“Desarrollo Regional e Inversión Extranjera Directa en el Sector Automotriz. Desempeño, composición y asimetrías entre Argentina y Brasil (2000-2009)”

Piñeyro, Guadalupe; Di Meglio, Fernanda; Piñero, Fernando Julio.

Índice.

Introducción General. 04

Capítulo 1. Procesos y Tendencias globales

1. Globalización y regionalización……..... 07

2. Panorama general de la inversión extranjera directa (IED) e internacionalización de la economía…… 13

3.Cambio del modo de producción: Paso del Fordismo al Toyotismo…….. 17

4. Industria Automotriz a nivel mundial: Principales tendencias del sector automotriz y su composición……. 22

Capítulo 2. Panorama general del MERCOSUR en relación al sector automotriz

1. Inicios y formación del MERCOSUR…….. 27

2. Papel de la industria automotriz en el MERCOSUR……..... 33

3. Política Automotriz del MERCOSUR (PAM) e influencia en Argentina y Brasil…….. 38

Capítulo 3. Análisis de las inversiones extranjeras directas (IED) en el sector automotriz en el caso específico de Argentina y Brasil

1. Perspectivas y características generales de las inversiones extranjeras directas (IED) en el MERCOSUR……. 49

2. Rol de las inversiones extranjeras directas en el sector automotriz……. 55

3. Impacto de las inversiones extranjeras directas en Brasil y Argentina, describiendo los derrames positivos y negativos…….. 59

Capítulo 4. Comparación entre Argentina y Brasil de sus respectivos sectores autopartistas en relación a la PAM y el papel de la IED en cada país

1. Desempeño del sector autopartistas automotriz en Argentina y Brasil……. 66

2. Cantidad de establecimientos y ubicación geográfica…… 74

3. Destino de la producción hacia mercados interno, externo y de reposición…….. 77

4. Estudio y desempeño de las importaciones y exportaciones del sector autopartistas de Argentina y Brasil……... 81

5. Relación institucional: con sindicatos, sector público y privado, y entre los

mismos sectores…… 92
Consideraciones Finales. 95
Bibliografía. 102

Introducción

La industria automotriz mundial, presenta importantes cambios y modificaciones tanto en su organización productiva como también en su composición, características y estrategias adoptadas. Asimismo, estos aspectos tienen una notable incidencia en el ámbito nacional-regional como local para el crecimiento y progreso de la industria automotriz.

De esta forma, como consecuencia de un ambiente internacional marcado por dos procesos que se encuentran estrechamente vinculados entre sí, como la globalización y la regionalización, sumado al rol desempeñado por el auge y desarrollo estratégico de las inversiones extranjeras directas (IED) a través de las empresas transnacionales (ET), los distintos países inmersos en grandes bloques económicos regionales, buscan establecer políticas comerciales comunes para lograr coordinar determinados sectores de suma importancia y relevancia para sus economías.

El escenario descripto ha ocasionado tanto para Argentina como para Brasil, la necesidad de establecer una política automotriz del MERCOSUR, con el sólido objetivo de desarrollar una industria competitiva para ingresar en los mercados internacionales. Cabe destacar que dicha política sucesivamente ha sido reformada, creando un entorno conflictivo y competitivo, como también enfatizando aún más las asimetrías estructurales existentes de la industria automotriz entre los dos países mencionados.

De esta manera, un tema de suma importancia y la principal dificultad para obtener una integración más profunda en el MERCOSUR lo representan las asimetrías existentes entre los socios del bloque económico regional. Teniendo en cuenta a Bouzas (2003), podemos diferenciar entre las asimetrías estructurales y asimetrías de política o regulatorias. Así las asimetrías estructurales se producen como consecuencia de ciertos factores, tales como el tamaño económico, grado de desarrollo, posición geográfica, etc, determinando la capacidad de las economías de favorecerse de una mayor integración económica. Mientras que las asimetrías de política indican las diferencias en las políticas públicas y poseen importancia en un proceso de integración debido a que pueden originar consecuencias de derrame a través de las fronteras. Las asimetrías estructurales repercuten sobre la capacidad de las economías para favorecerse de una superior integración de los mercados. Puesto que la transformación de los factores (tamaño económico, dotaciones factoriales, etc) que establecen las asimetrías estructurales no se producen instantáneamente, más bien son lentas en el tiempo, sí se observan dinámicas de polarización, se propagan incertidumbres políticas insostenibles.

Sin embargo, según Bouzas (2005), la simple presencia de asimetrías no justifica mediaciones de los gobiernos para modificarlas. Estas mediaciones se justifican cuando

se pretende difundir superiores condiciones estructurales en los socios pequeños para conseguir disfrutar de los beneficios del proceso de integración y también cuando las asimetrías de política originan externalidades negativas sobre los integrantes del bloque económico regional.

Para el caso concreto del MERCOSUR, argumenta Terra (2008) ambas categorías de asimetrías son significativas:

> *"Las primeras, por razones obvias: se trata de un proceso de integración entre países muy distintos. Las segundas son consecuencia de la debilidad de la región en la coordinación de políticas macroeconómicas y políticas de competencia, así como de la falta de consistencia al interior de los propios países en materia de aplicación de incentivos. Las políticas cambiarias y los incentivos a la inversión y a las exportaciones son aspectos particularmente conflictivos."* (Terra, 2008:6)

De esta forma, podemos señalar que dentro del MERCOSUR en relación a la industria automotriz, y en forma más concreta al sector autopartes, se observa la ausencia en la coordinación y armonización de la política establecida por Argentina y Brasil, debido a las continuas modificaciones, excepciones, prórrogas, etc. implementadas. Entonces es necesaria la aplicación y la coordinación de una política automotriz, que logre alcanzar un desarrollo mucho más equitativo y fusionado de la industria en Argentina y Brasil.

Dentro del bloque económico regional, se analizan los países específicos de Argentina y Brasil, debido a que el sector automotriz representa uno de los sectores con mayor dinamismo en el entramado productivo de ambos países, tanto por poseer la capacidad de establecer actividad económica mediante la importancia de una combinada participación de diferentes actores en la cadena industrial, por fusionarse a una fabricación con alto valor agregado necesaria para la formación de empleo y cualificación, y finalmente, por su grado de relevancia en el intercambio comercial, es decir, en sus respectivas balanzas comerciales para cada uno de los países estudiados.

Dicha investigación de la industria automotriz en los países establecidos, nos permite comprobar y observar la influencia tanto de los cambios como de las modificaciones que se produjeron en la industria automotriz a nivel mundial, como también las transformaciones detalladas en los distintos procesos y tendencias que se desarrollan en el contexto internacional.

A tal efecto, podemos comprender la importancia del papel desempeñado de la industria automotriz, específicamente del sector autopartes, dentro del proceso de formación del bloque económico regional, tanto para Argentina como para Brasil.

El presente estudio abarca el período del 2000-2009, debido a que a partir del año 2000 entra en vigencia la política automotriz del MERCOSUR, según la decisión 29/1994 (CMC) aunque por distintos aspectos mencionados en la investigación, es modificada posteriormente en el 2002. De todas formas, el período considerado es fuertemente valioso en relación a los cambios y transformaciones tanto de la política automotriz aplicada como de las diferentes variables analizadas, y del papel desempeñado por las IED en la región.

Capítulo 1. Procesos y Tendencias globales.

Dentro del contexto actual de la Globalización como también de la Regionalización, es importante establecer el rol de la industria automotriz mundial, donde estos dos procesos estrechamente vinculados tienen una destacada incidencia. Teniendo en cuenta la presencia de ciertas características que son relevantes y de carácter determinante para el desarrollo de la industria automotriz mundial, como el cambio de modo de producción y también las inversiones extranjeras directas.

1. Globalización y regionalización.

En el presente trabajo se utiliza el concepto de Globalización como un proceso histórico, donde se interrelacionan los hechos económicos, políticos y culturales a nivel mundial, produciendo una notable incidencia en el contexto regional, más específicamente en los casos concretos de las industrias automotrices de Argentina y Brasil.

Los historiadores modernos reconocen etapas que se destacan en el proceso de globalización de los últimos 130 años. (CEPAL, 2002). Se pueden observar tres grandes fases, pero debido al tema que considero importante para investigar, el presente trabajo hará mayor hincapié en la tercera y actual fase de la globalización, que comienza a partir del SXX, y donde predominan ciertas características claves como son el libre comercio, la creciente presencia de empresas transnacionales, expansión y movilidad de los capitales, acceso masivo a la información, y una importante influencia hacia "la homogeneización de los modelos de desarrollo"(CEPAL, 2002).

Teniendo en cuenta la definición de Globalización del Fondo Monetario Internacional (FMI) como:

> *"la interdependencia económica creciente del conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y capitales, así como de flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología".* (Segovia, Huland, 2003: 9).

Tomando otra definición de la globalización, del autor Aldo Ferrer (1999), se puede observar un aspecto que caracteriza el proceso de globalización, las diferentes formas en que los países se insertan en este proceso. (Aldo Ferrer citado en Segovia, Huland, 2003). Así Aldo Ferrer expresa:

> *"la globalización refleja el impacto del cambio técnico, la acumulación de capital y las transformaciones en la producción y el comercio mundial. Pero es, al mismo tiempo, un proceso político dentro de la esfera de decisión de los estados nacionales mas poderosos*

y de las organizaciones económicas y financieras multilaterales (OMC, FMI y Banco Mundial), en cuyo seno aquellos países tienen una influencia decisiva". (Ferrer, 1999:17).

Una característica sobresaliente de la globalización son las marcadas desigualdades entre los países. Tomando el análisis que realiza el Documento de la CEPAL, (2002), esta notable característica fue acompañada por dos hechos de importante intensidad en la tercera fase de la globalización. El primer fenómeno es la abrupta y creciente dispersión de los ritmos de crecimiento de los países en desarrollo, donde se observa la coexistencia de "ganadores" y "perdedores". El segundo hecho es la acentuación de las desigualdades dentro de los países.

Así el concepto de globalización debe ser entendido por su carácter multidimensional, no obstante sus dimensiones económicas son de suma importancia, se desarrollan análogamente a procesos no económicos, que tienen su propia vida. Algunos se encuentran relacionados al ámbito económico, como es la amplificación de los problemas ambientales de carácter global. Esto pone en evidencia la mayor vulnerabilidad ambiental y la mayor interdependencia entre los países. Existen otros procesos, que se encuentran relativamente autónomos de la globalización económica. Uno de ellos es según la CEPAL la "globalización de los valores", que es entendida como:

"la extensión gradual de principios éticos comunes, cuyas manifestaciones mas importantes son las declaraciones sobre los derechos humanos (en su doble dimensión de derechos civiles y políticos, y, de derechos económicos, sociales y culturales) y las declaraciones de las Cumbres Mundiales de la Naciones Unidas, incluida, muy especialmente, la Declaración del Milenio". (CEPAL, 2002: 5-6).

Algunos autores como Kosacoff, (1991); Moncayo Jiménez, (2002); López, (2000), nos permiten observar posiciones semejantes, en establecer una característica que se destaca en el proceso de globalización, que es la creación de sistemas internacionales de producción integrada, reproduciendo a escala mundial procesos de especialización y contratación externa de una empresa en el mercado local. En estos esquemas de especialización internacional de la producción, se encuentran las distintas tareas divididas entre los participantes de este modelo. Entonces aparecen con el rol más predominante las empresas multinacionales radicadas en diferentes países, donde operan articuladamente dentro de redes productivas de tamaño global. Luego se encuentran las

tareas más sencillas (entre otras el montaje y el ensamble) es decir, la terciarización de las actividades, que son asignadas a áreas menos industrializadas.

También para Grimoldi (2005), un aspecto en el que la globalización se hace más evidente es en la forma que parece estar integrada la producción mundial. Un ejemplo fiel de ello lo constituye la industria automotriz y lo que esta genera, ya que en la producción de un automóvil, intervienen piezas fabricadas en varios países distintos.
Este elevado grado de integración de la producción mundial, en que las multinacionales (entendiendo por tales aquellas empresas que operan en varios países) desempeñan un papel fundamental, hace que el capital examine continuamente espacios económicos más amplios que los que corresponden a los mercados internos de cada país, lo que exige eliminar las barreras arancelarias o económicas que pueden oponerse al libre tránsito de mercancías y los capitales por el mundo.

Otro fenómeno clave a destacar que será abordado con mayor detalle más adelante del presente trabajo, es que la combinación de la internacionalización de los mercados y de la producción, ha estado sobretodo en América Latina acompañado por cambios en los regímenes de incentivos a la inversión, a la producción y al comercio. De esta forma, la región ha permitido aumentar sus sectores de exportación y convertirse en un importante polo de atracción de IED, en el contexto internacional donde los distintos países latinoamericanos, adoptaron políticas que favorecieron la liberalización de sus economías. Provocando una estrecha relación entre el comercio internacional e IED. (CEPAL, 2002).

Tomando las palabras de Kosacoff (1998), las inversiones en los países desarrollados se producen como resultado de dos perspectivas, la búsqueda de un proceso de reducción de costos de producción para servir a los mercados centrales vecinos (Ej. México); y la búsqueda de mercados emergentes, caso específico del MERCOSUR, ya que el tamaño del mercado y la existencia de reglas especiales para el sector son centrales para la decisión de localización. En líneas generales, estas inversiones incorporan tecnología de producto, técnicas y procesos de producción "de frontera". A su vez, las firmas captan economías de escala a nivel global compartiendo componentes entre las plantas situadas en diferentes localizaciones.

En tal sentido, podemos destacar como establece la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) que: *"La Regionalización de la economía mundial es, un corolario de la globalización".* (CEPAL, 2002:12).

Entonces existen para Bernal-Meza (2000), dos claros procesos que pueden ser distinguidos, el primero y fundamental es el de la globalización, cuya característica más

indiscutible es que se trata de un fenómeno multidimensional y complejo. Su punto central tiene diferentes razones, siendo quizás la más destacable su fuerte impacto sobre el funcionamiento y la integración de los mercados, como también el impacto sobre la gobernabilidad y la crisis de los sistemas de autoridad. El segundo proceso es el de la regionalización, que aparece como uno de los más grandes desafíos a las preferencias hacia una economía más abierta y multilateralizada. Así, este segundo proceso se ha desplegado en forma análoga con la globalización. Entonces la regionalización es el cambio de un sistema Internacional de Estados con diferentes grados de autonomía en la realización y aplicación de sus políticas, a un nuevo sistema más grande que cada uno de ellos. Mediante los bloques y esquemas regionales, el control económico-social estatal está pasando desde los Estados-nacionales a las regiones y bloques, trasladando a éstos la autonomía de la política, que antes le pertenecía solamente al Estado. A través de lo explicado, el autor afirma que la regionalización es un corolario de la globalización.

También observando el análisis que realiza Víctor Sukup (1995) con respecto a la Regionalización, nos permite establecer un claro panorama: "se confirma la formación de grandes bloques económicos como actores privilegiados en el juego de poder Internacional". (Sukup, 1995:1).

De esta forma, podemos definir al Regionalismo como: *"una decisión política tomada por Estados con el fin de unirse con determinados propósitos y en condiciones especiales basadas en un accionar conjunto y mancomunado para el logro de un objetivo común".* (Bertoni, 2005:3).

Así el proceso de Regionalización provoca el establecimiento de una base de producción en cada una de las principales regiones, como consecuencia permite la introducción en los mercados emergentes. También las firmas acceden a economías de escala a nivel global intercambiando componentes entre las plantas establecidas en diferentes localizaciones.

El Regionalismo es un proceso parcialmente liberalizador, mediante el cual un grupo de países se relacionan para reducir, en una primera etapa, las barreras arancelarias al comercio de bienes, y después, en una segunda etapa, liberalizar el comercio de servicios, los flujos de inversión extranjera y los movimientos de los factores de producción (capital y trabajo).

Además el Regionalismo involucra países afines en grados de proximidad geográfica o de relaciones políticas, lo que permite en forma destacable la extensión de concesiones reciprocas y contribuye a acelerar los procesos de liberalización, como

también facilita la integración económica en áreas distintas a lo estrictamente comercial. El Regionalismo aparece como una elección pragmática y flexible para incorporarse y lograr avanzar en el proceso de liberalización del comercio internacional. (Balze, 1998).

Teniendo en cuenta el pensamiento de Torrent (2006), se puede establecer una amplia tipología de los procesos de la integración económica regional a través de ordenar ciertas dimensiones e instrumentos:

- El primer caso, es en el que se observa un acotado marco político, donde se destaca la ausencia de reglas jurídicas, para lograr la integración económica de hecho. El ejemplo que mejor lo representa a este modelo son los primeros 25 años de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).
- El segundo caso, es el de la zona libre de comercio, donde aparece algún contenido efectivo que se encuentra localizado al comercio de mercancías y no se diseña la elaboración de reglas de derecho uniforme. Por consiguiente, el nivel de compromiso político también es limitado. El ejemplo del modelo caracterizado son la mayoría de los acuerdos regionales y bilaterales informados a la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- El tercer caso, es donde las instituciones regionales fortifican la comunidad de los Estados. En dichos procesos se tiene como necesidad primordial el fortalecimiento institucional para lograr propagar la asignación de recursos humanos insuficientes, como también aumentar la capacidad reguladora y de creación de políticas económicas. El modelo que representa mejor este caso es el CARICOM.
- El cuarto caso, es el que se centra sobre fuertes reglas jurídicas, aunque no tiene actividad pública regional, abarca un panorama amplio de temas, pero no llega a la formación de un espacio económico integrado. El ejemplo principal es el NAFTA.
- El quinto caso, es el de un modelo de integración general pero incompleta, donde se tienen en cuenta un numeroso grado de materias pero continúan siendo inconclusas, debido a las diferentes políticas nacionales de los distintos Estados miembros. Podemos destacar como ejemplo de este caso los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas en 1950. (Torrent, 2006)

De este modo, la integración económica en América Latina, cambia su objetivo principal de los años ‘70, como un claro elemento determinante para una favorable estrategia de desarrollo, para representar un proceso, que permite establecer una

inserción positiva de sus economías en el mundo, mediante una nueva capacidad negociadora con otras regiones o países. (Casas Gragea, 2002).

Para Bernal-Meza (2000), en el caso latinoamericano la no discriminación hacia los vecinos ha provocado una parte importante de la apertura, debido al abandono de la protección (las concepciones y estrategias de desarrollo tradicionales) por un modelo abierto de inserción en la economía mundial, acompañado de un importante grado de internalización y transnacionalización de las economías nacionales.

Siguiendo el análisis de Sepúlveda Ramírez (2001), la emergencia de la región de América Latina (redescubrimiento) como categoría analítica de gran interés político y económico, como también teniendo en cuenta, el caso mas concreto de los países desarrollados está asociada a tres variables: en primer lugar existe una variada y decisiva masa critica de evidencia empírica en relación a casos exitosos de economías de base regional, de gran dinamismo relativo, a través del cual el mundo académico y de políticos y funcionarios técnicos comienzan a considerarlas como una unidad de análisis de gran peso y presencia para el diseño de políticas. En segundo lugar, este redescubrimiento también se vio beneficiado por el impulso de nuevos desarrollos en la dimensión teórica.

Estos nuevos enfoques exponen que la proximidad (de tipo geográfica o geo-cultural, dependiendo del autor) es una importante fuente de ventajas competitivas para las firmas y redes de empresas en términos de desarrollo de economías externas (externalidades), de "aglomeración" y de reducción de costos de transacción, entre otros.

Por todas estas razones, el término "proximidad", en el marco de la economía global, provoca un importante fundamento para el diseño de políticas que favorecen a la reestructuración de la actividad económica, tales como el desarrollo de *clusters* (agrupamientos productivos empresariales), cadenas de valor, redes empresariales y hasta sistemas económicos integrales.(Sepúlveda Ramírez, 2001).

Por último en tercer lugar, el llamado proceso de globalización del orden económico mundial, observado desde las economías nacionales, tiene efectos significativos, directos e indirectos, sobre las economías en sus diversas escalas territoriales.

> *"Así los estados nacionales están siendo reestructurados y reconfigurados, perdiendo importantes cuotas de poder y capacidades, como producto de fuerzas e instituciones que operan en diferentes sentidos: "desde arriba" (desde el plano supranacional); "desde abajo" (desde el nivel regional/territorial); y "lateralmente" (desde los poderes de los mercados y el capital global)".* (Sepúlveda Ramírez, 2001: 8).

La conjunción de los procesos mencionados afecta profundamente la estructura tradicional de los Estados centralistas, provocando una modificación del modelo estadocéntrico que estableció las relaciones entre Estado y sociedad durante gran parte del siglo pasado.

Así tanto el proceso de globalización como el proceso de regionalización implican modificaciones en la economía mundial contemporánea, entre las principales que podemos destacar son las señaladas por Coutinho (1996):

- Una fase de marcada modificaciones tecnológicas, donde existe una acelerada difusión de las innovaciones telemáticas e informáticas y por la organización y gestión en la industria, que permite una reducción de los *stocks* y los tiempos de respuesta.
- La vertiginosa difusión de los nuevos modelos de organización y gestión de la producción enfatiza el papel del comercio regional. Así aparecen las grandes corporaciones, como agentes activos de los procesos regionales de integración comercial, ya que sus estrategias de producción y mercado son mayoritariamente regionales, además de que sus estrategias tecnológicas y financieras son globales o mundiales.
- Entonces las ET son los actores clave del proceso de internacionalización-transnacionalización y, también son líderes de los procesos de formación de bloques regionales.
- Una fuerte y diferenciada modificaciones tecnológicas, con distintas estructuras industriales y empresariales entre los países avanzados, provocan un escenario policéntrico, complejo e interdependiente. (Bernal-Meza, 2000).

2. Panorama general de la inversión extranjera directa (IED) e internacionalización de la economía.

En los ´90 se observa un desarrollo de la globalización, donde se destaca un alto grado de crecimiento de los flujos transfronterizos de capitales y mercancías, como también un aumento y profundización de la interdependencia de las diferentes economías nacionales entre sí y con el sistema económico mundial. (Chudnovsky-López, 2006).

La paulatina internacionalización del espacio económico y el consecuente aumento de la interdependencia comenzaron a ejercer influencias notables sobre las

estrategias empresariales y los flujos de inversión tanto hacia y dentro de los distintos países. (Bouzas, 1998).

Debemos enfatizar la definición de una inversión extranjera directa (IED) como una inversión que implica una relación de largo plazo, donde una persona física o jurídica residente de una economía (inversor directo) tiene el objetivo de conseguir una participación perdurable en una empresa residente de otra economía. Entonces la IED involucra que el inversor intenta practicar un nivel significativo de influencia o control en la conducción de la empresa residente en la otra economía. Así la IED puede ser efectuada por individuos, pero es mayormente efectuada por Empresas Transnacionales (ET), que tienen una casa matriz en su país de origen y poseen filiales localizadas en diferentes países extranjeros. (Chudnovsky-López, 2006).

Existen ciertos aspectos cualitativos de la IED según Chesnais (1996), donde establece una marcada diferencia entre el comercio exterior y la IED, donde esta no tiene una naturaleza de liquidez inmediata o diferida, es decir, no se reduce a una transacción puntual. Por lo contrario, el segundo aspecto a destacar es que introduce una "dimensión intertemporal" de gran importancia, para "la decisión de implantar flujos (producción, comercio) que se extienden, necesariamente, por varios largos períodos". (Chesnais, 1996: 54).El tercer aspecto, es que "implica transferencia de derechos patrimoniales, y también de poder económico. Por último aspecto a enfatizar, quizás el de mayor importancia, "existe un componente estratégico evidente de la decisión de inversión de la compañía". (Chesnais, 1996: 55)

Según Chudnovsky-López (2006), para analizar las motivaciones y determinantes de la IED, como también las estrategias y comportamientos de la ET, debemos tener presente el marco conceptual elaborado por Dunning (1988), denominado "paradigma ecléctico". Dunning (1988) establece que cuando una firma tiene determinados activos o ventajas de propiedad y quiere explotarlas en terceros países se le presentan frente a ella tres expectativas:

- *"Exportar los bienes y servicios que produce desde su país de origen,*
- *Conceder licencias de producción de dichos bienes y servicios a otras firmas o,*
- *Internalizar dichas ventajas, instalando plantas propias o adquiriendo instalaciones existentes en otros mercados (IED)".* (Chudnovsky-López, 2006: 5.)

Así la firma para elegir la última característica, además debe apreciar que en el país extranjero existen "ventajas de localización" útiles mediante la IED, es decir, el país en cuestión debe poseer algún factor que atraiga al inversor. Por otro lado, los

costos de incorporación y organización de una nueva firma productiva deben ser menores que los costos de la transacción relacionados a la transferencia de las capacidades a un productor local (ventajas de internalización). En cuanto a las ventajas de propiedad de una empresa pueden provenir de la tenencia de ciertos activos "intangibles" (capacidades tecnológicas, patentes, marcas, etc.) tantas veces relacionados al carácter no-codificable del conocimiento y procesos internos de aprendizaje. Así para que un país reciba IED debe tener ciertas ventajas de localización que le permitan ser atractivo. Las ventajas de localización más significativas se hallan el tamaño y ritmo de crecimiento del mercado interno, la posesión, costo y calidad de los recursos naturales y "creados", los costos de producción, el grado de estabilidad política y económica (políticas comerciales, regimenes de incentivos, etc.) del país receptor. También aparecen los acuerdos de integración regional ya que pueden favorecer la IED. (Chudnovsky-López, 2006).

Según Dunning (1994) la IED puede adoptar diferentes formas, entre las cuales establece cuatro grandes grupos: *resource seeking, market seeking, efficiency seeking y strategic asset seeking.* Sin embargo en la ejecución o aplicación habitualmente es común que las diferentes motivaciones concuerden. El autor define *Resource Seeking* a las inversiones dirigidas a utilizar recursos naturales, o mano de obra no calificada, que son la primordial ventaja de localización que tiene el país receptor. Luego las inversiones *market seeking* aprovechan el mercado doméstico del país receptor. Tanto el tamaño y la tasa de crecimiento del mercado receptor, como también las políticas públicas (inclusive temas relacionados a la protección de la producción local) son determinantes para este tipo de IED. En la actualidad, la IED del tipo *market* o *resource seeking* estaría trasladando su puesto sobresaliente hacia otro tipo de estrategias, denominadas *strategic asset seeking*.

> *"El objetivo central de este tipo de estrategias es adquirir recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales. Los activos estratégicos que buscan las ET pueden ir desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales, hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en mercados con los cuales no están familiarizadas"* (Dunning, 1994: 36).

Este tipo de estrategias se plasmó a través del auge de "fusiones y adquisiciones" advertido en los años '90. A su vez, mientras se transforman las condiciones de competencias en los países receptores como consecuencia del proceso de desarrollo, las

inversiones *market seeking* son continuadas con asiduidad de inversiones *efficiency seeking*, donde se busca racionalizar la producción para establecer economías de especialización y de ámbito. Así los procesos de integración regional, como también la reducción de los costos de transporte benefician esta forma de estrategias, debido a que se realizan mediante esquemas de complementación y articulación, tanto en el ámbito comercial como en el productivo, de los procedimientos de las diferentes filiales de la ET. (Chudnovsky-López, 2006).

De esta manera, en un contexto que se distingue un proceso de interrelación de las economías se origina una creciente integración mundial o global, donde se observa en forma mas precisa a través del mayor predominio de las empresas transnacionales. Estas empresas se transformaron en los agentes económicos dominantes, que comercian internacionalmente e invierten en el exterior para obtener algo, esto se manifiesta en sus diferentes estrategias. (Mortimore et al. 2001).

Así la IED a través de las empresas transnacionales es el agente activo estratégico, tanto en el proceso de integración de las economías en el mundo globalizado, como también en la transmisión de poder de los estados a los grandes actores privados del mercado. La integración económica mundial se manifiesta en el aumento del número y la influencia de las empresas transnacionales y de sus filiales. Se observa que persisten los antiguos consorcios junto a nuevos y activos jugadores, con especial presencia en los sectores de la nueva tecnología (computación, electrónica, etc.). El ámbito de gestión de las firmas transnacionales, además de concentrar el dominio de la tecnología y de las corrientes del intercambio, empieza a ser con potencia, la integración productiva en redes mundiales, claramente visible en un profundo proceso de fusiones y adquisiciones, que en los últimos años se ha acelerado. (Ibarra et al. 2004).

Para los autores Chudnovsky- López (2006), existen dos aspectos principales que nos permiten comprender el rápido aumento de la IED en los años 1990. Por un lado, de la parte de las firmas, aparece la presión e influencia que produce la competencia para innovar consecutivamente, con el propósito de realizar nuevos productos y procesos, como también mejorar la calidad e intentar disminuir el precio de los bienes y servicios. Todo esto se encuentra acompañado por la predisposición creciente de los costos de innovación y diseño, como también a la disminución del ciclo de vida de los productos, promoviendo a las empresas a dispersar sus operaciones en el exterior, mediante IED, para lograr amplificar su ingreso a los mercados y recursos, además de obtener un progreso en sus competencias tecnológicas. (Dunning, 1994).

Mientras que el segundo aspecto, es que los Estados compiten entre si por la atracción de IED, esto se evidencia no solamente en la liberalización de los regimenes que controlaban el accionar de las ET, sino además a través del permiso de incentivos para las inversiones, produciendo las llamadas “guerras de incentivos”.

Teniendo en cuenta el pensamiento de Chesnais (1996), debemos establecer ciertos aspectos importantes: la IED reemplazó el comercio exterior como línea principal del proceso de internacionalización, con su rol preponderante en servicios como en el sector manufacturero. Así aparecen las corporaciones multinacionales como agentes responsables de la IED. Las empresas multinacionales se favorecen, paralelamente, de la liberalización del comercio, de la adopción de nuevas tecnologías y de las nuevas formas de organización de la producción. Las grandes corporaciones industriales se reorganizan como “empresas-redes” y mediante las nuevas formas de organización y control, a través de complejas modalidades de terciarización, las grandes corporaciones desarrollan una centralización del capital y una descentralización de las operaciones, utilizando las posibilidades aportadas por la teleinformática y por la automatización. (Chesnais, 1996).

3. Cambio del modo de producción: Paso del Fordismo al Toyotismo.

A partir de 1970 se hizo evidente el agotamiento del modelo de acumulación dirigido por el Estado Keynesiano (donde ejercía el rol de recaudar impuestos, mientras que a través de ellos prestaba los servicios que el mercado no otorgaba, como también permitía la estabilidad social) y las organizaciones de producción Fordistas. (Amat et al. 2002).

Así la extensión del nuevo modelo representa, algo más que una modificación de orientación y plataforma técnica, ya que cambia el marco regulatorio socio-institucional, interviene en la forma de vida y consumo, y delimita un tipo de práctica productiva y organizativa. (Gatto, 1990).

Cabe destacar tomando las palabras de Lipietz (1994), que un régimen de acumulación significa un modo de coexistencias entre las modificaciones dentro de la producción (cantidad y calidad) y las modificaciones en el uso social del producto (consumo, exportación, etc.). Entonces el régimen de acumulación es un equilibrio de modificaciones ligadas de la producción y del uso social del producto.

Es fundamental y necesario destacar que el Fordismo, aparece como modelo de organizar la producción y el trabajo, en las grandes empresas norteamericanas, donde Henry Ford lo estableció en su fábrica de automóviles. Así la cadena de montaje,

característica principal de la técnica productiva, no fue un invento de Henry Ford ya que antes se había utilizado con grandes logros. Lo que alcanzó combinar fue su uso coordinado y generalizado dentro de un mismo establecimiento. Como también la mecanización de la cadena, a través de la cinta transportadora, que dio origen al sistema de organización mediante el cual se estructura toda la fábrica con su ritmo y sus normas. Se pueden establecer ciertas características de la organización fordiana de la producción:

1. establecer una producción masiva, disminuyendo los tiempos para realizar cada tarea, mediante la utilización de máquinas especializadas con propósitos únicos.
2. obtener una integración vertical de la producción, para establecer un elevado *stock* que permita eliminar interrupciones de las cadenas de montaje.
3. el funcionamiento de la cadena de montaje debía ser continua para aumentar la producción de bienes estandarizados.
4. la vinculación de la empresa con los consumidores era indirecta, se hacia a través de intermediarios o agencias, que realizaban estudios de *marketing* y elaboraban las estrategias de comercialización de los productos. (Neffa, 1998).

Siguiendo el análisis de Lipietz (1994), para llevar a cabo el régimen de acumulación Fordista, se debían modificar demasiadas cosas, así se estableció un conjunto de ideas e instituciones que negociaron en forma permanente las relaciones de los principales actores que participaban de la producción (capitalistas y asalariados), a los propósitos y necesidades del régimen de acumulación. Esto se denomina "modo de regulación": *"es lo que guía el comportamiento de todos los actores dentro de una sociedad para satisfacer las necesidades del régimen de acumulación".* (Lipietz, 1994: 4).

Teniendo en cuenta las palabras de Moncayo Jiménez (2002), debemos destacar los trabajos de varios sociólogos italianos sobre la importancia de la pequeña y mediana empresa en la industria del Norte de Italia. Como también, luego aparecen los investigadores estadounidenses Michael Piore (1984) y Charles Sabel (1984), desarrollando el concepto de acumulación o especialización flexible. Los autores mencionados explican, que a la producción en masa rígidamente estructurada, característica principal del sistema fordista, iba a aparecer un régimen basado en la especialización flexible, cuya forma espacial sería el distrito o sistema local de pequeñas empresas. Entonces como la cadena sectorial era la modalidad espacial de despliegue del Fordismo, el distrito sería la del postfordismo. Las características definitorias de esta forma de organización industrial son: concentración de Pequeñas y

Mediana Empresas (PYMES), fuertes redes de cooperación (competencia cooperativa) entre ellas, interrelación estrecha con la comunidad local y economías de aglomeración. Así la alternativa de unos procesos productivos autocentrados, afirmados en los recursos productivos y sociedades locales, produjo nuevas perspectivas para impulsar el desarrollo regional. Luego con el agotamiento del concepto de "distrito industrial", apareció una nueva visión que explica el desarrollo regional, basada en la preponderancia de la innovación tecnológica. Este nuevo enfoque, pone énfasis hacia los sectores terciarios avanzados y sus lógicas empresariales (esquema *just in time* de entrega) y espaciales.

Debido a esta razón, en el aprendizaje colectivo la proximidad espacial lleva a cabo un rol determinante, ya que se realiza mediante la cooperación entre firmas, externalidades, efectos de diseminación, utilización del conocimiento implícito, intercambios no comerciales de información y movilidad de los trabajadores. (Moncayo Jiménez, 2002).

Siguiendo a Porter, (1990) expone dos aspectos, que sobresalen en este enfoque de producción, sin embargo no son nuevos, como los *clusters* y la ventajas competitivas de regiones y ciudades. El primer término se refiere a que las industrias competitivas de un país se vinculan a través de relaciones horizontales, es decir, con clientes comunes, tecnologías, servicios de apoyo, etc. Así la metodología de *clusters* se ha desarrollado en numerosos países de Europa y América Latina.

De acuerdo con Kosacoff y López, (2000) se debe destacar el paso del sistema "fordista", de producción en masa, basado en la mano de obra con rutinas fijas, grandes escalas y un elevado grado de especialización por planta, hacia los sistemas "toyotistas", con una visión diferente de esos mismos aspectos. Los principios que se basa el Toyotismo son: el esquema *just in time* (JIT), la flexibilidad del proceso productivo, la polivalencia laboral, y una aproximación mas estrecha entre terminales y proveedores. Estas tendencias siguen los pasos de la estrategia originalmente desarrollada por Toyota, en donde se busca operar con un bajo grado de integración vertical apoyado en proveedores con los cuales se mantienen relaciones durables y de cooperación, que llegan incluso al planeamiento conjunto de la producción y al desarrollo compartido de los nuevos productos y sus partes.

De esta forma, el sistema Toyotista surgió con la necesidad de Japón de desarrollar cantidades pequeñas de numerosos modelos de productos. Así la substancial contribución del Toyotismo es componer un sistema, una manera de organización del trabajo que le permita producir *stocks* limitados de productos distintos con un bajo

costo. Podemos resaltar los siguientes puntos para lograr una mejor definición del modelo Toyotista: a- supresión de los recursos superfluos y el establecimiento de la producción ligera, entonces aparece el concepto de "fabrica mínima", reducción del espacio, del movimiento de materiales, de trabajadores y etc. El abastecimiento *just in time* permite una mayor flexibilidad; b- Aparece la participación de los subcontratistas, donde se establece una relación de confianza; c- una enérgica cooperación de los trabajadores en decisiones referidas con la producción; d- se observa el objetivo de Calidad Total, es decir, excluir defectos en el momento que se descubra y lo antes posible, permite certificar la calidad en cada momento del proceso productivo. (Cano García, 1998).

Entonces en una similar línea de análisis Motta et al. (2006) establece que uno de los más importantes cambios en las formas de organizativas de la producción, es el pasaje de un trabajo realizado en una línea de montaje, con tareas específicas a desarrollar, al de una organización en equipo o unidades de trabajo, donde aparecen formas de multifuncionalidad al interior de las firmas, teniendo como principal objetivo los aspectos de calidad, en estrecha relación con los elementos de flexibilidad que exigen los nuevos procesos.

A partir de este cambio de los sistemas de organización de la producción y del surgimiento de nuevas tecnologías, provoca el fin de la producción en masa tal como fue entendida hasta los años ´70, para permitir la presencia de un sistema donde la característica central es la flexibilidad tanto de los procesos como de las organizaciones, donde también la calidad y la velocidad son matrices determinantes en la competencia.

Para Kosacoff y López, (2000) la pieza fundamental de dicho cambio es el reemplazo del equipamiento especializado y mono-propósito, característico de la producción fordista por maquinarias y dispositivos programables y multitarea, donde estos pueden ser trasladados a las diferentes operaciones rápidamente y con bajos costos. Estas transformaciones están en estrecha relación con la necesidad de tener una respuesta rápida a los cambios de la demanda. Esto se evidencia en un acortamiento del tiempo de desarrollo de los productos, materializado a través del esquema *just in time* (JIT), significa que en un proceso continuo, las piezas necesarias para el montaje deben incorporarse a la cadena justo en el momento y sólo en la cantidad que se necesitan, con lo cual se reduce de forma considerable el manejo de *stocks*, tanto de insumos como de productos en proceso, como también se manifiestan una aceleración en el procesamiento de las ordenes de compras y mayor rapidez en las entregas.

Aunque también la calidad se destaca como un factor determinante, ya que la combinación entre calidad y productividad es uno de los elementos sobresaliente del "Toyotismo".

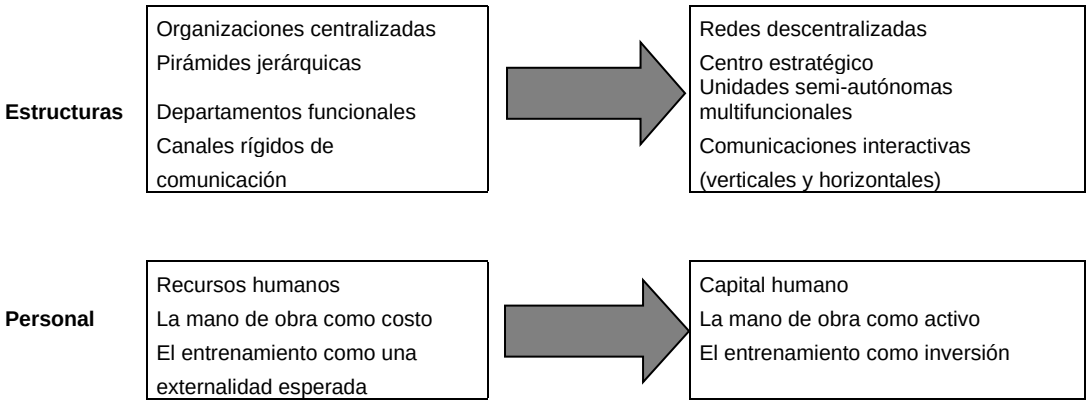
Debido a la búsqueda de estos factores determinantes, la flexibilidad, velocidad y calidad, ha producido una modificación de las relaciones con los proveedores, acompañado de un creciente grado de subcontratación (compra de partes, componentes, etc.) y de terciarización/*outsourcing* (compra de servicios de apoyo, transporte, etc.). (Kosacoff, López, 2000).

Entonces para Kosacoff y López, (2000) las transformaciones mencionadas han sido facilitadas por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Estas tecnologías provocan una reducción de los costos de recolectar, organizar, almacenar y comunicar información, a través del desarrollo de las redes de computadoras y de los sistemas electrónicos de transmisión de datos. Así la adopción de nuevas tecnologías aparece asociada con cambios en las estrategias organizacionales y las políticas de gestión de la fuerza de trabajo.

Teniendo en cuenta las palabras de Bervejillo, (1995) la flexibilidad como nuevo punto central de la producción y de la gestión, se relaciona estrictamente con la necesidad de competir en mercados globales y segmentados, en forma tanto espacial como temporalmente. Así las nuevas tecnologías utilizadas en los productos, procesos como también en la gestión, permiten una producción eficazmente flexible y espacialmente dispersa, como también al mismo tiempo, altamente coordinada e integrada.

Cuadro nº 1: Cambio de Paradigma.

Insumos y Valor	Uso intensivo de energía y materias primas en productos, procesos, transporte, etc. Productos tangibles	Uso intensivo de información y conocimiento Ahorro de energía y materias primas Servicios y valor intangible
Productos y Mercados	Productos estandarizados Mercados masivos	Productos diversificados y adaptables Mercados altamente segmentados del producto básico masivo al nicho angosto
Modo de Operar	*One best way* La rutina óptima es la meta	Mejoramiento continuo El cambio es la principal rutina



Fuente: Pérez, (2001).

4. Industria Automotriz a nivel mundial: Principales tendencias del sector automotriz y su composición.

En una primera instancia, debemos destacar que la industria automotriz ha favorecido al impulso de las industrias siderúrgica, metalúrgica, metalmecánica, minera, petrolera, petroquímica, del plástico, vidrio, electricidad, robótica e informática utilizadas en los automóviles o a la producción de los mismos. (Tarditi, 2000).

De este modo, el sector automotriz está integrado por distintos actores, entre los cuales cabe destacar y centrar el análisis para el desarrollo del siguiente trabajo de investigación, en las firmas autopartistas productores de equipo original (partes, piezas, y ensamblaje de conjuntos y subconjuntos), que son proveedoras de las terminales automotrices (se consideran núcleo de la trama ya que son las firmas que imponen los estándares productivos de la cadena) a escala internacional. (Motta et al. 2006). Luego la industria de autopartes junto a la industria terminal (o ensambladora), son las dos ramas principales de especialización productiva que conforman la industria automotriz, por este motivo son de suma importancia para este trabajo de investigación.

Durante los últimos 20 años se ha evidenciado un acelerado proceso de modificación de funciones y responsabilidades en la cadena de valor automotriz, tendiente a preservar en la industria terminal las actividades de diseño de vehículos y dirección de la comercialización y finanzas, transfiriendo en grado creciente a la industria autopartista las actividades de carácter fabril y diseños de sistemas y conjuntos. (Proargentina, 2005).

Las empresas terminales han llevado a cabo una estrategia que adopta:

1. la reorganización de la cadena de producción y distribución para adaptarla a las nuevas situaciones;
2. la profundización de la internacionalización de la producción, para mejorar su presencia en los mercados con mayor potencial;
3. el ajuste de sus estructuras de producción a la aparición de grandes bloques comerciales en la economía mundial. (Kosacoff, 1998).

De esta forma, para Kosacoff (1998), las empresas terminales tienen un diferente grado de internacionalización y de relación con terceros mercados a través de exportaciones o inversión extranjera directa (IED). En un panorama general, las empresas terminales buscan realizar una red internacional de producción integrada, que admite una fuerte relación con los productores regionales de autopartes. Aunque se puede observar que la globalización de la competencia excede las plataformas nacionales de la industria automotriz, no puede hablarse de un mercado automotor mundial. Pero se puede destacar un proceso de regionalización de la industria, en donde las distintas firmas tienen como objetivo el establecimiento de una base de producción en cada una de las principales regiones y se observa la introducción en los mercados emergentes de los modelos más actuales de los vehículos básicos que se realizan en los países desarrollados. Mientras que las firmas buscan economías de escala a nivel global para compartir componentes entre las plantas instaladas en distintas localizaciones.

Siguiendo el análisis de Kosacoff (1998), las modificaciones profundas que atravesó la industria automotriz en lo relacionado a los nuevos modelos productivos, como a las estrategias de localización e internacionalización, tuvieron su incidencia también en el sector autopartista.

Los dilemas para la industria de componentes automovilísticos se centran en la escala de producción por un lado, y en la localización para responder a las necesidades de sus clientes (las empresas terminales fabricantes de vehículos), por el otro. Este proceso afecta de forma distinta a los tres principales grupos de las empresas de autopartes: a los productores diversificados; a los grandes productores especializados en partes; y a las pequeñas y medianas empresas que tienen un papel de suma importancia en los distintos países en el mercado de autopartes. (Kosacoff, 1998).

Según el análisis de Kosacoff (1998), los principales cambios que se observan en la relación terminales-autopartistas, son la mayor responsabilidad de los proveedores en el diseño, una fuerte tendencia a la fabricación de subconjuntos más que de componentes individuales y un mayor involucramiento de las terminales en los sistemas

de producción y calidad de los proveedores. Así la especificidad de reestructuración (como resultado de la competencia Internacional y las nuevas condiciones de fabricación) en la industria terminal implica para los autopartistas modificaciones centradas en la necesidad de efectuar aprovisionamientos de carácter modular y secuencial. Entonces a través de este proceso se evidencia el surgimiento en el mercado de los Megas Proveedores y a las uniones entre abastecedores regionales; como también se observa la disminución del número de proveedores directos y la desaparición de muchas firmas de capital nacional. Actualmente los criterios internacionales de elección de los proveedores se centran en variables relacionadas a estándares de calidad, competencia tecnológica, capacidad innovativa y la posibilidad de responder a los nuevos sistemas de aprovisionamiento. Las terminales pretenden de sus proveedores, que tengan las condiciones necesarias para entregar el tipo de componentes en todas las regiones donde ese vehiculo se produce. Entonces el proveedor debe multiplicar sus implantaciones en el extranjero y deben llevar a cabo las siguientes tareas administrar, conducir, mejorar y desarrollar sistemas jerárquicos o también horizontales hacia los demás proveedores (propios abastecedores). La cantidad de empresas con capacidades y características para responder a estas exigencias ha disminuido en un grado considerable, provocando un alto grado de concentración. Así la estrategia de internacionalización de los grandes autopartistas se centra en mejorar su papel en los países centrales, mediante alianzas estratégicas que admiten coordinar tanto la fabricación, como la comercialización de funciones completas con un elevado grado tecnológico. (Kosacoff, 1998).

Tomando las palabras de Kosacoff-López (2000), las tendencias de subcontratación y terciarización abren nuevas oportunidades para las PYMES, al producir nuevas demandas de insumos intermedios, donde empresas pequeñas pueden cubrirlas. Como también, tener un relacionamiento de largo plazo y estable con empresas de mayor tamaño, le permite a las PYMES encontrar medios para progresar tecnológicamente.

> *"Algunos trabajos muestran que si efectivamente hay un número importante de PYMES que han adoptado las nuevas tecnologías y sistemas organizativos y de producción, en muchas regiones ellas son básicamente proveedoras de las grandes firmas que allí operan. Así, un estudio realizado para el estado de Nueva York muestra que la mayor parte de las PYMES con técnicas modernas proveen bienes a pedido a las empresas de mayor tamaño, bajo condiciones de especificación cambiantes y de abastecimiento just in time".* (Kosacoff-López: 2000, 15-16).

El papel de actor fundamental de las PYMES, en la economía regional, como producto de ciertas características generales, que favorecen el rol de estas en su desarrollo dentro de sectores territoriales específicos y donde los factores y ventajas competitivas locales son de suma importancia para ellas. Así las PYMES están mas delimitadas en mercados regionales y locales, poseen una menor capacidad para la relocalización de sus actividades en otras regiones, como también poseen una menor capacidad de *lobby* para defender sus intereses, pero por otro lado, son mucho mas dependientes de la presencia de bienes públicos, economías externas y servicios empresariales en los territorios en donde se encuentran localizadas. (Sepúlveda Ramírez, 2001).

Entonces como señalan Gatto y Yoguel (1993), la existencia de nuevas relaciones entre empresas grandes y más pequeñas se centran en distintos modelos. Tomando dos extremos, existen casos donde las empresas grandes pretenden disminuir costos, un instrumento como el *just in time*, permite trasladar *stocks* hacia los proveedores. Sin embargo, si se busca obtener flexibilidad a través de cooperación y complementación interempresarial, el mismo *just in time* permite facilitar las ganancias de los proveedores y mejorar los canales de información y la coordinación entre los dos protagonistas de la relación.

De acuerdo con Kosacoff (1998), la conjunción de las estrategias Global-Regional (tendencia de inversión del sector terminal en la industria de componentes, proceso de trasformación de los marcos regulatorios estatales, surgimiento de un conjunto de acuerdos sectoriales-regionales, cambios en la jerarquía de las filiales) y las continuas adaptaciones del régimen automotor provocaron el aumento de la presencia, tanto de las partes y componentes importados en el consumo interno. Así, las firmas autopartistas locales se reducen en su número.

Entonces para Maceira (2003), se observa un panorama en donde, algunas empresas grandes o medianas, internacionalizadas, pueden acceder a tecnología internacional, y se destacan como proveedores de equipos originales, como también pueden acceder a los mercados de crédito nacional e internacional. Por otra parte conviven medianas y pequeñas empresas, sin acceso a tecnologías y crédito internacionales. Así esta dualidad obstaculiza la difusión o el efecto multiplicador de innovaciones introducidas por las terminales, provocando un cuello de botella para la generación de externalidades positivas al conjunto del mercado interno.

Las PYMES se enfrentan a distintos obstáculos para llevar a cabo las modificaciones en el marco productivo, tecnológico y organizacional: pero también su

capacidad de sobrevivir y expandirse tiene una estrecha relación con el desarrollo de un marco institucional positivo. En donde una parte importante de este marco son las políticas públicas específicas, aplicadas tanto a nivel local, como provincial, nacional y supranacional. (Kosacoff-López, 2000).

Surge en el caso específico del tema PYMES, que la "asociatividad" y la relación con otras instituciones y otros agentes, resultaría un camino para lograr la transición hacia niveles de competitividad más elevados. Donde el ejemplo mas notorio lo representan los "distritos industriales italianos". Teniendo en cuenta el Documento de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2006), el cual expone que la vinculación comercial entre las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y las empresas transnacionales (ET) puede resultar la manera más conveniente para modernizar las empresas de un país, suministrar la transferencia de tecnologías, conocimientos y mejorar la gestión y practicas empresariales. Pero las relaciones sostenibles no se llevan a cabo solo con la presencia de ET, sino mediante la participación de todos lo actores interesados: es decir, los gobiernos mediante el establecimiento de políticas favorables, las ET y también las PYMES.

Capítulo 2. Panorama general del MERCOSUR en relación al sector Automotriz.

De esta forma a partir del contexto internacional y de las características enfatizadas, podemos observar el desarrollo y avance de la Regionalización, teniendo en cuenta el caso específico de la creación del MERCOSUR, como un bloque económico en el cual, la industria automotriz tiene un lugar principal y destacado, a través de la elaboración concreta, de una Política automotriz del MERCOSUR.

1. Inicios y formación del MERCOSUR.

Tanto Argentina como Brasil fueron los países promotores del proyecto de integración subregional, en 1985 firmaron la Declaración de Iguazú los presidentes José Sarney y Raúl Alfonsín, estableciendo las bases de asociación y la búsqueda de un "espacio económico común". A través de una fuerte actividad negociadora se llevaron a cabo diferentes "Protocolos" (fueron suscriptos veinticuatro) de alcance sectorial y temático. De este modo en 1986 se admite el Acta para la Integración Argentino-Brasileña, donde se constituye el Programa de Integración y Cooperación Económica entre la República Argentina y la República Federativa de Brasil, en donde los permisos otorgados fueron profundizados y se incorporó Uruguay. (Tigre et al. 1999).

Luego se origina el Tratado de Asunción, firmado en 1991 y consolidado por el Tratado de Ouro Preto en 1994, el cual representó un avance en el proceso de formación de un mercado subregional automovilístico en el MERCOSUR (Mercado común del Sur). La integración de los mercados de los cuatro países (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), estableció el surgimiento de un nuevo mercado subregional de grandes dimensiones. (Tigre et al. 1999).

A través de los mencionados tratados, los Estados Partes buscaron la ampliación de sus mercados nacionales por medio de la integración para lograr un desarrollo económico compartido, tomando el principio de justicia social como pilar principal.

De esta forma, el tratado, es el resultado de las negociaciones de los gobiernos de Argentina y Brasil con los gobiernos de Paraguay y Uruguay, y mediante el cual se formaliza la creación del MERCOSUR.

Entonces, mediante el Tratado de Asunción se establecen los objetivos, principios e instrumentos, a través de un detallado cronograma de reducciones, para lograr el libre comercio en el MERCOSUR. El mencionado Tratado contiene cinco anexos en los que se instauró:

- *"un programa de eliminación de las tarifas intrazona, mediante reducciones arancelarias automáticas, lineales y generalizadas;*
- *un sistema de reglas de origen;*

- *un sistema transitorio de salvaguardias intrazona;*
- *un cronograma para el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias;y*
- *diez grupos de trabajo, encargados de promover la coordinación de políticas sectoriales y económicas específicas."* (Torrent, 2006: 36).

En esta fase o etapa del MERCOSUR se pretende una reducción de aranceles que evoluciona hacia el desarrollo de una unión aduanera imperfecta, implantando difícilmente un arancel externo común. (Lascano, 2006).

Posteriormente, los cuatro países miembros suscribieron el Protocolo de Ouro Preto en 1994, que instaura la estructura institucional del MERCOSUR, y lo convierte en un sujeto de derecho internacional. De esta forma, la estructura institucional del MERCOSUR, esta integrada por cinco órganos, donde tres de estos poseen capacidad decisoria vinculante para los países miembros: el Consejo de Mercado Común (CMC), el Grupo Mercado Común (GMC), y la Comisión de Comercio (CCM), mientras que los otros dos órganos son consultivos, la Comisión Parlamentaria Común (CPC) y el Foro Económico y Social (FES). Los órganos decisorios son intergubernamentales, las decisiones y resoluciones se llevan a cabo mediante el consenso de todos sus miembros. Además las pautas adoptadas para entrar en vigencia, tienen que ser "internalizadas" por los países miembros. Este acto se lleva a cabo de acuerdo con el método establecido en la constitución de cada miembro. (Botto, 2005).

Según Baumann et al. (2002) existe una característica básica en el MERCOSUR, que es la elección de un relacionamiento rigurosamente intergubernamental, este aspecto marca la diferencia con las otras formas de integración en la región.

Así el MERCOSUR, a través de la no discriminación hacia los vecinos que ha representado una parte importante de la apertura, se centra en el cambio de los pensamientos y estrategias de desarrollo tradicional de protección y sustitución de importaciones, por un sistema abierto de inserción en la economía mundial, donde se observa una significativa internacionalización y transnacionalización de las economías nacionales. (Bernal-Meza, 2006)

Después con el transcurso del tiempo y de diversas negociaciones, se logró establecer el Acuerdo Sobre Política Automotriz del MERCOSUR (PAM), el cual debía implementarse desde comienzos del 2000, pero resultó trasladado debido a la adopción de estrategias competitivas (como la aplicación de subsidios), tanto por parte de Argentina como de Brasil, con el claro objetivo de atraer inversiones en los respectivos sectores.

Como consecuencia, tanto Avellaneda et al. (2006) afirman que la complementación productiva fue abandonada, de hecho, como proyecto común, y se inició un periodo de conflictos y mutuas denuncias entre ambos países.

Debido al contexto, en donde se observan claras asimetrías económicas como: las diferencias en las escalas de producción de Argentina y Brasil, la aplicación de subsidios por parte de Brasil y la ausencia de una clara política nacional de fomento a la industria local, como también luego la crisis Argentina que se desarrolló a fines del 2001, con el hundimiento del sistema financiero, era necesario introducir reformas para modificar ciertos aspectos de la PAM acordada en el 2000. De este modo, Argentina y Brasil suscribieron el Trigésimo Primer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica Nº 14, en el 2002. Los dos aspectos principales que se cambiaron de la PAM fueron en relación al Flex (que es el coeficiente de desvío sobre las exportaciones y se obtiene a través de la relación entre las exportaciones máximas y las importaciones mínimas permitidas, según el margen de flexibilidad acordada para cada año) del régimen de compensación, y al contenido local. (Avellaneda et al. 2006).

Cuadro nº 2: Cronología de hitos del MERCOSUR

1991	Firma del Tratado de Asunción entre la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, estableciendo la creación del MERCOSUR, la reducción automática de 40% en tarifas entre los socios y un cronograma de reducciones a fin de alcanzar el libre comercio en 1995.
1991	Firma Tratado de Asunción, que establece un sistema de resolución de controversias
1994	Firma del Protocolo de Ouro Preto, que establece las instituciones del MERCOSUR
1995	Comienza a regir la UA del MERCOSUR, aunque algunos bienes continúan sujetos a aranceles, (azúcar y de automóviles bajo regímenes especiales)
1996	Bolivia y Chile se asocian al MERCOSUR como socios extra-MERCOSUR.
2000	Se alcanza una ZLC entre la Argentina y Brasil.
2001	Se alcanza el libre comercio completo entre todos los socios del MERCOSUR, y entra en vigencia la tarifa externa común entre la Argentina, Brasil y Uruguay. Sin embargo, se desdibuja la UA porque el arancel externo común se perfora de manera recurrente.
2002	Firma Protocolo Olivos que establece un tribunal arbitral permanente.
2003	Nueva ampliación: Perú se incorpora como socio extra-MERCOSUR.
2005	Nueva ampliación: Venezuela se incorpora como socio pleno del MERCOSUR, sujeto al cumplimiento de plazos y alcances de apertura.

Fuente: Botto (2002) en Botto (2005).

Entonces existen ciertos puntos en cuestión que deben resolverse, según Hirst (2002), el primer aspecto es la misma naturaleza del vínculo. Las relaciones brasileño-argentinas tienen tres aspectos interrelacionados: los lazos económico- comerciales, la seguridad y política internacional, y el espejismo entre los procesos políticos de ambos países. La conjunción de estos tres aspectos, para Brasil, representa un panorama original en sus relaciones exteriores, que permite especificar al vínculo con Argentina. El primer aspecto mencionado lleva al segundo punto: la falta de sintonía entre la democratización y convergencia de política exterior. Luego aparece un tercer aspecto,

que es el bajo nivel de interdependencia que todavía existe en las relaciones económicas bilaterales. Como cuarto punto se observa la coexistencia política interdemocrática argentino-brasileña: que raramente, aunque existan insuficientes puntos políticos de acuerdo entre las democracias argentina y brasileña no implica una disminución en la importancia relativa entre ellas. En la actualidad se distingue una interdependencia democrática entre los dos países, causada por sus experiencias políticas parecidas como también el grado de exposición externa que los dos países llevan a cabo. Con respecto al quinto aspecto, aparece la política de seguridad Internacional y de defensa de los dos países. Se observan preferencias diferentes, sin llegar a ser incompatibles. En el sexto punto, surge el aspecto más actual de la relación brasileño-argentina, debido al crecimiento del papel de actores no gubernamentales y de los movimientos sociales organizados de los dos países. También aparece en el aspecto séptimo, la vinculación argentina-brasileño en el sentido estratégico, surge la idea de la construcción de un espacio sudamericano donde Brasil representa el liderazgo. Por último, aparece el octavo aspecto, que destaca la vinculación en el ámbito educativo y cultural entre los dos países.

Teniendo en cuenta las palabras de Porta (2006) como para Baruj (2006), formalmente el MERCOSUR está definido como una Unión Aduanera (Acuerdos de Ouro Preto, 1994), lo que supone el libre comercio intra-zona y una política comercial externa común. Pero, en la actualidad, el MERCOSUR funciona como un Área de Libre Comercio con un alto grado de imperfección, debido a tres razones: subsisten excepciones nacionales (al arancel cero intra-zona como al arancel externo común AEC) donde sus términos originales todavía no se han extinguido o han sido prorrogados, también se han producido menos avances a los esperados en el proceso de armonización aduanera y técnica, y se han introducido, desde finales de los ‘90, de forma consensuada o unilateralmente, nuevos tratamientos excepcionales, que infringen aquellos principios.

Siguiendo la misma línea de análisis Bouzas (2004), expone que según el artículo XXIV del GATT el objetivo de una unión aduanera es el de unificar los territorios aduaneros de los miembros, lo que pretende el cumplimiento de dos condiciones: a- por un lado, un alto grado de armonización (no necesariamente uniformidad) de las reglas aplicadas al comercio extra-zona (no solo en materia arancelaria sino también en campos complementarios como los procedimientos aduaneros);y b- por el otro, la aplicación del principio de “libre circulación” de bienes. En el caso del MERCOSUR, no se cumplen ninguna de las dos condiciones. Por una

parte, el AEC (arancel externo común) no se aplica efectivamente y los aranceles nacionales se modifican libremente, no existe un código aduanero común realizable de ser implementado y tampoco hay mecanismos comunes de defensa comercial. Por la otra, no existe una responsabilidad legal de "libre circulación" de bienes, sino que se mantienen los cuatro territorios aduaneros separados (todo el comercio intra-regional esta sujeto a reglas de origen). En este contexto, resulta inexacto definir al MERCOSUR como una "unión aduanera incompleta". Más bien, parece un "área de libre comercio incompleta con alguna armonización de las políticas comerciales hacia las importaciones de extra-zona". Entonces la integración comercial entre Argentina y Brasil en el ámbito del MERCOSUR es un proceso que demuestra ciertas limitaciones, sin embargo no hay que cuestionar los logros obtenidos, pero existe cierto grado de relativización de su alcance.

Para Masi (2006), el MERCOSUR tiene un primordial logro, que es la conformación de una zona de libre comercio (ZLC) en sus primeros diez años, aún con la exención de algunos sectores como automóviles y azúcar. Otro logro que se puede destacar es el establecimiento del arancel externo común (AEC) para el 85% del universo arancelario, después de cuatro años de la firma del Tratado de Asunción. La mayor y principal limitación del plan MERCOSUR es la inexistencia de una política comercial común, traducida en la ausencia de normativas comunitarias en relación a la defensa comercial, reglas técnicas y de calidad tales como sanitarias y fitosanitarias. Con respecto al espacio institucional, el MERCOSUR tiene una estructura de decisiones de tipo intergubernamental acompañada por niveles técnicos y de consulta. El aporte más importante en esta área, lo representa la creación del Tribunal Permanente de Solución de Controversias, como recinto comunitario para la resolución de conflictos comerciales, y posteriormente, también la creación del Parlamento del MERCOSUR. Entonces en el plano institucional el MERCOSUR reconoce ciertas limitaciones, debido a que sólo existe un órgano decisorio fundamental (Consejo del Mercado Común), y faltan órganos ejecutivos correctamente constituidos y dinámicos. También existe otra gran limitación institucional, es que solo un 50% de las reglas y normas adoptadas se localizan en vigencia o internalizadas, induciendo hacia una demora destacable en la profundización del proceso de integración.

Así para Regueiro Bello (2004), continúan existiendo las diferencias entre la retórica de los compromisos pro MERCOSUR y su realización en la negociación, entonces sigue sucediendo de manera continua la autorización de medidas excepcionales, como también la prórroga de los plazos acordados o establecidos.

Entonces según Torrent (2006), podemos afirmar que en el MERCOSUR existe una “hipertrofia normativa” debido al contexto en el cual se observa una clara proliferación de nuevas normas antes de que las anteriores hayan entrado en vigor.

Debemos tener presente, que aunque existan demasiadas dificultades, el pensamiento estratégico establecido en el MERCOSUR continua con el apoyo de la ciudadanía. Pero también dicho apoyo puede disolverse sí la evolución del MERCOSUR no se convierte en un propósito efectivo y apreciable para sus socios. (Flores- Peña, 2007).

Cuadro nº 3: Aspectos positivos y negativos en el MERCOSUR

	MERCOSUR	
	Activos	**Pasivos**
Zona de libre Comercio	Existente con excepción de los rubros automotores y del Azúcar	Alta incidencia de las restricciones no arancelarias en el comercio intrarregional
Política comercial común	Protocolos para servicios inversiones y compras públicas	No aplicación de los Protocolos de competencia, inversiones y compras públicas. No existe normativa común para propiedad intelectual. Falta de consenso para normativas comunes en defensa comercial y otras de orden técnico, sanitario, etc.
Unión Aduanera	AEC cubriendo el 85% de los bienes con un promedio del 12%. Eliminación del doble cobro arancelario y conformación del territorio aduanero común para el 2008	Se extiende el plazo para terminar con los regímenes de excepción y lista de productos excepcionados al AEC
Armonización macroeconó-mica	Fijación de metas macro y estandarización de indicadores	Sin voluntad para trabajar hacia la armonización fiscal y monetaria
Desarrollo Institucional	Estructura intergubernamental con un Consejo de Ministros como órgano decisorio.	Debilidad marcada por ausencia de órganos ejecutivos fuertes y reconocidos. Escasa

	Tribunal Permanente de Solución de Controversias y Parlamento	internalización de las decisiones comunitarias
Asimetrías Estructurales	Fondos de Convergencia Estructural (2005)	Planes recién iniciados
Intensidad y Calidad del Comercio	Crecimiento sin precedentes del comercio interregional, de mayor peso en la región. Diversificación de exportaciones, de base interindustrial	Reducción de la participación de las exportaciones intrarregionales en el total del comercio, con daños a los países menores en acceso al mercado
Otros	Monto de las exportaciones intrarregionales es hoy mayor que en 1998 (pico más elevado).	

Fuente: Masi (2006).

2. Papel de la Industria automotriz en el MERCOSUR.

De acuerdo con Tigre et al. (1999) la inserción del MERCOSUR en la industria automovilística mundial en los años ‘90 es bastante distintiva: se trata de un importante “mercado emergente” como también es un importante “productor emergente”. En esta dirección se observa una clara diferencia con el panorama de otros países como España, México, Canadá, Corea y otros países asiáticos, dónde estos también son productores emergentes, pero poseen un desempeño muy dependiente de mercados externos. La situación se acerca más a los casos de India y China los cuales tienen mercados internos en rápida expansión para mantener la ampliación de la producción de automóviles.

Es necesario destacar y tener presente que las economías de la región latinoamericana son interdependientes, esto envuelve una alta similitud en la reacción a *shocks*. Se producen dos formas importantes de transferencia de *shocks* entre economías interdependientes: la forma comercial, relacionada al comercio de bienes y servicios, que progresó a partir del MERCOSUR y la forma financiera, que se relaciona a la inversión extranjera directa, la inversión financiera y al lugar de activos respecto del resto del mundo, profundizado a partir de la globalización. (Redrado, 2002).

Se ratifica que el comercio internacional de automóviles, en los años ‘90, se aproxima hacia una manera fuertemente “subregionalizada”, así los intercambios se

llevan a cabo primordialmente en el interior de los bloques de comercio o entre países que poseen acuerdos comerciales con ese sector.

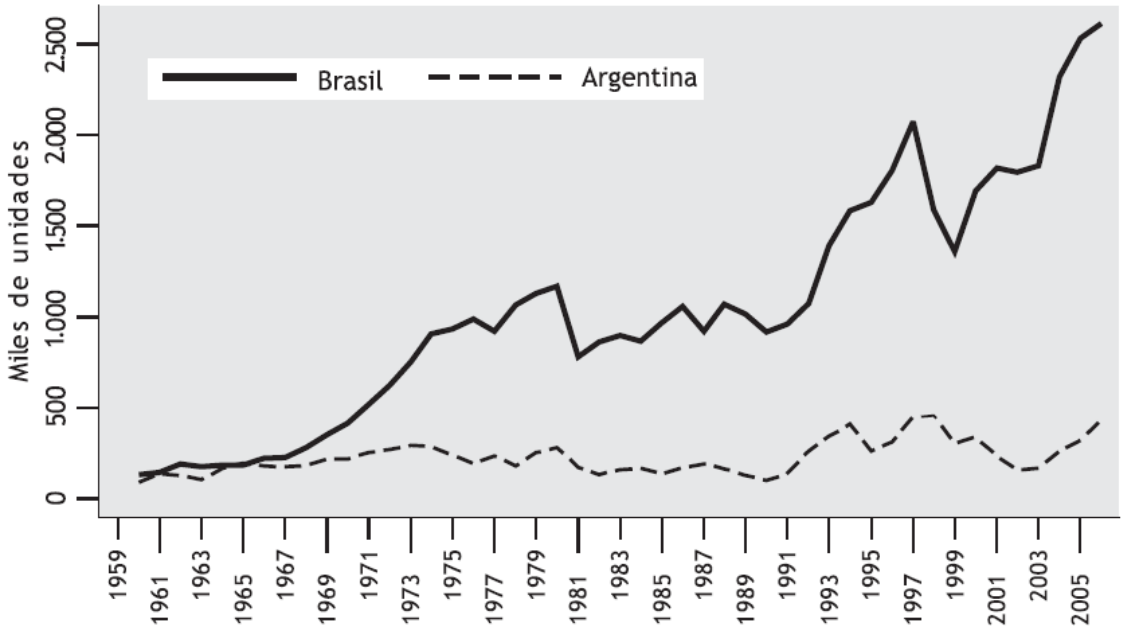
En el caso específico de la industria automovilística, los acuerdos de integración aparecieron con la firma del Protocolo 21, de cooperación e integración de la producción de automóviles en Brasil y Argentina. El mencionado Protocolo fue firmado en 1988 y estableció cupos de vehículos que podían ser importados por los dos países libres de la aplicación de impuestos a la importación, es decir, que establece cupos de intercambio para vehículos y autopartes, piezas y componentes destinados a la producción o reposición, exceptuando del pago de aranceles al intercambio comercial realizado bajo esta modalidad (con un arancel del cero por ciento). Así el intercambio debía realizarse mediante programas estipulados entre empresas terminales y autopartistas de ambos países, que debían estar aprobados con anterioridad por los respectivos gobiernos. (Tigre et al. 1999).

Así, la industria automotriz representa un 18% del intercambio comercial intra MERCOSUR constituye, tanto para la Argentina como para el Brasil, uno de los sectores de mayor dinamismo en el entramado productivo. Especialmente, por poseer capacidad de crear actividad económica a través de su efecto multiplicador en la cadena industrial, por relacionarse a una producción con alto valor agregado inevitable para la generación de empleo y cualificación, y por su peso en la Balanza Comercial, es esta industria objetivo de intervención pública de los Gobiernos del MERCOSUR. De este modo, la problemática en relación al desarrollo de tan inmenso sector en el marco bilateral, representa un punto central en la tendencia integracionista producida en los principios de Ouro Preto y los acuerdos bilaterales, debido que el fundamental y principal objetivo por liberalizar el sector, han generado desacuerdos y altercados entre ambos gobiernos (Argentina y Brasil). (Avellaneda et al. 2006).

Pero la industria automotriz del MERCOSUR desenvuelve sus relaciones intra-regionales mediante su acuerdo propio, llevado a cabo por los países del bloque, donde constituye reglas para sus prácticas comerciales e industriales. (Manelli, 2005).

De esta forma, el MERCOSUR se ha transformado en un lugar significativo para la competencia global en la industria automotriz. Debido que para las empresas europeas representa un punto central de su estrategia de supervivencia, mientras que para las empresas estadounidenses representa la segunda opción de mercado externo, luego del europeo. (Kosacoff, 1999).

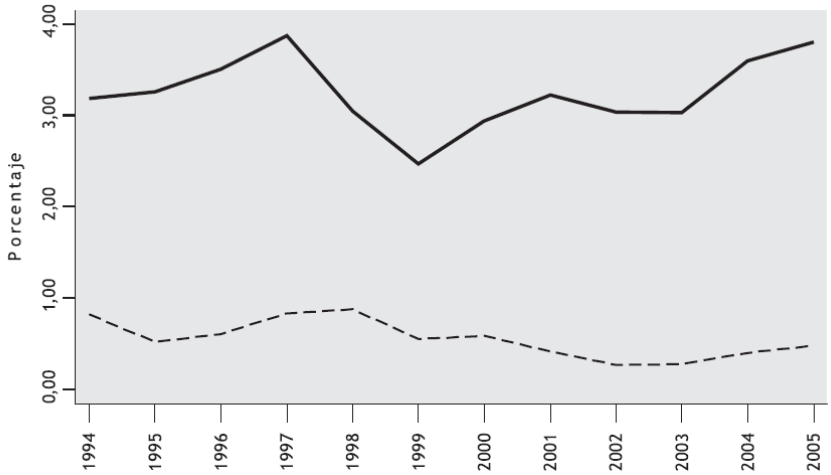
Gráfico nº 1: Evolución histórica de la producción de automotores en Argentina y Brasil, 1959 a 2006.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ADEFA y Associaçao Nacional dos Fabricantes de Vehículos Automotores – Brasil (ANFAVEA). Arza, López (2008).

Así en el gráfico nº 1, nos permite establecer una fundamental diferencia con respecto a la producción de automotores en Argentina y Brasil, donde podemos apreciar las distintas magnitudes de la industria en cada país, donde Brasil tiene una producción de automotores completamente superior a la Argentina.

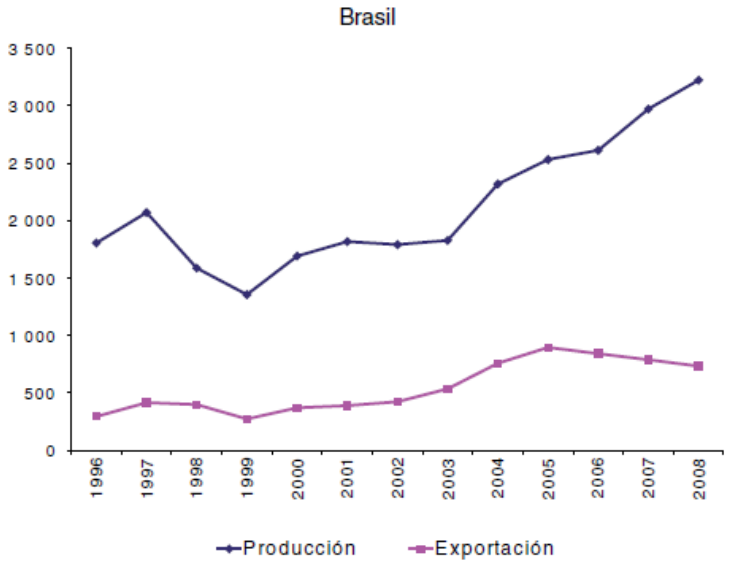
Gráfico nº 2: Participación de Argentina y Brasil en la producción mundial de automotores, 1994-2005.

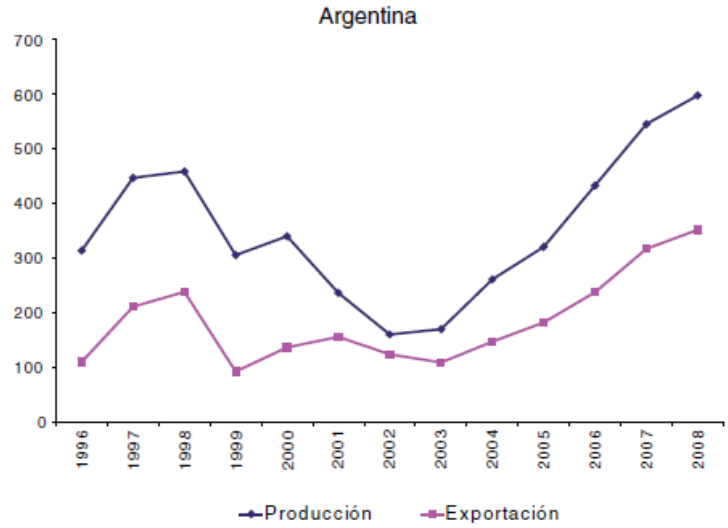


Fuente: Elaboración propia en base a datos de ADEFA, ANFAVEA, BTS (Bureau of Transport Statistics - US) y OICA (Organisation Internationale des Constructeurs d´Automobiles). Arza, López (2008).

De esta manera, sí observamos el gráfico nº 2, también podemos concluir que la participación de Argentina y Brasil en la producción mundial de automotores es claramente favorable para Brasil en relación a Argentina, con una marcada diferencia.

Gráfico nº 3 y nº 4: Argentina y Brasil: Producción y Exportación de Automóviles, 1996-2008. (en miles de unidades)





Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2008), sobre la base de datos de la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) de la Argentina y de la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores (ANFAVEA) del Brasil.

Podemos resaltar en los siguientes gráficos nº 3, nº 4 que la Argentina exporta una mayor cantidad de automóviles en relación a su producción, mientras que Brasil tiene una menor cantidad de exportación de automóviles en relación a su producción.

Asimismo claramente, al comparar los dos países (Argentina y Brasil) se distingue la diferencia del tamaño de la producción de automóviles.

Cabe destacar las asimetrías existentes entre la industria automotriz de Argentina y Brasil, en donde prevalecen las causas económicas, como las diferencias en las respectivas escalas de producción, la aplicación de subsidios por parte de Brasil, la falta de especialización en la industria automotriz argentina, la ausencia de una clara política nacional de fomento a la industria local, el abandono de una industria autopartista suficientemente desarrollada en la Argentina que logre llegar a los niveles de competitividad internacional, y la desaparición de incentivos en la Argentina. (Avellaneda et al. 2006).

Para Pagani y Larrechea (2005), las asimetrías entre los socios pueden ser caracterizadas en un primer modo como asimetrías previas al proceso de integración y que refieren a circunstancias geográficas, históricas y económicas de origen histórico, que paulatinamente han impuesto su marca a la economía de los países socios y, por otra parte, asimetrías que reflejan la distinta capacidad de los estados para insertarse de forma exitosa en el proceso de integración.

Con respecto al tema, según Bouzas (2004), existen dos tipos principales de asimetrías notables para un proceso de integración. El primer tipo lo representan las asimetrías estructurales, las cuales tienen una cercana relación a factores como diferencias en el desarrollo económico de los países, dotación de factores, estructuras de mercado, que habitualmente solicitarán la implementación de políticas negociadas de discriminación / diferenciación. El segundo tipo lo representan las asimetrías de política, que se encuentran radicadas en preferencias, elecciones y prácticas institucionales nacionales diferentes. Las asimetrías de política pueden producir "derrames" macroeconómicos o asignativos, provocando una mayor coordinación (o incluso armonización) de las políticas nacionales respectivas. Es así, que los países del MERCOSUR tienen asimetrías estructurales muy importantes, entre las cuales, cabe destacar la composición sectorial de la producción, las que se reflejan en parte en la composición de las exportaciones, como también las asimetrías entre regiones, que se advierten de una forma muy clara debido a la gran fisura que existe entre las regiones mas ricas y mas pobres del MERCOSUR. Mientras que también, las asimetrías de política con "derrames" trans- fronterizos han jugado un papel muy importante en el MERCOSUR. De hecho, como consecuencia de los "derrames" de política negativos (ya sea de carácter macroeconómico o asignativos) los gobiernos adoptaron medidas de protección a través de la aplicación de barreras no arancelarias. Este proceso

desencadenó en un aumento importante en la fragmentación del mercado y en un retroceso en el proceso de integración económica regional. En este contexto, uno de los puntos a solucionar en forma urgente por el MERCOSUR en el campo de las asimetrías estructurales y de política, es encontrar algún tipo de disciplina común para controlar las prácticas más distorsivas de la competencia que se encuentran vigentes. Si no se puede lograr este nivel básico de armonización de políticas o supervisión centralizada, será difícil suponer que puedan producirse avances hacia formas mas fortalecidas de coordinación, como las políticas regionales de compensación de las asimetrías estructurales, los programas regionales de competitividad o una coordinación macroeconómica más fuerte.

Cuadro nº 4: MERCOSUR: Asimetrías estructurales.

	Población		Área		PBI real per capita	PBI real
	Miles de personas	%	Miles de Kms	%	Dólares corrientes, PPP	Participación en MERCOSUR
	2004		2004		Promedio 2000-2003	
Argentina	39.114	16,8	2.767	23,4	11.126	23,5
Brasil	184.546	79,1	8.457	71,6	7.377	73,1
Paraguay	6.180	2,6	407	3,4	4.912	1,6
Uruguay	3.437	1,5	176	1,5	9.965	1,9

Fuente: Alan Heston, Roberts Summers and Bettina Aten, Penn World Table Version 6.2, Center of International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, Sep. 2006.

Sin embargo, aunque existan asimetrías y diferencias económicas, tanto Argentina como Brasil, han expresado como preferencia la necesidad de fortalecer el MERCOSUR, debido a que no solo representa un aparato comercial, sino que también es un bloque que permite establecer una estrategia de inserción internacional de sus Estados Partes.

3. Política Automotriz del MERCOSUR (PAM) e influencia en Argentina y Brasil.

Desde la creación del MERCOSUR tanto Argentina como Brasil han estado negociando para tratar de establecer una política automotriz común.

Como primer acuerdo especial que regula el comercio automotriz bilateral entre Argentina y Brasil, se destaca el Protocolo 21 firmado en 1988, donde se establecen cupos de intercambio para vehículos y autopartes con un arancel del cero por ciento.

Así aparece el Régimen Automotriz Argentino vigente desde 1991, se ha pronunciado desde 1995 con un régimen similar brasileño y ha terminado en los últimos años en la denominada Política Automotriz del MERCOSUR. Tomando las palabras de

Porta como de Baruj (2006), sus pilares han sido una fuerte reserva del mercado regional, la administración de una reserva de mercado (a través de importaciones de extrazona a tasas preferenciales) por parte de las empresas terminales instaladas en el país y un programa de intercambio compensado dentro del MERCOSUR, con coeficientes variables de comercio según las diferentes coyunturas atravesadas por Argentina y Brasil. La administración de la reserva de mercado, progresivamente se fue excluyendo y el programa se mantiene actualmente en el marco de un AEC (arancel externo común) elevado y la vigencia del comercio administrado. En este sentido, aparece como la única política que, en cierta medida, estimula la complementación productiva intrazona, promoviendo el comercio; al mismo tiempo, por el momento restringe la libre circulación, regulando la dirección y el contenido de los flujos.

A través del Régimen Automotriz, aplicado a partir de 1991, se buscaba en términos amplios, un proceso de apertura comercial para la importación acompañado del fomento, a través de un conjunto de incentivos, tanto a las inversiones como a las exportaciones. Se pretendía mediante el desarrollo de la industria, los vehículos y sus componentes fueran fabricados a escalas eficientes y con estándares de calidad, precios internacionalmente competitivos, para lograr ser accesibles al consumo nacional y también acceder a la inserción del sector en el mercado internacional. (Avellaneda et al. 2006).

Se pueden exponer ciertos elementos sobre los cuales se basaba el Régimen Automotriz, entre ellos, una destacada liberalización de las importaciones, mantenida por la propia política cambiaria, como también por un régimen de compensación que permitía un acceso a aranceles preferenciales para las fábricas, en la importación de autocomponentes y vehículos terminados. Respecto a los aranceles de las partes, las de extrazona utilizadas para la producción se podían importar al 2% y las pertenecientes de Brasil al 0%. En cuanto al arancel para los vehículos, había un cupo para la importación, de aproximadamente el 10% de la producción nacional, para las empresas no radicadas. Mientras que las empresas radicadas podían importar con un arancel preferencial del 2%, y el resto importaba con un arancel general del 35%. (Avellaneda et al. 2006).

En el caso especifico de Brasil, surge la Cámara Sectorial, como propuesta del gobierno de Collor de Mello (1990-1992), inicialmente como una forma de regulación de los precios a lo largo de las cadenas productivas y, después, como foros tripartitos (gobiernos, empresarios y sindicatos de trabajadores), para la discusión de estrategias de reestructuración de sectores industriales. (Leite, 2000).

En 1992 se produce el primer acuerdo de la Cámara, este se dirigía a la apertura del mercado manteniendo un saldo positivo en la balanza comercial, a la renovación tecnológica de la base productiva, a un nuevo *mix* de producción, privilegiando los automóviles básicos y más económicos, al aumento del empleo y de los salarios y a una nueva estructura tributaria sectorial. (Cardoso, Comin, 1993).

Tomando los argumentos de Leite, (2000), el primer hecho que incidió en el debilitamiento de la Cámara fue el Acuerdo del Automóvil Popular (régimen impositivo especial para la producción de un vehículo de bajo precio) entre el gobierno federal y las ensambladoras, llevado a cabo sin contar con el apoyo de la Cámara, en 1993. Además de volver a las antiguas negociaciones entre el gobierno federal y las ensambladoras, excluyendo a los trabajadores y a las demás empresas de la cadena productiva, el protocolo significó un retroceso en relación a los acuerdos llegados dentro del ámbito de la Cámara.

Entonces, la Cámara ya se encontraba perjudicada en 1995, cuando el gobierno dictó el Nuevo Régimen Automotriz, esto se produjo dentro del ámbito de la implementación económica del MERCOSUR, que abría prometedoras posibilidades de mercado para la industria nacional, debido a la superioridad de la industria automotriz brasileña en relación con los países del cono sur. (Leite, 2000).

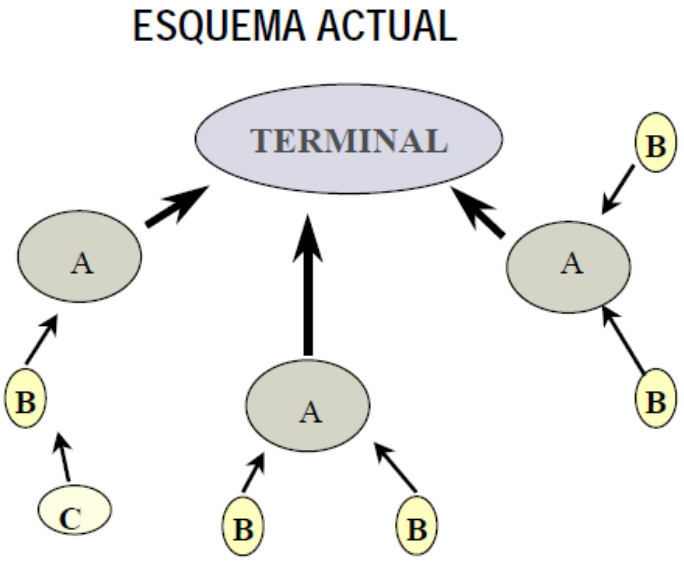
Para los siguientes autores, Avellaneda et al. (2006), el balance de comercio global del Régimen Automotriz causaba la exportación y la inversión, conceptos que se convertían en crédito para importar con arancel preferencial. El objetivo era atraer nuevas inversiones, estimular la especialización industrial entre las plantas de diferentes países y complementar la oferta de productos en la región por medio de importación. También anunciaba un mecanismo de fomento de la exportación de componentes por parte de las terminales, para estimular la escala de producción en ese sector, aunque estos programas no generaron importantes modificaciones en el sector proveedor.

Así, los autores mencionados expresan que la ejecución de dicho régimen, tuvo un impacto decisivo en el sector proveedor (fabricantes de piezas y autocomponentes), al cual se exigía mayores niveles de competitividad, y requisitos de calidad. Aquellos productores que, por su tamaño y características, lograron adaptarse a las nuevas exigencias, pudieron seguir con sus operaciones, pero aquellos de menor tamaño y con más dificultades de financiamiento, tendieron a desaparecer progresivamente del mercado local.

Se desarrolla un proceso de estratificación de los proveedores. No todas las firmas se encontraban en condiciones económicas para afrontar el nuevo escenario de la

apertura y de competencia instaurado por el Régimen Automotriz. El marcado proceso de estratificación resultó en una diferenciación teórica de los proveedores, que puede graficarse a través de tres anillos concéntricos. El primer anillo conformado por las firmas autopartistas de mayor competitividad y tamaño, consideradas proveedoras globales; mientras que en el segundo y tercer anillo se encuentran aquellas empresas de menor tamaño y competitividad, que fueron las más afectadas en el proceso de estratificación detallado. Entonces la debilidad más sobresaliente del Régimen Automotriz fue la no incorporación de los proveedores como parte de la política de fomento. Así, durante el periodo de auge de las inversiones y el lanzamiento de nuevos modelos, se produjo un proceso de sustitución de proveedores locales por importaciones. (Avellaneda et al. 2006)

Cuadro nº 5.



Fuente: Documentos de ProArgentina-Serie de Estudios Sectoriales-Autopartes, Argentina 2005.

Siguiendo con un similar análisis, para Cantarella et al. (2008), los proveedores del primer anillo tienen ciertas características fundamentales: costos y calidad competitivos, capacidad de investigación y desarrollo, cercanía a los centros de desarrollo de las terminales, importancia de la localización de componentes con costos logísticas de consideración y no aplicación de criterios de nacionalidad. Los proveedores del primer anillo tienen un papel más notable en la coordinación de los demás anillos. Existe una oportunidad importante para las firmas locales que logren vincularse con proveedores del primer nivel, y puedan continuar siendo parte de la cadena de aprovisionamiento, aunque pasando a ser proveedores pertenecientes al

segundo y tercer anillo. Aunque también en los países emergentes los proveedores locales no siempre pueden utilizar todas sus capacidades para satisfacer los aumentos de demanda de componentes, ya que los proveedores extranjeros de primer nivel se establecen en sus mercados y operan como proveedores nacionales.

Cuadro nº 6.

Capacidades requeridas en la industria automotriz "global"

Terminales: Incremento en la escala requiere repartir costos de diseño y marca. Las capacidades de innovación y diseño continúan siendo críticas, los primeros en acertar una innovación mantienen el liderazgo e incrementan las posibilidades de obtener una rentabilidad extraordinaria. Algunas compañías como Ford, se concentran en el desarrollo de la marca y en las finanzas, dejando la parte productiva a terceros. Otras, como Toyota, mantienen el énfasis puesto en la excelencia de la manufactura.

"Proveedores Mega-Globales": Estas firmas proveen a las terminales de los principales conjuntos. También son conocidos como los " Tier 0,5", tratando con esto de explicar que su cercanía a las terminales es aún superior a las que tienen los proveedores del primer anillo. Estas compañías necesitan tener alcance global, para poder seguir a las terminales a todos los lugares donde estas produzcan los modelos de autos para los cuales los proveedores le suministran los conjuntos. Las soluciones que proveen tienen una característica adicional, se tratan de soluciones "black box", es decir el proveedor recibe un requerimiento detallado y aporta una solución integral. Usa su propia tecnología para alcanzar el nivel de desempeño esperado por la terminal.

Proveedores del primer anillo: Proveen de manera directa a las terminales. Algunas de estas empresas se han desarrollado como " proveedores mega-globales" (PMG). Estas empresas requieren capacidades de diseño e innovación, pero su alcance global será más limitado.

Proveedores del segundo anillo: Estas firmas trabajan habitualmente sobre diseños suministrados por las terminales o por los PMG. Con el objeto de alcanzar los requerimientos de costos y flexibilidad, necesitan contar con un buen nivel de habilidades técnicas (engineeiring skill). Adicionalmente para mantenerse en el mercado es necesario que logren certificaciones técnicas (ISO 9000, QS 9000). Estas firmas generalmente abastecen un mercado. con posibilidades de crecer en el comercio Internacional.

Proveedores del tercer anillo: Estas firmas proveen productos relativamente básicos. En la mayoría de los casos se trata de productos con un mayor nivel de estandarización, donde las habilidades requeridas son menos sofisticadas. Tal es así que el nivel de inversión realizado en capacitación es más reducido. En este eslabón las empresas compiten entre sí principalmente vía precios.

Mercado de reposición: Una parte importante de la cadena de valor automotriz lo constituye el mercado de reposición. Es un sector en el cual muchas empresas de países en desarrollo comenzaron a trabajar, inclusive con anterioridad a la instalación de terminales locales. En nuestros días existe un mercado Internacional para los productos de reposición. Las empresas en este sector compiten principalmente vía precios. El acceso a materia prima económica y a habilidad técnica es un elemento importante de este grupo de empresas. El diseño no es una habilidad requerida para este grupo, ya que en la mayoría de los casos se realizan copias de diseños realizados por terceros, sin embargo, la habilidad para adaptar y transformar determinadas piezas a las necesidades locales, constituye un elemento importante para este grupo.

Fuente: Tomado de "The Global automotive industry value chain: What prospects for upgrading developing countries", United Nations Industrial Development Organization, Vienna 2003.

Así en el cuadro nº 6, quedan establecidos los diferentes grupos de proveedores que participan en la industria automotriz con sus respectivas características, desempeño y sus posibilidades de producción.

Los respectivos gobiernos de Argentina como de Brasil establecieron el Vigésimoctavo Protocolo adicional al acuerdo de complementación económica Nº 14, este acuerdo cumplía la decisión 29/94 del Consejo del Mercado Común (CMC), el cual estableció que ambos socios debían adoptar un régimen que reglamente el comercio bilateral a partir de 1995, a finalizar en 1999. A partir de entonces, ambos países acordaron seguir aplicando sus respectivas normativas nacionales para la regulación de la producción y el comercio del sector automotriz. Podemos subrayar ciertos aspectos importantes del documento según Avellaneda et al. (2006), desde el 1 de enero de 1996 hasta el 31 de diciembre de 1999, los vehículos terminados originarios de una de las Partes gozaran de libre acceso al mercado de la otra, con arancel de importación del 0%, siempre que las importaciones estuvieran compensadas con exportaciones a cualquier destino, conforme lo establecía la legislación nacional vigente en cada una de ellas. Se aplicaron reglas específicas para el comercio bilateral de vehículos terminados originarios de una de las Partes, fuera del intercambio compensado.

Las autopiezas originarias de los dos países tenían libre acceso al mercado del otro con arancel de importación del 0%, conforme a la legislación vigente de los dos países, incluso en el caso de las autopiezas destinadas al mercado de reposición del país importador. Las autopiezas originarias de uno de los dos países que eran importadas por el otro país mediante compensación con exportaciones a cualquier destino, eran consideradas como nacionales del país importador a los efectos del cálculo del índice medio de nacionalización de vehículos terminados y autopiezas originarios del país importador, de acuerdo con la legislación nacional de ese país. (Avellaneda et al. 2006).

En 1999 al producirse la devaluación de Brasil, provocó una distancia significativa en los respectivos grados de competitividad de las industrias argentinas y brasileñas. Es así, que demasiadas empresas radicadas en Argentina, debieron trasladar su producción al país vecino, produciendo un proceso de desinversión en el sector. Entonces, el golpe negativo de la devaluación brasileña en 1999, fue significativo en la producción argentina, considerando que el país vecino constituía el principal destino de las exportaciones argentinas del sector. Las firmas, en su mayoría, no lograron encontrar mercados alternativos al MERCOSUR. El tamaño del mercado local, disminuido por la

fuerte convulsión sufrida no explicaba la capacidad instalada, siendo urgente la necesidad de desplegar programas de exportación que ayudaran a mantener los niveles de producción necesarios para beneficiar el desarrollo industrial. (Avellaneda et al. 2006).

En forma simultánea, culminaba lo acordado en el Vigesimoctavo Protocolo adicional (políticas sectoriales independientes por parte de cada uno de los países) y según la decisión 29/1994 (CMC), a partir del 2000 debía entrar en vigencia la Política Automotriz del MERCOSUR (PAM). Así la PAM constituyo una iniciativa de los gobiernos de Argentina y Brasil, interesada en armonizar los marcos normativos en cada uno de los países, con el objetivo de lograr consolidar una industria automotriz y autopartista apta de proyectarse hacia terceros mercados. Las negociaciones entre Argentina y Brasil se tornaron dificultosas, estableciendo un clima de marcada irresolución, donde los países mencionados establecieron estrategias competitivas para lograr conseguir inversiones en los respectivos sectores.

Sin embargo, podemos establecer ciertos elementos importantes que nos permiten caracterizar la PAM a través de tres cuestiones:

> *"Los productos serian considerados originarios de la región siempre que cumpliera con un 60% de contenido regional. De ese porcentaje, la Argentina exigía un contenido local mínimo de 30% para la producción de los automotores fabricados en el país. El contenido local se mediría por empresa, parte sobre parte sin contabilizarse el valor agregado de la terminal, y neto de importaciones (método de contenido neto), y las piezas de origen brasileño no serian consideradas parte del contenido local, como en el régimen anterior. Los componentes brasileños solo podrían importarse con arancel 0% si eran compensados con exportaciones, y las piezas de extrazona pagarían un arancel creciente de entre 14 y 18% hacia el final del periodo de transición".* (Avellaneda et al. 2006: 60-61).

Acerca del método de medición del contenido local, nacieron desacuerdos durante las negociaciones con Brasil, que enfrentaba a los socios principales del MERCOSUR. El problema se producía ya que la Argentina pretendía que la medición se hiciera por contenido neto de importaciones (implica netear todas las piezas importadas desconectando el valor CIF de las mismas), mientras que Brasil planteaba la medición por proceso (implica tomar el bien final y no por piezas, es decir, que todo conjunto o subconjunto que incorpore como mínimo un 67,5% de autopartes nacionales es nacional y por tanto se considera el 100% de su valor a efectos de la medición).

Luego llegaron al acuerdo final donde se contuvo ambas vías de medición, estableciendo distinto niveles porcentuales exigidos, dependiendo de cual fuera el método utilizado: en el caso de la medición por contenido neto de importaciones, el

contenido local mínimo debía ser de 30% para automóviles y vehículos livianos, y de 25% para el resto de los transportes; en el caso de la mediación por proceso, el contenido local mínimo debía ser de 44% para automóviles y vehículos livianos, y de 37% para el resto de los transportes. Por otra parte, todas las importaciones de vehículos no originarios del MERCOSUR pagarían un 35% de arancel, y en el caso de Brasil sólo tendrían arancel 0% si eran compensados con exportaciones. La compensación implicaba un coeficiente de desvío sobre exportaciones (FLEX), un margen de flexibilidad del comercio intrazonal. (Avellaneda et al. 2006).

Posteriormente de las negociaciones y de la adopción de la PAM, la Argentina se encontraba en una crisis económica, política y social, que no permitía establecer un futuro favorable al desarrollo económico regional. A fines del 2001, el sistema financiero argentino se desplomó y fue la conclusión final de la crisis, la declaración del *default*. A partir de este contexto, los temas establecidos en la PAM no fueron puestos en práctica por las automotrices. En el 2002 se establece un nuevo acuerdo entre los gobiernos de Argentina y Brasil, llevando a cabo el Trigésimo Primer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica Nº 14. Con el firme objetivo de introducir ciertas modificaciones a la PAM adoptada en el 2000, como consecuencia de la dura crisis que atravesaba la Argentina. Entonces fueron dos aspectos relevantes que fueron modificados de la PAM:

> *"el Flex (coeficiente de desvío sobre exportaciones) del régimen de compensación, que permitía el acceso al arancel preferencial. El Flex fue incrementado en una relación de U$S 2,0 exportados por U$S 1 importados en 2002 para aumentar hasta U$S 2,6/1 hacia fin del periodo de transición (2005); con respecto al mínimo de índice del contenido local argentino exigido fue reducido del 30% del contenido regional al 20% en el 2002, hasta llegar al 5% para el fin del periodo de transición".* (Avellaneda et al. 2006: 61-62).

Tomando el análisis de Cantarella et al. (2008), si bien las reformas fueron útiles para sobrevivir al desordenado 2002, fue un precursor que al reactivarse el mercado reafirmó una situación de "déficit estructural" con Brasil. Luego en el 2005 se abrió una nueva etapa de negociaciones bilaterales. No existieron reformas sustanciales con respecto al esquema anterior. Se produce un escenario en donde Argentina mantiene un déficit automotriz con Brasil indiscutible equivalente al doble de las exportaciones sectoriales, sin que se proyecte ninguna medida correctiva.

Siguiendo una similar línea de análisis Avellaneda et al. (2006), exponen que las reformas introducidas en la PAM no consiguieron cambiar el proceso de desinversión

en la industria Argentina, cuando se producía paralelamente una transferencia intensiva de las inversiones hacia Brasil.

Así tanto para Sierra como para Katz, (2002), la PAM es un dispositivo que si bien protege a la industria del automóvil en la región con los máximos aranceles denunciados ante la OMC (Organización Mundial del Comercio), no constituye una verdadera política sectorial frente a los subsidios otorgados por Brasil y como consecuencia esto conducirá a una transferencia intensiva de la industria automotriz a Brasil.

Pero también de los incentivos otorgados por Brasil, deben tenerse en cuenta otras características que posee el país vecino que resultan de suma importancia para la inversión, como son el tamaño de su mercado y la escala de producción. (Avellaneda et al. 2006).

Es de suma importancia el tema de los subsidios concedidos en Brasil durante los años ‘90, ya que las facilidades otorgadas tuvieron efectos que se extienden hasta el final de la primera década del S XXI, como consecuencia de que el sistema tributario de este país, es mucho más federalizado y más descentralizado, en contraste con el argentino, lo cual les permite a los estados subnacionales un mayor margen de maniobra para llevar a cabo políticas activas. Entonces las fuertes inversiones en los ‘90 que recibió el sector automotriz brasileño estuvo establecido por las características del mercado interno y por el proceso de integración regional. No obstante, también representaron un gran acontecimiento los incentivos estaduales a la inversión. (Cantarella et al. 2008).

A través de la siguiente tabla, realizada mediante una encuesta por la Confederación Nacional de Industria de Brasil CNI y la Comisión Económica para America Latina CEPAL en 1997, observamos los resultados sobre las motivaciones de las firmas automotrices para la radicación de inversiones:

Cuadro nº 7: Radicación de inversiones en Brasil.

Motivo de la Localización Seleccionada	% de respuestas
Proximidad a los mercados	57%
Rebajas impositivas	57%
Costos Laborales	47%
Ventajas de Localización Específicas	39%
Ser miembro de un Sindicato	24%
Congestión Espacial	15%

Fuente: Mahrukh Doctor, ¨The interplay of states and markets: The role of business-state relations in attracting investment to the automotive industry in Brazil¨, 2003, University of Oxford, Centre for Brazilian Studies. (Cantarella et al. 2008: 36).

Con respecto al cuadro nº 7, los autores mencionados destacan que tanto las reducciones de impuestos y los incentivos financieros fueron considerados por las firmas automotrices igual de interesantes que la proximidad a los mercados, obteniendo el primer lugar con un 57% respectivamente, luego aparecen los costos laborales con un 47% y el último puesto lo ocupa la congestión espacial con un 15% de interés por parte de las empresas automotrices para establecer sus inversiones.

Así las negociaciones entre los estados y las firmas automotrices articulaban distintos proyectos de compromisos mutuos, pero en forma general los contratos tenían los siguientes aspectos:

- *"Donación de una parte o de toda la tierra solicitada.*
- *Provisión de la infraestructura necesaria, incluyendo caminos, servicios públicos, conexiones a vías férreas y/ o terminales portuarias.*
- *Otorgamiento de rebajas en impuestos locales y estaduales, comúnmente no menores a diez años, y la posibilidad de incluir rebajas impositivas para la importación de autopartes.*
- *Otorgamiento de créditos por parte del Estado a tasas fijas inferiores a las tasas de mercado locales.*
- *Batería de beneficios que pueden incluir transporte público para empleados, guarderías para los hijos de los empleados o medidas medioambientales".* (Cantarella et al. 2008: 36).

Sin vacilaciones los autores afirman que Brasil tiene ventajas "naturales" con respecto a la Argentina en lo que concierne a la actividad automotriz. Como lo son el tamaño del mercado, y su fuerte estructura industrial. Si además se tienen en cuenta los

efectos de los incentivos detallados con anterioridad, se complica aun más el panorama con ventajas “artificiales” que desordenan un poco más a la producción Argentina.

En una similar línea de análisis para Kosacoff, (2004), conjuntamente de constituir la economía más grande, y más diversificada del bloque, es además incuestionable que Brasil ha logrado mantener a su favor las asimetrías políticas, manteniendo en un prolongado tiempo un grupo de incentivos a la inversión y la exportación que resultaron mucho más eficaces que los llevados a cabo por sus socios regionales. De este modo, la ausencia de coordinación con respecto a esta área, representa uno del más serio déficit del MERCOSUR, debido a que por un lado, puede provocar futuras “guerras de incentivos” y por otro lado, se desfiguran las condiciones de competencia en un contexto de libre comercio intra-zona. Las grietas de coordinación han empeorado el problema distributivo al interior del bloque, y se han exagerado la brecha de competitividad, como también se han acrecentado las asimetrías estructurales.

Capítulo 3. Análisis de las inversiones extranjeras directas (IED) en el sector automotriz en el caso específico de Argentina y Brasil.

A partir de los años ’90 se aprecia un ingreso masivo de flujos de IED en el MERCOSUR, estableciendo tanto impactos positivos como negativos en el interior del sector automotriz de Argentina y de Brasil. Así las IED a través de las ET desarrollaron un papel fundamental en el entramado productivo del sector automotriz en el MERCOSUR.

1. Perspectivas y características generales de las inversiones extranjeras directas (IED) en el MERCOSUR.

Retomando lo establecido en el Capítulo 1, debemos tener presente y resaltar el contexto en el cual se desarrollan dos procesos de suma importancia, que nos permiten comprender en su totalidad el tema tratado, un primer proceso, es un mundo Globalizado y luego aparece el segundo proceso que es la formación de bloques económicos regionales, cada vez más interdependientes entre sí, donde la IED tiene un lugar predominante, a través del rol estratégico desarrollado por las ET.

Así se distingue la profundización del proceso de Globalización, donde existen tres aspectos que se encuentran contenidos en el mencionado proceso:

1. El aumento de la interdependencia de los países mediante la mayor expansión de las corrientes internacionales de comercio, tecnología e inversiones;
2. El fortalecimiento de la predisposición a organizar reglas internacionales en distintas áreas, desarrollando un papel principal la Organización Mundial del Comercio (OMC);
3. La expansión de distintas formas de acuerdos, que se extienden desde procesos de integración regional hasta tratados de inversión.

Las ET y sus filiales, a partir de la participación constante en la formación de cadenas de producción globalmente integradas, en los distintos países donde ingresan llevan a cabo un papel central mediante la articulación de la trama productiva. La preeminencia de estás en el comercio exterior, en la producción nacional y mundial, en la generación y transmisión internacional de tecnología, en alianzas, provocan que sus estrategias tengan un alto grado de significación para el progreso de las economías donde se insertan. Igualmente, las particularidades de las actividades que realizan en los

contextos en que se instalan, determinan ciertos impactos provocados a la estructura productiva local. (Aldana et al. 2008).

Teniendo en cuenta el panorama internacional, las mismas estrategias de las ET se fueron modificando hacia el camino de establecer sistemas internacionales integrados de producción, que fueron desarrollados con éxito por la presencia de distintos factores, tanto la rápida transmisión de las tecnologías de la información y las comunicaciones, como también la influencia de una mayor liberalización de los flujos de comercio e inversión. (Chudnovsky-López, 2006).

De esta forma, los socios del MERCOSUR, según Chudnovsky-López (2001) entendieron la entrada de IED, como una contribución esencial para la eficacia de los programas de reforma estructural realizados en 1990, tanto para el financiamiento del balance de pagos, como también la posibilidad de la modernización tecnológica y la mejora en la competitividad de las distintas economías de la región. Así tanto Argentina como Brasil, y en menor dimensión Paraguay y Uruguay, desarrollaron y llevaron a cabo programas de reformas estructurales a la manera del denominado "Consenso de Washington", estableciendo ciertos aspectos claves y relevantes para los mencionados países, como la liberalización comercial, desregulación de mercados y privatización de empresas públicas. Dentro del proceso de reformas en lo que concierne al caso específico de las IED, se buscó eliminar las restricciones y condiciones para el ingreso de las mismas, como también a desregular las operaciones de las filiales de ET y mantener un tratamiento igualitario con las firmas locales.

Teniendo en cuenta el análisis de Kosacoff-Porta (1997), podemos establecer cinco aspectos generales que favorecieron la atracción de la IED a la región: las políticas de transformación estructural (apertura comercial, privatización de empresas públicas, etc.), la propia formación del MERCOSUR (con la ausencia de las barreras comerciales entre sus socios), la reactivación de la demanda interna y el mantenimiento estable de los precios (mediante la aplicación del Plan de Convertibilidad), la renegociación de la deuda externa, y por último, la mayor liberalización de la reglamentación en materia del capital extranjero.

El MERCOSUR para Chudnovsky-López (2006), se convirtió en una de las principales áreas de atracción de IED entre los países en desarrollo (PED), ocupando Brasil el primer puesto de recepción de IED con un 2,4% y luego Argentina con un segundo lugar con el 0,4%, así se transformaron en los principales países receptores de la IED recibida al bloque. (Cuadro nº 8)

También debemos resaltar que la formación del bloque regional tuvo un rol destacado en la reformulación de las estrategias operativas de las ET instaladas en la región. Mediante la configuración del MERCOSUR, con un panorama de dinamismo expuesto por la demanda interna y regional, se transformó en un aspecto determinante para las decisiones de inversión de las ET, no sólo para las empresas que ya se encontraban establecidas, sino que también para las nuevas empresas que ingresaron al bloque.

Cuadro nº 8: Distribución Geográfica de los Flujos de IED por país/ región receptora, 1985-2007 (promedios anuales, U$S millones y %).

	1985-1990		1991-1996		1997-2000		2001-2004		2005-2007	
	Valores	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%	Valores	%
Mundo	141.919	100	255.554	100	919.514	100	682.091	100	1.401.013	100
Países Desarrollados	116.228	82,5	163.282	63,9	694.403	75,5	451.975	66,3	933.260	66,6
Europa Central y del Este	17	0	2.837	1,1	8.464	0,9	17.824	2,6	58.026	4,1
Países en vías de desarrollo	24.673	17,5	89.436	35	216.648	23,6	212.292	31,1	409.727	29,2
América Latina y el Caribe	7.248	5,1	24.619	9,6	90.408	9,8	69.760	10,2	98.541	7
MERCOSUR	2.276	1,6	8.149	3,2	40.410	4,4	19.707	2,9	29.345	2,1
Argentina	914	0,6	4.309	1,7	12.714	1,4	2.523	0,4	5.341	0,4
Brasil	1.305	0,9	3.633	1,4	27.302	3	16.834	2,5	22.824	1,6
Paraguay	23	0	107	0	194	0	40	0	138	0
Uruguay	34	0	99	0	200	0	310	0	1.042	0,1
México	2.618	1,9	7.205	2,8	14.298	1,6	23.002	3,4	21.641	1,5
Chile	711	0,5	2.191	0,9	5.880	0,6	4.557	0,7	9.600	0,7

Fuente: Niembro et al. (2009) en base a datos de la UNCTAD.

Tanto para Argentina, Brasil y Uruguay influyen los países inversores extra-regionales, encontrándose como primordial país inversor EE.UU. Luego aparecen los países europeos, con un destacado papel de inversores, como Alemania, Francia, Suiza, Reino Unido, Italia y Holanda. También se percibe un rol predominante de firmas españolas, y para el caso específico de Brasil, empresas portuguesas, esta predisposición se encuentra enérgicamente relacionada a los distintos procesos de privatización. Otro aspecto importante a destacar, es la disparidad que existe con respecto a la representativa presencia de IED japonesa en Brasil, en vinculación al pequeño peso inversor tanto en Argentina, Uruguay y Paraguay. (Chudnovsky-López, 2006).

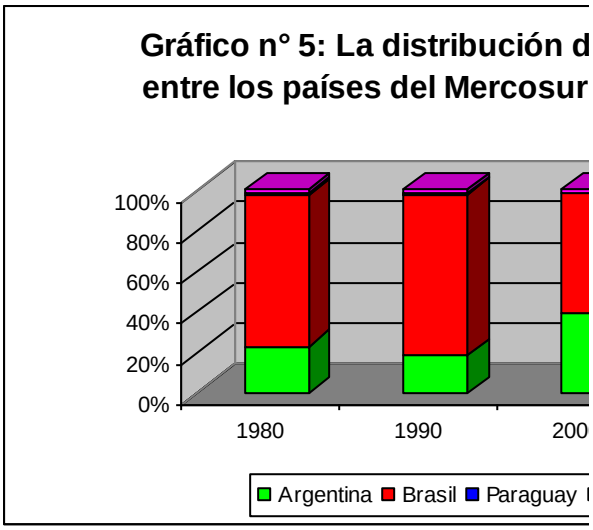
Un fenómeno relativamente reciente, es la relevancia de Brasil como país de origen de IED hacia Argentina, obteniendo en el 2008 el cuarto puesto de mayor participación en el *stock* de IED en el país mencionado, está disposición ascendente

desde el 2002 que verifican las inversiones brasileñas es la consecuencia de cuatro factores según el Informe sobre IED en Argentina (2010):

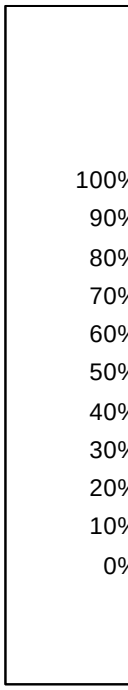
1. las oportunidades de inversión que resultaron después de la vertiginosa expansión de la economía argentina luego de la crisis del 2001;
2. el crecimiento económico brasileño y el sustento financiero otorgado por BNDES (Banco de Desarrollo de Brasil) para alcanzar la internacionalización de las empresas de dicho país;
3. algunas empresas argentinas de primer nivel estaban subvaluadas, mostrando una ocasión única de compra para las empresas brasileñas (fortalecido por el peso relativo del real brasileño en relación al peso argentino);
4. la cercana relación comercial entre Argentina y Brasil, institucionalizada mediante el MERCOSUR, tuvo un rol decisivo en convertir a Argentina en una primera instancia para la tendencia de internacionalización de las firmas brasileñas;

También la progresiva participación de Brasil en los flujos de IED hacia Argentina manifiesta una tendencia global, es decir, la participación creciente de las economías emergentes en los flujos de IED hacia Argentina.

Según la visión de diferentes autores, coinciden en establecer que la intensiva entrada de IED hacia el MERCOSUR se encuadra en la evolución de la IED a nivel mundial, y en forma más específica de la IED enviada a países en desarrollo. Aunque también, debemos tener en cuenta ciertos factores internos, que le permitieron a la región ingresar IED, entre los cuales se destacan el tamaño y la expansión del mercado interno, las privatizaciones, la desregulación y apertura comercial de los países del MERCOSUR. (Bittencourt et al. 2006).



Fuente: Chudnovsky-López (2006) en base a datos de la UNCTAD.



De este modo, mediante el gráfico nº 5 podemos observar durante el período 1980-2004, la distribución del *stock* de IED entre los países socios del MERCOSUR, donde queda expuesta la diferencia entre Argentina y Brasil.

También a través del Cuadro nº 9, se detallan los porcentajes ingresados de IED en cada uno de los países socios del bloque económico, teniendo un enérgico primer lugar Brasil (72,7%) y después aparece Argentina en un segundo lugar con un marcado contraste (25,8%), durante el 2004.

Cuadro nº 9: La distribución del stock de IED entre los países del MERCOSUR.1980-2004 (%)

	1980	1990	2000	2004
Argentina	22,8	18,6	38,8	25,8
Brasil	74,5	79,1	59,2	72,7
Paraguay	0,9	0,8	0,8	0,5
Uruguay	1,8	1,4	1,2	1
MERCOSUR	100	100	100	100

Fuente: Chudnovsky-López (2006) en base a datos de la UNCTAD.

Tomando la clasificación de las distintas formas que pueden adquirir la IED según Dunning (1994), en relación al MERCOSUR los flujos ingresados de IED han tenido un rol influyente de tipo *market seeking*, con fuerte centro en el sector servicios, en estrecha relación a las privatizaciones, aunque también son notables las corrientes de tipo *resource seeking* relacionadas a la búsqueda de recursos naturales. Se presentaron

también casos de estrategias de tipo *efficiency-seeking* de repercusión regional, permitidas por el desarme de barreras tarifarias dentro del MERCOSUR, que habilitó especializar a las filiales por líneas de productos que después se intercambiaron dentro del bloque. Además la liberalización unilateral permitió que las filiales terminen su oferta local con bienes importados y suplanten proveedores locales con importaciones de insumos y bienes de capital. (Chudnovsky-López, 2006).

La captación de considerables corrientes de IED se trasformó, para la mayoría de los países en desarrollo, en uno de los objetivos principales de política económica, así se ha traducido en políticas de competencia para conseguir IED. (Chudnovsky-López, 2001)

Siguiendo a Oman (1999), podemos establecer dos formas de competencia por la IED:

1. "Vía reglas": esta manera de competencia se centra en dos formas distintas de acciones: a- la disminución de estándares ambientales o laborales; b- el fortalecimiento de la seguridad económica y política, la firma de tratados de integración regional, la desregularización de mercados, etc.
2. "Vía incentivos": donde estos pueden ser: a- Incentivos financieros (créditos subsidiarios, ayudas directas, etc.); b- Incentivos fiscales (rebajas impositivas, etc.); c- Incentivos indirectos (tratamientos regulatorios especiales, suministro de terrenos e infraestructura, etc.).

Debemos subrayar, el surgimiento de conflictos entre los dos socios más importantes del bloque, Argentina y Brasil, debido a las políticas de incentivos establecidas por este último país. Esto como resultado, de la ausencia de un régimen común que discipline los incentivos a la inversión concedidos por los países que integran el bloque. Con respecto al tema de las inversiones en relación al MERCOSUR, se han firmado dos documentos en 1994: Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR (también llamado Protocolo "intra-zona"), y el Protocolo de Colonia sobre Protección y Promoción de Inversiones provenientes de Estados no Partes (llamado Protocolo "extra-zona"), aunque ninguno de ellos fue ratificado por los países que integran el bloque. También en 1996, se firma el Protocolo de Defensa de la Competencia, el cual establecía estándares y dispositivos para controlar las medidas estatales que erosionaran el comercio y la competencia entre

los países miembros. Este Protocolo, se encuentra sin entrar en vigor aún. Luego en el 2000, como resultado de las disputas antes mencionadas entre los dos países de mayor peso dentro del bloque regional, Argentina y Brasil, se formó un Subgrupo de Trabajo dentro del MERCOSUR para analizar los problemas encontrados por los Estados Partes para la aprobación y ejecución del Protocolo de Colonia y Protocolo de Buenos Aires. Con el transcurso del tiempo, desde la adopción de las decisiones, y pese a la posición de buena voluntad aportada por los distintos integrantes del bloque, no se lograron aún traducir en avances concretos. (Chudnovsky-López, 2006).

2. Rol de las inversiones extranjeras directas en el sector automotriz.

El MERCOSUR ha tenido un papel determinante y central, en el desarrollo de la industria automotriz. Luego con el pasar del tiempo, tanto con el posterior afianzamiento del proceso de integración, en analogía con las modificaciones realizadas en la industria automotriz en el contexto global, produjeron que el mercado regional aumentara su importancia estratégica, teniendo un interés particular para las ET estadounidenses y europeas. De esta forma, las empresas Fiat (Italia) y Renault (Francia), recobraron el control de la producción en la región, debido a que se habían retirado concediendo licencias de producción a firmas de capital local, como así también regresaron las ET estadounidenses General Motors y Chrysler. (Chudnovsky-López, 2000).

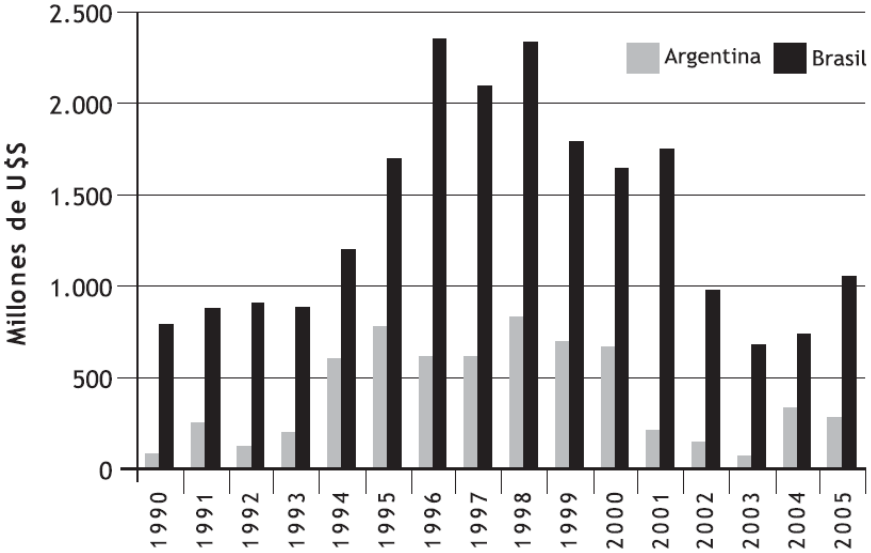
De este modo, se produce un proceso de valorización internacional de la región por las empresas automotrices que se encuentra en directa relación a la exacerbación de la competencia global entre las empresas, en un contexto de exceso de capacidad instalada y de paralización de la demanda en los centros económicos tradicionales, permitiendo a los mercados emergentes comportarse como un lugar atractivo de inversión.

Así, la industria automotriz en el MERCOSUR, presenta un importante avance en el proceso de especialización y complementación entre sus filiales. Representa tanto para Argentina y Brasil, el sector que tiene un sistema especial que controla su progreso, y en forma más específica, su comercio con los demás países. Asimismo, además de los alicientes otorgados por cada sistema nacional, lo que permite que el sector automotriz tenga estrategias de integración más consolidadas, es debido a que el MERCOSUR se ha transformado en una región de suma importancia para la competencia global de la industria automotriz. Esto como consecuencia tanto del tamaño del mercado regional,

como también de la misma historia fabril en la rama de Argentina y Brasil. (Chudnovsky-López, 2000).

En sustancia, se desarrolló una concreta estrategia de regionalización en la industria automotriz, donde los proyectos se elaboraron para la explotación del mercado regional y se acoplaron con las inversiones de las filiales establecidas en Brasil. (Kulfas, et al. 2002).

Gráfico nº 6: Inversiones en la industria automotriz en Argentina y Brasil, 1990 a 2005.



Fuente: Brasil, ANFAVEA. Argentina, ADEFA desde 1998; para los años previos se utilizó información de Bastos Tigre et al. (1999) en Arza-López 2008.

Si analizamos el gráfico nº 6 podemos establecer, con respecto a las inversiones en la industria automotriz en Argentina y Brasil, una clara y marcada diferencia en los montos ingresados en cada país, donde Brasil obtiene los mayores ingresos, hasta llegar en ciertos períodos a duplicar los montos ingresados de IED hacia Argentina.

Como afirman Bastos Tigre et al. (1999), las estrategias internacionales de las empresas automotrices se asientan en la organización de centros de producción y distribución regional, con la idea que el vehículo, como tanto las partes y piezas sean intercambiables en los diferentes centros. El MERCOSUR cumple el papel de constituir uno de estos centros mencionados, entonces, los propósitos de inversión se articulan en relación al mercado regional, como también los proyectos de producción tienen una conexión entre las diferentes actividades de las filiales a través de especializaciones complementarias.

Aunque, las estrategias llevadas a cabo por las ET en dirección a la búsqueda de recursos y a la captación de mercados (nacionales o regionales) desarrolladas en la

industria automotriz dentro del MERCOSUR, involucran menores articulaciones con el ambiente local y mínimas corrientes de conocimiento, en comparación con las otras estrategias de búsqueda de eficiencia, y aún más, con la búsqueda de activos estratégicos. (Cuadro nº 10).

Cuadro nº 10: América Latina: Estrategias de las Empresas Transnacionales en los años noventa.

Estrategia Sector	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso a los mercados (nacional o regional)
Primario		Petróleo/Gas: Argentina, Venezuela, Colombia, Bolivia y Brasil. Minerales: Chile, Argentina y Perú.	
Manufacturas	Automotriz: México Electrónica: México y cuenca del Caribe. Confecciones: Cuenca del Caribe y México.		Automotriz: MERCOSUR Agroindustria: Argentina, Brasil y México Química: Brasil Cemento: Colombia, Rep. Dominicana y Venezuela. Finanzas: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú.
Servicios			Telecomunicaciones: Brasil, Argentina, Chile y Perú. Comercio minorista: Brasil, Argentina, México y Chile. Energía Eléctrica: Colombia, Brasil, Chile, Argentina y América Central. Distribución de gas: Argentina, Brasil, Chile y Colombia. Turismo: México, Cuenca del Caribe.

Fuente: Mortimore et al. (2001).

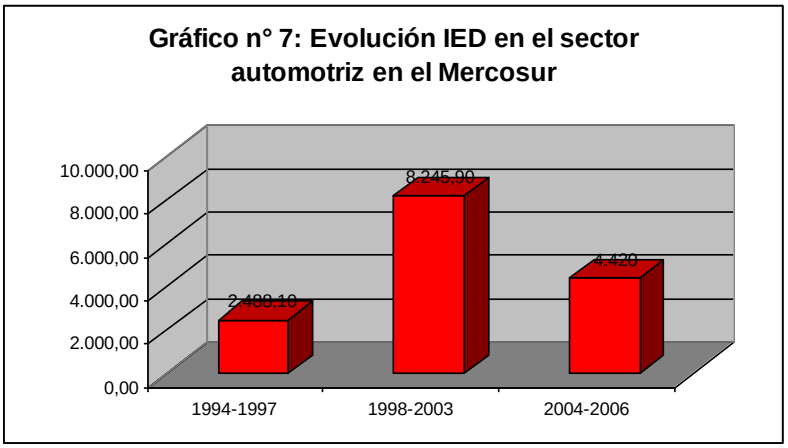
Según Bastos Tigre et al. (1999), se pueden distinguir tres situaciones distintas entre las empresas que aplican sus estrategias dentro del sector automotriz: un primer círculo esta compuesto por dos empresas (Fiat y General Motors), que después de haber abandonado el mercado argentino, sin embargo permanecieron en el mercado brasileño, impulsaron la tendencia de subregionalización/globalización con destacables proyectos de inversión, como también aparecen, otras dos empresas que conservaban su permanencia subregional tanto en Argentina como en Brasil (Ford, VW). Así las cuatro empresas mencionadas tienen una serie de oferta de productos amplia, aunque centralizada en modelos medianos y chicos, y perfeccionada subregionalmente mediante las inversiones ingresadas. El segundo círculo esta formado por las firmas que comenzaron retrasadamente la tendencia de subregionalización y tenían un desarrollo anterior en Argentina pero no en Brasil (Peugeot, Citroen y Renault). Para estas empresas, el levantamiento de la plataforma subregional involucró la recuperación

anterior del control de la marca para la subregión, que se encontraba en poder de sus socios locales. El tercer círculo constituido por las nuevas localizaciones (Toyota, Chrysler, Honda, Asia, Hyundai), sin embargo, conserva el destacado nombre internacional de la marca, pero no presentan práctica en la operación en el mercado subregional, entonces comienzan con un proyecto de baja escala, que les permite reconocer y aprender sobre la subregión.

Como consecuencia del incremento de la competencia de las distintas empresas por el ingreso al mercado regional, se produce un cambio en las características de los propósitos de inversión:

- Los arreglos y mejoras llevadas a cabo en las fábricas existentes, se agregan a las inversiones en nuevas plantas, donde estas tienen el objetivo de producir nuevos modelos, así la industria regional tiene un impulso sobresaliente en tecnología
- Las firmas con capacidad instalada que se encuentran en un solo país del bloque regional (Argentina o Brasil) proveedores por fábrica construyen plantas en los otros países;
- Los proyectos buscan obtener ventajas de especialización complementaria entre las empresas brasileñas y argentinas. (Bastos Tigre et al. 1999).

Sí tomamos el análisis de Chudnovsky-López (2006), el sector automotriz observado desde el plano de la atracción de inversiones, ha tenido un desarrollo considerable. Mediante el establecimiento de la PAM y los acuerdos de compensación adentro del MERCOSUR, estimularon la entrada de IED en el segmento de autopartes del complejo automotriz. Aunque, también existieron otros motivos agregados a los provocados por el contexto regulatorio: la gradual adopción de procesos *just in time* y la eliminación de *stocks* en las empresas terminales.



Fuente: Sica (2007).

Referente a la evolución IED en el sector automotriz en el MERCOSUR, podemos observar en el gráfico nº 7, que durante el período 1998-2003 la cifra ha superado a los otros dos períodos en forma trascendente.

Asimismo se produjo una tendencia de inversiones en el sector autopartistas, con diversas compras de empresas locales por ET. Podemos establecer que como consecuencia del ingreso de las inversiones, se ocasionó una mejora en las capacidades instaladas locales mediante la aportación de tecnología y las técnicas que permitieron un adelanto del proceso, no obstante, el sector automotriz presenta ciertos problemas evidentes: a- se observa un ingreso colosal de terminales al mercado doméstico, que podría concluir en un ambiente de sobrecapacidad estructural y se obstaculice el rol de las economías para competir en un contexto internacional; b- la disminución de proveedores en una estrecha vinculación con las transformaciones internacionales, el desplome del nivel de "nacionalización" de los automóviles terminados, como también la concentración de pocos proveedores internacionales de las terminales, provocaron como resultado un avance en los grados generales de calidad, costos y plazos de entrega, aunque también se ha producido un desperdicio de capacidades fabriles adquiridas y recursos humanos capacitados en el sector autopartistas, ya que muchas empresas han cerrado. Esto como consecuencia directa de la inexistencia de programas o proyectos para el desarrollo de proveedores locales en el esquema del sector automotriz; c- el control del desenvolvimiento y cumplimiento de las responsabilidades asumidas por las distintas empresas automotrices dentro del sector automotriz regional son desempeñados en forma equivocada y con una administración frágil. (Chudnovsky-López, 2006).

3. Impacto de las Inversiones Extranjeras Directas en Brasil y Argentina, describiendo los derrames positivos y negativos.

Entonces como se ha indicado con anterioridad, a partir de los ´90 tanto Argentina como Brasil, han obtenido un significativo ingreso de corrientes de IED, como también un marcado incremento de las ET en sus respectivos mercados. Esto se ha producido dentro de un contexto internacional de globalización y regionalización, como también a nivel nacional, de los respectivos países analizados, de profundos cambios y reformas tanto económicas como políticas internas, que les permitieron obtener una destacable atracción e ingreso de IED.

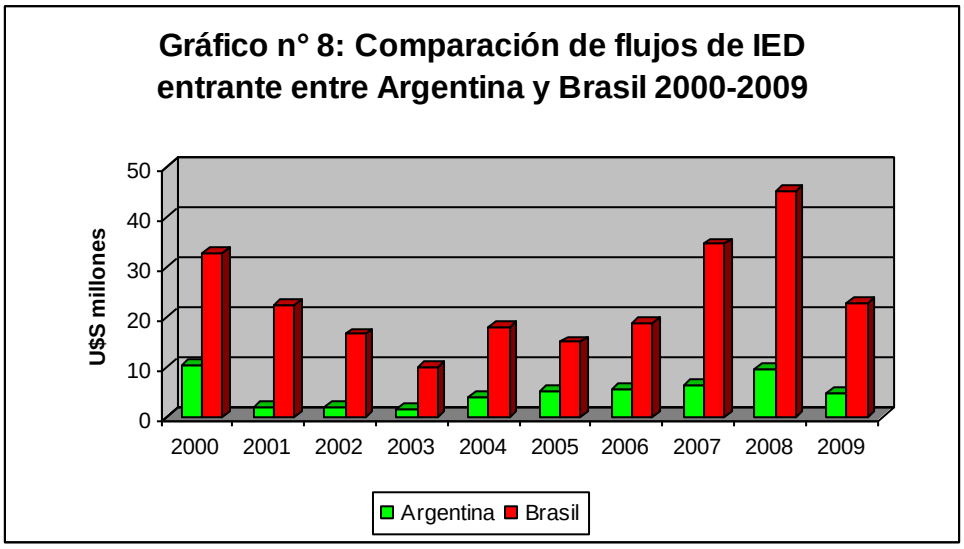
Cuadro nº 11: Flujos de IED entrante en Argentina y Brasil 2000-2009.

	Argentina	Brasil
2000	10,418	32,779
2001	2,166	22,457
2002	2,149	16,590
2003	1,652	10,144
2004	4,125	18,146
2005	5,265	15,066
2006	5,537	18,822
2007	6,473	34,585
2008	9,726	45,058
2009	4,895	22,800

Fuente: Informe sobre IED en Argentina (2010), en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, INDEC y UNCTAD.

A través del cuadro nº 11, podemos apreciar los montos específicos de los ingresos de los flujos de IED para los casos concretos de Brasil y Argentina, durante el período 2000-2009. Las diferencias de los montos son notables en todos los años investigados, entre Argentina y Brasil, innegablemente beneficiando a Brasil.

Luego en el gráfico nº 8, se encuentra la comparación entre los flujos de IED hacia Brasil y Argentina, donde se observa la gran distancia y diferencia que existe en los montos recibidos por estos dos países, y se distingue Brasil como el destino que obtuvo un mayor ingreso de IED, durante el período estudiado, en relación a Argentina. Posteriormente, aparecen los años 2007 y 2008 para Brasil con las mayores cifras de IED ingresadas, como también representan estos años para Argentina, además del año 2000, los más altos montos ingresados de IED.



Fuente: Informe sobre IED en Argentina (2010), en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, INDEC y UNCTAD.

Según Chudnovsky- López (2006), el beneficio de la IED al avance económico de los países destinatarios de las mismas, obedece esencialmente del impacto de la presencia de las ET, debido a que representan la mayor parte de las corrientes de IED, sobre las economías que se ubican. De esta forma, las filiales de ET poseen ventajas de propiedad proveniente del acceso a las tecnologías de producto, como de proceso y también a las prácticas organizacionales, comerciales, productivas y ambientales de sus casas matrices. Entonces, estas filiales tienen competidores locales, cuando se ubican en países en desarrollo, y presentan ciertas ventajas como una mayor productividad, capacidad de proyectar nuevos productos, y procesos productivos al mercado. Aunque también se deben tener en cuenta, las externalidades positivas para las empresas locales de los países destinatarios de IED, que se exhibirían por diferentes canales:

- El progreso del capital humano mediante la posible disponibilidad para las empresas locales, que sus operarios, técnicos e ingenieros, puedan ser preparados por las filiales en actividades relacionadas de producción, comercialización e innovación.
- La introducción de nuevas ET o el incremento de la competencia de las filiales ya ubicadas, puede provocar que el grado de competencia en el mercado interno se realce, como también promover a las firmas locales que compitan con las extrajeras a elevar su productividad y optimizar la calidad de sus productos.
- Las firmas locales pueden favorecerse tanto de las tecnologías como de las prácticas organizacionales de las ET, mediante las mayores exigencias de calidad, precio y plazo de entrega que las filiales reclaman a sus proveedores y de la posible asistencia técnica que les otorguen para lograr dichas exigencias.

Los autores Sacroisky (2006) y Chudnovsky- López (2006) afirman, que los "derrames" de IED deben ser entendidos, en un sentido amplio del concepto, es decir, conteniendo todos los efectos sobre las empresas locales provenientes de la presencia de ET, esto permite encontrar derrames tanto positivos como negativos. Así, en un panorama general, la realización de los posibles derrames de la IED obedece no sólo al perfil de estrategias que adquieran las ET en la disposición de redes de producción y comercialización (habitualmente un método de expansión de tipo global/regional), sino también de la capacidad de las empresas locales para absorber beneficios, independientemente del rol que estas desempeñen, como proveedoras, clientes o

competidoras, de las instalaciones industrial y tecnológica del país destinatario, como también de las perspectivas que desempeñan las empresas nacionales y extranjeras.

En una similar línea de análisis, Aldana et al. (2008), expresa que la relevancia o importancia de la introducción de las ET en un país, puede apreciarse a través de la propagación de los patrones productivos y tecnológicos internacionales, mediante futuros derrames hacia el sistema productivo local. Los distintos grados de integración entre las ET y el aparato productivo local se comprueban con las actividades que las ET llevan a cabo en el contexto local, como también, con los intercambios productivos y de conocimiento que establecen con las empresas locales. Sin embargo, los posibles derrames de las ET se encuentran limitados por las capacidades que poseen las empresas locales, principalmente las PYMES, para lograr adquirir el conocimiento generado.

De esta forma, para Chudnovsky-López (1997) las ET que se ubican en diferentes países contribuyen con renovados procedimientos de gestión productiva, administrativa y de comercialización, métodos de protección de calidad como también ingresan, en mayor o menor grado, nuevas tecnologías de productos. Sin embargo, tanto en Argentina como en Brasil, las externalidades de tipo tecnológico provocadas por la presencia de ET son frágiles, como consecuencia tanto de escasa existencia que poseen las actividades innovativas locales, como también por el bajo grado de vinculaciones tecnológicas de las filiales locales con proveedores, clientes, competidores, etc. Sólo en los sectores de capacitación de personal y desarrollo de proveedores se llevan a cabo acciones de significación, con respecto al primer tema la posibilidad de externalidades se produciría en el futuro, a través de movilidad de personal, y en relación al segundo tema se encuentran las externalidades restringidas por la extendida depreciación del contenido local de la producción que efectúan en los dos países mencionados las ET. Además, la ET acuden mayormente a proveedores internacionales para el equipamiento de sus nuevas firmas o para la renovación de las existentes ya, por lo tanto, los fabricantes locales de maquinaria y equipos no han sido favorecidos en general por el incremento de la IED. Así en Argentina, en el sector automotriz es donde se llevan a cabo los más grandes esfuerzos para el avance de proveedores. Las terminales promueven la asociación de autopartistas extranjeros con proveedores locales, mediante licencias y contratos de asistencia técnica. Sin embargo, el impulso en tecnología de producto y los nuevos métodos de producción, provocan una modificación en la estructura de proveedores y en la industria autopartistas en general, que encierra, siguiendo la predisposición internacional, la disminución de la cantidad de proveedores

por planta, como también la ampliación de las exigencias de calidad, escala, costos y plazos de entrega. Mientras que en el caso concreto de Brasil, ocurre algo similar. Aunque las terminales automotrices empezaron con decisiones de desarrollo de proveedores antes que en la argentina. Similarmente en ambos países se observa, la adopción de las predisposiciones fortalecidas en la industria a nivel internacional, han comenzado a establecer una pirámide en la estructura de proveedores y también se ha reducido el número de ellos. (Chudnovsky-López, 1997).

En una similar línea de análisis, para Sacroisky (2006), se debe tener en cuenta la existencia de una característica que incorporó la propia tendencia en Argentina y Brasil, que fue el aumento en las compras de insumos y bienes de capital importados en la necesidad de las empresas. Este proceso fue consolidado mediante la modificación de determinadas políticas económicas, como las disminuciones en los aranceles a la importación, y la misma estrategia adoptadas por las ET centradas en el abastecimiento intrafirma o también a través de proveedores globales. De esta forma, es más propicio considerar la destrucción de actividades de I&D locales y el desvanecimiento de empresas locales no competitivas en términos internacionales, que establecer la presencia de posibles derrames para las empresas locales.

Para el caso específico del sector automotriz argentino, a través de los distintos estudios elaborados, existe cierto equilibrio en las conclusiones de debatir la misma presencia y existencia de la trama. También, más concretamente, se enfatiza la insuficiente importancia que alcanzan las relaciones de las ET localizadas en Argentina, establecidas para propagar sus habilidades a los proveedores locales. (Aldana et al. 2008).

Mientras que tradicionalmente las ET han concentrado sus funciones de I&D en sus casas matrices, y ocasionalmente en sus filiales en países industrializados, en la actualidad se advierte una descentralización de aquellas hacia ciertos países en desarrollo, donde aparece con un rol destacado en América Latina, el caso de Brasil.

Debemos señalar que la IED se ha manifestado de diferente forma en los países analizados, por ejemplo se localizan varios casos de filiales brasileñas con compromisos globales en I+D. Como también Brasil se ha transformado en cierta forma, en un “laboratorio” de ciertas modificaciones mundiales, en motivo de organización industrial. Mientras que no se conocen, ni existen sucesos análogos en Argentina. (Arza-López, 2008).

En Brasil, existe un mayor progreso de actividades de innovación y desarrollo (I&D) en comparación con las filiales argentinas, ya que en materia de innovación en la

Argentina, sólo se ha logrado establecer actividades de adaptación de la tecnología de producto a satisfacciones o especificidades locales y en relación a la tecnología de proceso a las particulares y costos de las materias primas, insumos y componentes necesitados. Mientras que en Brasil se llevan a cabo actividades de mayor consideración, que circunscriben funciones de actualización y diseño de productos, como también proyectos de ingeniería de detalle. Sin embargo, las mencionadas actividades se aglutinan en productos antes que en procesos, y en adaptación más que en desarrollo. En ninguno de los dos países analizados parece que exista un claro objetivo o que se busque incrementar las relaciones con instituciones científicas y tecnológicas locales, ni tampoco que se desarrollen vínculos importantes con otras empresas para el adelanto conjunto en actividades de innovación, de esta forma la generación de derrames por esta vía se reduce. (Chudnovsky-López, 2006).

Podemos establecer a través de un panorama general, que los efectos derrames de la IED son restringidos porque, salvo ciertas excepciones, las actividades desplegadas por las filiales en el MERCOSUR no son decididamente innovadoras, con respecto a la economía doméstica ni tampoco adentro de la corporación. De esta forma, la filial participa e interactúa de dos sistemas de conocimiento, tanto el local como el global, pero cuando se encuentra concentrada primordialmente al atractivo de los mercados donde se instala, deja de aprovechar la capacidad de conexión que podría otorgar a las economías originarias y regionales, tales como, posibilidades de introducción al conocimiento globalmente generado. (Arza-López, 2008).

Con respecto al impacto de la IED tanto en Argentina como en Brasil, estos no han sido homogéneos. Así Brasil se presenta como el país mas favorecido en este aspecto: a-se centralizan funciones esenciales para la organización tanto a una categoría regional como global; b-se encuentra la IED *high tech* ingresada al MERCOSUR; c-el contenido tecnológico de las exportaciones de las ET es mayor. Este proceso es consecuencia de la composición de distintos factores: estructurales (mayor tamaño de la economía, y superior desarrollo industrial) y de política pública (regímenes que impulsan a las ET a desarrollar actividades de I&D y buscan inversiones en sectores de alta tecnología). (Chudnovsky-López, 2006).

Referente a las inversiones y los progresos en materia de I+D, para Anlló-Ramos (2007), se exhiben estancados en Argentina, mientras que para el caso de Brasil se observan demostraciones de transitar un recorrido de políticas más pro-activas y eficientes vinculadas a su sector productivo. Esto le proporciona exponer, junto a otros factores de suma importancia (tamaño de mercado interno), superiores indicadores. Así

Brasil, dentro de la industria automotriz, logra una reformulación en la estrategia de I+D de las filiales, consiguiendo nuevos compromisos.

Capítulo 4. Comparación entre Argentina y Brasil de sus respectivos sectores autopartistas en relación a la PAM y el papel de la IED en cada país:

A través de la investigación de las diferentes variables del sector autopartistas de Argentina y Brasil, durante el período 2000-2009, se han producido notables cambios y quedan expuestas las diferencias existentes entre los sectores de ambos países analizados, como también, la influencia directa de lo ocurrido en el marco internacional, en relación tanto a la industria automotriz mundial, al proceso de globalización y regionalización mencionado, como también, el rol de la IED en la región, y específicamente en los dos países estudiados.

1. Desempeño del sector autopartistas automotriz en Argentina y Brasil.

Para elaborar el siguiente capítulo, se han tenido en cuenta las definiciones y términos de autopartes que se encuentran establecidas en el Trigésimo Primer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N°14, suscripto entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil y concretado en el año 2000.

Como se ha expresado con anterioridad, el sector autopartistas puede dividirse en "anillos", dependiendo, tanto de la proximidad con las terminales y del grado tecnológico de los productos elaborados, como de las distintas empresas que lo conforman.

Así en los primeros anillos, encontramos aquellas empresas que poseen un vínculo estrecho con la terminal, donde comparten tanto el diseño como el desarrollo de los productos, luego se encuentran los otros anillos, que tienen la particularidad de fabricar productos con menor grado tecnológico.

De esta forma, podemos establecer en la actualidad, ciertas características entre diferentes tipos de proveedores:

- Proveedores mega-globales: proporcionan insumos a las terminales y tienen una importancia global, también utilizan tecnología propia;
- Proveedores del primer anillo: proporcionan insumos solamente a las terminales, pero con un alcance global menor que los anteriores;
- Proveedores del segundo anillo: llevan a cabo generalmente trabajos con diseños suministrados por las terminales o por los proveedores mega-globales;
- Proveedores del tercer anillo: elaboran productos básicos, así las habilidades solicitadas son menores;

- Mercado de reposición: generalmente no necesitan de diseño, pero deben poseer capacidades para adecuar y convertir piezas de acuerdo a la demanda del mercado local. (Proargentina, 2005).

El sector autopartistas tanto de Argentina como de Brasil, en los últimos años ha demostrado profundos cambios, que se encuentran en estrecha relación con las modificaciones de la misma industria automotriz a nivel internacional, que han sido explicadas y establecidas con anterioridad en el presente trabajo. Las exigencias de las terminales de calidad, incorporación de tecnologías, cambios de modelos y procesos, y el auge de la tercerización, causaron una notable restructuración del sector. Se destaca una enérgica inversión, que se centra en el establecimiento de proveedores mundiales, siguiendo el funcionamiento de las terminales. Estas han establecido la formación de una estructura de diferentes anillos de clasificación, persiguiendo las estrategias globales de sus casas matrices. En este ambiente, existen empresas internacionales y locales que se han asociado tanto con proveedores locales e internacionales. (Rial, 2001)

Según Kosacoff (1999), las firmas que pueden responder a las exigencias de las terminales se han comprimido, produciendo un elevado grado de concentración, donde son pocos los proveedores que logran acceder a ubicarse en el primer anillo, entonces se aprecia una marcada reducción en el número de proveedores directos.

Los autores afirman que coexiste una característica principal que es la heterogeneidad tanto de las empresas que forman parte de los diferentes segmentos dentro del sector, como también en los productos que fabrican, ya que se encuentran aquellos elaborados con insumos metálicos hasta los cuales son obtenidos mediante insumos plásticos. Con respecto a las empresas, existe una variedad que se manifiesta a través de las diferentes capacidades competitivas, donde conviven empresas de distintos tamaños, fabricando autopartes diversificadas y con diferentes fines. Los principales factores que producen la diferenciación y su consecuente competitividad de las firmas dentro del sector son el tamaño, disponibilidad de capital, tecnología y estrategias.

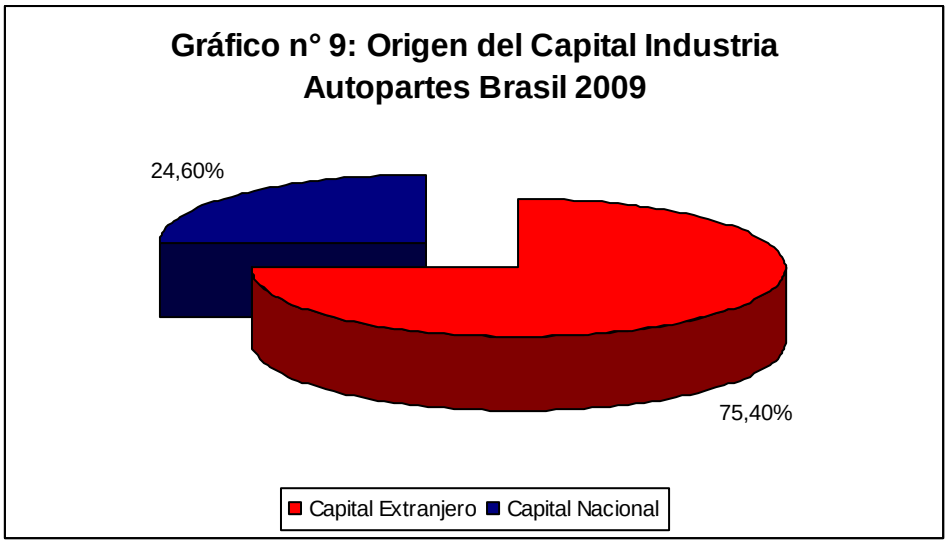
El sector autopartistas brasileño puede fraccionarse en dos amplios grupos, según el Informe Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo (2004): a-grandes empresas; constituido por empresas extranjeras y por ciertas empresas nacionales. Las mismas elaboran productos más complejos tecnológicamente, que proveen principalmente a montadoras de vehículos. Existen algunos casos que exportan solamente para montadoras y/o mercado de reposición, asimismo de exportar indirectamente en estrecha vinculación con la comercialización de vehículos. Como

consecuencia directa de las exigencias y pretensiones de los clientes, las empresas han mejorado sus productos en relación a su calidad y precios. Luego el otro grupo, b- pequeñas y medianas empresas; integrado por un gran número de empresas, habitualmente de capital nacional. Manejan tecnologías de menor complejidad y proveen esencialmente el mercado interno de reposición. Su principal objetivo es el precio, entonces a veces se complica la calidad del producto ofrecido.

También se puede fragmentar a los fabricantes de autopartes en Brasil, mediante la relación al segmento, donde se distribuyen de la siguiente manera:

- Empresas que participan en los segmentos que poseen un alto contenido tecnológico, sistemas eléctricos y electrónicos, equipos de audio, frenos, aire acondicionado, caja de dirección, embrague, cajas de cambio, rulemanes, neumáticos y vidrios, son preponderantemente extranjeras y de nivel mundial;
- Empresas de capital nacional que participan en los segmentos anteriores y son proveedoras de componentes de piezas centrales, tales como, plásticas y de goma, dirección y suspensión, etc;
- Destacadas empresas nacionales, coexistiendo con firmas extranjeras en la elaboración de componentes de motor, ejes y semiejes, amortiguadores, frenos, faros y luces;
- Un conjunto formado por las montadores que elaboran una serie de productos, piezas fundidas, asientos, panel de instrumentos, escapes, sistemas de dirección, etc. (Informe Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo, 2004).

Se distingue una clara tendencia al fortalecimiento de grandes grupos de capital extranjeros, a través de fusiones, adquisiciones, sociedades comerciales y tecnológicas, un enérgico proceso de desnacionalización, de desaparición y quiebra en mayor medida de pequeñas y medianas empresas nacionales. Así las empresas nacionales adquirieron un papel de distribuidoras indirectas, ya que no tenían la magnitud para realizar inversiones, como tampoco elaborar productos de mejor calidad. Un notable número de ellas fueron adquiridas por firmas extranjeras y algunas debieron cerrar. Las empresas nacionales que lograron seguir en la actividad son aquellas que tenían algo de tecnología y alcanzaron invertir en innovaciones tecnológicas, como consecuencia de la asociación con firmas extranjeras. (Informe Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo, 2004).



Fuente: Sindipeças Sindicato Nacional de la Industria de Componentes para Vehículos Automotores (2010).

Mediante el gráfico nº 9, nos permite observar la diferencia que existe en relación al origen del capital en el sector autopartes de Brasil, donde el capital extranjero representa un 75,4% como consecuencia del ingreso masivo de IED tanto en la región como en el sector de análisis.

En términos generales, se reconoce una restructuración del sector autopartistas de Brasil, representado por una mayor concentración técnica y económica, dentro de un proceso continuo y creciente de internacionalización tanto productiva y comercial, como también de desnacionalización, donde el capital extranjero aumento considerablemente su participación en el sector. (Laplane- Sarti, 2000).

Con respecto al sector autopartistas de Argentina, se pueden observar ciertos factores críticos en la vinculación terminal-autopartismo, entre los cuales podemos establecer los siguientes atribuibles al sector autopartistas: dificultad de competitividad, que se traduce en las limitaciones de capacidad y calidad en distintos rubros; en diversos casos se presenta una hostilidad a mantener una relación con las terminales debido a malas experiencias, aunque la mayoría de los autopartistas lo reconocen como las reglas de juego, se mantiene una relación comercial conflictiva; existe una reducida escala de producción y muchos problemas para satisfacer las inversiones; un panorama de escasez de Departamentos tanto de ingeniería como de diseño, problemas de atracción de nuevas tecnologías, y también existen restricciones de calidad al interior del autopartismo; se desarrolla una progresiva competencia de autopartes importadas, donde se establece una vinculación competitiva y amenazante con autopartistas brasileros

fomentado por las terminales, todo lo contrario de poder desarrollar una relación complementaria con Brasil. (Sica, 2009).

Podemos establecer distintas características que permiten clasificar en varios grupos de empresas al sector autopartistas argentino, dada la heterogeneidad dentro del sector que ya se ha mencionado:

- Grupo 1: está compuesto por aquellas empresas que han tenido inversiones significativas, inclusive superiores a las exigencias del sector terminal, esto tuvo como consecuencia una ampliación de la capacidad instalada, de la producción sostenida y un progreso en la calidad. Su vinculación con las terminales es difícil, pero intentan establecer una relación cooperativa. Tienen una disposición de adaptación a cambios tecnológicos y nuevas exigencias de las terminales. Los principales segmentos que se destacan son: bombas oleo hidráulicas, amortiguadores, autorradios, escapes, asientos, válvulas, cajas de velocidad, etc;
- Grupo 2: se encuentra formado por aquellas empresas que han tenido una inversión limitada, donde se han centrado a amplificar la producción mediante el incremento de la productividad, para beneficiarse de la mayor demanda, presentan un reducido incremento de la capacidad instalada. Exteriorizan una vinculación conflictiva con las terminales. Tienen una necesidad de significativas inversiones, en forma específica para incrementar la capacidad instalada. Los rubros primordiales son: forja, fundición, partes, piezas metalúrgicas y baterías;
- Grupo 3: compuesto por empresas que han tenido una inversión limitada también, pero se han centrado a perfeccionar la productividad del *stock* de capital disponible, son firmas que se focalizan en nichos, tanto para el mercado de reposición como también para el mercado externo. Poseen una estrategia donde el sector terminal pierde presencia. Tienen una necesidad de restaurar el vínculo y la confianza de las terminales, como también deben reacomodarse a las exigencias de calidad que establecen las terminales. Los segmentos principales son: tapas de cilindro, pistones, múltiples de escape y admisión;
- Grupo 4: son empresas potenciales para la sustitución de importaciones, también existen alternativas de asociación con firmas locales, presentan amplias oportunidades de progreso pero es de suma importancia el aporte de las políticas públicas. Los principales rubros son: frenos, embragues, partes de encendido, sistema de inyección, partes de motor, semi ejes y homocinéticas. (Sica, 2009).

A través del análisis de las siguientes variables (facturación total, inversiones realizadas y empleados) del sector autopartes tanto de Argentina como de Brasil, durante el período 2000-2009, podemos establecer una comparación de las mismas para lograr determinar ciertas conclusiones.

Cuadro nº 12: Desempeño del sector autopiezas de Brasil durante 2000-2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Facturación Total									
Valor en millones de dólares	13.309	11.903	11.309	13.330	18.548	25.263	28.548	35.053	39.300	66.543
	Inversiones realizadas									
Valor en dólares	1.100,00	798,2	260	532	843	1,413,0	1.300,00	1.385,00	1.500,00	900
	Empleados									
En miles personas	170	170	168	170,7	187	196,5	199	217	207,5	205

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Sindipeças (2010).

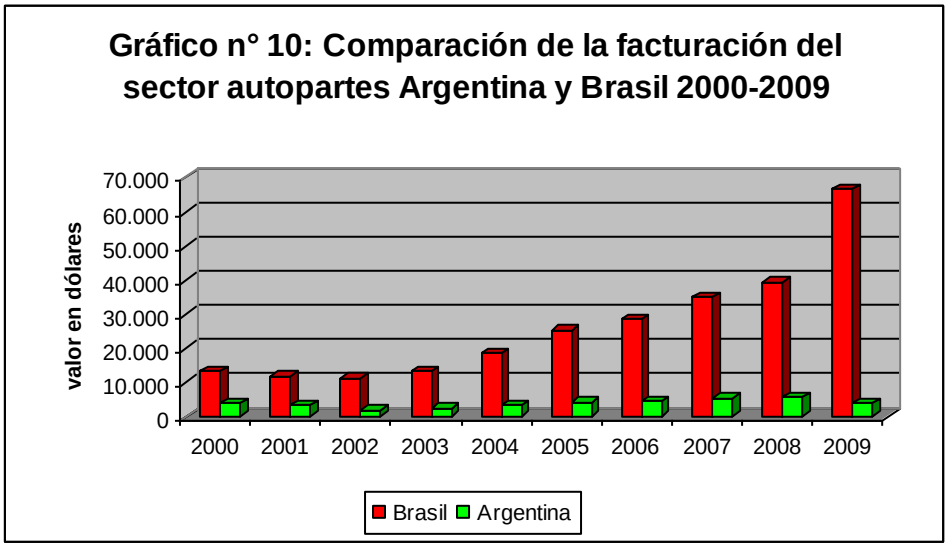
Cuadro nº 13: Desempeño del sector autopiezas de Argentina durante 2000-2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Facturación Total									
Valor en millones de dólares	3.904	3.414	1.946	2.529	3.413	4.095	4.546	5.448	5.750	3.930
	Inversiones realizadas									
Valor en pesos				310	720	900	1.100	1.300	1.450	
	Empleados									
En miles personas	40	37	36	39	45	50	54	62	57	52,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFAC (2010).

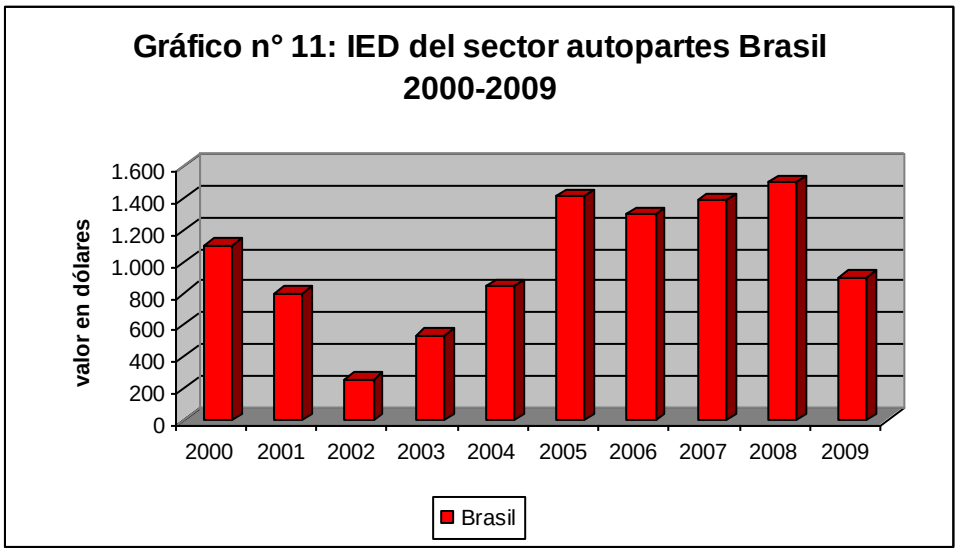
Mediante los cuadros nº 12 y nº 13, las diferentes variables analizadas nos permiten establecer la concisa y clara heterogeneidad que existe entre el sector de autopartes de los dos países estudiados, es decir, Brasil tiene una industria con mayor escala que Argentina. Es necesario mencionar la diferencia en la unidad de medida de

las inversiones realizadas, ya que para el caso de Argentina se encuentran en valor pesos, mientras que para el caso de Brasil se encuentran en valor dólares.



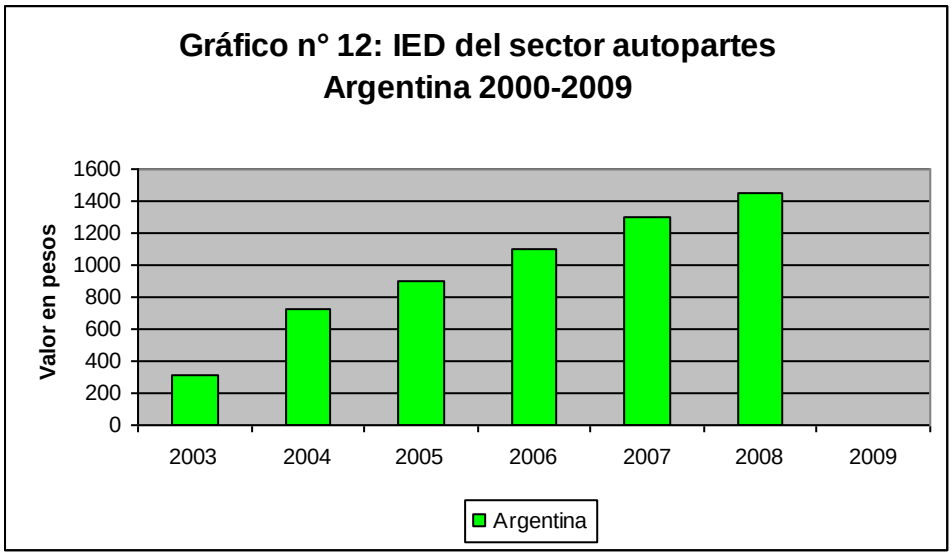
Fuente: Sindipeças, Sindicato Nacional de la Industria de Componentes para Vehículos Automotores (2010), Abeced.com economía on line (2008).

El gráfico nº 10, a través de la comparación del indicador que representa la facturación del sector autopartes de ambos países analizados, nos conduce a destacar la notable diferencia que existe en la escala de la misma industria en Argentina y Brasil, como también observar que a partir del 2005 el margen de diferencia de facturación entre Argentina y Brasil, se ha proyectado en forma cada vez más favorable y con un gran aumento para Brasil.



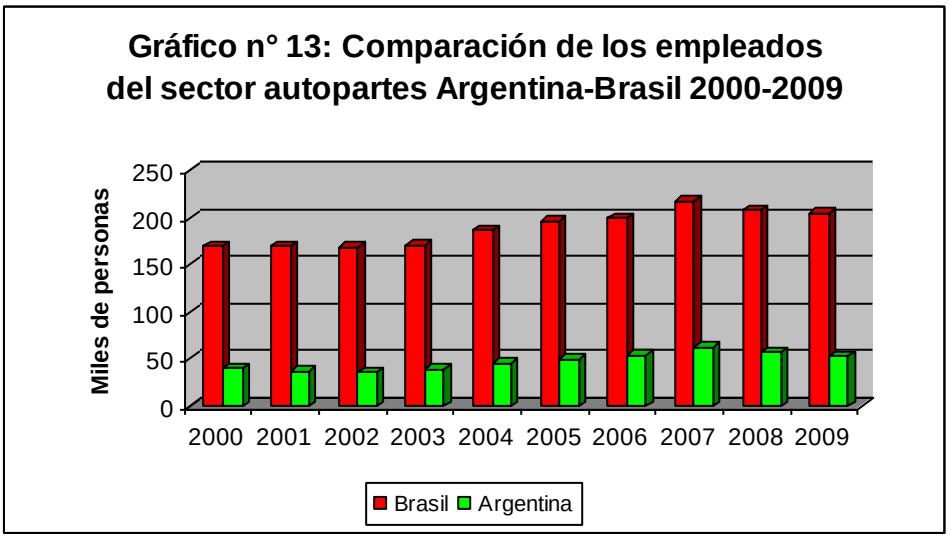
Fuente: Sindipeças (2010).

Mediante el gráfico nº 11, podemos observar el desempeño de las IED en el sector autopartes de Brasil, donde aparece el año 2002 con el menor monto y el año 2008 con el mayor monto de IED ingresado al sector, para finalmente concluir en el 2009 con una disminución de las mismas en comparación al año anterior.



Fuente: AFAC (2010), Sica (2008).

El gráfico nº 12, existen determinados años con respecto a Argentina que no han sido encontrados los datos pertinentes, pero a través de los años localizados podemos destacar un crecimiento y aumento sostenido de las IED en el sector autopartes de Argentina desde el 2003 hasta el 2008.

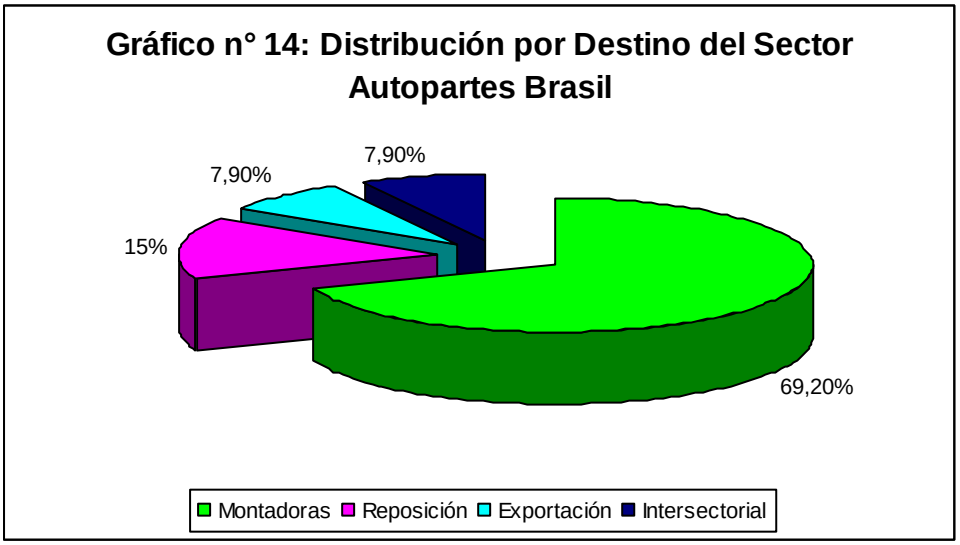


Fuente: Sindipeças, Sindicato Nacional de la Industria de Componentes para Vehículos Automotores (2010), Abeced.com economía on line (2008).

El siguiente gráfico nº 13, nos permite mantener la afirmación de la diferencia de escala que existe en la industria de cada país, a través del indicador de empleados del sector autopartes de ambos países, las diferencias son extremas y notables, Brasil se encuentra con una escala de la industria autopartistas de enorme amplitud en relación a la Argentina.

2. Cantidad de establecimientos y ubicación geográfica.

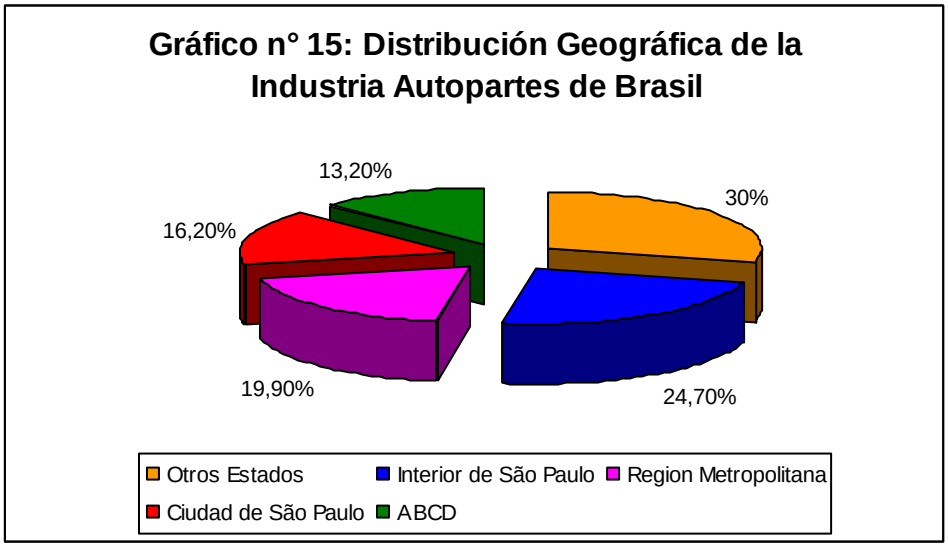
En la actualidad, el sector autopartistas de Brasil se encuentra conformado por aproximadamente 600 empresas, que poseen una activa participación en los mercados de montadoras 69,2%, de reposición 15,0%, de exportación 7,9% y el intersectorial 7,9%.



Fuente: Sindipeças, Sindicato Nacional de la Industria de Componentes para Vehículo Automotores 2010.

Con respecto a la distribución geográfica de la industria autopartistas de Brasil, se encuentra dividida en: el interior de São Paulo (se refiere a empresas localizadas en municipios como Campinas, Limeira, Jundiaí, Sorocaba y São José do Campos) con un 24,7%, otros estados (se refiere a empresas localizadas en los estados de Río de Janeiro, Minas Gerais, Río Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Bahía, Pernambuco, Ceará, Amazonas y Goiás) con un 30%, la ciudad de São Paulo con un 16,2%, luego aparece la región metropolitana de São Paulo (se refiere a empresas localizadas en los municipios como Guarulhos, Osasco, Mauá y Mogi das Cruzes, no incluyen a ciudad de São Paulo, ABCD e interior de São Paulo) con un 15,9%, y en el último puesto se encuentra la región ABCD (se refiere respectivamente a las ciudades de Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul y Diadema) con un 13,2%.

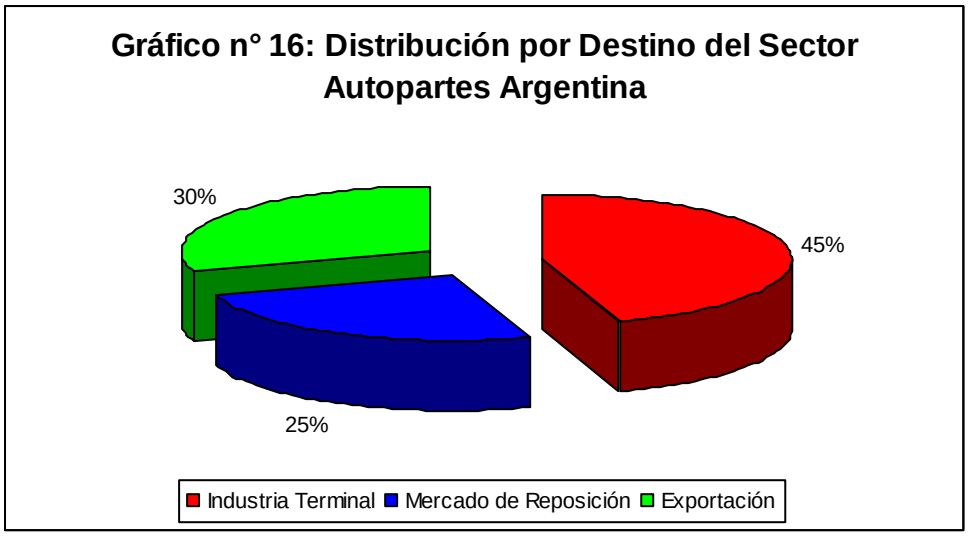
De esta forma, con el ingreso masivo de las IED durante la segunda mitad de los ´90, cambiaron el mapa de la distribución geográfica del sector en Brasil. Tanto la producción de autopartes, como también la de vehículos, se encontraban vigorosamente centralizadas en São Paulo, y en menor cantidad, en Minas Gerais, Paraná y Río Grande Do Sul. Mientras que en Argentina, los cambios en la distribución geográfica del sector no fueron tan notables. A partir de las IED, nuevas instalaciones fueron establecidas y construidas en Río de Janeiro, Paraná, Minas Gerais, Goiás, Bahia y Río Grande Do Sul. Los principales factores que establecen la descentralización de las inversiones son los incentivos fiscales brindados por los gobiernos municipales y estatales, la diferencia de salarios y la falta de sindicatos organizados. (Laplane-Sarti, 2000).



Fuente: Sindipeças Sindicato Nacional de la Industria de Componentes para Vehículos Automotores 2010.

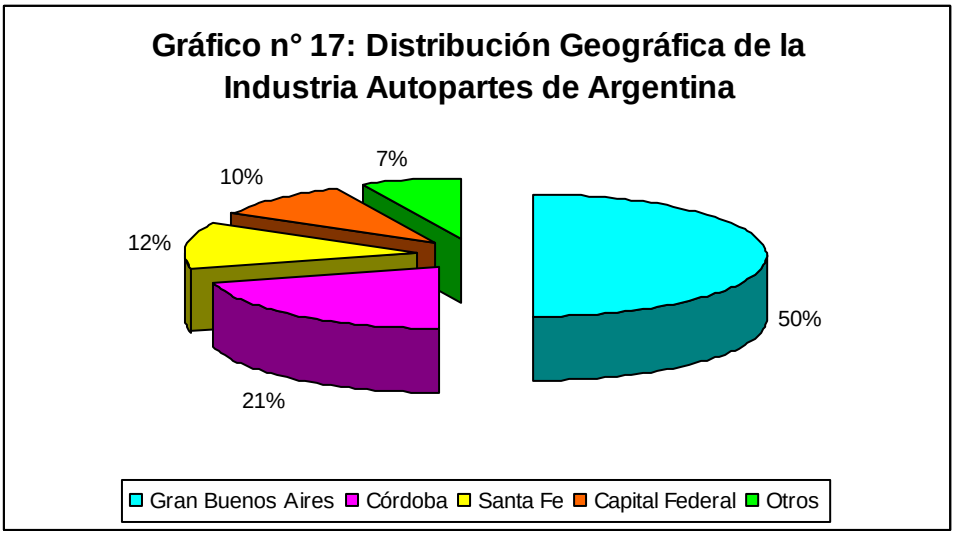
El gráfico nº 15, nos permite apreciar la ubicación geográfica de la industria autopartistas de Brasil, confirmando la descentralización de la misma en São Paulo como consecuencia del ingreso masivo de la IED y expandiéndose hacia nuevas regiones.

Mientras que para el sector autopartistas de Argentina, existen alrededor de 400 empresas que lo componen de distintos tamaños, donde el 45% de las ventas sectoriales son destinadas a la industria terminal, el 25% al mercado de reposición (*after market)*, y el 30% restante de exportación. (Gráfico nº 16).



Fuente: Análisis de la industria autopartistas de Argentina. Saavedra (2009).

En relación a los principales centros geográficos donde se expande la industria autopartistas, se despliega con un destacado primer lugar el Gran Buenos Aires (principalmente conurbano) con un 50%, Córdoba con un 21%, Santa Fe con un 12%, Capital Federal con un 10%, y el resto (existen plantas en Tierra del Fuego, San Luis y San Juan) con un 7%.



Fuente: Análisis de la industria autopartistas de Argentina. Saavedra (2009).

El gráfico nº 17, expone las distintas regiones geográficas en donde se encuentra establecida la industria autopartistas de Argentina, se observa una elevada concentración en Gran Buenos Aires (50%), y luego, se distribuye en diferentes regiones en forma más equitativa entre ellas.

3. Destino de la producción hacia mercados interno, externo y de reposición.

La producción del sector autopartistas de Brasil se fracciona en cuatro destinos: montadoras (substancial grupo comprador de autopartes), mercado de reposición (*after market*), exportaciones e intersectoriales. (Ver cuadro nº 14)

En un principio, todas las firmas fabricantes de vehículos en Brasil se encontraban en el estado de São Paulo, y como consecuencia se produjo la creación de un enorme parque metal-mecánico de autopartes próximo a ellas. En los ´90 el contexto mencionado tuvo una intensa mutación, así tanto los cálculos de los planes de inversión de las montadoras, como también las vinculaciones comerciales con el MERCOSUR, hicieron que las montadoras consideraran la instalación de sus futuras y nuevas industrias en regiones más alejadas de los amplios centros consumidores. Según el Informe Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo (2004), podemos establecer las diferentes regiones donde las compras de autopartes son superiores: en primer lugar, dentro del estado de São Paulo, las montadoras que se encuentran instaladas tuvieron que superar demasiadas fases de modernización, elaborando primordialmente modelos compactos, que debido a la superior escala de producción, necesitaron que los proveedores de autopartes se sitúen cercanos a las plantas. Así el polo automotriz paulista continua teniendo las empresas con mayor peso dentro del sector y concentrando las substanciales decisiones y los principales dirigentes. De esta forma, podemos establecer las empresas que conforman el polo automotriz paulista: Daimler Chrysler (elabora camiones, chasis de ómnibus y componentes), Scania (elabora camiones, ómnibus y motores), Volkswagen (automóviles y motores), Ford (camiones y automóviles), Land Rover (jeeps), Karmann- Ghia (productos diversos y servicios), General Motors (automóviles), Toyota y Honda. En un segundo lugar, el progreso del polo automotriz de Minas Gerais, en un principio, vinieron firmas nacionales ubicadas en São Paulo. Luego, los proveedores extranjeros se trasladaron al Estado, mientras que los productores locales de autopartes ampliaron sus plantas. Se originó la formación de un cinturón de proveedores en torno de la Fiat. Entonces la Fiat experimentó un crecimiento notable debido al cubrimiento con sus proveedores, con una desverticalización de la montadora, traspasando gran número de sus actividades para las firmas de autopartes. Se produjo una reorganización de los proveedores para responder a las exigencias de la montadora. Luego se establecen tres montadoras más, Iveco y Stola, ambas vinculadas a la Fiat, y también a Mercedes Benz. Como consecuencia el parque de Minas Gerais de autopartes se expandió.

En un tercer lugar, se encuentra el estado de Rio de Janeiro, que representa un substancial desafío en el suministro de componentes y autopartes, como resultado de la amplia distancia a los mayores mercados de esos productos. Entonces apareció el Tecno-polo, que aglutina heterogéneos proveedores de autopartes. Las empresas que se ubican en este estado son Peugeot, Citroen y VW (produce camiones). En relación a la industria automovilística nacional de São Paulo y Minas Gerais, el desempeño de Rio de Janeiro es bastante humilde.

En último lugar, aparece el estado de Paraná, que ya tenía la planta de la Volvo (produce camiones y ómnibus) y la de New Holland (elabora tractores agrícolas). De esta forma, fue organizando el desarrollo de un pequeño parque de proveedores de autopartes vinculados a ambas fábricas. Las principales empresas que forman el parque automovilístico de Paraná son Volvo (produce camiones y ómnibus), Renault, Chrysler y Audi/VW. (Informe Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo, 2004).

El mercado de reposición presenta un cierto nivel de armonía entre las empresas, existen un gran número de ellas, que elaboran piezas paralelas, y atienden una demanda disociada, con un elevado número de clientes, aquellos relativos al comercio distribuidor de autopartes y las oficinas mecánicas. Se caracteriza por ser un mercado más rentable en comparación al de las montadoras, debido al mayor poder de negociación para obtener las piezas necesarias para fabricar vehículos. Así de la misma manera que el mercado de reposición, el mercado de exportación es más conveniente y lucrativo que el de las montadoras, debido a la explicación establecida con anterioridad, en relación al poder de negociación de las montadoras, fundamentalmente con los pequeños y medianos productores. De esta manera, el mercado de exportación se hizo cada vez más significativo, estable y desplegó beneficios para la adquisición de nuevas tecnologías. Además, las firmas que participan en el mercado de exportación de autopartes deben lograr realizar productos con un alto grado de calidad, destinar y gastar en formación de mano de obra, como también en la proyección de la producción, con una acrecentada voluntad, para impedir desechos y aumento de los costos de producción. Por último, aparece el segmento intersectorial, donde se observa en el caso de autopartes la utilización de piezas reacondicionadas, que son principalmente preparadas para la reposición en modelos de vehículos antiguos. Las piezas reacondicionadas comprenden un ambiente amplio, porque pueden ser desde una simple bujía hasta componentes eléctricos. Este mercado constituye una opción económica (estas piezas tienen un mejor precio que las piezas originales) y convincente para los

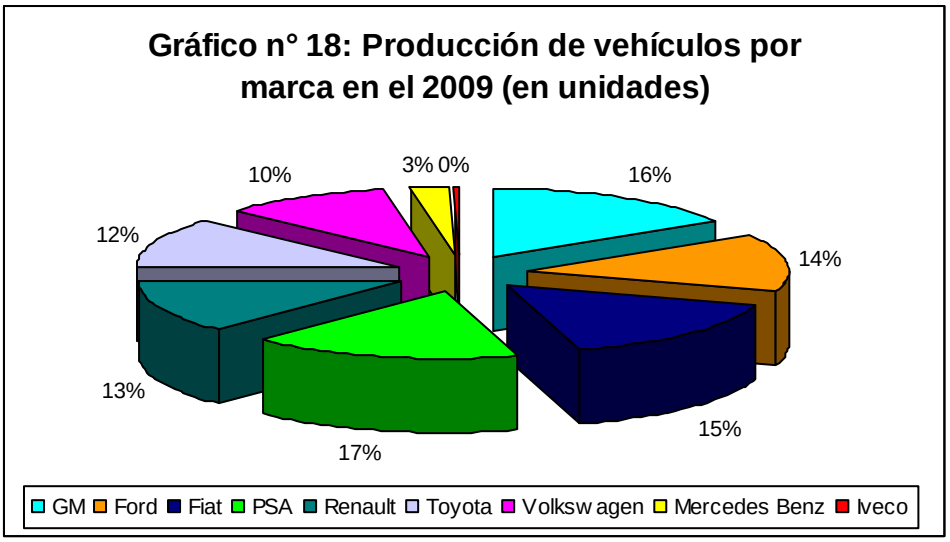
consumidores de autopartes. Sin embargo, existen ciertas circunstancias, como el preconcepto, la ausencia de una propagación correcta del reciclado de la producción industrial y la sospecha de comprar piezas usadas sin tratamiento, procedentes de desarmaderos, permanecen afectando el mercado de piezas reacondicionadas. Otro aspecto que afecta el mencionado mercado es la competencia desleal de falsificadores, que no solo afectan a las empresas sino también a los propios consumidores, debido a que un componente falsificado tiene un precio menor y también una calidad menor, poniendo en peligro la misma seguridad del conductor. (Informe Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo, 2004).

Mientras que para el caso del sector autopartistas de Argentina, existen tres segmentos diferenciados de destino de la producción que son: las terminales automotrices, el mercado de reposición y la exportación. (Ver gráfico nº 16).

En relación al sector terminal argentino, el mismo se encarga de la producción de autos (estampado, soldadura, pintura y montaje) como también, del ensamble de conjuntos, subconjuntos y la producción de motores y cajas de cambio. Se encuentran nueve terminales automotrices elaborando autos (Renault, Iveco, Fiat, Volkswagen, Toyota, General Motors, Ford, Mercedes Benz y PSA Peugeot Citroen), tres elaboran cajas de cambio (Scania, Volkswagen, FPT), y tres elaboran motores (FPT, General Motors y PSA Peugeot Citroen).

Cuadro nº 14: Producción de vehículos por marca (en unidades).

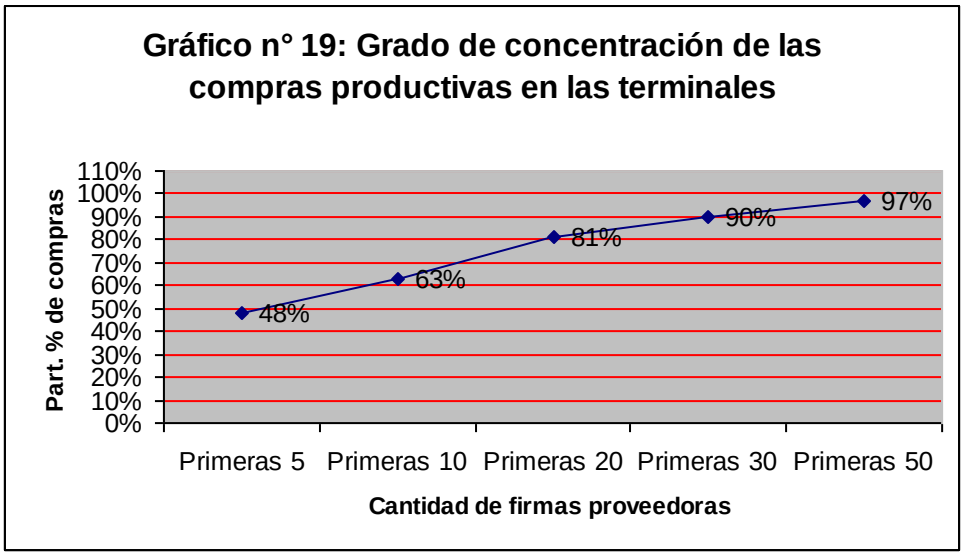
Terminales	2009
GM	81.971
Ford	72.554
Fiat	78.573
PSA	85.445
Renault	65.469
Toyota	62.545
Volkswagen	52.034
Mercedes Benz	13.021
Iveco	1.311



Fuente: Datos extraídos de abeced.com en Sica (2010).

Mediante el cuadro nº 14 y el gráfico nº 18, podemos establecer las terminales que tienen una producción más elevada en la Argentina durante el 2009, entre ellas se destacan PSA, General Motors y Fiat.

El sector terminal argentino mantiene una relación comercial conflictiva con el sector autopartes, debido a la exigencia de una superior presión tanto en calidad como en volumen, y una creciente delegación de actividades por las terminales. De esta manera, algunas tendencias que se presentan en el contexto internacional, pueden observarse claramente en nuestro país. Así, las conclusiones de compras en un marco local están transgredidas, en demasiados casos, por las políticas de compras globales (*global sourcing*) que establecen las terminales. Como consecuencia, se pierde margen de maniobra para la nacionalización de componentes. También aparece una centralización de las compras productivas en un localizado número de proveedores, además de advertirse un reducido número de proveedores de autopartes.



Fuente: Datos extraídos de abeced.com en Sica (2008).

El gráfico nº 19, exhibe una superior concentración de las compras productivas de las terminales ya en las 5 primeras firmas proveedoras con un 48% hasta culminar en las 50 primeras firmas proveedoras con un 97%. Como también un número menor de proveedores que participan e intervienen en la vinculación terminales-proveedores.

Concerniente al mercado de reposición, en el país existen alrededor de 430 mayoristas de distintas extensiones, que le venden componentes y repuestos a cerca de 6.500 minoristas, en una relación de 15 repuesteros por cada distribuidor. Así la provincia de Buenos Aires, es la zona que aglutina el mayor conjunto de mayoristas y minoristas, ocupando un destacado primer puesto. En un segundo puesto se encuentra la Capital Federal, y luego, un tercer lugar, en forma muy similar, aparecen las provincias de Santa Fe, Córdoba y Mendoza. (Revista *Aftermarket*, Edición nº 25, 2005)

Dentro del sector autopartistas, de las 400 empresas que lo conforman, un conjunto de ellas presenta exportaciones ratificando que es una sección con firmas altamente especializadas, con sistemas de producción eficaces y en materia de calidad con los certificados correspondientes. En los últimos años, la tendencia de las exportaciones de autopartes fue elevándose, como también la atracción de nuevos mercados. Como resultado general, es un sector que se está consolidando gradualmente, con un proceso de internacionalización, dando una mayor estabilidad y sustentabilidad a las ventas externas. (ProArgentina, 2005).

4. Estudio y desempeño de las importaciones y exportaciones del sector autopartistas de Argentina y Brasil.

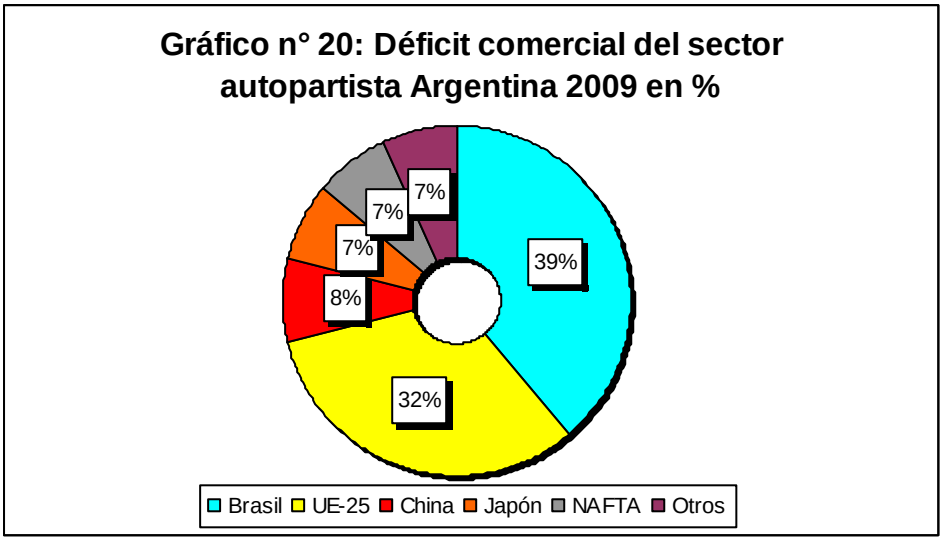
Cuadro nº 15: Comercio exterior de autopartes 2000-2009.

Sector autopartes						
	Balanza comercial de Brasil			Balanza comercial de Argentina		
Años	**Exportaciones**	**Importaciones**	**Balance**	**Exportaciones**	**Importaciones**	**Balance**
	U$S mill. FOB	U$S mill. FOB	U$S mill.	U$S mill. FOB	U$S mill. CIF	U$S mill.
2000	3.823.556.491	4.236.857.852	-413.301.361	1.367	3.204	-1.837
2001	3.674.300.113	4.206.585.134	-532.285.021	1.241	2.416	-1.176
2002	3.891.059.884	3.986.390.872	-95.330.988	1.144	1.216	-72
2003	4.791.810.963	4.330.110.511	461.700.452	1.192	1.752	-561
2004	6.057.310.204	5.595.992.743	461.317.461	1.537	2.834	-1.298
2005	7.486.218.458	6.654.993.819	831.224.639	1.763	3.676	-1.914
2006	8.764.016.639	6.779.180.135	1.984.836.504	1.936	4.816	-2.879
2007	9.131.333.621	9.215.578.061	-84.244.440	2.268	6.387	-4.120
2008	10.071.303.779	12.610.157.240	-2.538.853.461	2.557	7.928	-5.370
2009	6.636.215.692	9.123.958.059	-2.487.742.367	1.928	5.652	-3.724

Fuente: Sindipeças (2010), AFAC Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (2010).

A través del cuadro nº 15, distinguimos las distintas balanzas comerciales del sector autopartes de la Argentina y de Brasil, mediante un panorama general sobresale, la magnitud y el grado de diferencia en la escala de la misma industria en los dos países analizados, que con el transcurso del tiempo se hace cada vez más significativa.

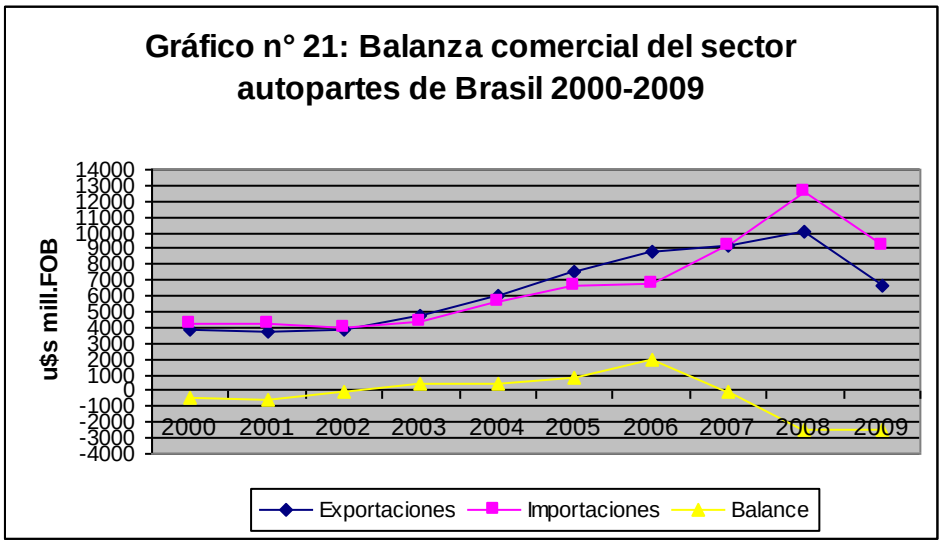
Luego es preciso destacar, que Argentina tiene una balanza comercial deficitaria en forma permanente y continua en los años 2000-2009, los valores importados han predominado constantemente los valores exportados (a pesar del paulatino incremento de las ventas al exterior, con excepción del 2009), prevaleciendo el año 2002 con el menor déficit comercial en autopartes (-72 U$S mill.) y en el 2008 aparece el mayor déficit comercial en autopartes (-5.370 U$S mill.) alcanzado por el sector. De esta manera, podemos verificar que el sector autopartes tiene un déficit comercial total acumulado en el período de los años analizados (2000-2009) de -22.951 U$S mill.



Fuente: AFAC (2010).

En el gráfico nº 20, podemos observar que el sector autopartes de Argentina mantiene un 39% de déficit comercial con Brasil, obteniendo el primer puesto y en un segundo lugar, aparece la Unión Europea con un 32%, así el primer y segundo lugar concentran una elevada cifra en relación al resto de los puestos.

Para el caso de Brasil se advierten ciertos períodos de años (2000-2002) y (2007-2009) donde existe una balanza comercial deficitaria, resaltando el 2007 con el menor déficit comercial en autopartes (-84.244.440 U$S mill.) y en el 2008 se observa el mayor déficit comercial en autopartes (-2.538.853.461 U$S mill.). Sin embargo, existe un período de años (2003-2006) en los cuales se distingue una balanza con superávit comercial, los valores exportados predominan sobre los valores importados, alcanzando en el 2006 su máxima cifra (1.984.836.504 U$S mill.).



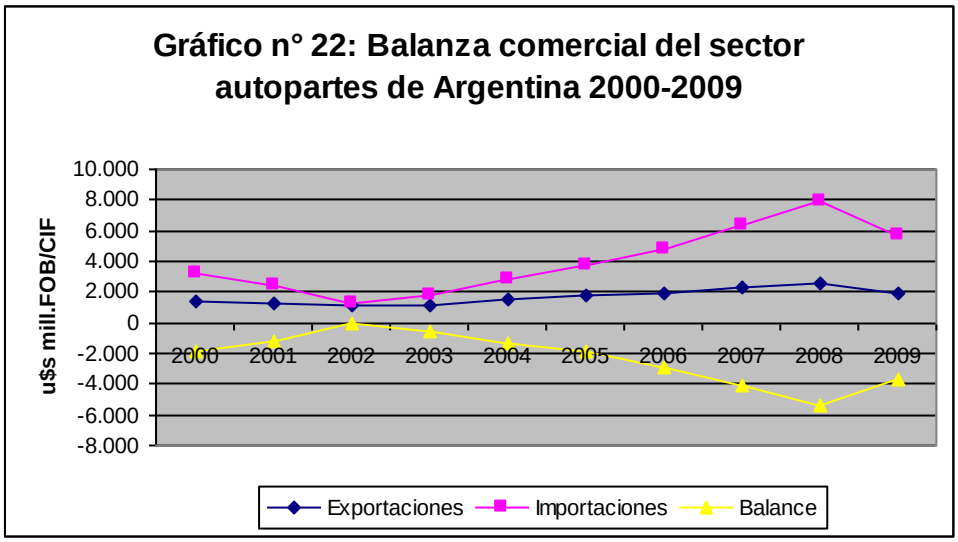
Fuente: Sindipeças (2010).

En el gráfico nº 21, las exportaciones de autopartes en Brasil durante el período del 2000-2008, se han mantenido constantes hasta el 2002, y luego han demostrado un crecimiento sostenido de las ventas externas, hasta llegar en el 2008 a su cifra mayor de 10.071.303.779 U$S mill. En el 2009, en forma similar a la Argentina, se observa de manera muy clara y concisa la disminución de las ventas externas de autopartes en Brasil, representando 6.636.215.692 U$S mill., comparada con el año anterior.

Con respecto, a las importaciones de autopartes en Brasil durante los años (2000-2002), se observa un descenso de las mismas, al igual que en el caso de Argentina, obviamente exceptuando la diferencia de la magnitud de los respectivos sectores, también a partir del 2003 se aprecia un crecimiento sostenido hasta el 2008, donde aparece su mayor cifra con 12.610.157.240 U$S mill. , para que finalmente en el

2009 se destaca un descenso, con un monto de 9.123.958.059 U$S mill. en comparación al año anterior.

Dentro del período analizado para Brasil se observa que sus compras externas de autopartes han sido superiores en relación a sus ventas externas de autopartes, estableciendo una balanza comercial deficitaria. Aunque también se distinguen ciertos años en los cuales, las ventas externas de autopartes han superado a las compras externas de autopartes, provocando una balanza comercial con superávit.



Fuente: AFAC Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (2010).

Referente a las exportaciones del sector en el caso concreto de la Argentina, durante los años analizados podemos mencionar el mantenimiento, leve caída y crecimiento sostenido de las ventas externas, con la excepción del 2009, donde se observa una notable disminución en la cifra (1.928 U$S mill.) en relación al año anterior. Aunque a pesar del desempeño positivo de las exportaciones durante ciertos años (2003-2008) del período considerado, el desequilibrio comercial del sector se manifiesta por el superior crecimiento que han desplegado las importaciones en los años examinados. (Ver gráfico nº 22).

Mediante el análisis de las importaciones de autopartes en Argentina, queda demostrado que en los primeros años (2000-2002) del período estudiado, se produce una disminución de las mismas, pero a partir del 2003 se observa un aumento sostenido hasta el 2008, que alcanzan su monto más alto con 7.928 U$S mill., para luego en el 2009 tener una reducción consistente (5.652 U$S mill.) en vinculación al año anterior.

Así Argentina en el período investigado, mantiene cifras superiores en compras externas de autopartes en relación a las ventas externas de autopartes, aún en los años

mencionados donde las importaciones han presentado una disminución, causando una balanza comercial deficitaria, en todos los años analizados.

De esta manera, los distintos autores afirman que la PAM con sus diferentes modificaciones y reformas no ha podido cambiar el contexto en donde Argentina mantiene un déficit estructural automotriz con Brasil.

Cuadro nº 16: Principales países de destino de las exportaciones de autopartes 2009.

	Brasil FOB U$S		Argentina FOB U$S	
Ranking	**País**	**2009**	**País**	**2009**
1	Argentina	2.262.277.529	Brasil	1.234.592.691
2	Estados Unidos	947.750.448	Estados Unidos	124.958.291
3	México	475.411.562	México	80.844.523
4	Alemania	448.446.192	Venezuela	78.628.336
5	Venezuela	365.390.859	Chile	64.827.579
6	Países Bajos (Holanda)	350.026.515	Alemania	48.371.861
7	Sudáfrica	185.933.342	España	44.251.158
8	Chile	145.833.953	Uruguay	43.688.515
9	Francia	140.762.270	Francia	26.020.507
10	Italia	107.077.530	Paraguay	24.119.417
11	Uruguay	97.823.241	Perú	17.743.924
12	Colombia	93.035.687	Italia	17.388.661
13	Reino Unido	88.708.109	Bolivia	17.358.330
14	Paraguay	78.265.371	Colombia	15.436.498
15	China	76.474.850	Turquía	10.708.526
16	Perú	63.813.169	Reino Unido	7.904.473
17	Angola	58.088.072	Sudáfrica	7.531.331
18	India	43.921.077	Republica Checa	6.131.271
19	Polonia	42.468.809	Bélgica	5.267.255
20	Ecuador	39.490.791	Canadá	5.016.059

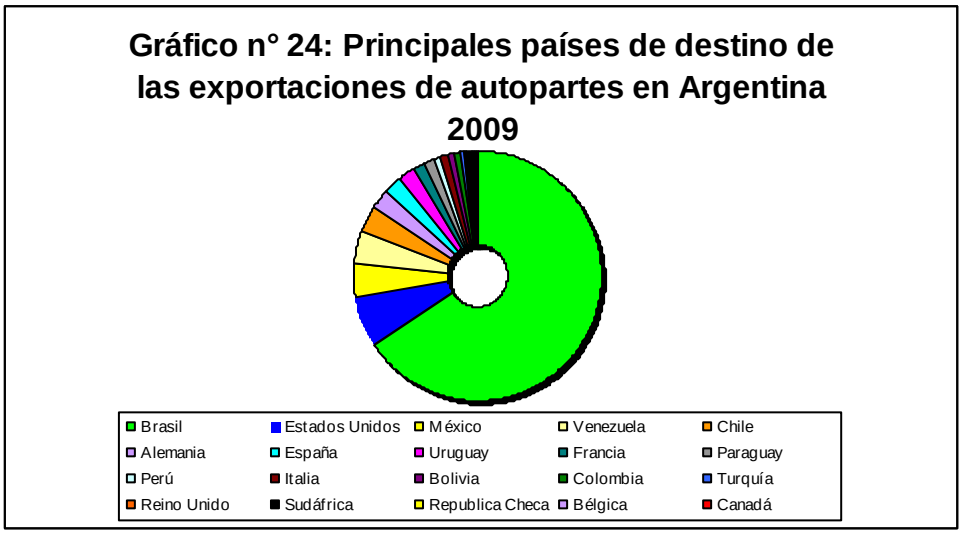
Fuente: Sindipeças (2010), AFAC (2010).

Con respecto a los países destinatarios de las exportaciones de autopartes en el 2009, para el caso específico de Brasil, los cinco primeros países son Argentina, EE.UU., México, Alemania y Venezuela, que representan el 74% de las exportaciones brasileras del sector. Mientras que para el caso concreto de Argentina, los cinco primeros países son Brasil, EE.UU., México, Venezuela y Chile, que abarcan el 84% de las exportaciones argentinas del sector. Así las ventas externas de autopartes para los dos países investigados, se han intensificado entre ellos, dentro del marco establecido y acordado en la PAM, como también debemos tener presente el papel desempeñado en el sector del masivo ingreso de inversiones, que se ha mencionado con anterioridad.

Fuente: Sindipeças (2010).

En el gráfico nº 23, podemos considerar la acentuada diferencia en las cifras de los distintos países que participan como destinatarios de las ventas externas de autopartes en Brasil, especialmente en los tres primeros puestos. Así Argentina obtiene un extenso primer lugar con un monto de 2.262.277.529 U$S mill., luego aparece en un segundo puesto Estados Unidos con 947.750.448 U$S mill., y en un tercer lugar se encuentra México con un monto de 475.411.562 U$S mill. , respectivamente.

En última instancia, debemos destacar a los países que representan el menor ingreso de las exportaciones de autopartes provenientes de Brasil, son Ecuador 39.490.791 U$S mill., Polonia 42.468.809 U$S mill., India 43.921.077 U$S mill. y Angola 58.088.072 U$S mill. Como se aprecia, en comparación con los países que ocupan los primeros lugares, las cifras marcan una considerable diferencia.



Fuente: AFAC (2010).

Para el caso de los países destinatarios de las exportaciones de autopartes en Argentina, como también en Brasil, debemos tener presente la marcada diferencia de los montos, principalmente de los tres primeros países, donde se encuentra Brasil con 1.234.592.691 U$S mill. en un primer puesto, Estados Unidos 124.958.291 U$S mill. y en un tercer lugar se exhibe México con 80.844.523 U$S mill.

En relación a los países que se encuentran en último lugar, con respecto al ingreso de las ventas externas de autopartes procedentes de Argentina, son Canadá 5.016.059 U$S mill. , Bélgica 5.267.255 U$S mill. , República Checa 6.131.271 U$S mill. y Sudáfrica 7.531.331 U$S mill. En comparación con el caso concreto de Brasil, estos destinos de los últimos países son completamente diferentes.

Cuadro nº 17: Exportaciones por grandes grupos de productos del sector autopartes en Brasil

Brasil		
Ranking	**Grupo de productos U$S FOB**	**2009**
1	Otras partes y accesorios para vehículos de las posiciones 8701 a 8705	593.405.623
2	Otras partes y accesorios de carrocerías de los vehículos de las posiciones 8701 a 8705	389.571.317
3	Otras válvulas de retención	363.338.103
4	Otras carrocerías para los vehículos de las posiciones 8701 a 8705, incluidas las cabinas	244.504.868
5	Otros frenos y partes para tractores/vehículos automotores	244.502.600
6	Otras cajas de marchas (velocidades)	238.090.019
7	Otros motores de pistones alternativos, utilizados para propulsión de vehículos del cap 87	232.054.858
8	Bloques de cilindros y carteles, para motores de las posiciones 8407 a 8408	216.751.186
9	Ejes de transmisión diferencial para vehículos automotores	163.044.607
10	Amortiguadores de suspensión para vehículos de las posiciones 8701 a 8705	148.250.694
11	Otras ruedas, partes y accesorios para vehículos automotores	130.357.412
12	Embragues y sus partes para vehículos de las posiciones 8701 a 8705	124.382.761
13	Bloques de cilindros, cabezales y carteles, para motores de las posiciones 8707 a 8708	111.146.408
14	Otros cigüeñal	107.171.871

Fuente: Sindipeças (2010).

A través del cuadro nº 17, nos permite apreciar los cinco primeros grandes grupos de productos del sector autopartes que Brasil vende al exterior en el 2009, entre los cuales aparecen, partes y accesorios para vehículos (593.405.623 U$S mill.), partes y accesorios de carrocerías (389.571.317 U$S mill.), válvulas de retención (363.338.103 U$S mill.), otras carrocerías para vehículos (244.504.868 U$S mill.), y frenos, partes para tractores y vehículos (244.502.600 U$S mill.) respectivamente. Debemos distinguir que el primer y segundo grupo de productos (partes y accesorios para vehículos, partes y accesorios de carrocerías) que Brasil vende al exterior, presentan un mayor nivel de valor agregado, en relación al primer y segundo grupo de productos que Argentina

vende al exterior (Transmision, motor y sus componentes). Esto favorece la mayor participación de distintos y fuertes segmentos dentro de la cadena productiva brasileña.

Cuadro nº 18: Exportaciones por grandes grupos de productos del sector autopartes en Argentina

Argentina		
Ranking	**Grupo de productos U$S FOB**	**2009**
1	Transmisión	729.789.479
2	Motor y sus componentes	377.258.383
3	Ruedas, neumáticos y cámaras	216.343.634
4	Carrocería y sus partes	178.261.977
5	Eléctrico	146.344.618
6	Amortiguación, dirección y suspensión	73.920.164
7	Equipamiento Interior	68.879.146
8	Otras autopartes de plástico	58.582.127
9	Otras autopartes de metal	20.859.002
10	Otras autopartes varias	17.357.299
11	Frenos	16.631.199
12	Otras autopartes de caucho	12.662.247
13	Forja y Fundición	5.865.220
14	A/A, calefacción y sus componentes	4.962.586

Fuente: AFAC (2010).

Para la Argentina, también existen grandes grupos de productos del sector autopartes que se venden al exterior, entre los cinco primeros se encuentran, Transmisión (729.789.479 U$S mill.), motor y sus componentes (377.258.383 U$S mill.), ruedas, neumáticos y cámaras (216.343.634 U$S mill.), carrocerías y sus partes (178.261.977 U$S mill.) y eléctrico (146.344.618 U$S mill.). Cabe destacar la disparidad de los primeros cinco grupos de productos que se exportan, tanto en Argentina como en Brasil, sólo existe una similitud en el cuarto puesto que ocupa carrocerías y sus partes, en ambos países.

Cuadro nº 19: Principales países de origen de las importaciones de autopartes 2009.

	Brasil FOB U$S		**Argentina CIF U$S**	
Ranking	**País**	**2009**	**País**	**2009**
1	Japón	1.592.964.134	Brasil	2.669.316.333
2	Alemania	1.339.105.356	Estados Unidos	407.262.614
3	Estados Unidos	1.065.885.539	Francia	330.064.260
4	Argentina	1.016.561.710	Alemania	310.637.234
5	Francia	610.622.438	China	289.887.088
6	Italia	520.451.545	Japón	262.186.727
7	China	467.117.237	Tailandia	212.890.705
8	Tailandia	445.125.020	Bélgica	196.921.379
9	Suecia	232.228.148	Países Bajos	149.395.543
10	España	206.373.202	España	147.878.298
11	México	202.272.545	Italia	124.433.794
12	República Checa	158.166.566	Uruguay	78.108.303

13	Reino Unido	138.817.104	México	61.144.944
14	Corea del Sur	115.093.942	Reino Unido	56.557.151
15	India	90.878.252	Corea del Sur	54.883.392
16	Turquía	87.014.790	Chile	50.293.531
17	Indonesia	84.753.926	Turquía	35.545.676
18	Sudáfrica	67.327.576	Singapur	24.074.340
19	Bélgica	55.354.036	Resto del Mundo	190.600.237

Fuente: Sindipeças (2010), AFAC (2010).

En el cuadro nº 19, podemos destacar los principales países de origen de las importaciones, en Brasil se encuentran Japón, Alemania, Estados Unidos, Argentina y Francia en los primeros cinco lugares respectivamente. Mientras que para el caso de Argentina, los principales cinco países de origen de las importaciones son Brasil, Estados Unidos, Francia, Alemania y China. Debemos tener presente que para Argentina, el primer país de origen de las importaciones lo representa Brasil, sin embargo, para el caso de Brasil, el primer país de origen de las importaciones lo representa Japón y por su lado Argentina se posiciona en un cuarto lugar. Así Argentina muestra elevadas compras externas de autopartes en Brasil, mientras que Brasil tiene como origen principal de sus compras externas de autopartes a Japón.

De esta manera, los productos autopartistas brasileños tienen mayor importancia para la Argentina, que la relevancia que adquieren los productos autopartistas argentinos para Brasil. (Sica, 2007).

Gráfico n° 25: Principales países de origen de las importaciones de autopartes en Brasil 2009

Fuente: Sindipeças (2010).

Para el caso concreto de los países de origen de las importaciones de autopartes en Brasil, tenemos una escasa diferencia entre los montos de los cuatro principales países, se encuentra Japón en un primer puesto con 1.592.964.134 U$S mill., Alemania en segundo lugar con 1.339.105.356 U$S mill., Estados Unidos con un 1.065.885.539 U$S mill. , y luego Argentina en un cuarto puesto con 1.016.561.710 U$S mill.

Finalmente, aparecen los países donde las compras externas de autopartes por parte de Brasil, han representado las cifras más bajas, estos son Bélgica 55.354.036 U$$ mill., Sudáfrica 67.327.576 U$S mill. , Indonesia 84.753.926 U$S mill. y Turquía 87.014.790 U$S mill.

Fuente: AFAC (2010).

En el gráfico nº 26, para el caso de Argentina los principales países de origen de las importaciones de autopartes, es notoria la diferencia y la magnitud de los montos que existen entre el primer lugar que se encuentra Brasil con 2.669.316.333 U$$ mill. , con el resto de los países, y específicamente con Estados Unidos que ocupa el segundo puesto con 407.262.614 U$S mill. En relación a la magnitud de la cifra que representa Brasil para las compras externas de autopartes de Argentina, sí lo comparamos con el caso concreto de los países de origen de las importaciones de autopartes en Brasil, la cifra (2.669.316.333 U$$ mill.) es superior a las importaciones provenientes del primer lugar que ocupa Japón (1.592.964.134 U$S mill.), entonces es preciso volver a mencionar las diferentes escalas de las industrias de los países investigados, como también, resaltar la estrecha vinculación entre el comportamiento de las compras externas de autopartes con el aumento y continuo desequilibrio comercial que afronta Argentina. Como también debemos subrayar, que debido a las elevadas compras externas de autopartes por parte de Argentina a Brasil, se produce un proceso de desnacionalización en la industria autopartistas argentina, favoreciendo y privilegiando el elevado ingreso de productos autopartistas de Brasil.

Cuadro nº 20: Importaciones por grandes grupos de productos del sector autopartes en Brasil

Brasil		
Ranking	**Grupo de productos U$S FOB**	**2009**
1	Otras cajas de marchas (velocidades)	942.529.804
2	Otras partes y accesorios para vehículos de las posiciones 8701 a 8705	756.077.353
3	Otras partes y accesorios de carrocerías de los vehículos de las posiciones 8701 a 8705	678.973.342
4	Otros motores de pistones alternativos, utilizados para propulsión de vehículos del Cap.87	238.304.454
5	Otras partes y piezas exclusivas principalmente destinadas a motores	212.424.403
6	Otros controladores electrónicos para los sistemas de vehículos automóviles	206.725.261
7	Otros frenos y partes, para tractores/vehículos automotores	183.512.248
8	Cajas de transmisión, reductores, multiplicadores y variadores de velocidades	177.003.356
9	Otros interruptores, seccionadores y conmutadores	166.716.180
10	Otros artículos de goma vulcanizada no endurecida	161.299.297
11	Juntas, arandelas y cerraduras de goma vulcanizada no endurecida	158.764.066
12	Bloques de cilindro, cabezales y carteles, para motores de las posiciones 8407 a 8408	155.859.475
13	Otros engranajes y ruedas de fricción, cajas de transmisión, reductores, etc.	143.280.604
14	Otras partes exclusivas, destinadas a los motores de las posiciones 8407 a 8408	137.810.405

Fuente: Sindipeças (2010).

Mediante el siguiente cuadro, podemos establecer los cinco primeros grandes grupos de productos del sector autopartes que Brasil compra en el exterior durante el 2009: cajas de marchas (942.529.804 U$S mill.), partes y accesorios (756.077.353 U$S mill.), partes y accesorios de carrocerías (678.973.342 U$S mill.), motores de pistones alternativos (238.304.454 U$S mill.) y partes, piezas exclusivas para motores (212.424.403 U$S mill.).

Cuadro nº 21: Importaciones por grandes grupos de productos del sector autopartes en Argentina

Argentina		
Ranking	**Grupo de productos U$S CIF**	**2009**
1	Transmisión	1.323.287.837
2	Motor y sus componentes	1.303.887.943
3	Eléctrico	683.384.637
4	Carrocería y sus partes	639.912.230
5	Equipamiento Interior	421.976.959
6	Ruedas, neumáticos y cámaras	345.192.863
7	Amortiguación, dirección y suspensión	194.223.924
8	Otras autopartes de plástico	149.415.182
9	Frenos	145.602.762
10	Otras autopartes varias	133.976.427
11	Forja y Fundición	91.601.375
12	Otras autopartes de caucho	74.652.296
13	Otras autopartes de metal	72.772.376
14	A/A, calefacción y sus componentes	72.196.460

Fuente: AFAC (2010).

Concerniente a los grupos de productos del sector autopartes que importa Argentina durante el 2009, son transmisión (1.323.287.837 U$S mill.), motor y sus componentes (1.303.887.943 U$S mill.), eléctrico (683.384.637 U$S mill.), carrocerías y sus partes (639.912.230 U$S mill.) y equipamiento interior (421.976.959 U$S mill.).

Podemos notar la concentración en los dos primeros rubros o grupos de productos importados, mediante sus montos elevados en comparación con los demás grupos.

5. Relación institucional: con sindicatos, sector público y privado, y entre los mismos sectores.

En la actualidad, en las relaciones laborales del sector autopartes de Argentina, intervienen principalmente, el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor de la República Argentina (SMATA), Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y otros sectores (caso del vidrio y otros). En este panorama, se destacan por cantidad de firmas participantes los que representan a los trabajadores del sector metalúrgico y, por grado de importancia, aquellos que representan a las empresas terminales. Aunque, la inclusión de nuevos componentes en la industria, provoca que aparezcan nuevos sindicatos sin lograr alcanzar el lugar destacado de los principales sindicatos establecidos. Para el caso de las empresas metalúrgicas que participan en el proceso productivo, en los ’90 con el ingreso de autopartistas globales, produjo que cierto número de ellas firmen convenios colectivos de trabajo “por empresa” con el SMATA, en años anteriores era poco habitual, porque los trabajadores de las autopartistas se encontraban bajo la representación de la UOM y se manejaban por convenios colectivos de trabajo de actividad. La ejecución de convenios colectivos de trabajo de las autopartistas con SMATA debemos relacionarlo con las modificaciones llevadas a cabo por las empresas terminales y en las vinculaciones con los proveedores. Así cuando empiezan las modificaciones tecno-organizacionales, donde las empresas terminales dejan de producir ciertos componentes, para transformarse en ensambladoras, comienzan a desarrollarse y propagarse las firmas autopartistas más relacionadas a las terminales, que se ubican cerca de las firmas núcleo. Entonces empiezan a desplegarse nuevas maneras de vinculación para negociar, que surgen con la firma de acuerdos con la empresa núcleo, es decir, la terminal automotriz y posteriormente se firma un acuerdo con características similares con las proveedoras, aunque existen algunas disparidades. (Delfini-Roitter, 2007).

A través de los distintos autores, podemos afirmar que las relaciones entre las terminales y autopartistas, no se exhiben en vínculos cooperativos, ni en mecanismos de transmisión de información, como tampoco con la ejecución de un conjunto de dispositivos de asistencia técnica. El componente central de esta relación comercial conflictiva, lo representa todavía el factor precio y calidad, que profundiza aún más el papel subordinado del sector autopartistas en la relación referida. Así tanto la competitividad, el marco regulatorio y las estrategias internacionales, establecen escenarios asimétricos entre los vitales integrantes del complejo automotriz. De esta forma, las firmas autopartistas no sólo tienen una relación reducida con los agentes pertenecientes a la trama automotriz, que llevan a cabo procedimientos comerciales de compra y venta, sino también, con otros participantes más indirectos, como las cámaras empresariales, consultores, universidades e instituciones gubernamentales. Como consecuencia, aparecen problemas en la capacidad de las empresas para beneficiarse de las competencias y saberes externos que favorezcan al incremento de sus propias competencias. (Unión Industrial Argentina, 2008).

Para Sica (2009), existen ciertos aspectos que deben ser modificados y reformularlos, como es el caso concreto de las políticas públicas en relación al sector autopartes, para obtener un mejor desarrollo y expansión del sector automotriz. Así el conjunto de políticas públicas es escaso y deben perfeccionarse en relación a su funcionamiento. Los substanciales problemas que se destacan correspondientes a las políticas públicas en Argentina son: ausencia de una perspectiva estratégica de largo plazo, dificultades de funcionamiento de las políticas realizadas, reducida credibilidad sobre la ejecución de las políticas y existe un elevado grado de desinformación de las políticas públicas.

Un aspecto favorable de suma importancia, que permite distinguir un ambiente de mayor cooperación entre los socios, fue la creación en el 2004 de Mercoparts, es una entidad formada por los cuatro organismos que representan el sector de autopartes en el MERCOSUR. Estos son Sindipeças, AFAC, Capafam Cámara Paraguaya de Fabricantes de Autopartes y Motopiezas, y CFCA Cámara de Fabricantes de Componentes Automotores de Uruguay. Los objetivos primordiales de la entidad son:

> *"promover los intereses generales del sector de autopartes, en armonía con los otros miembros de la cadena productiva automotriz; estimular los procesos de complementación industrial entre los fabricantes del MERCOSUR; fortalecer información a los gobiernos para promover la corrección o eliminación de factores que perjudiquen la competitividad de las industrias representadas; facilitar la integración de las entidades representantes del sector de autopartes, particularmente en América*

Latina; proveer información y acompañar los gobiernos de la región en las negociaciones internacionales del MERCOSUR con otros bloques económicos". (Sindipeças, 2008: 1).

Este organismo en el interior del MERCOSUR, representa un avance de suma importancia para el sector autopartes, aunque debe contar con el interés y apoyo de los diferentes países miembros, para que está iniciativa pueda crecer, desarrollarse y favorecer el buen funcionamiento, sin quedar sólo en el ámbito de la expresión y el simple acuerdo, de los tantos que existen en el MERCOSUR.

Consideraciones finales.

En la actualidad, observamos un panorama internacional en donde se encuentran dos procesos en estrecha relación, que son tanto la Globalización como la Regionalización, con sus determinadas características que impactan directamente en las distintas economías de los países, generando diferentes consecuencias en cada uno de ellos. De esta forma, existen cambios en ciertos aspectos que son claves para el desarrollo de los diferentes estados, tanto los cambios en el modo de producción, el comercio, la tecnología, como también el papel desempeñado por el auge y tendencia de las IED.

Las modificaciones establecidas en el modo de producción y la aparición de nuevas tecnologías, con el cambio hacia un sistema de acumulación donde su característica central es la flexibilidad a través de ciertos aspectos como las técnicas de organización, la calidad y velocidad, tienen como resultado la transformación del modelo de acumulación Fordista y el surgimiento de un nuevo paradigma denominado Toyotismo.

También podemos señalar que en el contexto internacional existe la tendencia y el aumento de una interdependencia económica entre los distintos países, a través de la dispersión de los flujos de comercio como de tecnología, y donde las IED mediante el papel estratégico de las ET, desarrollan un rol predominante dentro de los bloques económicos de integración inmersos en el proceso de globalización. Así las ET, además de reunir el dominio de la tecnología y de las corrientes de intercambio, comienzan a tener un evidente objetivo de establecer sistemas internacionales integrados de producción, en nuevos mercados que tengan ciertas características favorables a sus intereses.

De esta manera, las industrias automotrices mundiales dentro de este panorama de globalización, regionalización y cambios de los sistemas de producción, buscan establecer diferentes estrategias (cambios en funciones y responsabilidades, etc.) tanto locales como internacionales, para lograr obtener una mejor competencia e inserción en el mercado. Como consecuencia, el sector autopartes que representa junto al sector terminal, las dos ramas y actores más importantes dentro de la industria automotriz, evidencia ciertas modificaciones y cambios, principalmente, en la vinculación entre estos dos sectores, donde las elevadas exigencias del sector terminal originan una disminución y concentración de los proveedores, debido a que un reducido número de ellos pueden responder a los requerimientos de las terminales. De esta forma, el enlace de las estrategias global-regional, con el proceso de transformación de los marcos regulatorios, la presencia de acuerdos sectoriales-regionales, favorecen el aumento de la

presencia, tanto de partes y componentes importados en el consumo interno. Aquí es donde surge el interrogante, con respecto a la posibilidad por parte de las PYMES para conseguir insertarse en forma positiva en este proceso, ya que no sólo se observan dificultades tecnológicas, productivas y organizacionales, sino también existe una ausencia en relación al ámbito institucional a través de políticas públicas que fomenten y regulen a los distintos actores que participan en esta amplia industria.

A partir del proceso de Regionalización mencionado, debemos destacar el caso específico del MERCOSUR, donde tanto Argentina como Brasil fueron los países generadores, con el claro objetivo de establecer un bloque económico regional que les permitiera insertarse en la competencia internacional, luego se sumaron al proyecto Paraguay y Uruguay para la consolidación y formación del mismo.

Así podemos distinguir que en el caso concreto del MERCOSUR, existe una distancia enorme entre el discurso de los compromisos que los miembros intentan llevar a cabo y su realización concreta, es decir, su materialización. De esta forma, es habitual la presencia de considerables excepciones, modificaciones, demoras y prórrogas de las normas y políticas establecidas. Esta circunstancia debería ser modificada, ya que el futuro del MERCOSUR tiene como necesidad urgente para lograr un mejor funcionamiento, la coordinación y armonización tanto de sus políticas como de sus normas establecidas.

Con respecto al grado de importancia de la industria automotriz, tanto para Argentina como para Brasil, constituye uno de los sectores de mayor dinamismo en el entramado productivo. Específicamente, por tener la capacidad de crear actividad económica mediante su efecto multiplicador en la cadena industrial, por articularse a una producción con un alto valor agregado necesario para la generación de empleo y cualificación, como también por su peso en la balanza comercial. De este modo, la organización y desarrollo de tan significativo sector en el ámbito regional, representa un punto central para ambos países investigados en el contexto del MERCOSUR.

Cabe destacar, las asimetrías innegables y estructurales entre la industria automotriz de Argentina y Brasil, donde las causas económicas ocupan un lugar primordial, resaltando ciertas características como las escalas de producción, incentivos, subsidios y mecanismos de fomento, que hacen ineludible la presencia de políticas armonizadas y coordinadas, para lograr alcanzar un desarrollo más equitativo y conjunto de la industria en los dos países de mayor peso del MERCOSUR.

Lo mencionado anteriormente, se refleja con claridad en lo que ha sucedido con respecto a la vigencia de la política automotriz del MERCOSUR (PAM), a partir del

2000, donde fue establecida por Argentina y Brasil, con el objetivo de coordinar sus respectivos marcos normativos, y establecer una industria automotriz y autopartistas capacitada para ingresar en los mercados internacionales. Así está política continuamente ha sido modificada, causando un clima de marcada competencia por la atracción de IED entre los dos países, y como consecuencia Brasil representa el país más beneficiado, ya que posee ciertas características estructurales que son incuestionables y que le permiten tener un panorama más favorable que el de la Argentina.

De esta manera, teniendo en cuenta el contexto internacional referido, los países socios del MERCOSUR comienzan a realizar distintas reformas estructurales de sus economías, para lograr una mayor liberalización de sus mercados, y poder obtener su objetivo principal, es decir, la captación de enormes corrientes de IED. Así el MERCOSUR se convierte en un ámbito de notable atracción para el ingreso de las IED, debido a diferentes factores, tanto internos como externos, el tamaño y la expansión del mercado interno, las privatizaciones, la apertura comercial y también debemos tener presente la misma evolución de la IED a nivel mundial dentro del proceso de globalización/regionalización continuamente mencionado.

Tanto para Argentina como para Brasil, predominan los países inversores extrarregionales, obteniendo el principal puesto de país inversor EE.UU., y posteriormente, se encuentran algunos países europeos con un importante papel inversor. Un aspecto de notable interés y relativamente reciente, es la relevancia de Brasil como país de origen de las IED hacia Argentina, ocupando en el 2008 el cuarto puesto de mayor participación en el *stock* de IED en Argentina.

A través de esta tendencia de valorización internacional de la región por parte de las IED, surgen disputas y competencias entre los dos mayores socios del MERCOSUR, Argentina y Brasil, por la atracción de las mismas. Este ambiente nocivo, se produce debido a la ausencia de una política común que regule o controle, los distintos mecanismos de incentivos que establecen los mismos miembros del bloque. Está falencia se encuentra siempre presente y en forma repetitiva dentro del MERCOSUR, como hemos observado con anterioridad.

Con respecto a la IED que recibió el sector automotriz en el MERCOSUR, podemos establecer un balance más positivo para Brasil que para la Argentina. El impacto de las IED es más favorable para Brasil debido a múltiples factores que posee y expande el país, entre los cuales debemos destacar mayor tamaño de la economía, un superior grado de desarrollo industrial, como también un factor clave que es la política

pública aplicada y promovida no sólo con el objetivo de la atracción de inversiones, sino además, con la posibilidad de obtener virtuales derrames para las empresas locales.

Por último, mediante una perspectiva general, podemos afirmar que la notable presencia de ET en el MERCOSUR, tanto como consecuencia de las estrategias adoptadas y desarrolladas en la región (donde se aprecia un insuficiente grado de vinculación tecnológica de las firmas locales con el resto de los actores), como también el escaso interés y fomento de actividades de innovación, han producido débiles externalidades y derrames tecnológicos para las firmas locales.

Entonces podemos establecer, que los cambios y las modificaciones en los sectores autopartistas de Argentina y Brasil tienen una precisa vinculación con las reformas y transformaciones introducidas por la misma industria automotriz mundial, como también, por los procesos desarrollados en el contexto internacional de Globalización/Regionalización.

En la actualidad, distinguimos la existencia de distintos anillos, entre los cuales se encuentran los diferentes proveedores, tanto en el sector autopartes de Argentina como de Brasil, con sus respectivas características y en donde debemos subrayar la presencia de un notable grado de concentración de los proveedores, como consecuencia de que sólo un reducido número de ellos, logran afrontar las exigencias establecidas por las terminales.

En un panorama general, es decir, para los dos países analizados (Argentina y Brasil), las empresas que conforman sus respectivos sectores autopartistas, presentan una característica común, que es la heterogeneidad tanto de las mismas, como de los productos que elaboran. También es notable el papel e ingreso de grandes grupos de capital extranjero produciendo sectores altamente desnacionalizados, donde las empresas nacionales que logran sobrevivir adoptan el papel de distribuidoras indirectas, mientras que otras sin poseer la capacidad para adaptarse dejan de funcionar.

Mediante el análisis de las tres variables elegidas (facturación, inversión y empleo) del sector autopartes de ambos países, podemos arribar a la conclusión que Brasil posee un sector autopartistas con una escala y amplitud superior al de la Argentina. Sin dudas, Brasil tiene ciertas ventajas con respecto a la Argentina en lo que corresponde a la actividad automotriz, que son representadas tanto por el tamaño de mercado como por su fuerte estructura industrial. Esto queda demostrado a través de la comparación de las dos variables analizadas (facturación y empleo) para los respectivos sectores, donde las marcadas diferencias son notables, indiscutiblemente favoreciendo a Brasil, hasta llegar en el 2009 al mayor pico de disparidad.

Referente a la distribución geográfica del sector en Brasil a partir de la enorme entrada de IED, se produjo un proceso de desnacionalización, tanto en la producción de autopartes como de vehículos, que se encontraban concentrados en São Paulo. Entonces surgieron nuevas instalaciones en Río de Janeiro, Paraná, Minas Gerais, Goiás, Bahía y Río Grande Do Sul. Lo ocurrido con el masivo ingreso de las IED tienen una estrecha vinculación con los incentivos fiscales otorgados tanto por los gobiernos municipales como estatales.

De esta forma, podemos resaltar que sí bien la PAM representa un mecanismo que preserva a la industria automotriz en la región, con los máximos aranceles manifestados ante la OMC, no configura una efectiva política sectorial frente a los subsidios otorgados por Brasil, provocando un marcado ambiente de descontento y conflicto entre los principales socios económicos del MERCOSUR. Aunque también, innegablemente, además de los incentivos otorgados por Brasil, debemos distinguir otras considerables características que posee el país vecino, que ocasionan demasiada importancia para las IED, tales como el tamaño de su mercado y la escala de producción.

Así la ausencia de coordinación dentro del sector automotriz, constituye un problema serio y un déficit del MERCOSUR, provocando una mayor brecha de competitividad, como también acrecentando las asimetrías estructurales existentes entre Brasil y Argentina. Mientras que para el caso concreto de Argentina, no existieron cambios notables en relación a la distribución geográfica del sector.

Acerca del destino de la producción de los sectores de autopartes de los respectivos países analizados, podemos subrayar que el destino substancial lo representa el sector terminal o montadoras con un elevado y concentrado 69,2% para Brasil y un 45% para Argentina. El sector terminal tiene un lugar esencial y primordial para Brasil.

Luego de los cambios y modificaciones ocurridas en los ´90, como se ha mencionado con anterioridad, se produjo una desconcentración de las empresas fabricantes de vehículos en São Paulo y aparecieron nuevas instalaciones de empresas en regiones distintas y más alejadas. Sin embargo, el polo automotriz paulista continua sosteniendo el mayor peso dentro del sector, después, en un segundo lugar se destaca el polo de Minas Gerais, mientras que en un tercer lugar, se encuentra Río de Janeiro, con un desarrollo bastante humilde en relación al primer y segundo lugar, y por último, aparece el estado de Paraná.

Asimismo, el sector autopartes nacional sostiene una relación comercial problemática y conflictiva con el sector terminal nacional. Donde sobresalen y se

aprecian algunas tendencias que hemos mencionado con anterioridad a nivel internacional, es decir, las pretensiones de una superior calidad como de volumen por parte de las terminales, como también una creciente delegación de actividades. Otro aspecto que se acentúa, es la centralización de las compras productivas en un reducido y localizado número de proveedores de autopartes.

En cuanto a la producción de autopartes destinadas a la exportación, se encuentra Argentina con un 30%, mientras que para el caso de Brasil se observa un valor más diminuto con un 7,9% de su producción destinada a la exportación. Es un sector que se consolida gradualmente en el proceso de internalización y prevalecen empresas altamente especializadas.

Distinguimos de la comparación de las balanzas comerciales del sector autopartes de Argentina y Brasil, en el período analizado 2000-2009, la magnitud y el grado de diferencia que se observa en las cifras tanto de las importaciones como de las exportaciones, lo cual impulsa que la escala de la misma industria en los dos países estudiados, con el transcurso del tiempo, se vuelva cada vez más grande y significativa.

Así para el caso concreto de Argentina se observa una balanza comercial deficitaria de manera permanente y continúa en el período investigado, es decir, los valores importados han predominado constantemente a los valores exportados (a pesar del paulatino aumento de las ventas al exterior, con excepción del 2009). Mientras que Brasil durante el período investigado presenta determinados años (2003-2006) en los cuales se distingue una balanza comercial con superávit, es decir, los valores exportados superan a los valores importados. También se advierten algunos años (2000-2002) y (2007-2009) en los cuales aparece una balanza comercial deficitaria. Entonces es preciso subrayar que la PAM con sus diferentes cambios y reformas no ha podido modificar el panorama donde Argentina mantiene en forma permanente un déficit comercial estructural en el sector automotriz respecto a Brasil.

Posteriormente aparecen los cinco principales países destinatarios de las exportaciones de autopartes en el 2009, para Brasil son Argentina, EE.UU., México, Alemania y Venezuela respectivamente. Para Argentina se encuentra Brasil, EE.UU., México, Venezuela y Chile. Tanto EE.UU. y México ocupan el mismo puesto para ambos países estudiados, con el segundo y tercer destino de las ventas externas de autopartes en el 2009. Como también las exportaciones de autopartes, se han intensificado entre los dos países analizados, ocupando un primer lugar en sus respectivas listas de destino.

Por último, sí apreciamos los grandes grupos de productos del sector autopartes que tanto Brasil como Argentina venden al exterior durante el 2009, podemos distinguir la disparidad y un mayor nivel de valor agregado en los productos que vende Brasil al exterior, provocando una favorable participación de distintos y fuertes segmentos dentro de la cadena productiva de Brasil.

En relación al desempeño de las importaciones, debemos resaltar que para Argentina, el primer país de origen de las importaciones de autopartes lo representa Brasil, sin embargo, para el caso de Brasil, el primer país de origen de las importaciones de autopartes lo representa Japón y por su lado Argentina se posiciona en un cuarto lugar. Entonces, Argentina muestra elevadas compras externas de autopartes en Brasil, mientras que Brasil, tiene como origen principal de sus compras externas de autopartes a Japón. De esta forma, los productos autopartistas brasileños tienen mayor influencia e importancia para la Argentina, que la relevancia que adquieren los productos autopartistas argentinos para Brasil. Así, no podemos dejar de mencionar la estrecha vinculación entre el comportamiento de las compras externas de autopartes con el aumento y continuo desequilibrio comercial que afronta Argentina. Como tampoco, debemos dejar de subrayar el proceso de desnacionalización que se encuentra enfrentando la industria autopartistas argentina, debido al elevado ingreso de productos de autopartes provenientes de Brasil.

A partir de los ´90 cuando empiezan las modificaciones tecno-organizacionales, como también los posteriores cambios llevados a cabo por las empresas terminales y en las vinculaciones con los proveedores, comienzan a ejecutarse convenios colectivos de trabajo de las autopartistas, es decir, se despliegan nuevas maneras de relacionarse para negociar.

Debemos afirmar la existencia de una relación comercial conflictiva entre el sector terminal y el sector autopartistas, donde el punto central de discordia lo representa el factor precio y calidad, profundizando aún más el papel subordinado del sector autopartistas en la vinculación referida. Tanto la competitividad, el marco regulatorio y las estrategias internacionales, producen escenarios asimétricos entre los vitales integrantes del complejo automotriz. Finalmente, es de suma importancia la necesidad de reformular y modificar las políticas públicas en relación al sector autopartes, para lograr un mejor desarrollo y expansión del sector automotor.

Bibliografía:

AFAC Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (2009): "Inserción de la Argentina en el nuevo mapa automotriz", *en* www.afac.org.ar, Buenos Aires.

AFAC Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (2009): "Comercio Exterior Autopartista, *en* www.afac.org.ar, Buenos Aires.

Aldana, T; Erbes A; Roitter S (2008): "La importancia de las filiales multinacionales en el desarrollo de las competencias de los proveedores automotrices locales: El caso de Argentina post-devaluación", *XIII Reunión anual de la red PYMES MERCOSUR,* Universidad Nacional de General San Martín.

Amat, D; Brieger, P; Ghiotto, L; Llanos, M; Percovich, M (2002): "La globalización neoliberal y las nuevas redes de resistencia global", *en Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos,* Buenos Aires.

Anllo, Guillermo; Ramos, Adrián (2008): "Innovación, estrategias empresariales y oportunidades productivas de las firmas extranjeras en Brasil y Argentina", *CEPAL Publicación de las Naciones Unidas,* Santiago de Chile.

Arza, V; López, A (2008): Capítulo 2 "Tendencias Internacionales en la industria automotriz", Capítulo 3 "El Caso Argentino", Capítulo 5 "Sistemas de innovación e inversión extranjera en Argentina y Brasil", *en La industria automotriz en el MERCOSUR Serie Red MERCOSUR nº 10,* Buenos Aires.

Avellaneda, B; Araya, E; Terrera, T; Brennan, C; Escobedo, A; Pérez, L (2006): "MERCOSUR automotriz: desafíos y dilemas", *CAEI Centro Argentino de Estudios Internacionales,* Buenos Aires.

Balassa, Bela (1980): "Teoría de la integración económica", *en Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana,* México.

Baruj, G; Kosacoff, B; Porta, F (2006): "Políticas nacionales y la profundización del MERCOSUR. El impacto de las políticas de competitividad", CEPAL *Publicación de las Naciones Unidas,* Santiago de Chile.

Bastos Tigre, P; Laplane, M; Lugones, G; Porta, F y Sarti, F (1999): "Impacto Del MERCOSUR En La Dinámica Del Sector Automotor", *en J. J. y. G. Taccone Luis Jorge (ed.), Impacto Sectorial De La Integración En El MERCOSUR,* Buenos Aires.

Baumann, R; Bustillo, I; Heirman, J; Macario, C; Máttar, J; Pérez, E (2002): "Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes", *CEPAL División de Comercio Internacional e integración,* Santiago de Chile.

Berlinski, Julio (2006): Parte II "La integración profunda en el MERCOSUR (Perspectivas desde Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)", *en 15 años de MERCOSUR Serie Red MERCOSUR nº 8,* Buenos Aires.

Bertoni, Liliana (2005): "Regionalismo y Regionalización", *en Centro Argentino de Estudios Internacionales (CAEI),* Buenos Aires.

Bernal Meza, Raúl (2006): "MERCOSUR: ¿Regionalismo o Globalización? Tres aspectos para la decisión de políticas", *Revista Realidad Económica 165,* Buenos Aires.

Bervejillo, Federico (1995): "Territorios en la Globalización cambio global y estrategias de desarrollo territorial", *ILPES Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social,* Montevideo.

Bittencourt, G; Domingo, R; Reig, N (2006): "IED en los países del MERCOSUR: ganadores y perdedores en los acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR", *Documento de Trabajo nº 2 Departamento de Economía Facultad de Ciencias Sociales Universidad de la República,* Montevideo.

Botto, M; Delich, V; Tussie, D (2003): "El Nuevo escenario político regional y su impacto en la integración. El caso del MERCOSUR", FLACSO/ *Revista Nueva Sociedad,* n. 186, Buenos Aires.

Bouzas, Roberto (2005): "El Nuevo regionalismo y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente", *Revista de la CEPAL 85,* Santiago de Chile.

Bouzas, Roberto (2008): "Doha, MERCOSUR y la política comercial argentina", *Red MERCOSUR Documento de Trabajo nº 06-08,* San Pablo.

Cantarella, JE; Katz, L; Guzmán, G (2008): "La industria automotriz argentina: Limitantes a la integración local de autocomponentes", *LITTEC Laboratorio de Investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad,* Universidad Nacional de General Sarmiento.

Carreras, A; Hofman, A; Tafunell, X; Yánez, C (2003): "El desarrollo Económico de América Latina en épocas de globalización-Una agenda de investigación", *División de Estadísticas y Proyecciones Económicas CEPAL,* Santiago de Chile.

CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (2002): "Globalización y Desarrollo", Brasilia.

Chesnais, François (1996): "A mundialização do capital", *Xama Editoras,* San Pablo.

Chudnovsky, Daniel; López, Andrés (2007): "Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: la experiencia del MEROSUR", *Revista de la CEPAL 92,* Santiago de Chile.

Chudnovsky, Daniel (2000): "El boom de inversión extrajera directa en el MERCOSUR en los años 1990: características, determinantes e impactos", *Serie BRIEF nº 2 Red MERCOSUR,* Buenos Aires.

Chudnovsky, Daniel; López, Andrés (2001): Capítulo I "La inversión extranjera directa en el MERCOSUR: un análisis comparativo" Capítulo II "El caso Argentino", *en el Boom de la IED en el MERCOSUR Serie Red MERCOSUR nº 1,* Buenos Aires.

Delfini, Marcelo; Roitter, Sonia (2005): "Las relaciones laborales en una trama automotriz Argentina", *Cuadernos de relaciones laborales, Vol. 25, nº 1, 2007,* Buenos Aires.

Documento de Brasil (2009): "Desempeño del sector autopartes", *en Sindipeças-Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores,* São Paulo.

Documento de Brasil (2010): "Desempeño del sector autopartes", *en Sindipeças-Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores,* São Paulo.

Documentos de ProArgentina (2005): "Autopartes", *Serie de Estudios Sectoriales,* Buenos Aires.

Documentos de ProArgentina (2005): "Autopartes Brasil", *Serie de Perfiles de Mercado,* Buenos Aires.

Fernández, Fabián (1998): "Cambios en los procesos de trabajo en la industria argentina actual: El caso de la industria automotriz", *Programa de investigación sobre el movimiento de la sociedad argentina, Documento de Trabajo nº 11, Buenos Aires.*

Gatto, Francisco (1990): "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicancias territoriales", tomado de F. Alburquerque y otros:"Revolución tecnológica, restructuración productiva: impactos y desafíos territoriales" ILPES, Santiago de Chile.

Giordano, P; Mesquita Moreira, M; Quevedo, F; (2004): "El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional", *INTAL Instituto para la Integración de America Latina y el Caribe-BID Banco Interamericano de Desarrollo,* Buenos Aires.

Grimoldi, G (2005): "La teoría de la integración económica y su aplicación a la experiencia del MERCOSUR", *Centro Argentino de Estudios Internacionales CAEI,* Buenos Aires.

Guinart, M (2005): "Integración Económica (Un análisis teórico de la integración)", *Centro Argentino de Estudios Internacionales CAEI,* Buenos aires.

Ibarra, David; Moreno-Brid, Juan Carlos (2004): "La inversión extranjera", *Documento de la CEPAL,* México.

Informe de Sindipeças (2008): "Sindipeças Assume Liderança Do Mercoparts", *editado por el Departamento de Imprenta en Sindipeças,* São Paulo.

Informe sectorial (2009): "Sector de autopartes", *Dirección de Oferta Exportable, Dirección General de Estrategias de Comercio Exterior, Subsecretaría de Comercio Internacional,* Buenos Aires.

Informe sobre Inversión Extranjera Directa en Argentina (2010), *Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones PROSPERAR Publicado por el Centro Vale para la Inversión Internacional Sustentable de la Universidad de Columbia.*

Keohane, Robert; Nye, Joseph (1988): "Poder e Interdependencia. La política mundial en transición", *Grupo Editor Latinoamericano,* Buenos Aires.

Kerner, Daniel (2003): "La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericano", *Revista de la CEPAL 79,* Santiago de Chile.

Kosacoff, Bernardo (1999): "Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en la Argentina", *Proyecto ADEFA-CEPAL,* Buenos Aires.

Kosacoff, B; Todesca, J; Vispo, A (1991):"La Transformación de la Industria Automotriz Argentina su integración con Brasil", *CEPAL Documento de Trabajo nº 40,* Buenos Aires.

Kosacoff, B; López, A (2000): "Cambios Organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino", *Revista de Economía y Negocios, Año II/nº 4,* Buenos Aires.

Kosacoff, B; Porta, F (1997): "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina: Tendencias y estrategias recientes", *Documento de Trabajo nº 77 CEPAL,* Buenos Aires.

Kulfas, M; Porta F; Ramos A (2002): "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina", *Serie de Estudios y perspectivas en la CEPAL,* Buenos Aires.

Laplane, M; Sarti, F; Hiratuka, C; Sabbatini, R (2001): Capítulo III "El caso Brasileño", *en el Boom de la IED en el MERCOSUR Serie Red MERCOSUR nº 1,* Buenos Aires.

Laplane, M; Sarti, F (2008): Capítulo 4 "O Caso Do Brasil", *en La industria automotriz en el MERCOSUR Serie Red MERCOSUR nº 10,* Buenos Aires.

Leite, Marcia de Paula (2000): "El nuevo régimen de la industria automotriz en Brasil", *CEPAL y Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) Proyecto Formación Técnica y Profesional en América Latina,* Santiago de Chile.

Lipietz, A (1994): “El Postfordismo y sus espacios, las relaciones capital-trabajo en el mundo”, *Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo,* Buenos Aires.

López, A; Laplane, M (2004):”Complementación Productiva en el MERCOSUR Perspectivas y Potencialidades”, *Serie documentos sobre el MERCOSUR en Red MERCOSUR,* Buenos Aires.

Maceira, Daniel (2003): “Costos de Transacción y competitividad en el sector autopartista argentino”, *Oficina de la CEPAL-ONU,* Buenos Aires.

Masi, Fernando (2006): “America Latina: La integración en la disyuntiva”, *Trabajo es una versión revisada, corregida y ampliada de una versión anterior presentado como borrador del Capítulo de Integración Regional del Panorama de Inserción internacional de América Latina y el Caribe,* Asunción.

Moncayo Jiménez, Edgar (2002): “Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización”, *ILPES Instituto Latinoamericano del Caribe de Planificación Económica y Social,* Santiago de Chile.

Mortimore, M; Vergara, S; Katz, J (2001): “La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina”, *CEPAL Publicación de Naciones Unidas Red de Inversiones y Estrategias Empresariales,* Santiago de Chile.

Motta, J; Roitter, S; Delfini, M; Yoguel, G; Milesi, D (2006): “Articulación y desarrollo de competencias en la trama automotriz argentina: morfología, innovación y empleo”, *versión para discusión,* Universidad Nacional de Gral. Sarmiento.

Niembro, A; Ramos, D; Simkievich, C (2009): “El papel del MERCOSUR en la llegada de la IED a Brasil y en la Internacionalización de empresas brasileñas”, *Centro de investigaciones para la transformación CENIT DT 33,* Río de Janeiro.

Novick, Marta (2000): “Reconversión segmentada en la Argentina: empresas, mercado de trabajo y relaciones laborales a fines de los ‘90, *en Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos de América Latina CLACSO,* Buenos Aires.

Obaya, Martín (2007): “Los límites del Regionalismo abierto: en busca de nuevos ejes para la integración del MERCOSUR”, *CAEI Centro Argentino de Estudios Internacionales,* Buenos Aires.

Pagani, A; Larrechea, E (2006): “Asimetrías en el MERCOSUR: La bilateralidad argentino-brasileña y el caso uruguayo”, *CAEI Centro Argentino de Estudios Internacionales,* Buenos Aires.

Paikin, Damián (2006): "Acción y reacción frente al avance del MERCOSUR. La integración regional como vehículo de desarrollo", *Texto publicado en la Revista de Derecho internacional y del MERCOSUR, año 10, nº 3, Ed. La Ley,* Buenos Aires.

Pérez, Carlota (2001): "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", *Revista CEPAL* 75, Santiago de Chile.

Proexport Colombia (2004): "Estudio de Mercado Brasil", *Programa de información al exportador por Internet,* Bogota.

Rial, Alejandro (2001): "Análisis de competitividad del sector automotriz argentino", *Documento de Trabajo N° 64 Universidad de Belgrano,* Buenos Aires.

Rosales V, Osvaldo (2009): "La globalización y los nuevos escenarios del comercio Internacional", *Revista CEPAL* 97, Santiago de Chile.

Sacroisky, Ariana (2006): "La inversión extranjera directa en la post-convertibilidad", *en CEFID-AR Centro de economía y finanzas para el desarrollo de la Argentina, Documento de Trabajo nº 12,* Buenos Aires.

Segovia, A; Huland, M (2003): "La globalización, historia y actualidad", *en Módulo didáctico de Historia y Ciencias Sociales,* Santiago de Chile.

Sepúlveda Ramírez, Leandro (2001): "Construcción regional y desarrollo productivo en la economía de la globalidad", CEPAL *Publicación de las Naciones Unidas,* Santiago de Chile.

Sica, Dante (2007): "La industria automotriz del MERCOSUR: Nuevas dimensiones", *CERA Cámara de Exportadores de la República Argentina,* Buenos Aires.

Sica, Dante (2009): "Un nuevo contexto para el sector automotriz argentino, las perspectivas del mercado interno", *XIX Convención Nacional ACARA,* Buenos Aires.

Sica, Dante (2009): "La relación terminal-autopartismo en el Sector Automotriz argentino: temas claves", *EMPRETEC Programa"vínculos empresariales" para el fomento de la competitividad en la Cadena de Valor del Sector Automotriz,* Buenos Aires.

Sica, Dante (2010): "Sector automotriz en 2010: El mercado interno vuelve a expandirse", *en abeced.com economía on line,* Buenos Aires.

Sica, Dante (2008): "Estudio de la cadena de valor automotriz argentina", *en abeced.com economía on line,* Buenos Aires.

Sierra, Pablo; Katz, Luis (2002): "La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios", *LITTEC Laboratorio de investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad Documento de Trabajo nº 4,* Universidad Nacional de General Sarmiento.

Silva Lira, Iván (2003): "Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina", *Instituto latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social ILPES,* Santiago de Chile.

Tarditi, Roberto (2000): "La Crisis Mundial de los '70 y los '80 observada a partir de la evolución de la producción automotriz", *Programa de Investigación Sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina Documento de Trabajo nº 23,* Buenos Aires.

Terra, María Inés (2008): Capítulo 1 "Asimetrías en el MERCOSUR: ¿un obstáculo para el crecimiento?, en *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento? Serie Red MERCOSUR nº 12, Buenos Aires.*

Torrent, Ramón (2006): Parte I "Una aproximación a la anatomía del MERCOSUR real", *en 15 años de MERCOSUR Serie Red MERCOSUR nº 8,* Buenos Aires.

Vaillant, Marcel (2007): "Convergencias y divergencias en la integración sudamericana", CEPAL *Publicación de las Naciones Unidas,* Santiago de Chile.

Worcel, Gloria (1992): "El MERCOSUR en el período de transición: Funcionamiento institucional, participación empresaria e impacto sobre el comercio", *CEPAL Documento de Trabajo nº 44,* Buenos Aires.

Yoguel, G; Novick, M; Marin, A (2001): "Estilos de vinculación, procesos de innovación y tecnologías de gestión social en una trama productiva del complejo automotriz argentino", *Redes Universidad Nacional de Quilmes Vol.8 nº 017,* Buenos Aires.

Yoguel, Gabriel; Erbes, Analía (2007): "Competencias Tecnológicas y Desarrollo de Vinculaciones en la Trama Automotriz Argentina en el Período Post-Devaluación", *LITTEC Laboratorio de investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad Documento de Trabajo nº 2,* Universidad Nacional General Sarmiento.

Zacher, M (1992): "The decaying pilars of the Westphalian Temple: Implications for International Order and Governance", *en Rosenau, J. y E. O. Czempiel,* Cambridge.

Paginas Web consultadas:

www.abeceb.com

www.adefa.com.ar

www.afac.org.ar

www.aftermarket.com.ar/

www.aide.org.ar/

www.caei.com.ar/

www.eclac.org/

www.mecon.gov.ar/

www.proargentina.gov.ar/

www.redmercosur.org/

www.Sindipeças.org.br/

www.uia.org.ar