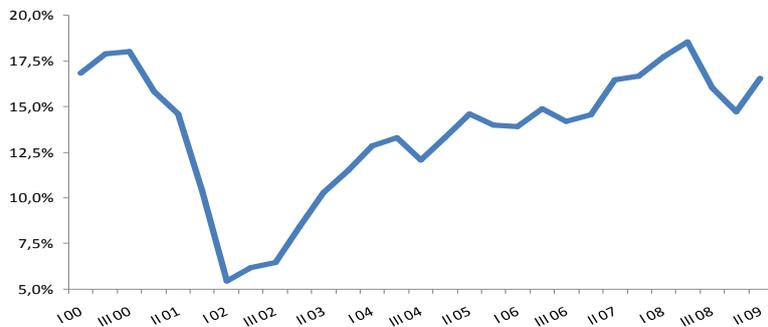


Tabla 20 -- 100 Principales productos brasileños con necesidad de Licencias no automáticas, 2009 (Expos millones US\$ millones FOB)

NCM	Descripción	2008	2009	Var.	Licencia exigida
87019090	OTROS TRATORES	212,97	50,56	-76%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
40112090	OTROS PNEUS NOVOS PARA ONIBUS OU CAMINHOES	157,6	95,2	-40%	RECIN (Certificado de Importación de Neumáticos)
84335100	CEIFEIRAS-DEBULHADORAS	117,09	8,49	-93%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
64029990	OUTS.CALÇ.COBR.TORNOZ.PART.SUP.BORR.,PLÁST.	77,92	59,56	-24%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
84181000	REFRIGERADORES COMBIN.C/CONGELADORES,PORTA EXT.SEPARADA	77,01	63,28	-18%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAG	63,33	32,33	-49%	CIN (Certificado de Importación de Neumáticos)
94019090	PARTES P/ASSENTOS,DE OUTRAS MATERIAS	53,22	43,6	-18%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
87112010	MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=125CM3	43,32	22,07	-49%	CIM (Certificado de Importación de Motocicletas)
63026000	ROUPAS DE TOUCADOR/COZINHA,DE TECIDOS ATOALH.DE ALGODAO	35,47	22,54	-36%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
64041900	OUTS.CALCADOS DE MATERIA TEXTIL,SOLA DE BORRACHA/PLAST.	32,86	35,4	8%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
85042300	TRANSFORMADOR DE DIELETRICO LIQUIDO,POT>10000KVA	30,93	14,29	-54%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
85287200	OTROS APAR.REC.D/TELEV. EM CORES	28,73	4,68	-84%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
87112020	MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	26,75	30,91	16%	CIM (Certificado de Importación de Motocicletas)
84501100	MAQUINAS DE LAVAR ROUPA,CAP<=10KG,INTEIRAMENTE AUTOMAT.	23,46	9,98	-57%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
64039990	OUTS.CALÇADS.SOL.EXT.BORR./PLÁST.COURO/NAT.	21,67	13,4	-38%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
64021900	CALCADOS P/OTROS ESPORTES,DE BORRACHA OU PLASTICO	20,81	15,52	-25%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
73181500	OUTS.PARAFUSOS/PINOS/PERNOS,DE FERRO FUNDIDO/FERRO/ACO	20,27	16	-21%	CITA (Certificado de Importación de Tornillos y Afines)
64022000	CALCADOS DE BORRACHA/PLAST.C/PARTE SUPER.EM TIRAS,ETC.	19,52	9,8	-50%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
40116100	PNEUS NOVOS,P/VEICS,MAQS.AGRICOLAS/FLORESTAIS	17,07	6,46	-62%	CIN (Certificado de Importación de Neumáticos)
94036000	OUTROS MOVEIS DE MADEIRA	16,55	7,75	-53%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
52094290	OUTS.TECIDOS DE ALGODAO>=85%,FIO COLOR.DENIN,P>200G/M2	16,36	2,91	-82%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
85365090	OUTS.INTERRUPTORES,ETC.DE CIRCUITOS ELETR.P/TENSAO<=1KV	15,35	11,3	-26%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
52094210	TECIDO DE ALGODAO>=85%,FIO COLOR.DENIM,INDIGO,P>200G/M2	15,07	7,42	-51%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
94035000	MOVEIS DE MADEIRA P/QUARTOS DE DORMIR	14,85	8,33	-44%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
59032000	TECIDO IMPREGNADO/REVESTIDO,ETC.C/POLIURETANO	14,32	9,69	-32%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
48119090	OUTS.PAPEIS DE CELULOSE REVEST.IMPREG.ETC.EM ROLOS/FLS	12,68	12,5	-1%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
84186940	EQUIP.P/REFR/AR-COND.CAP=<=30.000 FRIGORIAS/H.	11,95	6,24	-48%	CIPM (Certificado de Import. de Productos Metalúrgicos)
84248119	OUTS.APARELHOS P/PULVERIZAR FUNGICIDAS/INSETICIDAS,ETC.	10,95	2,12	-81%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
64041100	CALCADOS P/ESPORTES,ETC.DE MAT.TEXT.SOLA BORRACHA/PLAST	9,42	1,11	-88%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
73211100	APARELHOS P/COZINHAR/AQUECER,DE FERRO,ETC.COMBUSTIV.GAS	9,05	6,74	-26%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
52114290	OUTS.TECIDOS ALGODAO<85%,DENIM/FIBRA SINT/ART.P>200G/M2	8,64	2,42	-72%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
60041020	TECIDOS DE MALHA FIBRA SINT/ARTIF.L>30CM,E>=5%	8,4	2,53	-70%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
63022100	ROUPAS DE CAMA,DE ALGODAO,ESTAMPADAS	7,67	8,96	17%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
84182100	REFRIGERADORES DE COMPRESSAO,DE USO DOMESTICO	7,46	6,1	-18%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)

Tabla 20 -- 100 Principales productos brasileños con necesidad de Licencias no automáticas, 2009 (Expos millones US\$ millones FOB)

NCM	Descripción	2008	2009	Var.	Licencia exigida
48025592	PAPEL KRAFT,FIBRA PROC.MEC<=10%,40G/M2<=P<=150G/M2	7,23	6,29	-13%	CIP (Certificado de Importación de Papel)
48025793	PAPEL KRAFT,FIBRA MEC<=10%,40G/M2<=P<=150G/M2	6,95	6,53	-6%	CIP (Certificado de Importación de Papel)
63022200	ROUPAS DE CAMA,DE FIBRAS SINTETICAS OU ARTIF.ESTAMPADAS	6,8	4,77	-30%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
60063200	OUTS.TECIDOS DE MALHA,FIBRAS SINTET.TINGIDOS	6,48	1,14	-82%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
61091000	CAMISetas "T-SHIRTS",ETC.DE MALHA DE ALGODAO	6,08	1,41	-77%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
94034000	MOVEIS DE MADEIRA P/COZINHAS	5,95	3,47	-42%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
64061000	PARTES SUPERIORES DE CALCADOS E SEUS COMPONENTES	5,86	13,18	125%	CIPC (Certificado de Importación de Partes de Calzado)
84281000	ELEVADORES E MONTA-CARGAS	5,82	2,02	-65%	CIPM (Certificado de Import. de Productos Metalúrgicos)
85369090	OUTS.APARS.P/INTERRUPCAO,ETC.P/CIRCUITOS ELETR.T<=1KV	5,74	5,94	3%	
73089010	CHAPAS,BARRAS,ETC.P/CONSTRUÇÕES,DE FERRO FUND/FERRO/ACO	5,68	4,89	-14%	CIPM (Certificado de Import. de Productos Metalúrgicos)
44123900	OUTS.MAD.COMP.FOLHEADA,ESPESS.Ñ SUP.A 6MM	5,61	3,13	-44%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
84183000	CONGELADORES (FREEZERS) TIPO COFRE,CAPACIDADE<=800L	5,54	3,68	-34%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
52114210	TECIDO ALGODAO<85%,INDIGO BLUE/FIBRA SINT/ART.P>200G/M2	5,5	3,83	-30%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
48025599	OUTS.PAPEIS/CARTOES FIBRA PROC.MEC<=10%,40<=P<=150G/M2	5,3	3,3	-38%	CIP (Certificado de Importación de Papel)
82159910	COLHERES,GARFOS,CONCHAS,ESCUMADEIRAS,ETC. DE ACOS INOX.	4,88	4,11	-16%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
94017900	OUTROS ASSENTOS C/ARMACAO DE METAL	4,88	2,77	-43%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
85166000	OUTS.FORNOS,FOGOES COZINHA,ETC.ELETRTERM.USO DOMESTICO	4,87	3,65	-25%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
85164000	FERROS ELETRICOS DE PASSAR,USO DOMESTICO	4,82	4,07	-16%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
59031000	TECIDO IMPREGNADO/REVESTIDO,ETC.C/POLICLORETO	4,69	2,7	-43%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
52092200	TECIDO DE ALGODAO>=85%,BRANQUEADO,PTO.SARJADO,P>2 00G/M2	4,48	0,94	-79%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
82119100	FACAS DE MESA,DE LAMINA FIXA,DE METAIS	4,38	3,6	-18%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
52093200	TECIDO DE ALGODAO>=85%,TINTO,PONTO SARJADO,PESO>200G/M2	4,36	0,53	-88%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
85094050	APARS.DE FUNCOES MULTIPLAS,P/PROCESS.ALIM.C/MOTOR ELETR	4,26	1,95	-54%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
52052200	FIO ALGODAO>=85%,SIMPLES,FIBRA PENT.232.56D<=T<714.29D	3,97	-	-100%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
52051200	FIO ALGODAO>=85%,SIMPLES,FIBRA N/PENT.232.56<=T<714.29D	3,95	0,28	-93%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
85021210	GRUPO ELETROG.P/MOTOR DIESEL,75<P<=375KVA,CORR.ALTERN.	3,82	0,13	-97%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
64039190	OUTS.CALÇADS.SOLA EXT./COUR.NAT.COBR.TORN.	3,78	2,73	-28%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
73071990	OUTROS ACESSORIOS P/TUBOS MOLDADOS DE FERRO FUNDIDO,ETC	3,69	1,35	-63%	CIPM (Certificado de Import. de Productos Metalúrgicos)
96072000	PARTES DE FECHOS ECLER	3,6	3,11	-14%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
94033000	MOVEIS DE MADEIRA P/ESCRITORIOS	3,6	1,24	-65%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
94016100	ASSENTOS ESTOFADOS,COM ARMACAO DE MADEIRA	3,3	1,37	-59%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
55131100	TECIDO POLIEST<85%	3,18	3,03	-5%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
84502090	OUTS.MAQUINAS DE LAVAR ROUPA,CAPACID>10KG DE ROUPA SECA	3,16	2,33	-26%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
62052000	CAMISAS DE ALGODAO,DE USO MASCULINO	2,88	1,98	-31%	CIPT (Certificado de Importación de

Tabla 20 -- 100 Principales productos brasileños con necesidad de Licencias no automáticas, 2009 (Expos millones US\$ millones FOB)

NCM	Descripción	2008	2009	Var.	Licencia exigida
					Productos Textiles)
95069900	ARTIGOS E EQUIPAMENTOS P/OUTROS ESPORTES E PISCINAS	2,78	0,63	-77%	CIJ (Certificado de Importación de Juguetes)
61099000	CAMISETAS "T-SHIRTS",ETC.DE MALHA	2,72	1,45	-47%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
85094010	LIQUIDIFICADOR DE ALIMENTOS,C/MOTOR ELETR.USO DOMESTICO	2,63	2,5	-5%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
84581199	OUTROS TORNOS HORIZ.P/TRAB.METAIS,C/CMDO.NUMER.	2,6	0,41	-84%	CIPM (Certificado de Import. de Productos Metalúrgicos)
85042200	TRANSFORMADOR DE DIELETRICO LIQUIDO,650<POT<=10000KVA	2,39	0,44	-81%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
64029190	OUTS.CALÇ.COBR.TORNOZ.PART.SUP.BORR.,PLÁST.	2,26	2,02	-11%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
63025100	ROUPAS DE MESA,DE ALGODAO,EXC.DE MALHA	2,26	1,03	-54%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
94039090	PARTES P/MOVEIS,DE OUTRAS MATERIAS	2,23	1,48	-34%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
85094020	BATEDEIRAS DE ALIMENTOS,C/MOTOR ELETR.USO DOMESTICO	2,21	2,54	15%	CIAH (Certificado de importación de Artículos para el Hogar)
64034000	OUTS.CALCADOS DE COURO NATURAL,C/BIQUEIRA	2,2	1,8	-18%	CIC (Certificado de Importación de Calzado)
61051000	CAMISAS DE MALHA DE ALGODAO,DE USO MASCULINO	2,16	0,95	-56%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
60062200	OUTS.TECIDOS DE MALHA,DE ALGODAO,TINGIDOS	1,93	0,15	-92%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
40115000	PNEUS NOVOS PARA BICICLETAS	1,92	1,7	-12%	CICCNB (Cert. de Imp. de Cub. y Cám. Neum. de Bicicletas)
85042100	TRANSFORMADOR DE DIELETRICO LIQUIDO,POT<=650KVA	1,91	2,39	25%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
40119290	PNEUS NOVOS,P/VEICS.MAQS.AGRIC.FLOREST.	1,85	0,77	-59%	CIN (Certificado de Importación de Neumáticos)
49089000	OUTRAS DECALCOMANIAS DE QQ.ESPECIE	1,83	0,41	-78%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
62034200	CALCAS,JARDINEIRAS,ETC.DE ALGODAO,USO MASCULINO	1,8	0,84	-53%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
48025799	OUTS.PAPEIS/CARTOES FIBRA MEC<=10%,40G/M2<=P<=150G/M2	1,71	1,62	-5%	CIP (Certificado de Importación de Papel)
61061000	CAMISAS,ETC.DE MALHA DE ALGODAO,DE USO FEMININO	1,62	0,6	-63%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
54076100	TECIDO DE FILAM.DE POLIESTER NAO TEXTURIZADO>=85%	1,62	0,49	-70%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
40119210	OUTS.PNEUS NUEVOS,P/VEIC.AGRIC.MED:4,00-15	1,61	0,67	-58%	CIN (Certificado de Importación de Neumáticos)
54075210	TECIDO DE FILAM.POLIESTER TEXTUR>=85%,TINTOS,S/BORRACHA	1,54	0,84	-46%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
59039000	TECIDO IMPREGNADO/REVESTIDO,ETC.C/OUTROS PLASTICOS	1,48	0,84	-43%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
82152000	OUTS.SORTIDOS DE COLHER,GARFO,CONCHA,ETC.DE MET.COMUNS	1,45	0,97	-33%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
82119210	FACAS DE COZINHA/ACOUGUE,DE LAMINA FIXA,DE MET.COMUN	1,39	1,38	-1%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
62089100	CORPETES,CALCINHAS,DE ALGODAO	1,22	1,1	-10%	CIPT (Certificado de Importación de Productos Textiles)
52095200	TECIDO DE ALGODAO>=85%,ESTAMP PTO.SARJADO,P>200G/M2	1,2	0,86	-29%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
48239099	OUTS.PAPEIS,CARTOES DE CELULOSE E OUTS.OBRAS DE PAPEL	1,15	1,37	19%	CIP (Certificado de Importación de Papel)
60053200	TECIDOS DE MALHA-URDIDURA,TINGIDOS	1,15	1,18	3%	CIHT (Certificado de Importación de Hilados y Tejidos)
85041000	READORES P/LAMPADAS/TUBOS DE DESCARGAS	1,15	0,86	-26%	CIPV (Certificado de Importación de Productos Varios)
Total		1.482	795	-46%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Secretaria de Comercio de la Rep. Argentina

5. Conclusiones y Reflexiones

El presente estudio se propuso a verificar la composición y estructura comercial, así como sus respectivas evoluciones, en el marco del comercio bilateral entre Argentina y Brasil a lo largo de la primera década del siglo XXI. El estímulo para la realización del estudio fue la caída en el comercio bilateral en 2009, y su grave efecto en las exportaciones industriales de Brasil a la Argentina. De tal manera, se realizó un repaso del contexto económico-comercial entre 2000 y 2009, especialmente para Argentina y Brasil. Se elaboró una revisión concisa y puntual de las principales teorías de comercio internacional, con énfasis en el comercio intra-industrias. A continuación, fueron entonces presentados los métodos aplicados para la verificación de la participación del comercio intra-industrias en el total del comercio-bilateral en la década. Finalmente, se presentaron los resultados y performance del comercio bilateral a lo largo de los últimos diez años, con especial atención en la composición y estructura comercial, o sea los productos comercializados y el tipo de comercio practicado entre Argentina y Brasil.

Este trabajo buscó analizar el avance, o retroceso, en la composición y estructura del comercio bilateral Argentina-Brasil a lo largo de los primeros diez años del siglo XXI. Por composición se entiende la pauta de productos comercializados. Mientras la estructura comercial significa el porcentual del comercio-bilateral que se clasifica como inter o intra industrias. La canasta de productos intercambiados sugiere la existencia de especializaciones comerciales entre los dos socios. La estructura comercial con predominancia de comercio intra-industria indica complementación productiva.

Las teorías de comercio internacional y estudios empíricos, citados a lo largo del presente trabajo, indican que mediante la existencia de complementación productiva, entre socios comerciales, hay una tendencia a la predominancia del comercio intra-industrias en la estructura comercial. La teoría también argumenta que los procesos de integración regional pueden estimular la complementación productiva.

Entre los ejemplos citados estuvieron la experiencia en la Comunidad Económica Europea.

Tratando de entender el comercio bilateral en su totalidad, y en su contexto temporal, el primer capítulo presentó una síntesis de los rasgos generales de los eventos económicos en la primera década del Siglo XXI. Fue una década marcada por una expansión económica-financiera-comercial con un cierre grandioso, se terminó de la mano de una espectacular crisis financiera. A pesar de la crisis del 2008, se puede afirmar que, mundialmente, la primera década del siglo fue muy generosa en lo económico-comercial. Sin embargo, se constató que Argentina y Brasil no lograron mantener el ritmo mundial. Ambos países quedaron abajo del promedio de los demás países emergentes en términos de crecimiento del PBI y expansión del comercio, a lo largo de la década. Aun con distinguidos avances, los dos socios todavía presentan tasas de apertura e inserción comercial por debajo del promedio registrado mundialmente y por los demás países emergentes. De tal manera, se supone que la política comercial de Argentina y Brasil no ha favorecido la inserción de los países en el mercado mundial. Además, ambos los países sufrieron importantes pérdidas comerciales por cuenta de la crisis del 2008-2009.

Luego de la crisis, Argentina y Brasil sufrieron la escasez de divisas fuertes, problemas cambiarios y comerciales. En el marco del comercio bilateral, la crisis resultó en una abrupta disminución del comercio bilateral, en especial para la industria brasileña. La consecuencia de la crisis, asociada al conflicto comercial que se siguió, levanta cuestionamientos sobre la base de la integración económica entre los dos países. Argentina y Brasil empezaron su plan de integración hace más de 20 años, sería razonable esperar una relación comercial más madura, con menos conflictos y mayor estabilidad.

Tras más de veinte años del inicio del proceso integracionista, los dos países no han encontrado mecanismos para evitar grandes volatilidades en el comercio bilateral, tampoco para evitar los recurrentes conflictos comerciales. Además, la literatura sugiere que bloques de integración tienden a sufrir menor volatilidad en el

comercio intra-bloque comparado al comercio con terceros países. No fue lo que sucedió entre Argentina y Brasil. Otra evidencia que se pudo constatar es que el comercio entre los dos socios ha crecido menos que el comercio con el resto del mundo, de tal forma que el comercio bilateral ha perdido importancia en el comercio total de ambos países. Tal hecho se dio en gran parte por la capacidad exportadora de *commodities* de los dos países, contribuyendo para para las exportaciones extra-regionales.

La realidad actual es que, veinte cinco años después del inicio del proceso de integración entre Argentina y Brasil, el intento se ha quedado en el camino con un área de libre comercio incompleta y con una unión aduanera imperfecta. Además, con baja integración comercial con el mundo. A fines de la crisis de 2009, los socios se encontraron en un momento de caída en su comercio bilateral y con una disputa en el comercio de bienes industriales. La complementación productiva es una de las variables donde se puede verificar el avance en las relaciones comerciales entre países. La pregunta que queda es; ¿Hubo avance en la complementación productiva entre los dos socios a lo largo de la década? Una de las maneras de estimar la complementación productiva es por medio de la existencia de comercio intra-industrias en la estructura comercial.

Por la caída comercial entre dos socios-estratégicos superior a la caída promedio con el resto del mundo, este trabajo trató de demostrar que el comercio bilateral Argentina-Brasil, inserido en el esquema de integración regional (MERCOSUR), presenta señales de estancamiento en el contexto mundial actual. La hipótesis del trabajo es que la relación bilateral más relevante en el MERCOSUR está comercialmente estancada. La expansión del volumen comercial no fue acompañada por un avance en la estructura y composición del comercio practicado.

Durante la década, y en términos puramente comerciales, el avance de la relación entre los dos países ha sido positivo en términos de volúmenes absolutos, al mismo tiempo con un modesto aumento en la composición de bienes comercializados. A lo largo de los últimos diez años Argentina y Brasil profundizaron un comercio

basado en productos con ventajas comparativas en detrimento de una mayor integración productiva-industrial. Por lo tanto, se verifica la persistencia de alta volatilidad comercial en momentos de expansión y crisis lo cual ha sido objeto de conflictos comerciales.

En términos de estructura y composición del comercio-bilateral, los cambios que se dieron no fueron del todo positivos. A lo largo de los últimos diez años hubo una disminución en la interdependencia comercial entre los socios. Quizás, ese cambio puede ser explicado, o por lo menos una buena parte, por el incremento del precio de las *commodities*. Además tratándose de comercio bilateral, Argentina consolidó su dominio en los productos primarios, mientras que Brasil logró avanzar en sus exportaciones de manufacturas y minería. A partir de 2004 Argentina pasa a ser el país deficitario en la relación. A lo largo de los años 2000 y 2009, la Argentina ha acumulado un déficit de US\$ 14.758 millones en sus relaciones comerciales con Brasil. Quizás tal hecho pueda ser, entre otras cosas, consecuencia de la especialización en productos de menor valor agregado.

Como se señaló en el estudio de los cuatro agrupamientos de bienes comercializados (autos livianos, autos de uso mixtos, auto-partes y neumáticos, textiles, calzados) de sectores claves, Brasil logró expandir su participación en tres de los cuatro grupos analizados. Además, la Argentina fue el socio con mayor participación comercial solamente para los vehículos livianos para transporte de personas. Aún así, la participación argentina, que era del 69% en el primero trienio de la década, cayó a 53% en el último trienio.

Los resultados pertinentes a la composición comercial señalan a la Argentina como el socio más competitivo para los productos primarios y Brasil más bien posicionado en el comercio de bienes industrializados. Entre 2007-2009, la Argentina fue el principal socio en los productos alimenticios y animales vivos (86%), aceites y grasas naturales (89%), combustibles y lubricantes (64%) y bebidas y tabacos (64%). Brasil fue responsable por la mayor parte de las exportaciones de materiales crudos excepto los comestibles y combustibles (77%), artículos manufacturados (76%) y

manufacturados diversos (74%). Entre los diez sectores, solamente en el comercio de productos químicos se pudo identificar equilibrio comercial, 56% de ventas brasileñas y 44% de ventas argentinas. El sector automotriz también mostró cierto equilibrio.

Por cuenta del acuerdo automotriz, en el trienio 2007-2009, el comercio de los materiales y equipos de transporte fue algo equilibrado, con 63% de exportaciones brasileñas a la Argentina y 37% de exportaciones argentinas a Brasil. El equilibrio en el comercio automotriz se observa también en el análisis de especialización en sectores seleccionados, presentado en la sección dos del capítulo cinco. En los más de US\$ 4,3 mil millones comercializados en vehículos livianos, la Argentina fue responsable por el 52,9% y Brasil por 47,1%. Otra evidencia de la importancia del sector automotriz, en el último trienio de la década, el sector representó el 69,8% del total del comercio intra-industrial (representaba 56,7% durante el primer trienio de la década).

La predominancia del sector automotriz es muy importante por dos razones. El acuerdo sectorial es, entre otras cosas, un modelo de reserva de mercado argentino-brasileño de vehículos automotores para los productores nacionales de ambos países, por tanto no forma parte de la liberalización planteada en el MERCOSUR (es un acuerdo remanente de protocolos sectoriales que ha sido reformulado diversas veces por cuenta de las varias crisis económicas y comerciales). El segundo elemento para la importancia del comercio automotriz es la participación de empresas multinacionales que utilizan las economías de escalas y la diferenciación de productos. Justamente, el sector comercialmente más controlado, y en manos de oligopolios, suele ser el sector más dinámico del comercio-bilateral, en la última década.

No solo la Argentina ha perdido participación en los cinco sectores manufactureros analizados, sino que ha incrementado su participación en rubros como alimentos y bebidas. Ha logrado mantener equilibrio en el comercio de autos, gracias a un acuerdo de comercio compensado. Sin embargo, perdió participación en los rubros industrializados y consolidó su rol de proveedor de productos primarios. Según las fundamentaciones teóricas que han sido revisadas en el capítulo 2, tales hechos representan especialización comercial según ventajas comparativas, comercio entre

países con dotaciones de factores disimilares o países sin complementariedades productivas.

Se observó, también, la ausencia de nuevos segmentos productivos (más allá de las iniciativas de ensamblaje de celulares y plasmás). En un mundo globalizado e integrado, Argentina y Brasil debieran tener un sector productivo integrado destinado a producir al mundo, sacando economías de escala del mercado mundial y con diferenciaciones de producto que atiendan la demanda y diversidad de productos, más allá de sus respectivos mercados internos.

Tratándose de la estructura entre comercio inter e intra-industrias, a lo largo de la década, la dinámica del comercio bilateral se queda prácticamente inalterable. Los pocos cambios que se pudieron verificar se dieron entre las variantes internas de las dos estructuras básicas que componen el comercio (verticales inferior, superior y horizontal para el comercio de dos-vías; y unidireccional e inter-industrias para el comercio de una-vía). La tendencia identificada entre el comercio de dos-vías frente al de una-vía no representa un avance, o mejora, en la estructura del comercio. Durante los años de mayor crecimiento y dinamismo para ambas economías, el cuatrienio 2003-2006, se observó un retroceso en la participación del comercio de dos-vías (intra-industrial) en el total comercializado. Además, en ese cuatrienio de expansión económica-comercial, no se pudo observar avances en la consolidación del tipo de comercio intra-industrial, que se da por la estabilización del comercio del tipo horizontal y una creciente participación de los tipos de comercio vertical.

Tratándose de comercio de una-vía, se pudo identificar un reacomodamiento, próximo al 20%, del comercio inter-industria hacia al comercio unidireccional, en la comparación entre el primer y último trienios de la década. Dos sectores, con fuerte presencia en el comercio de dos-vías, crecieron y expandieron sus participaciones en el comercio de una-vía. El comercio de una-vía de productos químicos saltó de 53,4% en 2000-2002 a 57,7% en 2007-2009. El sector de maquinaria y equipo de transporte a lo largo de diez años, aumentó su participación en 2,5% en el comercio de una-vía (de 37,4% a 39,9%). Sin embargo dichos sectores también se destacan en el comercio de

dos-vías. El comercio de productos químicos presentó el mayor equilibrio entre las variantes comerciales de una-vía y dos-vías. El segmento maquinaria y equipo de transporte fue el segmento donde más se dio comercio de dos-vías.

En la estructura del comercio de dos-vías se pudo observar un aumento de 2,2% en el comercio del tipo vertical inferior, en la comparación del primer y último trienio de la década, principalmente por el comercio de maquinarias y equipo de transporte. El comercio vertical superior subió 1,2% en la comparación de los trienios, 2000-2002 y 2007-2009. En esa variante el sector que más aportó a dicha expansión fue maquinaria y equipo de transporte representando el 81% del total del comercio vertical superior entre 2007-2009 (entre 2000-2002 ese segmento comercial contribuyó con el 61% del comercio vertical superior). Los productos químicos representaron el 7% del comercio vertical superior. El comercio horizontal se mostró estable en la comparación 2000-2002 frente a 2007-2009, pasando del 14,5% a 14,4% respectivamente. Sin embargo, en el cuatrienio 2003-2006 el comercio horizontal retrocedió 2,5%. Una vez más, los sectores con mayor participación son maquinaria y equipo de transporte (56%) y los productos químicos (20%).

Otra demostración de la dinámica del sector automovilístico frente a los demás es la consolidación del comercio intra-industrial vertical. Con la disminución del comercio horizontal y un significativo aumento del comercio vertical, se puede inferir que durante la década hubo una transición en el comercio automotriz, pasando de bienes homogéneos (o con poca diferenciación), con practica de dumping reciproco (por cuenta de la reserva de mercado exclusivo) y un mercado con agentes oligopólicos, para un comercio con diferenciación vertical, con mercado con características de competencia monopolística y con una mayor demanda por bienes variados y diferenciados.

En la estructura comercial se observa claramente que los dos sectores con mayor incidencia del comercio de dos-vías (intra-industrias) son justamente los dos sectores con mayor equilibrio comercial – maquinaria y equipo de transporte y químicos. Otros rasgos importantes es el no avance del comercio de dos-vías. Hay que

acordarse que el incremento de 3,4% del comercio de dos-vías, en la década, es parcialmente por consecuencia de la caída en sectores con participación en el comercio de una-vía más volátil (en términos de comercialización y precios; tales como combustibles y alimentos).

Quizás el dato más inquietante en el análisis de la estructura del comercio fue el avance del sector automotriz frente a los demás sectores. El sector automotriz pudo avanzar en todo el espectro de la estructura comercial, y todavía más en el comercio de una-vía. Fue responsable por casi la mitad del comercio entre los dos países a lo largo de toda una década. La pantalla que se plasma es de un comercio-bilateral dependiente de un súper-sector que posee sus reglas y que cuenta con una dinámica propia. Además, se pudo inferir que hay un sector minoritario de la industria que se queda fuera del conglomerado automotriz, que posee un buen mercado pero sufre de la mano de la volatilidad. Quizás de la falla en la integración productiva.

La conclusión final es que, no obstante el buen momento económico-comercial mundial, a lo largo de la primera década del Siglo XXI, el comercio bilateral no pasó por una reformulación ya que los análisis realizados no demostraron evidencias conclusivas de avance en la estructura comercial, en otras palabras, de un aumento en el comercio intra-industrias. No obstante, hay indicios de un modelo de comercio basado en ventajas comparativas. Con el estallido de la crisis financiera, y a pesar de que tanto Argentina como Brasil presentaron una fuerte resistencia a la crisis, el comercio bilateral se desplomó presentando pérdidas fantásticas. El interrogante que surge es ¿Ha sufrido el MERCOSUR un retroceso en términos de estructura y composición considerando el comercio bilateral entre sus dos socios comerciales más importantes a lo largo de la última década?

Otro factor de extrema seriedad demostrado en este trabajo fue el retroceso de las exportaciones argentinas en productos manufacturados, una señal de retroceso en el comercio tipo intra-industrias, por ende de la no integración productiva. Hoy por hoy, la Argentina debe mantener un tipo de cambio competitivo frente al Real como condición *sine qua non* para poder mantener un nivel de competitividad. Más

importante, el proteccionismo argentino es hoy la mejor medicina, probablemente por ser la única disponible, para evitar futuros conflictos comerciales con Brasil, generalmente ocasionados por la entrada de productos manufacturados brasileros en el mercado local argentino. Argentina y Brasil tendrán que replantear un proceso de integración que conlleve sus intereses o deberán buscar alternativas más vanguardistas para integrar sus economías de manera competitiva en el mercado mundial.

A pesar de ser el resultado de una acción histórica, y en cierta medida duradera, el proceso de integración entre Argentina y Brasil necesita encontrar un punto de equilibrio y dinamismo en el comercio bilateral. Entre las posibilidades están la conformación de un área de libre comercio plena. Sin embargo, el comercio bilateral va a necesitar más que un área de libre comercio. Los países tendrán además que encontrar mecanismos que disminuyan la volatilidad comercial en momentos recesivos. En momentos expansivos tendría que ocurrir avances en el comercio intra-industrias como consecuencia de la complementación productiva. Los dos socios deberían iniciar un debate serio y objetivo sobre la formulación estrategia de comercio que contemple el interés mutuo. Además, se podría considerar la reintroducción de herramientas para la defensa comercial para un período de re-transición. Sin una estrategia comercial-industrial, los dos socios tendrán un futuro con reales posibilidades de conflicto.

Índice Bibliográfico

Andressen, M., Harris, R. y Schmitt, N. (2001) *Canada-U.S. Intra-Industry Trade Patterns* (2001), mimeo, University of Western Ontario.

Avelãs-Nunes, J. (2005), *Industrialização e Desenvolvimento. A economia política do "Modelo Brasileiro de Desenvolvimento"*. São Paulo: Editora Quartier Latin.

Balassa, B. (1966), Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries, *American Economic Review*, 56(3): 466-473.

Balassa, B. y Bauwens, L. (1988), The determinants of intra-European trade in manufactured goods, *European Economic Review*, Elsevier, vol. 32(7), pp. 1421-1437.

_____ (1987), Intra-industry Specialisation in a Multi-country and Multi-industry Framework, *Economic Journal*, Royal Economic Society, vol. 97(388): 923-39.

Barker, T. (1977), International trade and economic growth: An alternative to the neo-classical approach, *Cambridge Journal of Economics*, (1): 153-172.

Baumann, R. (1989), Los bienes de capital y la integración entre Brasil y Argentina, *Integración Latinoamericana*, 14(152):3-13.

Bekerman, M. y Sirlin, P. (2000), Impactos estáticos y dinámicos del MERCOSUR. El caso del sector calzado, *Revista de la CEPAL* 72: 185-202.

Bekerman, M. (comp.) (1992), *MERCOSUR: La Oportunidad y el Desafío*. Buenos Aires: Legasa.

Berlinski, J. (2004), *Los Impactos de La Política Comercial: Argentina y Brasil (1988-1997)*, Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores.

Bernal-Meza, R. (2005), *América Latina en el Mundo. El pensamiento latinoamericano y la teoría de relaciones internacionales*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

_____ (2000), *Sistema Mundial y MERCOSUR. Globalización, regionalismo y políticas exteriores comparadas*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Bianchi, P. (1997), *Construir el Mercado. Lecciones de la Unión Europea: el desarrollo de la instituciones y de la políticas de competitividad*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Blanes, J. y Martín, C. (2000) The nature and causes of intra-industry trade: Back to the comparative advantage explanation? The case of Spain, *Review of World Economics* vol. 136(3): 423-441.

Bouzas, R. (2001), El MERCOSUR diez años después ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu?, *Desarrollo Económico*, 41 (162): 179-200.

Bouzas, R. y Fanelli, J.M. (2002), *MERCOSUR: Integración y Crecimiento*. Buenos Aires: Grupo Editor Altamira.

Broda, C. y Romalis, J. (2003), Identifying the Relationship Between Trade and Exchange Rate Volatility, The Federal Reserve Bank of New York Working Document.

Carrera, J. y Sturzenegger, F. (comp.) (2000), *Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el MERCOSUR*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

CEPAL (1994), El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica en servicio de la transformación productiva con equidad, LC/G.1801, Santiago: CEPAL.

CEPII (1997), Trade Patterns inside the Single Market, *The Single Market Review*, Subseries IV, Vol. 2 (Kogan Page).

Cervo, A. y Bueno, C. (2008), *História da Política Exterior do Brasil*. Brasília: Editora Universidade de Brasília.

Chudnovsky, D. y Porta, F. (1990), La trayectoria del proceso de integración argentino-brasileño. Tendencias e incertidumbres. CENIT Documentos de Trabajo.

Drabek, Z. y Greenaway, D. (1984) Economic Integration and Intra-industry Trade: The EEC and CMEA Compared, *Kyklos*, Wiley Blackwell, vol. 37(3): 444-469.

Dixit, A. y Norman, V. (1980), *Theory of International Trade*, Cambridge: University Press, Cambridge.

Ecochard, P., Fontagné, L., Gaulier, G. y Zignago, S. (2005), Intra-industry Trade and Regional Integration *MPRA Paper No. 44182*.

Falvey, R. (1981), Commercial Policy and Intra-industry Trade, *Journal of International Economics* Vol. 11 :495-511.

Falvey, R. y Kierzkowski, H. (1987), Product Quality, Intra-industry Trade and (Im)perfect Competition, en Kierzkowski, H. (ed.), *Protection and Competition in International Trade*, Basil Blackwell: New York, pp. 143-161.

Ferrer, A. (2007), El éxito del MERCOSUR posible, *Revista de Economía Política*, 27 (1): 147-156.

_____ (1996), MERCOSUR: trayectoria, situación actual y perspectivas, *Desarrollo Económico*, 35 (140): 563-583.

_____ (1989), *El Devenir de Una Ilusión. La industria argentina: desde 1930 hasta nuestros días*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Fidrmuc, J. (2005), Trade structure during accession to the EU, *Post-Communist Economies*, 17 (2).

Flam, H. y Helpman, E. (1987), Vertical Product Differentiation and North-South Trade, *American Economic Review*, 77(5), 810-822.

Fontagné, L., Freudenberg, M. y Gaulier, G. (2005), Disentangling Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade, CEPII, Working Papers, #2005-10.

Fontagné, L. y Freudenberg, M. (2002), Long term trends in Intra-Industry Trade, in Lloyd, P. J. and Lee, H. (2002) *Frontiers of Research in Intra-industry Trade*. New York: Palgrave MacMillan.

_____ (1997) Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered, CEPII Document de travail, #97-01.

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

Freudenberg, M. y Lemoine, F. (1999) Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe, CEPII research center, *Working Papers 1999-05*

Galvão Flores, M. (2005), *O MERCOSUL nos Discursos do Governo Brasileiro – 1985-1994*. Rio de Janeiro: FGV Editora.

Gabszewicz, J., Shaked, A. y Sutton, J. (1981), International Trade in Differentiated Products, *International Economic Review*, 22, (3): 527-534.

Gabszewicz J. y Turrini, A. (1997), Workers' Skills, Product Quality and Industry Equilibrium, CORE Discussion Paper, 9755.

Gertel, H. y Marega, H. (1987), Características del intercambio en bienes de capital entre Argentina y Brasil, *Integración Latinoamericana*, 12(122): abril.

Gordo, E. y Martín, C. (1996), Integración económica, comercial intra-industrial, y costes de ajuste, *Revista de Economía Aplicada*, 12(4): 151-164.

Greenaway, D. y Milner, C. (1986), *The Economics of Intra-Industry Trade*. Oxford: Blackwell.

Greenaway, D., Hine, R. y Milner, C. (1995) Vertical and Horizontal Intra-industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom, *The Economic Journal*, 105(433):1505-1518.

_____ (1994), Country-Specific Factors and the Pattern of horizontal and Vertical Intra-industry Trade in the UK, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(1): 77-100.

Greenaway, T., Hyclak, R. y Thornton, J. (comp.) (1989), *Economic Aspects of Regional Trading Arrangements*. London: Harvester Wheatsheaf.

Grubel, H. G. y Lloyd, P. J. (1975), *Intra Industry Trade: the theory and measurement of international trade with differentiated products*. London: Macmillan.

Gullstrand, J. (2001), Demand Patterns and Vertical Intra-Industry Trade with Special Reference to North-South Trade, *Journal of International Trade and Economic Development*, 11(4): 429-455.

- Hakim, P. (1992), The enterprise for the Americas initiative, *Brookings Review*, 10(4):42-46.
- Hellvin L. (1996), Vertical Intra-Industry Trade between China and OECD Countries, *OECD Development Center Working Paper #114*.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade: increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. Massachusetts: The MIT Press.
- Hirschman, A. (1969), *National Power and the Structure of International Trade*. Berkeley: University of California Press.
- Hirst, M. (1992), Avances y desafíos en la formación del MERCOSUR, FLACSO Serie de documentos e informes de investigación (120), Programa Buenos Aires.
- _____ (1987), Las relaciones Argentina-Brasil: de la asimetría al equilibrio, *Integración Latinoamericana*, 12 (122): 35-43.
- Imada, P. (1993), Production and trade effects of an ASEAN Free Trade Area, *The Developing Economies*, 31(1): 3-23.
- INTAL (2009), *MERCOSUR Report Nº 13*, BID – INTAL.
- Kali, R., Méndez, F. y Reyes, J. (2007), Trade structure and economic growth, *Journal of International Trade and Economic Development*, 16 (2): 245-269.
- Kapteyn, P. (1996), *The Stateless Market: The European Dilemma of Integration and Civilization*. London: Routledge.
- Kierzkowski, H. (1984), *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford: Oxford University Press.
- Krugman, P. (1981), Intraindustry specialization and the gains from trade, *The Journal of Political Economy*, 89 (5): 959-973.
- _____ (1980), Scale economies, product differentiation and the pattern of trade, *The American Economic Review*, 70, (5): 950-959.
- _____ (1979), Increasing returns, monopolistic competition and international trade. *Journal of International Economics*, 9: 469-479.
- Lancaster, K. (1980), Intra-industry Trade under Perfect Monopolistic Competition, *Journal of International Economics* Vol. 10 :151-175.
- Lavagna, R. (2000), Subdesenvolvimento, dependência e integração: os dilemas da relação Argentina-Brasil, *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Nº 64.
- _____ (1999), Zona de livre comercio ou área de decisão brasileira? Fim da

Integração ou insuportável leveza das propostas? *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Nº 61.

_____ (1998), *Argentina-Brasil-MERCOSUR. Una decisión estratégica*. Buenos Aires: Ciudad Argentina.

Lederman, D., Maloney, F. (2003), Trade Structure and Growth, World Bank Policy Research Working Paper 3025.

Linder, S. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, New York: John Wiley & Sons.

Lucángeli, J. (2010), La estructura del comercio intra-industrial entre Argentina y Brasil 1992-2006, en Berlinski, N. y Stancanelli, N. (eds) (2010), *Los Acuerdos Comerciales. Reflexiones desde un enfoque argentino*. CARI-CEI, Buenos Aires: Siglo XXI.

_____ (2008), MERCOSUR: Progresó la integración productiva, *Revista del Centro de Economía Internacional (CEI)*, 12, Cancillería Argentina.

_____ (1993), La presencia del comercio intra-industrial en el intercambio entre la Argentina y Brasil, *Boletín Informativo Techint*, 275.

Manzetti, L. (1994), The political economy of MERCOSUR, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 35 (4): 101-141.

_____ (1990), Argentine-Brazilian economic integration: an early appraisal, *Latin American Research Review*, 25 (3): 109-140.

Martin, J.A. y Orts, V. (2002), Vertical specialization and intra-industry trade: the role of factor endowments, *Review of World Economics*, 138(2): 340-365.

Mountout, S., Mucchielli, J.L. y Zignago, S. (2002), Horizontal and vertical intra-industry trade of NAFTA and MERCOSUR: the case of the automobile industry, *Régions et développement* No.16: 137-160.

Nelson, R. y Winter, N. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press.

Nogués, J. y Baracat, E. (2004), Economía política de las medidas antidumping y de salvaguardia en Argentina, en Finger, M. y Nogués, J. (eds) (2005), *Salvaguardias y Antidumping en la liberalización comercial de América Latina. Combatiendo el fuego con fuego*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Nye, J.S. (1971), *Peace in Parts: integration and conflict in regional organization*. Boston: Little Brown and Company.

Oguro, Y. (2011), The Sensitivity of Export Quantities to Exchange Rates in the Context of Intra-Industry Trade Global, *COE Hi-Stat Discussion Paper Series*.

- Oguro, Y., Fukao, K. y Khatri Y. (2008), Trade Sensitivity to Exchange Rates in the Context of Intra-Industry Trade, IMF Working Paper, WP/08/134.
- Porta, F. (1990), Política económica e integración en América Latina. Revisión de las tendencias actuales. CENIT Documentos de Trabajo.
- Porta, F., y Fontanals, J. (1989), La integración industrial: el caso del acuerdo argentino brasileño en el sector de bienes de capital, *Integración Latinoamericana*, 14 (152): 14-25.
- Porter, R. (1990), The enterprise for the Americas initiative: a new approach to economic growth, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 32 (4): 1-12.
- Prebisch, R. (1963), *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Puga, D. y Venables, A.J. (1996), Trading Arrangements and Industrial Development, Centre for Economic Performance Discussion Paper No. 319.
- Rana, P (2006), Economic integration in East Asia: Trends, prospects, and a possible roadmap, ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration No. 2.
- Rapoport, M. (2005), *Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Emecé
- Roberts, S. (1998), *A preliminary Analysis of the Impact of trade liberalization on Manufacturing - Will trade liberalization generate export-led growth in South Africa?* en Simon Robert TIPS Working Paper NO.8.
- Rodas-Martini, P. (1998), Intra-industry trade and revealed comparative advantage in the Central American Common Market, *World Development*, No. 28.
- Rondeau, F. (2007), Pattern of trade and European economic integration, *Applied Economics Letters*, 14: 1013-1018.
- Shaked, A. y Sutton, J. (1984), Natural Oligopolies and International Trade, en R. Faini and R. Portes, *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford: Oxford University Press.
- Schiff, M. y Winters, L.A. (1997), Regional Integration as Diplomacy, The World Bank Policy Research Working Paper No. 1801.
- Tan, G. (1996), *ASEAN Economic Development and Cooperation*. Cingapura: Times Academic Press.
- Tavares Jr., J. (1985), *Tecnologia, Concorrência, Mudança Estrutural: a experiência brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA
- Turkcan, K. y Ates, A. (2010), Structura and determination of intra-industry trade in the U.S. auto-industry, *Journal of International and Global Economic Studies*, 2(2): 15-46.

Venables, A. J. (1984), International Trade in Identical Commodities: Cournot equilibrium with free entry. CEPR Discussion Paper, No. 9.

Verdoon, P. J. (1960), The Intra Block Trade of Benelux, en E. Robinson, *Economic Consequences of the Size of Nations*, London.

Yeats, A. (1997), Does MERCOSUR's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?, The World Bank Policy Research Working Paper 1729.

Zhang, Y. y Clark, D. (2009), Pattern and determinants of United State's intra-industry trade, *The International Trade Journal*, 23 (3): 325-356.

Índice de Tablas

Tabla 1 – Variación PBI (Cambio interanual en porcentaje; Moneda Nacional; Precios Constantes)	38
Tabla 2 – Relación Impos, Expos, Corriente de Comercio sobre el PBI (en %; US\$ FOB; PBI a precios corrientes)	39
Tabla 3 – Evolución Comercial (i.a. en %; FOB en Millones de US\$; Precios constantes).....	40
Tabla 4 – Evolución del comercio bilateral; Participación en el comercio bilateral (en %); Flujo comercial (US\$ FOB).....	42
Tabla 5 – Importancia Comercial Relativa (en %).....	42
Tabla 6 – Variación Comercial Comparada (i.a. en %)	42
Tabla 7 – Intercambio comercial Argentina-Brasil y Participación sobre el comercio bilateral .	44
Tabla 8 – Exportaciones de Vehículos (Pos. 8703); (Promedio 200-2002 e 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)	46
Tabla 9 – Exportaciones Comercio Bilateral (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)	47
Tabla 10 – Valores y Participación de las Exportaciones de Textiles Seleccionados (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %).....	49
Tabla 11 – Valores y Participación de las Exportaciones de Telas y Confecciones Seleccionados (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %).....	50
Tabla 12 – Valores y Participación de las Exportaciones de Calzados (Pos. 64) (Promedio 2000-2002; 2007-2009; Millones de US\$ FOB y en %)	50
Tabla 13 – Participación del Tipo de Comercio Bilateral (en porcentaje); (2000-2009)	53
Tabla 14 – Composición de las Características del Tipo de Comercio (agregados de 00-02; 03-06;07-09)	54
Tabla 15 – Composición según CUCI del Comercio Bilateral, los trienios 2000-2002 y 2007-2009 (% sobre total en período)	55
Tabla 16 – Composición según Clasificación CUCI del Comercio Bilateral en los trienios 00-02 y 07-09 (% por posición CUCI).....	58
Tabla 17 – 20 productos más exportados por la Argentina con destino a Brasil 2008-2009 (FOB millones US\$).....	62

Tabla 18 – 20 productos más exportados por Brasil con destino a Argentina 2008-2009 (FOB millones US\$).....	62
Tabla 19 – 25 Productos más comercializados en la Década (millones US\$ FOB; %)	64
Tabla 20 -- 100 Principales productos brasileños con necesidad de Licencias no automáticas, 2009 (Expos millones US\$ millones FOB)	66

Índice de Gráficos

Gráfico 1 – Tipo de Cambio Real.....	18
Gráfico 2 – Apertura Comercial.....	38
Gráfico 3 – Exportaciones brasileñas a la Argentina vs Importaciones Totales Argentina.....	65
Gráfico 4 – Evolución de las exportaciones brasileñas de manufacturados	65
Gráfico 5 – Participación argentina en las exportaciones brasileñas de manufacturados.....	65

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 – Estructura de Mercado, Diferenciación de Productos y determinantes de Comercio Internacional.....	27
---	----