

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Instituto de Investigaciones Económicas

**IMPACTOS SECTORIALES DEL
PROCESO DE INTEGRACION DEL
MERCOSUR: LOS CASOS DEL
SECTOR CALZADO Y DEL SECTOR
FARMACEUTICO**

**MARTA BEKERMAN.
PABLO SIRLIN.**

Documento de Trabajo N° 9

CENES
**CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ESTRUCTURA
ECONÓMICA**

**IMPACTOS SECTORIALES DEL PROCESO
DE INTEGRACION DEL MERCOSUR: LOS
CASOS DEL SECTOR CALZADO Y DEL
SECTOR FARMACEUTICO.***

MARTA BEKERMAN

PABLO SIRLIN

1999**

* Este trabajo forma parte de un proyecto más extenso coordinado por los autores y en el que los estudios nacionales para Argentina, Brasil y Uruguay fueron realizados por CENES; por la Fundación de Comercio Exterior (FUNCEX,) de Río de Janeiro, y por el el Centro de Investigaciones Económicas (CINVE) de Montevideo, respectivamente, en el marco de la Red de Centros RedInt.

** Agradecemos la colaboración de Lucía Spinelli, Mara Laudonia, Nicolás Depetris y Gastón Grimblatt.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA (CENES)

El Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES) fue creado en el ámbito del Instituto de Investigaciones Económicas de la UBA cuyo director es el Dr. Julio H. G. Olivera.

Su objetivo es contribuir al debate sobre las posibilidades de transformación económica y social de la economía argentina a través de investigaciones, seminarios, actividades docentes, publicaciones, y proyectos de asistencia técnica.

Los temas centrales de investigación se vinculan con la reconversión industrial y la inserción internacional de las economías latinoamericanas.

El núcleo de investigadores del CENES está integrado por los siguientes docentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA:

Marta Bekerman, Directora

Benjamín Hopenhayn

Julio Sevares

Pablo Sirlin

Lucía Spinelli

Becarios:

Gastón Grimblatt

Gervasio Guareschi

Otros colaboradores:

Karina Cendón

José Echagüe

Lila Kowaleski

Mara Laudonia

Ignacio Monzón

Alejandro Vanoli

Secretaria: Marta Rasso

INDICE

Introducción.	7
<i>SECTOR CALZADO</i>	
1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL SECTOR CALZADO.	11
2. MARCO DE LAS POLÍTICAS MICROECONÓMICAS.	14
2.1. Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional.	14
2.2. Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito subregional.	19
3. ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DEL SECTOR.	21
3.1. Estructura del sector calzado en el MERCOSUR.	21
3.2. Desempeño del sector.	25
3.2.1. Producción y Consumo Aparente.	25
3.2.2. Empleo y productividad.	28
3.3. Competitividad.	30
3.4. Comercio del MERCOSUR con todo el mundo.	34
3.4.1. Exportaciones e importaciones globales.	34
3.4.2. Origen y destino del comercio exterior regional.	36
3.5. Comercio intrazona en el MERCOSUR.	39
3.5.1. Exportaciones e importaciones intrazona.	39
4. IMPACTOS ESTÁTICOS Y DINÁMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL.	41
4.1. Análisis de los impactos económicos de carácter estático.	42
4.2. Impactos de carácter dinámico del proceso de integración.	47
4.2.1. Presión competitiva y reconversión sectorial.	48
4.2.2. Ampliación del mercado regional, aprovechamiento de economías de escala y scope, y aprendizaje de la actividad de exportación.	52
4.2.3. Incorporación de tecnología, derrame de conocimientos y acceso a mejores materias primas e insumos.	56

4.2.4. A modo de conclusión: ventajas heredadas y ventajas adquiridas.	56
--	----

SECTOR FARMACEUTICO

1. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR.	61
2. MARCO DE LAS POLITICAS REGULATORIAS.	63
2.1 De ámbito nacional.	63
2.2. De ámbito regional.	68
3. ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DEL SECTOR.	70
3.1 Estructura del sector farmacéutico en el MERCOSUR.	70
3.2. Desempeño del sector.	72
3.2.1. Producción y Consumo Aparente.	72
3.2.2. Precios y costos.	74
3.3 Comercio del MERCOSUR con todo el mundo.	76
3.3.1 Exportaciones e importaciones globales.	76
3.3.2 Origen y destino del comercio exterior regional.	79
3.3.3 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas.	81
3.4 Comercio intrazona en el MERCOSUR.	83
3.4.1 Exportaciones e importaciones intrazona.	83
4. IMPACTOS Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL.	86
4.1 Análisis de los impactos económicos de carácter estático del proceso de integración.	87
4.2 Impactos de carácter dinámico del proceso de integración.	91
4.2.1 Presión competitiva y reconversión sectorial.	91
4.2.2 Especialización productiva y reducción del <i>mix</i> de producción.	94
4.2.3 Estrategias exportadoras y alianzas empresariales regionales.	97
4.2.4 Desarrollo de capacidad tecnológica, captación de ciertos nichos de mercado y el refuerzo en las estructuras de comercialización.	97
4.2.5 Asignaturas pendientes del proceso de integración.	99
BIBLIOGRAFÍA	101

Introducción.

La evaluación de los beneficios de los procesos de integración, así como de sus costos, no sólo es una tarea difícil, sino que no existe consenso sobre la manera de llevarla adelante.

La mayor parte de los estudios económicos consideran que los efectos estáticos de creación o desvío de comercio son la variable fundamental para tal objetivo. Sin embargo esos efectos dejan afuera los beneficios potenciales de carácter dinámico que pueden derivarse del proceso de integración: el desarrollo de cambios tecnológicos, de procesos de aprendizaje, de especialización productiva, etc. Estos efectos dinámicos son los que ofrecen los argumentos más convincentes para la defensa de los procesos de integración por sobre los de la apertura unilateral de la economía. Pero el problema se plantea a partir de las dificultades que existen para realizar su medición, ya que la misma no resulta del análisis de las tasas de crecimiento o del comportamiento de los flujos comerciales regionales.

Esas dificultades, plantean la necesidad de trabajar con dimensiones más desagregadas que permitan identificar procesos que no serían observables a un nivel más global. De analizar las transformaciones sufridas por los distintos sectores productivos¹: como fueron afectados los niveles y las formas de organización de la producción, las estrategias empresarias, los niveles de actualización tecnológica, la dinámica regional, etc. En este análisis es necesario aislar, en la medida de lo

¹ Es que cada sector se ve afectado en forma muy distinta ya sea por la situación competitiva previa, por las posibilidades que existen de aprovechar demandas latentes de los restantes mercados, o por la forma particular en que inciden las asimetrías regulatorias entre países socios.

posible, los efectos resultantes de los procesos de integración de aquellos que responden a otras transformaciones que están teniendo lugar en las economías de la región (procesos de apertura, de privatizaciones, etc). Esto nos dará elementos para detectar qué tipo de políticas nacionales o comunitarias podrían ser implementadas a futuro para convertir al MERCOSUR en un dinamizador del desarrollo productivo.

Desde esta perspectiva metodológica, en el siguiente documento se presentan dos estudios que pretenden analizar el impacto sectorial del proceso de integración en dos sectores industriales altamente relevantes: el sector calzado y el sector farmacéutico.

El sector calzado resulta de gran interés para el análisis de los efectos de la integración regional debido a que se trata de un sector: en el que se han evidenciado flujos de comercio intra y extrarregionales crecientes; en el que las pequeñas y medianas empresas (PyMES) tienen un rol importante; que forma parte de un encadenamiento productivo más amplio; y cuya competitividad depende de la presencia de factores sistémicos. En el MERCOSUR, el sector calzado muestra la existencia de fuertes asimetrías al interior de la región tanto en relación con el grado de consolidación del sector (en términos tecnológicos, de exportación, etc.), como en el marco de las políticas económicas aplicadas. Es por ello que el proceso de integración abre un interesante interrogante acerca de la evolución de los patrones de especialización a nivel regional y de los impactos estáticos y dinámicos sobre los países socios.

El sector farmacéutico también ofrece gran interés debido a que, a diferencia del caso anterior, existe mucha mayor paridad entre los dos principales países socios en cuanto al grado de consolidación de la industria. Adicionalmente, se trata de un sector que ha mostrado flujos de

comercio intra y extrarregionales crecientes y que experimenta profundos cambios tanto a nivel mundial como dentro de los países de la subregión. El costo y la forma de financiar el acceso de la población a los medicamentos es y ha sido siempre un fuerte motivo de preocupación de los gobiernos. Por otro lado, el nivel de innovación tecnológica y de eficiencia dinámica que alcance el sector puede ser un determinante importante de su inserción en los mercados regionales y mundiales.

Cada uno de los estudios consta de 4 secciones. En la sección 1 se señalan sintéticamente las principales características del sector. En la Sección 2 se analiza el marco de regulaciones y políticas microeconómicas en el que se desenvuelve el sector a nivel nacional y subregional. En la sección 3 se describe la estructura y desempeño del sector en esta década. Finalmente, en la sección 4 se analizan los impactos estáticos y dinámicos que pueden ser identificados a partir del análisis estadístico y de los estudios de campo realizados en Brasil, Uruguay y Argentina.²

². Los estudios de campo consistieron en la realización de una entrevista normalizada a alrededor de quince firmas por cada uno de los sectores y países estudiados así como también a las principales cámaras empresarias de cada sector.

SECTOR CALZADO

1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL SECTOR CALZADO.

La industria del calzado forma parte de una cadena productiva que comienza en la fase primaria con la producción de ganado y cueros. En la fase industrial existen tres etapas. En primer lugar se encuentran los frigoríficos y mataderos, le siguen las curtiembres y finalmente las manufacturas del cuero, entre ellas el calzado. En el caso del calzado que no es enteramente de cuero, la industria se relaciona también con la cadena productiva del caucho y del plástico. Además, la producción de calzado se relaciona hacia atrás con un conjunto de actividades industriales de apoyo, entre las que se encuentran la producción e importación de partes y componentes de calzado, la de cajas de cartón y la de máquinas y equipos para la industria.

La oferta del sector no es homogénea. Por un lado, reúne un conjunto muy variado de productos: calzado deportivo, de vestir o especiales, calzado para hombres, damas o niños, calzado enteramente de cuero, de plástico, de caucho o combinado, etc. Por otro lado, dentro de un mismo tipo de calzado los productos se diferencian por calidad, por marca, etc. Esta variedad de productos da lugar a una segmentación importante del mercado del calzado que determina las características de la competencia en el sector.

La competencia a través de los precios es muy importante, fundamentalmente en los segmentos de menor calidad. En los segmentos de mayor calidad, la diferenciación del producto es el elemento clave. En el rubro de calzado deportivo, la imagen de marca asume un papel fundamental y, por lo tanto, los gastos en publicidad y marketing constituyen un aspecto central.

En el segmento del calzado de vestir las economías de escala no son decisivas (aspecto que no ha sido modificado por las innovaciones tecnológicas que se vienen produciendo en la industria) y, en muchos países, la producción de calzado se halla concentrada en PyMES. En el segmento de calzado deportivo las economías de escala parecen ser más importantes por lo que las plantas tienden a ser de mayor tamaño relativo. Asimismo, la importancia de las marcas hace que el mercado mundial de calzado deportivo esté dominado por una reducida cantidad de grandes marcas internacionales que abastecen el mercado mundial a través de distintas plantas de producción propias (instaladas en muchos casos en países de bajo costo de mano de obra), o a través del otorgamiento de licencias de producción y/o comercialización. Ello se repite, en menor medida, en los segmentos de mayor calidad del calzado de vestir.

Dada la importancia del precio como eje de la competencia del sector, un elemento fundamental en la estrategia competitiva de las empresas es la reducción de costos. Dentro de los costos tiene especial importancia el relacionado con la mano de obra dado que, a pesar de la importante incorporación de nuevas tecnologías automatizadas, el proceso productivo sigue siendo trabajo-intensivo. En consecuencia, la disponibilidad de mano de obra con bajos salarios ha sido un factor clave de competitividad de esta industria y ha sido un factor decisivo en el proceso de relocalización de la industria del calzado desde los países desarrollados hacia países de bajo costo de mano de obra (en un primer momento hacia Taiwán, Corea, Hong Kong y Brasil, y en una segunda etapa hacia China, Filipinas e Indonesia).

Del mismo modo, la disponibilidad de materias primas (cuero natural) de buena calidad y precio ha sido otro factor determinante de la

competitividad de la industria. Actualmente, este factor parece estar perdiendo parte de su importancia relativa frente a otras características como la calidad, el diseño, los plazos de entrega y la eficiencia productiva, así como la mayor variedad y calidad de materiales sustitutivos del cuero (da Costa, 1993). La tendencia a la liberalización en el comercio internacional de los cueros también constituye un factor que limita la importancia de la disponibilidad local de materia prima.

La cercanía a los mercados de consumo constituye una ventaja importante dada la rapidez para captar los cambios de gustos en los consumidores. Sin embargo, las mejoras en las tecnologías de la comunicación y la reducción en los tiempos de transporte han reducido la importancia de la ventaja de una localización cercana a los centros de consumo.

Desde el punto de vista tecnológico, la industria es altamente heterogénea y en muchos países subsisten un gran número de empresas pequeñas que utilizan la tecnología tradicional. No obstante, hay ciertas innovaciones (fabricación y diseño asistido por computadora) que han cobrado importancia como factor de competitividad y que se están generalizando en el sector. En algunos segmentos de mercado, como el del calzado femenino, en los cuales el cambio frecuente de modelos y la variedad es de gran importancia, la introducción del CAD ha permitido que las plantas adquieran la flexibilidad productiva necesaria para atender la demanda.

2. MARCO DE LAS POLÍTICAS MICROECONÓMICAS.

2.1. Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional.

Durante la fase de industrialización sustitutiva de importaciones, los países del MERCOSUR y especialmente Argentina y Brasil, desarrollaron un vasto conjunto de instrumentos de promoción que combinaron altas tasas de protección comercial con regímenes especiales de incentivo a la inversión y, posteriormente, con instrumentos de estímulo a las exportaciones. Hacia fines de los años ochenta se empieza a vislumbrar un cambio de estrategia de política económica que avanza con distinta profundidad y velocidad en los distintos países.

En el caso de la Argentina, la crisis económica en general y la que atraviesa el sector público, en particular, llevan a una ruptura de estrategia de política económica que se manifiesta en una profunda liberalización del comercio exterior (los aranceles del sector calzado se reducen de 53% en 1988 al 22% en 1991)³, y de las inversiones extranjeras, y en el desmantelamiento de la mayor parte de los distintos regímenes de política industrial, sectorial y regional.⁴

En el caso de Brasil, hacia fines de los ochentas se inicia un sinuoso proceso de reforma que tiende parcialmente a desmontar el aparato promocional y regulatorio del Estado. Se verifica un importante proceso

³. Al mismo tiempo se reducen sensiblemente los derechos de exportación de los cueros lo que torna más aguda la caída en los niveles de protección efectiva.

⁴. Cabe destacar que, según surge del trabajo de campo, las tres más grandes empresas productoras de calzado deportivo han obtenido importantes beneficios de la promoción regional, instalando plantas en las distintas provincias promovidas.

de apertura comercial, y se reducen o eliminan numerosos regímenes de promoción, algunos altamente selectivos, como el BEFIEX. Es destacable, también, la sensible limitación de los estímulos de tipo financiero.

En el caso de Uruguay, las reformas estructurales se iniciaron con anterioridad a los noventa y fueron implementadas con mayor gradualidad.

La apertura comercial ocurrida en Argentina y Brasil se manifestó, a partir de los años noventa, en una reducción importante en los niveles de protección nominal y efectiva del sector calzado. En el caso uruguayo, este proceso tuvo lugar antes de mediados de la década del ochenta por lo que los niveles de protección se mantienen más o menos estables en la década del noventa.

Más allá de estas tendencias generales a la racionalización y reducción de los niveles de intervención pública en materia de política industrial, en cada uno de los países subsisten distintos instrumentos de política que han beneficiado al sector calzado. La revaluación de las monedas domésticas y el consiguiente deterioro de los balances comerciales generales y sectoriales han inducido a algunos de los gobiernos de la región a reinstalar o reforzar distintos mecanismos de protección/promoción del sector calzado.

En el caso argentino, a partir de 1993 se implementaron una serie de medidas generales (que en su mayoría fueron luego suspendidas o abandonadas) entre las que se destacan: la reducción de los aranceles para la importación de bienes de capital (1993-1996), el incremento en la tasa de estadística (1992-1995) y en los niveles de reintegros a la exportación (1992-1996), el financiamiento preferencial para las PyMES (1993-1995),

la reducción de los aportes patronales (1994), y el Régimen de Especialización Industrial (1993-1996) que otorgaba un subsidio adicional a las exportaciones incrementales de cada empresa bajo la forma de una licencia para importar bienes similares con un arancel del 2%.⁵ La Argentina también ha montado nuevos mecanismos de fomento a la innovación tecnológica y a la capacitación (que casi no son utilizados por el sector calzado), así como también un Centro de Formación y Tecnología para la Industria del Calzado fruto de un convenio entre el INTI y la Cámara de la Industria del Calzado.

Pero las políticas microeconómicas de mayor impacto en el sector son de naturaleza específica: a partir de 1994 la Argentina ha establecido derechos específicos mínimos para una serie de partidas de calzado deportivo, que fueron incrementados a partir de 1995. En 1997 empezó a regir una cláusula de salvaguarda (de la que se hallan exceptuados los países del MERCOSUR) y que contempla la aplicación de derechos específicos mínimos y, a partir de noviembre de 1998, cuotas de importación (superadas las cuales se duplican los niveles de derechos específicos). Finalmente, en 1999 Argentina ha intentado implementar medidas para-arancelarias para trabar las importaciones, fundamentalmente las originadas en Brasil.

En cuanto a la promoción de exportaciones, el principal instrumento argentino lo constituye la devolución del IVA y el otorgamiento de reintegros a la exportación. El financiamiento de exportaciones, en

⁵. Este régimen ha sido utilizado por varias empresas del sector calzado. El trabajo de campo ha permitido establecer que el mismo ha tenido un papel destacado en las decisiones de algunas empresas de empezar o incrementar las actividades de exportación.

cambio, tiene poca importancia y no es muy utilizado por el sector privado.

En el caso brasileño, se superponen los incentivos del gobierno federal con los otorgados por los gobiernos estatales. Estos últimos tienen potestades fiscales más amplias que en el caso argentino por lo que tienen un importante margen para el otorgamiento de incentivos fiscales. En particular, los estados del nordeste (como por ejemplo, Ceará, Bahía, Pernambuco, y Paraíba) conceden importantes beneficios fiscales, bajo la forma de reducción o financiamiento del impuesto a la circulación de mercaderías y servicios (ICMS), con el objetivo de atraer nuevas inversiones.⁶ También son usuales los incentivos estatales al entrenamiento de mano de obra y al desarrollo de infraestructuras. Estos incentivos no se limitan a los estados del nordeste ya que la competencia entre estados por atraer inversiones ha generado una escalada de incentivos.

A nivel del gobierno federal también existen distintas medidas de apoyo al sector. Por un lado, el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) desarrolló, entre 1995 y 1998, un programa de financiamiento de inversiones del sector con una tasa de interés preferencial. Por otro lado, el gobierno brasileño ha empezado a utilizar en forma más activa la política comercial externa. En 1995 puso en la Lista de Excepción al Arancel Externo Común a un conjunto importante de partidas arancelarias correspondientes al sector calzado, para las que se fijó un arancel de 31% que se reducirá gradualmente a partir del año 2000. En abril de 1997 el

⁶. Algunas grandes firmas de calzado de Brasil (Grandene, Dakota, Santa Rita) han localizado sus inversiones en estos estados gracias a estos incentivos y al atractivo del bajo costo de la mano de obra.

gobierno federal impuso, a través de la Medida Provisoria 1569, restricciones al financiamiento de las importaciones que finalmente se atenuaron levemente para los socios del MERCOSUR (quedaron exceptuadas las importaciones de menos de 40 mil dólares y un plazo de hasta 89 días).⁷

Brasil también concede beneficios a la exportación bajo la forma de devolución de impuestos (Pis/Pasep y Confins), del reconocimiento de créditos fiscales por los impuestos indirectos abonados por los insumos utilizados, y de prefinanciación preferencial de exportaciones (lo que en un marco de tasas de interés locales muy altas genera importantes beneficios financieros). Brasil también cuenta con un régimen de draw-back.

En el caso uruguayo no existen incentivos o políticas específicas de promoción de la inversión, producción o exportaciones del sector. Sólo pueden utilizarse los mecanismos promocionales generales previstos en la Ley de Inversiones (que prevé un conjunto de beneficios fiscales para la importación de maquinaria y equipos), en las líneas de prefinanciación de exportaciones con tasas preferenciales, en el régimen de devolución de tributos (que actualmente tienen alícuotas bajas de entre 2 y 2.8%), y en el régimen de admisión temporaria (que resulta importante para las firmas que exportan al MERCOSUR). Adicionalmente, Uruguay ha puesto 25 productos pertenecientes al sector calzado en el Régimen de Adecuación por lo que los aranceles a las importaciones intrazona se están reduciendo gradualmente (durante 1999 serán de 5%).

⁷. Esta medida habría afectado seriamente las exportaciones argentinas como lo atestigua las entrevistas a la Cámara y a una de las empresas exportadoras de calzado a Brasil.

2.2. Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito subregional.

Las áreas de política a nivel subregional pertinentes se relacionan con:

- * el camino al librecomercio subregional en el sector.
- * la puesta en vigencia del Arancel Externo Común.
- * la reducción/eliminación de las restricciones o impuestos a las exportaciones intrazona de cueros.
- * la armonización de políticas de incentivo entre los países socios.

Respecto de la liberalización del comercio intrazona de calzado cabe señalar que este es un proceso relativamente reciente en el MERCOSUR. Como ya fue señalado, muchas de las posiciones arancelarias más significativas de Argentina y de Uruguay estuvieron desde un inicio en las listas respectivas de los Regímenes de Excepción a la liberalización comercial intrazona y, una vez constituida la Unión Aduanera en 1995, la mayoría de estas posiciones pasaron a formar parte de las listas de los Regímenes de Adecuación. De esta manera, recién a partir de 1995 empieza un proceso gradual de reducción de aranceles intrazona en los casos de Argentina y Uruguay proceso, que termina en 1999 y en el 2000, respectivamente. Brasil también ha generado obstáculos al librecomercio regional, fundamentalmente a través de la ya comentada Medida Provisoria 1569 de 1997 que restringe el financiamiento de las importaciones.

El arancel externo común para el sector calzado fue originalmente establecido en el 20%, nivel similar al arancel nominal argentino y

uruguayo, y levemente superior al existente en Brasil. Sin embargo, la presión de las importaciones provenientes de extrazona (fundamentalmente del sudeste asiático) en un contexto de revaluación cambiaria llevó a los gobiernos de Argentina y Brasil a ubicar a varios productos del sector en las Listas de Excepción al Arancel Externo Común (con un cronograma de derechos descendente que debería converger al Arancel Externo Común en el 2001).⁸ Adicionalmente, Argentina ha establecido una cláusula de salvaguardia nacional contra las importaciones de calzado originadas en extrazona, lo que profundiza las diferencias subregionales en materia de política comercial externa y beneficia a los socios comerciales intrazona. De esta manera, en el sector calzado el MERCOSUR no se ha constituido, aún, como una verdadera Unión Aduanera.

Un aspecto que ha generado conflictos y fuertes negociaciones han sido las restricciones e impuestos cargados por Argentina y Uruguay a las exportaciones de cuero. Finalmente las restricciones han sido levantadas en el caso de Uruguay mientras que, en Argentina, se ha establecido un cronograma de reducción de los derechos de exportación intrazona hasta su desaparición en el año 2000.

Por último, resta la crucial problemática de las asimetrías regulatorias entre los países socios. La armonización de las políticas industriales en el MERCOSUR fue fijada como una de las prioridades en el Tratado de Asunción de 1991 creándose un grupo de trabajo al respecto; fue nuevamente planteada como prioritaria en la Reunión de Las

⁸. Estas medidas de Argentina y Brasil redundaron en un incremento en la protección efectiva del sector que, sin embargo, no llegan a igualar los niveles de la década del ochenta.

Leñas y, en diciembre de 1996, se creó un Grupo Ad-Hoc del MERCOSUR sobre políticas públicas que distorsionan la competitividad. Sin embargo, hasta el momento se ha avanzado muy poco en esta materia. Los problemas abarcan no sólo la falta de armonización de numerosas áreas de política industrial, sino también el incumplimiento de las decisiones comunitarias ya acordadas.

A estos problemas de incumplimiento de lo pactado se le suma un total descontrol respecto de las medidas promocionales impuestas por los gobiernos nacionales de los países socios y, fundamentalmente, por los incentivos de naturaleza estadual ya comentados. En este marco el sensiblemente mayor activismo de los gobiernos federal y estaduais brasileños (notablemente a través de la guerra fiscal para atraer inversiones) estarían determinando un contexto fuertemente asimétrico para la competencia intrarregional. Cabe señalar que esta situación ha contribuido a enturbiar las relaciones entre las Cámaras Empresarias de los países socios que se hallan caracterizadas más por el conflicto que por la cooperación.

3. ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DEL SECTOR.

3.1. Estructura del sector calzado en el MERCOSUR.

El sector calzado del MERCOSUR esta constituido por un conjunto muy heterogéneo de firmas en términos de tamaño. Las Tablas 1 a 3 muestran una estructura relativamente poco concentrada en los que pocas empresas grandes coexisten con numerosas PyMEs.

Tabla 1. Concentración en el sector calzado de Argentina. 1993.

Segmento por VBP	Cantidad de firmas	Porcentaje de VBP sectorial
Menos de \$1 millón.	1.222	23%
Entre \$1 y \$5 millones.	136	27%
Entre \$5 y \$20 millones.	23	20%
Más de \$20 millones.	7	30%

Segmento por empleo	Cantidad de firmas	Porcentaje del número de firmas
Menos de 10.	984	69.4%
Entre 11 y 50.	366	25.8%
Entre 51 y 100.	38	2.6%
Entre 101 y 250.	18	1.2%
Más de 250.	12	0.8%

Fuente: elaboración propia con datos del Censo Económico de 1994.

Tabla 2. Concentración en el sector calzado de Brasil. 1995.

Segmento por empleo	Número de empresas	Total empleados	Facturación total
Menos de 10.	6.334	16.174	R\$ 266 M
Entre 10 y 49.	1.387	30.874	R\$ 438 M
Entre 50 y 99.	344	24.200	R\$ 349 M
Entre 100 y 249.	259	40.535	R\$ 644 M
Más de 250.	176	177.170	R\$ 3.220 M
Total	8.500	288.953	R\$ 4.917 M

Fonte: IBGE: Contas Nacionais

Tabla 3. Concentración en el sector calzado de Uruguay. 1997.

Segmentos por empleo	Cantidad de firmas	Porcentaje del número de firmas
Menos de 10.	77	65.8%
Entre 10 y 19.	27	23.1%
Entre 20 y 100.	11	9.4%
Más de 100.	2	1.7%

Fuente: INE, Censos económicos.

Las Tablas 1 a 3 muestran que la estructura del sector en los tres países tiene forma de pirámide con una gran base de microempresas y PyMES, un importante número de medianas empresas y un conjunto relativamente menor de grandes firmas.

Más allá de esta similitud, también se destaca las fuertes diferencias entre los distintos países del MERCOSUR en términos de número de empresas (8500 en Brasil, 1400 en Argentina, 117 en Uruguay) y tamaños de firmas: 435 firmas de Brasil tienen más de 100 empleados mientras Argentina tiene sólo 30 firmas y Uruguay apenas 2. La producción de calzados es relativamente poco concentrada en los países del MERCOSUR. Al interior de cada mercado existen, a su vez, distintas segmentaciones por tipo de productos, destino de la producción, etc.

En el caso argentino se diferencian claramente los segmentos de calzado deportivo y no deportivo. El segmento de calzado deportivo se halla fuertemente concentrado y segmentado. En un extremo se encuentran 2 grandes empresas productoras de calzado deportivo de marca (Alpargatas Calzados SA y Gatic SA) que acaparan, en distintas plantas distribuidas en el país, el 95% de la producción nacional de este segmento (Claves, 1997). Estas empresas cuentan con las licencias de las principales marcas internacionales (Nike en el caso de Alpargatas y Adidas, New Balance, Le Coq Sportif en el caso de GATIC). Adicionalmente, Alpargatas Calzados ha consolidado una marca propia (Topper) que comercializa en Argentina y América Latina. Una tercera firma (UNISOL SA) produce calzado deportivo con las marcas PUMA y LOTTO, aunque en una escala sensiblemente menor. Junto con la producción de calzado deportivo de marca subsisten algunas empresas

PyMES productoras de calzado deportivo sin marca internacional que venden en mercados regionales en segmentos de menor precio.

El segundo segmento lo constituyen el calzado no deportivo que, a su vez, se segmenta según el tipo de usuarios (hombre, dama, niños) y según los niveles de calidad y precio. Este segmento se halla fuertemente atomizado. Existe una única firma líder (Grimoldi SA) que trabaja con marcas propias y licencias extranjeras (especialmente la marca Hush Puppies) pero que no llega a producir más del 10% de lo que fabrican las grandes empresas de calzado deportivo. El mercado se completa con unas pocas empresas medianas y un sinnúmero de PyMES con un Valor Bruto de Producción inferior a los 5 millones de pesos.

En el caso brasileño, pueden identificarse tres grandes conjuntos de firmas. Las firmas de tamaño grande (más de 450 empleados) están fundamentalmente especializadas en calzado deportivo y sus ventas se dirigen predominantemente al mercado interno. Estas firmas producen con licencias internacionales y con algunas marcas propias instaladas en nichos específicos.

Las empresas medianas (entre 50 y 449 empleados) destinan su oferta predominantemente al mercado externo y se localizan predominantemente en el estado de Rio Grande do Sul (específicamente en la región del Valle dos Sinos). Estas empresas han logrado penetrar el mercado e Estados Unidos a través de la iniciativa de los propios productores y distribuidores de ese país que han deslocalizado la producción hacia zonas de salarios más bajos reservándose, como agentes importadores, las decisiones sobre marca, diseño, calidad y precio. Por último, las pequeñas y microempresas actúan en mercados locales con procesos más artesanales.

En el caso uruguayo existen sólo dos empresas grandes (más de 100 empleados) que exportan la mayor parte de su producción (una se concentra en el mercado estadounidense y otra en el argentino). Las empresas medianas producen fundamentalmente para el mercado interno y circunstancialmente exportan su producción. Finalmente, aparecen numerosos talleres formales e informales que producen ya sea calzado fino para vender en comercios establecidos o calzados de baja calidad para vender en las ferias locales. Otra característica importante es que en Uruguay queda sólo una empresa que trabaja en la producción de calzado deportivo.

3.2. Desempeño del sector.

3.2.1. Producción y Consumo Aparente.

La producción de calzados de los tres países estudiados del MERCOSUR alcanzó en 1997 los 4.200 millones de dólares corrientes de los que Brasil aporta un 71%, la Argentina un 24% y Uruguay el restante 5%. El sector muestra un comportamiento errático aunque es notable una clara tendencia de mediano plazo al estancamiento o caída de la producción y, en menor medida, del consumo aparente. Las Tablas 4 a 6 permiten ver lo ocurrido en cada uno de los países.

Tabla 4. Producción y consumo aparente de calzados en la Argentina. En millones de pesos argentinos constantes del año 1993.

	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo).	Consumo Aparente
1988	969	16	953
1989	794	17	777
1990	772	23	749
1991	1.002	-9	1.010
1992	1.079	-87	1.166
1993	914	-98	1.011
1994	987	-107	1.094
1995	859	-46	904
1996	1.000	-73	1.073
1997	989	-91	1.080

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Tabla 5. Producción y consumo aparente de calzados en Uruguay. En millones de pesos uruguayos constantes del año 1993.

	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo).	Consumo Aparente
1991	297	52	245
1992	287	56	240
1993	242	18	223
1994	250	-19	268
1995	195	-37	232
1996	222	-48	269
1997	196	-65	261

Fuente: Elaboración propia con datos del INE y de Comercio Exterior (Uruguay).

Tabla 6. Producción y consumo aparente de calzados en Brasil. En miles de millones de Cruzeiros constantes de 1993.⁹

	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo).	Consumo Aparente
1989	610,230.20	127,616.00	482,614.20
1990	496,445.20	107,994.55	388,450.65
1991	313,862.32	106,970.80	206,891.52
1992	279,366.36	126,723.29	152,643.07
1993	370,622.60	161,132.88	209,489.72
1994	397,082.65	125,204.23	271,878.42
1995	376,366.78	101,511.57	274,855.21
1996	337,253.84	110,866.87	226,386.97
1997	299,590.03	105,686.31	193,903.72

Fuente: Elaboración propia con datos del informe de Brasil.

Las Tablas 4 a 6 permiten deducir las siguientes tendencias generales.

* La producción de calzados evidencia un comportamiento errático con una tendencia al estancamiento (Argentina) o a la caída (Uruguay y Brasil) a lo largo de la década. En el caso argentino, la producción se recupera respecto de los años 1989 y 1990, que fueron fuertemente recesivos, pero en 1997 la producción sigue siendo prácticamente la misma que en 1988. En Uruguay se aprecia una fuerte caída de la producción (-34% entre 1991 y 1997) que habría de intensificarse extraordinariamente en 1998 (año para el que se espera una caída del 50% en el valor bruto de producción). En Brasil, en tanto, la producción muestra altibajos con una fuerte caída en los primeros años de la década, una importante recuperación coincidente con la aplicación del Plan Real y una nueva declinación en los últimos dos años.

⁹. La serie de producción incluye el sector de vestuario.

* El consumo aparente muestra un escaso dinamismo durante 1991-1997, período de importante crecimiento del producto bruto regional. En Argentina, en 1997 el consumo aparente de calzados sólo es un 15% superior al valor correspondiente a 1988. En Uruguay, el consumo aparente muestra altibajos pero con una tendencia clara al estancamiento. En Brasil, por su parte, se puede apreciar una tendencia fuerte a la caída en los niveles de consumo.

* En los tres países se produce un fuerte incremento de las importaciones que lleva a revertir el signo tradicionalmente superavitario del balance comercial sectorial en Uruguay y Argentina. En el caso brasileño las importaciones también se incrementan notablemente pero el balance comercial se mantiene superavitario gracias al importante volumen de exportaciones.

3.2.2. Empleo y productividad.

Según las estadísticas disponibles, la industria del calzado de los tres países estudiados del MERCOSUR empleaba en 1995 aproximadamente 310.000 personas. De este total, 288 mil correspondían a Brasil, 20 mil a Argentina y poco más de 2 mil a Uruguay.¹⁰

En todos los países analizados a lo largo de la década se evidencia una importante reducción en el número de empleados en el sector. Dicha reducción llega a superar el 50% en Uruguay y el 20% en Argentina. Ello es fruto del estancamiento/caída de los niveles producidos y del

¹⁰. Creemos que las cifras de empleo en el sector pueden estar distorsionadas por los efectos de la informalidad que caracteriza al mismo.

importante incremento en los niveles de productividad física (Tablas 7 a 9).

Tabla 7. Evolución de la productividad, de la producción física y del personal ocupado en la industria Brasileña del calzado. (Base: 1990 = 100)

Año	IPF/IPO	IPF	IPO
1988	107,41	114,41	106,76
1989	103,79	116,10	111,87
1990	100,00	100,00	100,00
1991	101,71	86,57	85,10
1992	109,07	79,92	73,27
1993	117,78	89,13	75,73
1994	118,11	87,15	73,77
1995	125,05	81,23	65,00
1996	148,84	78,25	52,61
1997	153,94	73,37	47,65
1998	170,69	69,72	40,89

Fuente: Informe Brasileño. Datos Primarios IBGE.

Tabla 8. Empleo y productividad en la industria argentina de calzado (Posición 324 de la CIU Rev. 2).

	Ind. Vol. Fis.	Ind. Empl.	Productiv. Empl
1985-89	134,2	114,9	116,8
1990	100,0	100,0	100,0
1991	129,7	99,9	129,8
1992	139,7	98,1	142,4
1993	118,3	94,5	125,2
1994	127,8	92,8	137,7
1995	111,2	80,5	138,1
1996	129,5	78,6	164,8
1997	127,7	80,0	159,6

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC.

Tabla 9. Empleo y productividad en la industria del calzado uruguayo.

Años	Indice de Empleados	Indice de Valor Agregado Bruto	Indice de Productividad
91	100,0	100,0	100,0
92	120,9	123,5	102,1
93	88,7	69,6	78,4
94	85,6	87,3	102,1
95	65,4	39,9	60,9
96	50,6	83,0	164,1
97	53,6	73,4	136,8

Fuente: Informe uruguayo.

En las Tablas 7 a 9 se puede observar que la productividad se ha incrementado notablemente en las industrias del calzado de Brasil y Argentina, mientras que en el caso uruguayo se puede apreciar una fuerte volatilidad del indicador de productividad física.

3.3. Competitividad.

La situación competitiva de la industria del calzado en el MERCOSUR es altamente heterogénea. ONUDI (1993) presenta un cuadro de factores de competitividad en el sector calzado para el MERCOSUR que resulta altamente revelador:

Tabla 10. Factores de competitividad.

País	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Mat. Primas	Muy buena	Buena	Regular	Muy Buena
Dispon. M de Obra	Regular	Abundante	Escasa	Regular
Costo M de Obra	Alto	Bajo	Bajo	Intermedio
Capacit. M. De Obra	Regular	Buena	Baja	Regular
Capac. Instalada	Regular	Alta	Baja	Baja
Tecnología de Prod.	Regular	Muy buena	Escasa	Escasa
Tamaño de empresas	Intermedio	Grandes	Pequeñas	Pequeñas
Madurez Empres.	Regular	Alta	Baja	Baja
Escala de Prod.	Intermedia	Alta	Baja	Intermedia
Red de proveed.	Escasa	Muy buena	Mala	Escasa
Bienes de Capital	Escasa	Buena	Nula	Nula
Infraestruct. Técnica	Regular	Muy buena	Escasa	Escasa
Apoyo Gub.	Nulo	Alto	Nulo	Nulo

Fuente: ONUDI (1993).

El estudio de ONUDI permite concluir que el sector de calzado argentino enfrenta un claro problema de competitividad. Los cambios ocurridos en los últimos años (no tenidos en cuenta dicho estudio) dan cuenta de un importante avance en el área de Tecnología de Producción y, en menor medida, de madurez empresaria. Sin embargo, la fuerte penetración importadora sufrida por la Argentina en la década del noventa, permite inferir que el cuadro general sigue siendo negativo. En ese contexto la mayoría de las empresas consultadas ha señalado que la falta de competitividad en costo constituye una barrera importante para la exportación.¹¹ En ese sentido, la existencia de una abundante oferta de cuero de buena calidad no se traduce en ventajas competitivas para las firmas de calzado. Ello es así debido a que la demanda de las empresas de calzado es relativamente pequeña en comparación con la demanda de

¹¹. La falta de competitividad en calidad es, en cambio, un problema relativamente menor.

exportación y, por lo tanto, las condiciones de precio y calidad a las que se accede localmente son iguales o inferiores a las que obtienen los compradores externos.

La industria del calzado de Uruguay evidencia un problema de competitividad igual o mayor que su par argentina. En general no pueden competir con los productores brasileños que tienen un acceso al mismo cuero a un precio similar, escalas de producción sensiblemente mayores, un costo de la mano de obra, y mayores incentivos del sector público. Por su parte, la competencia asiática dentro y fuera de las fronteras uruguayas es reconocida por los empresarios del sector como un aspecto decisivo en la explicación de las dificultades del sector.

Brasil, en cambio, muestra una industria que ha logrado consolidar su competitividad en los mercados internacionales. Como lo revela el estudio de ONUDI Brasil ha logrado acoplar a las ventajas implícitas en una oferta abundante de mano de obra barata distintos factores de competitividad sistémica como son: una buena provisión de materias primas y bienes de capital producidos localmente, una importante infraestructura técnica y una capacitación muy alta de la mano de obra. Por otro lado, no se puede obviar el hecho de que la competencia de los calzados del sudeste asiático se ha hecho sentir tanto en el mercado local como en el mercado estadounidense. En la medida en que logre corregir una distorsión existente de los precios relativos, la devaluación brasileña de enero de 1999, podría permitir a Brasil revertir sus problemas competitivos en los mercados internacionales.

Si bien en términos generales el análisis de competitividad se vuelca favorablemente hacia Brasil, la situación competitiva es heterogénea entre los distintos segmentos del sector. En calzado deportivo Argentina está

relativamente bien posicionada, fundamentalmente en calzados de mayor valor agregado y contenido tecnológico. La diferencia salarial a favor de Brasil estaría compensada por una alta productividad y calidad de la producción argentina. De todos modos debemos recordar que, en materia de flujos comerciales intrarregionales de calzado deportivo, el aspecto clave es el licenciamiento de marcas internacionales, aspecto que no siempre se halla estrictamente asociado con los niveles de competitividad alcanzados.

En calzado no deportivo, la situación competitiva de la Argentina frente a Brasil es mucho más frágil confluendo tanto las variables macroeconómicas (niveles salariales y tipo de cambio real -luego de la reciente devaluación del real-) como las microeconómicas (capacidad tecnológica, economías de escala, capacitación laboral) y las relacionadas con los incentivos públicos. Los problemas de competitividad se producen en toda la cadena productiva ya que en Brasil son mejores las condiciones de abastecimiento de materias primas e insumos (con la excepción del cuero); es decir, que está mejor estructurado el encadenamiento productivo.¹²

¹². Sólo en algunos segmentos acotados, como el del calzado de hombre de gama media y alta, la producción argentina resulta más competitiva. Aún así, algunos factores exógenos como la devaluación de la lira y la reducción de los reintegros a la exportación habría afectado los niveles de competitividad de estos productos en algunos mercados tradicionalmente importantes como el norteamericano.

3.4. Comercio del MERCOSUR con todo el mundo.

3.4.1. Exportaciones e importaciones globales.

El comercio exterior de calzados del MERCOSUR ha evidenciado marcadas transformaciones durante la década del noventa. Las exportaciones regionales han crecido en un 42% entre 1990 y 1996 (pasando de 1.154 m de dólares a 1.638 m) (Tabla 11) mientras que las importaciones regionales se incrementaron mucho más velozmente (aunque desde valores muy pequeños) creciendo en ese período en un 1.108% (de 31,4 m de dólares a 380,6 m en) (Tabla 12). El comercio regional del sector sigue mostrando un superávit comercial importante (Tabla 13).

Tabla 11. Exportaciones de calzado del MERCOSUR.

En millones de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	33,08	35,80	24,47	30,60	33,65	75,22	50,56
Bras.	1.104,76	1.176,66	1.409,15	1.859,81	1.537,35	1.413,78	1.567,40
Uru.	16,84	18,53	22,95	24,90	20,73	17,08	19,95
Par.	0,01	0,37	0,05	0,03	1,29	0,12	0,15
MERC.	1.154,70	1.231,36	1.456,63	1.915,35	1.592,94	1.506,20	1.638,06

En porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	3%	3%	2%	2%	2%	5%	3%
Brasil	96%	96%	97%	97%	97%	94%	96%
Uruguay	1,5%	2%	2%	1%	1%	1%	1%
Paraguay	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
MERC.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 12. Importaciones de calzado del MERCOSUR.

En miles de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	3.515	44.416	110.868	128.373	141.463	114.232	116.587
Brasil	18.524	33.107	12.108	34.785	84.277	201.829	199.958
Uru.	2.958	7.960	12.393	21.146	22.708	24.854	32.050
Par.	6.471	10.288	7.114	11.239	21.418	35.238	32.002
MERC.	31.468	95.771	142.483	195.543	269.866	376.153	380.597

En porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	11%	46%	78%	66%	52%	30%	31%
Brasil	59%	35%	8%	18%	31%	54%	53%
Uru.	9%	8%	9%	11%	8%	7%	8%
Par.	21%	11%	5%	6%	8%	9%	8%
MERC.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 13. Balance comercial de calzado del MERCOSUR.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	29,57	-8,61	-86,40	-97,77	-107,81	-39,01	-66,02
Brasil	1.086,24	1.143,55	1.397,05	1.825,03	1.453,07	1.211,95	1.367,45
Uru.	13,89	10,57	10,56	3,76	-1,97	-7,77	-12,10
Par.	-6,46	-9,91	-7,06	-11,21	-20,22	-35,12	-31,85
MERC.	1.123,24	1.135,60	1.314,15	1.719,82	1.323,07	1.130,05	1.257,47

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Ahora bien, este comportamiento agregado del sector calzado a nivel MERCOSUR refleja realidades muy diferentes en los distintos países. Las exportaciones regionales de calzado aparecen dominadas casi exclusivamente por Brasil que acapara alrededor del 95% de las mismas. Brasil es el único país que sigue mostrando un superávit comercial.

En el caso argentino se aprecia un notable crecimiento en las importaciones, lo que genera un fuerte déficit comercial a partir de 1992. Las restricciones comerciales y un importante incremento de las exportaciones revierten parcialmente el nivel de déficit en 1995 y 1996.

Uruguay evidencia un nivel de exportaciones prácticamente estancado a lo largo de la década y el fuerte crecimiento de las importaciones genera déficit comercial a partir de 1994.

El análisis de composición del comercio exterior enfrenta el problema del cambio de nomenclatura (que tuvo lugar en diferentes momentos para los distintos países) y que impide un seguimiento suficientemente desagregado de las series de comercio. Aún así se puede observar que tanto Brasil como Uruguay tienen un patrón de especialización intrasectorial caracterizado por exportaciones de calzados con capellada de cuero e importaciones dominadas por calzados de capellada textil y calzados de caucho y plástico (rubros donde se registran, fundamentalmente, los calzados deportivos). En el caso argentino, en cambio, la estructura de exportaciones se basa en exportaciones de capellada textil y de cuero mientras que las importaciones están dominadas por calzados de cuero y de caucho y plástico.

Las industrias de calzado de Uruguay y de Brasil son fuertemente exportadoras. Sus coeficientes de exportación fluctúan entre el 30 y el 40% del valor de la producción local. La Argentina, en cambio, tiene coeficientes de exportación muy bajos evidenciando una industria volcada casi exclusivamente al mercado interno. Asimismo, los coeficientes de apertura a las importaciones ha crecido marcadamente en los tres países de la región.

3.4.2. Origen y destino del comercio exterior regional.

Como puede apreciarse en las Tablas 14 a 16, el patrón geográfico de las exportaciones de los países del MERCOSUR difiere notablemente.

Brasil dirige más del 90% de sus exportaciones al Resto del Mundo y sólo una fracción marginal (aunque creciente) se dirige hacia los países del MERCOSUR. Argentina, en cambio, ha orientado en forma muy creciente sus exportaciones a los países del MERCOSUR que llegan a representar casi el 75% de las mismas en 1996 (las exportaciones hacia el resto del mundo caen en términos absolutos). Las exportaciones uruguayas muestran un comportamiento similar al argentino aunque menos marcado (de todas maneras en el caso uruguayo también caen las exportaciones hacia el Resto del Mundo) de lo que puede desprenderse que el MERCOSUR, ha terminado reemplazando las exportaciones que ambos países dirigían antes hacia el Resto del Mundo.

Tabla 14. Destino de las exportaciones brasileñas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	1%	1%	1%	1%	2%	2%	3%	4%	4%
Resto Mundo	99%	99%	99%	99%	98%	98%	97%	96%	96%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 15. Destino de las exportaciones argentinas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	19%	13%	18%	25%	25%	45%	52%	69%	74%
Resto Mundo	81%	87%	82%	75%	75%	55%	48%	31%	26%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 16. Destino de las exportaciones uruguayas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	6%	7%	8%	18%	29%	32%	41%	39%	40%
Resto Mundo	94%	93%	92%	82%	71%	68%	59%	61%	60%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Las importaciones de los países del MERCOSUR también evidencian un patrón geográfico diferenciado (Tablas 17 a 19). En el caso brasileño, la participación de las importaciones desde la región viene creciendo marcadamente pero aún son ampliamente mayoritarias las importaciones originadas en el Resto del Mundo. En Argentina, el peso de las importaciones originadas en el MERCOSUR (y fundamentalmente en Brasil) han crecido también aceleradamente (llegando al 50% en 1998). En Uruguay, paradójicamente, la participación de las importaciones desde el MERCOSUR ha ido descendiendo a lo largo de la década.

Tabla 17. Origen de las importaciones brasileñas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	Nd	14%	9%	6%	6%	2%	4%	22%	25%
Resto Mundo	Nd	86%	91%	94%	94%	98%	96%	78%	75%
Total	nd	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 18. Origen de las importaciones argentinas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	31%	24%	4%	11%	18%	14%	18%	23%	39%
Resto Mundo	69%	76%	96%	89%	82%	86%	82%	77%	61%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 19. Origen de las importaciones uruguayas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	nd	71%	67%	59%	60%	50%	55%	41%	41%
Resto Mundo	nd	29%	33%	41%	40%	50%	45%	59%	59%
Total	nd	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

3.5. Comercio intrazona en el MERCOSUR.

3.5.1. Exportaciones e importaciones intrazona.

Como consecuencia del proceso de integración regional, el comercio intra-zona ha tenido un dinamismo aún mayor que el comercio extra-zona. En efecto, las exportaciones (importaciones) intra-zona se han incrementado en un 570% entre 1990 y 1996 (pasando de 16,5 m de dólares a 111,6 m. en 1996) (ver Tabla 20 y 21).

Tabla 20. Exportaciones intrazona de calzados en el MERCOSUR.

En miles de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	5.798	8.959	6.003	13.620	17.484	51.566	37.458
Brasil	9.400	15.816	27.194	44.856	45.665	51.782	66.014
Uru.	1.357	3.261	6.580	7.869	8.506	6.670	7.985
Par.	5	372	39	32	81	12	133
MERC.	16.560	28.408	39.816	66.377	71.736	110.030	111.590

En porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	35%	32%	15%	21%	24%	47%	34%
Brasil	57%	56%	68%	68%	64%	47%	59%
Uru.	8%	11%	17%	12%	12%	6%	7%
Par.	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
MERC.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 21. Importaciones intrazona de calzados en el MERCOSUR.

En miles de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	134	4.857	19.678	18.113	25.570	25.954	45.702
Brasil	1.620	2.019	687	600	3.507	43.689	50.527
Uru.	1.975	4.732	7.473	10.540	12.495	10.096	13.141
Par.	436	373	790	3.530	4.777	9.665	7.806
MERC.	4.165	11.981	28.628	32.783	46.349	89.404	117.176

En porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	3%	41%	69%	55%	55%	29%	39%
Brasil	39%	17%	2%	2%	8%	49%	43%
Uru.	47%	39%	26%	32%	27%	11%	11%
Par.	10%	3%	3%	11%	10%	11%	7%
MERC.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Pero la estructura de comercio intrazona es muy diferente a la estructura de comercio global del sector. Hasta 1996 el liderazgo exportador de Brasil (con un 60% de las exportaciones intrazona en 1996) es sensiblemente menor que en el comercio con todo el mundo. La Argentina, en cambio, muestra un dinamismo exportador mucho mayor en sus exportaciones intrazona.

En cuanto a las importaciones desde intrazona, sobresale el hecho de que Brasil permanece prácticamente cerrado a las exportaciones de los países del MERCOSUR hasta 1994. Sin embargo, sus importaciones

(procedentes de Argentina) crecen fuertemente a partir de dicho año lo que hace que la estructura de importaciones intrazona pase a corresponderse más con la estructura de importaciones de extrazona. Como resultado de estos comportamientos, los balances comerciales intrazona son muy diferentes que los que se evidencian en el comercio con todo el mundo: Brasil muestra un superávit relativamente modesto al tiempo que Argentina alterna años con déficit y superávit. A partir de 1997, la situación de Argentina se ha deteriorado fuertemente profundizándose los niveles de déficit comercial sectorial en relación a Brasil.

Tabla 22. Balance Comercial Intrazona en el sector calzado del MERCOSUR.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	5.664	4.102	-13.675	-4.493	-8.086	25.612	-8.244
Brasil	7.780	13.797	26.507	44.256	42.158	8.093	15.487
Uru.	-618	-1.471	-893	-2.671	-3.989	-3.426	-5.156
Par.	-431	-1	-751	-3.498	-4.696	-9.653	-7.673

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

4. IMPACTOS ESTATICOS Y DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL.

La profundización del proceso de integración regional a través de la conformación del MERCOSUR ha coincidido con otros cambios contextuales de importancia que han tenido lugar (aunque con distintos ritmos e intensidades) en la región: la estabilización macroeconómica y la implementación de reformas estructurales entre las que se destaca la apertura comercial unilateral. Surge, pues, la obvia dificultad metodológica de identificar qué aspectos del proceso de transformación

sectorial comentados en la sección 3 pueden ser atribuidos a los efectos de la integración regional y cuáles obedecen al impacto de los otros fenómenos comentados. En las secciones siguientes intentaremos responder a este interrogante tanto en lo referido a los efectos de carácter estático como en los de carácter dinámico.

4.1. Análisis de los impactos económicos de carácter estático.

Los análisis de tipo estático de los procesos de integración y apertura generalmente apuntan a dilucidar en qué medida dichos procesos reducen las distorsiones estáticas inducidas por la protección comercial. Desde esta perspectiva preliminar¹³ los procesos de apertura comercial y de integración regional han generado en los tres países, indudablemente, beneficios estáticos. Las importaciones se han incrementado notablemente desplazando producción nacional y ampliando el mix de productos (tanto en términos de diseño como de niveles de calidad) a disposición de los consumidores. Adicionalmente, en el caso argentino, se ha constatado que los precios promedios de importación siempre han sido inferiores a los precios promedios estimados de la producción nacional, por lo que sería

¹³. Se trata de una perspectiva preliminar debido a que un análisis estático acabado debería contemplar todas las variables que hacen al equilibrio general de la economía (análisis que escapa a los alcances de este trabajo). La reducción de una distorsión particular en un contexto en el que no se reducen otras distorsiones o se crean otras distorsiones adicionales no necesariamente genera beneficios estáticos para la economía. En otros términos, si otras variables de la economía estuvieran distorsionadas (por ejemplo, si el tipo de cambio real no fuera el de equilibrio o si la reasignación de recursos no fuera espontánea y derivara en el desempleo u obsolescencia de recursos), el desplazamiento de la producción local de calzados por calzados importados no estaría implicando necesariamente un beneficio estático.

plausible afirmar que la competencia de los productos importados ha generado un efecto de disciplinamiento en los precios domésticos.

Paralelamente, los procesos de apertura e integración regional también habrían generado beneficios estáticos por el lado de las exportaciones ya que los países de la región han incrementado sus exportaciones tanto de calzado como de cuero (rubro en el que Argentina y Uruguay tendrían ventajas comparativas estáticas).

Hasta aquí se han precisado los efectos estáticos del proceso de apertura general de la economía tanto a nivel extrazona (apertura unilateral) como a nivel intrazona (integración regional). Un segundo interrogante que merece ser atendido es si el proceso de integración regional por sí solo ha generado o no beneficios de carácter estático.

Asumiendo que los recursos productivos liberados por las actividades protegidas se relocalizarán espontáneamente en sectores con ventajas comparativas genuinas (generando mayores niveles de renta que en el pasado), los análisis vinerianos tienden a centrarse en el comportamiento de las importaciones y en cómo las mismas desplazan importaciones de otros orígenes (desvío de comercio) o la producción nacional ineficiente (creación de comercio). Cabe preguntarse, pues, si el MERCOSUR ha generado creación o desvío de comercio.¹⁴ Utilizando como base de análisis los datos de importaciones desde extra e intrazona, las respuestas varían según el período de análisis que se elija.

¹⁴. Cabe señalar, sin embargo, que si bien las discusiones en términos de creación y desvío de comercio se hallan ampliamente difundidas en la literatura especializada su estimación empírica enfrenta difícilísimos problemas metodológicos.

Una primer alternativa es comparar la situación existente en la actualidad (o en cualquiera de los años de la década del noventa) con la vigente antes de iniciarse el proceso de integración regional en enero de 1991. Como las importaciones de calzado en los últimos años de la década del ochenta eran prácticamente inexistentes en los países del MERCOSUR, la respuesta será obviamente que no ha habido desvío de comercio (no se puede haber desplazado importaciones que antes no existían). Una segunda alternativa consiste en seguir más de cerca la secuencia que siguieron los procesos de apertura e integración regional. Y en este caso, los resultados cambian notablemente. El proceso de integración en el sector calzado tuvo una dinámica parcialmente diferente al proceso de apertura unilateral que siguieron los países del MERCOSUR y en ese contexto pueden identificarse dos grandes etapas:

- Entre 1991 y 1994 avanza el proceso de apertura unilateral del sector mientras que el proceso de integración regional muestra severas limitaciones (ver sección 2).
- A partir de 1995 se profundiza la integración regional (preferencias arancelarias) al tiempo que se revierte parcialmente el proceso de apertura unilateral.

A partir de esta dinámica al comparar la situación existente en 1996 o en 1997 con la vigente en el período 1992/94, surgen para el caso argentino algunos indicios de desvío de comercio desde el Resto del Mundo hacia Brasil.

Tabla 23. Argentina: Importaciones desde Brasil y desde El Resto del Mundo
En millones de dólares.

	Promedio anual del período 1992/1994	Promedio anual del período 1996/1997	Diferencia
Importaciones desde Brasil.	13.0	46.0	+33.0
Importaciones desde el Resto del Mundo	114.1	90.0	-24.1
Producción local.	993.3	994.5	+1.2

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC.

Puede observarse, pues, que con un nivel de producción prácticamente constante entre ambos promedios, las importaciones del Resto del Mundo caen en un promedio de 24 millones de dólares mientras que las importaciones desde Brasil se incrementan en 33 millones de dólares.¹⁵ Esta presunción de desvío de comercio se ve avalada por el trabajo de campo realizado en Brasil que permite inferir que el tipo de calzados exportados a la Argentina y la identidad de las empresas que realizan dichas exportaciones difieren notablemente de aquellas que realizan las exportaciones globales de Brasil. al resto del mundo.

Algo similar, aunque con menor intensidad, puede estar ocurriendo en el caso de la economía brasileña. El cambio señalado en la política

¹⁵ Cifras preliminares de 1998 indican que la participación de Brasil en el total de las importaciones argentinas de calzado siguió creciendo (hasta alcanzar al 45% del total). Si tomamos en cuenta, además, que las restricciones a las importaciones desde extrazona se han intensificado notablemente desde fines de 1998 (con la imposición de cupos), es de esperar que el desvío de comercio aquí descrito se intensifique en el futuro cercano.

comercial que tuvo lugar desde 1995 puede haber incidido en la transformación ocurrida entre 1995 y 1997 en la estructura de origen de las importaciones: mientras que crecen las importaciones provenientes del MERCOSUR (+US\$ 18 millones), caen las importaciones que provienen de extrazona (-US\$ 22.5 millones).

Es importante destacar que, en muchos casos, la presencia de desvío de comercio (que implica siempre una pérdida de eficiencia estática) es consecuencia de un comportamiento comercial que incorpora las ganancias dinámicas (desarrollo de economías de escala, especialización productiva, difusión de conocimientos tecnológicos, efectos aprendizaje, etc.) propias del proceso de integración. Lamentablemente, como veremos en la sección siguiente la magnitud de estas ganancias dinámicas ha sido relativamente modesta, por lo que el desvío de comercio aquí detectado debe ser evaluado fundamentalmente por sus efectos estáticos.

Tomando en cuenta el conjunto del complejo productivo, la expansión del comercio en el ámbito del MERCOSUR parece orientarse hacia una profundización de la especialización productiva y de consolidación de las ventajas comparativas estáticas, proceso en el que Brasil se especializa en el segmento más intensivo en mano de obra (y con mayor valor agregado) de la cadena productiva (calzados) mientras que la Argentina y Uruguay consolidan su posición exportadora en el segmento del cuero, donde poseen ventajas comparativas naturales.¹⁶

¹⁶ Brasil pasa del tercero al primer lugar en el ranking de países de origen de las importaciones argentinas. Paralelamente las exportaciones de cuero argentino a Brasil se multiplican por nueve entre 1988/89 y 1995/96.

4.2. Impactos de carácter dinámico del proceso de integración.

Como se ha visto en la sección 3, el sector calzado en el MERCOSUR está atravesando un fuerte proceso de transformación. El cierre de numerosas empresas de calzado en Argentina y en Uruguay, y en menor medida en Brasil se ha visto acompañado por una multiplicidad de estrategias diferentes por parte de las firmas sobrevivientes.

¿En qué medida ha influido el proceso de integración regional en este proceso de transformación? La percepción de los propios protagonistas, según surge de los trabajos de campo realizados en los tres países, indica que la integración regional ha sido un factor relativamente menor en comparación con otros factores:

* En el caso argentino, la importancia asignada a la integración regional como detonante de las transformaciones ocurridas ha sido menor que la asignada a los procesos de apertura comercial y estabilización macroeconómica.

* En el caso brasileño, más de un tercio de las firmas entrevistadas admitió no haber alterado su conducta empresarial en función del MERCOSUR. Los principales factores que han condicionado el desempeño reciente del sector habrían sido el desfasaje cambiario y la restricción monetaria, provocados por el Plan Real, la desvalorización de las monedas del sudeste asiático, fenómenos que habrían determinado un deterioro de la situación competitiva tanto en el mercado local como en los de exportación (notablemente en el de Estados Unidos donde se aprecia una fuerte penetración de calzado chino) y recientemente la devaluación del real.

* En el caso uruguayo, la opinión general de los empresarios entrevistados es que la situación actual del sector no obedece

directamente al proceso de integración sino que responde, más bien, a otros factores como el atraso cambiario (sumado a la reducción de los reintegros a la exportación), la falta de incentivos públicos, y la competencia que generan las importaciones desde el sudeste asiático, la actividad informal y el contrabando.

Asimismo, es importante señalar que tanto en Uruguay como en Argentina la integración regional es vista como un proceso asimétrico y esencialmente negativo para el sector en el que el principal ganador es Brasil. A continuación se describen algunas de las áreas donde se podrían haber esperado efectos dinámicos positivos del proceso de integración.

4.2.1. Presión competitiva y reconversión sectorial.

El principal efecto del MERCOSUR para las firmas argentinas y uruguayas de calzado ha sido el fuerte incremento de la presión competitiva ejercida por las importaciones originadas en los países socios (importaciones desde Brasil, en el caso argentino; e importaciones desde Argentina y Brasil, en el caso uruguayo).

De las quince firmas consultadas en Argentina sobre los efectos de la integración regional, siete destacaron la pérdida de market-share en el mercado local a manos de productores brasileños. En estos casos la competencia se ha dado tanto en forma directa, como indirectamente a través del corrimiento de la demanda hacia calzados de menor precio en los que Brasil es más competitivo. En el caso argentino podría señalarse que, el incremento de la presión competitiva generado por la integración

regional ha contribuido a promover el proceso de modernización tecnológica e incremento de la productividad que vivió el sector.¹⁷

Sin embargo, la respuesta de las firmas argentinas ante el desafío competitivo generado por las importaciones (desde el MERCOSUR y desde el resto del mundo) ha sido muy heterogénea.

En el segmento del calzado deportivo, las empresas líderes apostaron a mantener su protagonismo obteniendo o renovando las licencias de marcas internacionales, introduciendo tecnología de punta e importantes cambios organizativos, y avanzando en el proceso de especialización productiva. Por otro lado, si bien siguen siendo básicamente manufactureras, también han recurrido a la estrategia de complementar su oferta local con productos importados y, en menor medida, a desintegrar la cadena productiva con la importación de partes de calzado.¹⁸ Sólo en el caso de Alpargatas Calzados SA se puede apreciar una estrategia agresiva de exportación originada, en gran medida, en haber obtenido la licencia de Nike para vender en Brasil y en la explotación de la marca propia Topper en mercados sudamericanos.¹⁹

¹⁷. La importancia de la presión competitiva generada por los países de la región no debe ser exagerada. En el caso argentino, la fuerte penetración de productos brasileños es un fenómeno relativamente reciente debido a que las preferencias arancelarias sólo se han acentuado a partir de 1995/6 (fruto del incremento de las barreras extrazona y la reducción de los aranceles intrazona) por lo que no puede considerárselo responsable de las transformaciones sectoriales que se producen, en gran medida, con anterioridad a 1995.

¹⁸. Todos los grupos empresarios vinculados a la producción de calzado deportivo evidencian un balance comercial deficitario.

¹⁹. La principal limitación que enfrentan las empresas de calzado deportivo para penetrar en mercados de exportación es, precisamente, que las grandes marcas internacionales no permiten a las licenciatarias locales

Las empresas de menor tamaño de este segmento presentaron un comportamiento distinto: algunas cerraron sus puertas, otras subsistieron en mercados locales acotados, y el resto se vieron obligadas a cambiar de línea de producción y orientarse al segmento del calzado de sport.

Cabe señalar, sin embargo, que una vez asentada la estabilidad de precios y habiéndose fortalecido las marcas a través de licenciarios, las grandes empresas transnacionales intentan retomar el control de sus marcas para abastecer el mercado mayormente con calzados importados de sus fábricas radicadas en el sudeste asiático. De esta manera, las firmas nacionales líderes de calzado deportivo se ven enfrentadas actualmente a una creciente dificultad para renovar las licencias, constituyendo esto la principal amenaza de mediano plazo para la producción nacional.

En el segmento de calzado no deportivo la situación de la industria argentina es distinta. Las firmas son más pequeñas y han encontrado mayores dificultades para generar un patrón coherente de reestructuración. Si bien todas las firmas entrevistadas se han modernizado a través de la incorporación de maquinaria de última tecnología, en la mayoría de los casos dichas mejoras tecnológicas no han podido traducirse en un aprovechamiento de economías de escala, desarrollo de la especialización productiva y de mercados de exportación. Muy por el contrario, la tendencia predominante es a concentrarse en el mercado interno, ampliando el mix de producción (a pesar de las deseconomías de escala) con el objetivo de captar distintos nichos de mercado. Las empresas más pequeñas tampoco han tenido capacidad para implementar estrategias más defensivas de reestructuración como la

exportar sus productos a mercados regionales de importancia.

utilización de la red de comercialización para distribuir calzados importados o para importar partes de calzado. Los esfuerzos de cooperación entre firmas también han sido muy escasos y los acuerdos alcanzados han tenido poca duración. En el caso de las empresas medianas y las más grandes de este segmento, estas estrategias defensivas son más importantes y, en algunos casos, el negocio de la importación va ganando terreno crecientemente por sobre la manufactura local.

En el caso uruguayo parece evidenciarse una situación similar dado que las estrategias de especialización productiva en nichos menos expuestos a la competencia internacional (zapato fino de hombre o calzado country), y de utilización de la red de comercialización para distribuir productos importados son destacadas por las empresas entrevistadas.²⁰

Para el Brasil, en cambio, la integración regional no ha afectado mayormente la presión competitiva sobre la industria local. Para una amplia mayoría de las empresas entrevistadas las importaciones originadas en el MERCOSUR y que compiten con sus productos representan menos del 10% del mercado local, y además se hallan estables o decreciendo. Asimismo, ninguna de las firmas consultadas plantea haber reducido sus niveles de producción por efecto de las importaciones originadas en el MERCOSUR.

En conclusión, el MERCOSUR ha implicado una mayor presión competitiva para las firmas de Argentina (en forma creciente por la

²⁰. En este caso también se debe relativizar el impacto que puede haber tenido el incremento en la presión competitiva por el MERCOSUR debido a que las importaciones desde el Resto del Mundo son más significativas tanto en términos absolutos como en tasa de crecimiento.

reducción de las barreras arancelarias intrazona) y Uruguay, no así para las empresas de Brasil. El impacto de esta mayor presión competitiva sobre las decisiones estratégicas de las firmas de estos países no debe sobreestimarse por tratarse de una tendencia reciente en el caso de Argentina o de magnitud comparativamente menor (respecto de las importaciones desde extrazona) en el caso de Uruguay. En todo caso, las debilidades intrínsecas del sector y la ausencia de condiciones ambientales propicias han determinado que los efectos de la mayor presión competitiva se hayan canalizado, en su mayor medida, a través respuestas defensivas entre las que se destacan la gradual transformación de empresas productoras en empresas importadoras. En los pocos casos en los que se evidencia una estrategia más agresiva de reestructuración (como en el de Alpargatas de Argentina), la suerte de la misma aparece fuertemente condicionada a la tendencia de las grandes marcas internacionales de restringir en el futuro el otorgamiento de licencias a las empresas locales.

4.2.2. Ampliación del mercado regional, aprovechamiento de economías de escala y scope, y aprendizaje de la actividad de exportación.

En cuanto a los efectos de la expansión del mercado regional para las empresas de la región, los mismos no parecen ser decisivos y se concentran en las empresas brasileñas y en algunos casos aislados en las de Argentina y Uruguay.

Claramente las empresas brasileñas son las que más han aprovechado el MERCOSUR expandiendo sus exportaciones a la región. Un 40% de las empresas consultadas afirman haber incrementado su producción por efecto del MERCOSUR y un tercio de las mismas afirma

haber desarrollado nuevos productos adecuados a las preferencias de los consumidores de los restantes países socios. Con vistas al futuro, un tercio de las firmas plantean que concentrarán sus esfuerzos de ventas prioritariamente en los países del MERCOSUR.

Si bien durante los últimos años se ha incrementado notablemente la participación de las exportaciones de calzado al MERCOSUR, la participación de las mismas en las exportaciones sectoriales de Brasil (8% en 1998) y en la producción total (4% en 1998) sigue siendo muy baja. Es por ello que no deben sobreestimarse los impactos que dichos flujos comerciales pueden haber tenido sobre los costos de producción por efecto de economías de escala. Tampoco se han detectado casos en los que se planteen cambios de envergadura en la dinámica empresarial como la especialización productiva con empresas de la región o la fusión/adquisición de firmas.

Es de destacar, sin embargo, que las oportunidades de exportación generadas por el MERCOSUR han permitido que empresas brasileñas tradicionalmente volcadas al mercado interno (entre ellas las de calzado deportivo) iniciaran operaciones de exportación, con el consecuente “efecto aprendizaje” que puede permitirles, en el futuro, expandir sus operaciones a extrazona. Lo mismo ocurre con algunas empresas tradicionalmente exportadoras de calzado de dama que han utilizado el mercado argentino para incursionar en exportaciones con marca propia.

En el caso argentino, puede observarse que el amplio mercado brasileño todavía no ha podido ser adecuadamente explotado. Sólo tres de las quince firmas encuestadas afirman haber podido penetrar en dicho mercado. Una de ellas, Alpargatas SA, lo ha logrado fundamentalmente sobre la base de una licencia temporaria otorgada por NIKE International

para comercializar dicha marca en Brasil lo que cuestiona agudamente la sustentabilidad de las mismas en los próximos años.²¹ Las restantes dos firmas que han exportado calzado no deportivo de gama media y alta, han enfrentado un relativo fracaso ya sea por problemas de rentabilidad o por problemas de falta de pago (inducida, en parte, por la vigencia de las restricciones al financiamiento de las importaciones impuesta por el gobierno brasileño).²²

El éxito de las empresas argentinas ha sido mayor en el caso del mercado uruguayo y, en menor medida, el paraguayo. Sin embargo, es difícil precisar cual ha sido la importancia de la integración en dicho proceso ya que las mismas firmas que sostienen exportar a Uruguay y Paraguay también exportan a otros países latinoamericanos en los que no se goza de ninguna preferencia comercial. Por otro lado, la importancia cuantitativa de los mercados de Uruguay y Paraguay es relativamente menor. De esta manera, para las firmas consultadas (y con la excepción de la firma Alpargatas) la posibilidad de ampliar las economías de escala a partir del proceso de integración regional ha sido prácticamente nula. La escasa dinámica exportadora, sumada a la pérdida de market-share local y

²¹. Las operaciones de esta única firma explicarían casi completamente el incremento de exportaciones de calzado argentino al mercado brasileño que se verifican a partir de 1995.

²². En ese sentido, los resultados del trabajo de campo hacen pensar que las exportaciones argentinas a Brasil de calzado no deportivo estarían declinando desde fines de 1997 (aspecto no perceptible en las estadísticas presentadas en este trabajo). Cifras preliminares para 1998 plantean caídas en los niveles de exportación totales y a Brasil de entre 30% y 40%.

el estancamiento del consumo, también ha limitado la posibilidad de obtener ventajas de una mayor especialización productiva.²³

Por otro lado, la mayoría de las empresas que han logrado exportar a los países del MERCOSUR ya tenían una importante trayectoria exportadora por lo que se puede afirmar que la integración regional ha tenido un impacto menor en cuanto a aprendizaje.

En el caso uruguayo, el proceso de integración ha derivado en un incremento de las exportaciones hacia Argentina pero no hacia Brasil. Aún así el grueso de las exportaciones sigue concentrándose en mercados extrarregionales.

El hecho de que las exportaciones hacia el Resto del Mundo de Argentina y de Uruguay caigan en términos absolutos a lo largo de los noventa evidencia, por su parte, que la integración regional tampoco sirvió como plataforma de lanzamiento para conquistar nuevos mercados.

En conclusión, puede deducirse que el MERCOSUR ha generado algunos beneficios dinámicos relacionados con la escala de producción, las economías de scope, y el aprendizaje de la actividad de exportación que se concentran fundamentalmente en Brasil. La incapacidad de la industria del calzado uruguayo y del segmento de calzado no deportivo de la Argentina para penetrar en el mercado brasileño han limitado las ganancias de este tipo para estos países.

²³. Es interesante señalar que en un trabajo de inicios de 1993, ONUDI estimaba que la industria de calzado brasileña ocuparía los mercados internos de calzado de bajo precio al tiempo que los productores argentinos y uruguayos lo harían con los segmentos superiores. Seis años más tarde puede apreciarse que sólo la primer parte de la proyección de Onudi se ha efectivizado.

4.2.3. Incorporación de tecnología, derrame de conocimientos y acceso a mejores materias primas e insumos.

Un área donde parecen haber existido algunos efectos dinámicos positivos es en la difusión de tecnología y conocimientos. Cinco de las quince firmas entrevistadas en Argentina han adquirido bienes de capital producidos en Brasil. Otras tres firmas afirman haber introducido técnicas de organización existentes en empresas brasileñas y, más significativo aún, dos firmas afirman haber contratado ingenieros o capataces brasileños para colaborar en el proceso de reestructuración productiva. Por otro lado, ocho firmas afirmaron que la integración regional mejoró el acceso a materias primas e insumos.

De todas maneras, en ninguno de los estudios de campo se han detectado acciones de “integración profunda” como ser acuerdos de cooperación (que vayan más allá de la mera distribución de productos importados) o complementación productiva ni tampoco la radicación de fábricas (aunque sí de empresas distribuidoras) en los restantes países socios del MERCOSUR.

4.2.4. A modo de conclusión: ventajas heredadas y ventajas adquiridas.

Las industrias del calzado de los distintos países socios del MERCOSUR llegan a la década del noventa en situaciones claramente diferenciadas. La industria brasileña muestra la consolidación de un proceso de construcción de ventajas competitivas, con un encadenamiento productivo bien constituido (buenos proveedores de insumos y partes, empresas productoras de bienes de capital para el sector, instituciones de formación y capacitación laboral específicas), un alto grado de concentración geográfica de la producción que facilitaba la captación de

externalidades, y una sólida penetración exportadora en los principales mercados internacionales.

Las industrias de calzado de Argentina y de Uruguay, en cambio, llegan a la década del noventa en una situación totalmente diferente. La inestabilidad macroeconómica y la discontinuidad de los esfuerzos públicos de promoción de exportaciones (que en ambos países tuvieron su apogeo a mediados de la década del setenta) les impidieron consolidar su posición exportadora, limitando su desarrollo a un mercado interno relativamente reducido y poco dinámico. Tampoco se pudieron desarrollar factores sistémicos de competitividad ya que las industrias abastecedoras de insumos y maquinaria no se desarrollaron adecuadamente, y tampoco tuvieron fuerza suficiente los mecanismos institucionales de apoyo a la innovación tecnológica y la capacitación laboral.

En el caso argentino esta situación contrastaba notablemente con la de la industria del cuero que, luego de una etapa de fuerte inversión y modernización (en algunos casos sustentada en fuertes incentivos públicos), aparecía como un sector competitivo y exportador.

El gran desafío de la industria del calzado de Argentina y Uruguay era modernizarse y aprovechar la existencia de ventajas comparativas naturales en la industria del cuero para desarrollar ventajas dinámicas en los eslabones siguientes del encadenamiento productivo (calzado y marroquinería). Sin embargo, la apertura comercial unilateral tendió a fortalecer un esquema de intercambio comercial basado sobre las ventajas naturales con una fuerte expansión en la exportación de cueros y un fuerte deterioro en el balance comercial del sector calzado.

El proceso de integración regional parece haber actuado, en muchos aspectos, en el mismo sentido que la apertura comercial unilateral. Ninguno de los beneficios estáticos o dinámicos que puede generar un proceso de integración regional en comparación con una apertura comercial unilateral parecen tener una importancia decisiva para Argentina y Uruguay con la única excepción, hasta el momento, de la expansión de las exportaciones argentinas de calzado deportivo a Brasil. Sin embargo del comportamiento registrado por las exportaciones tanto de Argentina como de Uruguay puede desprenderse que el MERCOSUR ha terminado reemplazando las exportaciones que antes se dirigían al Resto del Mundo y que, por distintas razones, perdieron competitividad ante otras naciones oferentes

Por otro lado las fuertes diferencias iniciales de madurez y competitividad entre las industrias de la región sumadas a las fuertes asimetrías regulatorias, que no han sido todavía sometidas a ninguna disciplina comunitaria, han impedido que la integración regional derive en un esquema de especialización intra-industrial que sirva de plataforma para la captación de nuevos mercados de extrazona. De esta manera, tiende a afirmarse una especialización intersectorial en el que la Argentina y Uruguay refuerzan su papel de proveedores de cueros, mientras que el calzado brasileño adquiere una participación creciente en la región.

Por su parte, la evolución de las coyunturas macroeconómicas, la apertura comercial unilateral de la región con el Resto del Mundo, y la tendencia al estancamiento (Argentina) o fuerte caída en los niveles de consumo aparente (Brasil) han derivado en una tendencia declinante en los niveles de producción y empleo a nivel regional, y en un relativo deterioro en el balance comercial sectorial de la región (que, sin embargo,

sigue siendo positivo en función de la fuerte posición exportadora que mantiene Brasil).

Hacia futuro, y si se pretende que el proceso de integración se vea justificado por un fortalecimiento dinámico de la industria del calzado de todos los países socios, tanto los gobiernos nacionales como el MERCOSUR en su conjunto deberán propender a:

- Generar condiciones de competencia equitativas al interior de la región, armonizando las políticas de incentivo a la inversión y a la exportación, y eliminando gradualmente las barreras al comercio explícitas e implícitas.
- Desarrollar políticas nacionales de naturaleza horizontal que faciliten la reestructuración productiva y tecnológica de las empresas del sector, asegurando el acceso al crédito en condiciones competitivas y la incorporación de nuevas tecnologías, mejorando la capacidad gerencial para la toma de decisiones, y promoviendo la internacionalización de las estrategias empresarias.
- Iniciar un trabajo a nivel MERCOSUR dirigido, por un lado, a desarrollar políticas comunitarias que alienten la especialización intra-industrial y la complementación productiva y, por el otro, a establecer estrategias coordinadas para competir con extrazona tanto en los mercados locales como en los del resto del mundo.

SECTOR FARMACEUTICO

1. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR.

El sector farmacéutico pertenece a una cadena productiva que se inicia con el descubrimiento de una molécula o principio activo y continúa con la producción industrial de fármacos. Estas dos etapas constituyen la industria “farmoquímica” y son parte de lo que generalmente se denomina “industria química fina”. La industria “farmacéutica” propiamente dicha, que será analizada en este trabajo, engloba la producción de especialidades farmacéuticas o medicamentos y la comercialización de los mismos.

Es un sector que presenta un creciente grado de internacionalización, y está dominado, a nivel mundial, por un conjunto reducido de empresas, donde el esfuerzo competitivo se basa en la permanente introducción de nuevos productos sobre la base de investigación y desarrollo (I & D) y en fuertes gastos de comercialización y publicidad para los productos existentes. Dentro de la región son precisamente las grandes firmas transnacionales las que dominan claramente en el segmento de los medicamentos éticos patentados.²⁴ Estas

²⁴. Dentro de los medicamentos de uso humano, se distinguen los *éticos* y *no éticos*. El primer grupo comprende a todos aquéllos que se venden exclusivamente a través de receta médica y pueden ser clasificados en genéricos y patentados. Los genéricos son aquéllos cuya patente ya expiró y pueden ser elaborados libremente. Los patentados, en cambio, en el caso de países que aceptan las reglas en la materia, sólo pueden ser fabricados por quienes poseen la patente o bajo licencia otorgada por los dueños de la patente original, por lo que sus precios son, generalmente, más elevados. Los medicamentos no éticos son aquellos que pueden ser adquiridos sin necesidad de receta médica.

firmas actúan en forma muy dinámica tanto en relación a la ubicación de sus plantas como en sus patrones de especialización nacional.

En el caso de los productos genéricos la capacidad innovativa y los gastos de comercialización tienen un rol secundario. En este caso, la competencia en precios es fundamental, lo que impone una mayor atención a la tecnología de procesos y al aprovechamiento de economías de escala.

En la mayor parte de los países se encuentran, además de las transnacionales, empresas de capital nacional que se dedican a la elaboración de especialidades farmacéuticas. Estas empresas utilizan como insumos fármacos genéricos a precios menores que los similares patentados, y prácticamente no realizan actividades de investigación, aunque sí tienen cierto nivel de gastos en desarrollo de productos. Compiten entre sí y con las filiales de las grandes empresas transnacionales sobre la base de precios y de gastos en marketing y comercialización, siendo la marca y la imagen de la empresa un instrumento fundamental de competencia. En el caso de los productos éticos el esfuerzo de marketing se dirige a la profesión médica que es quien indica al paciente uno u otro medicamento. En los productos de venta libre la competencia se basa en la marca, consolidada a través de intensa publicidad a nivel masivo.

La propia naturaleza de los productos de esta industria, destinados a la atención de la salud pública, así como la importancia de las actividades de I & D hacen que se trate de un sector fuertemente regulado.²⁵

²⁵ Las disposiciones sobre patentes establecidas en 1994 en los acuerdos TRIPS del GATT obligan a los países, desde su entrada en vigencia, a

2. MARCO DE LAS POLITICAS REGULATORIAS.

2.1 De ámbito nacional.

Durante la fase de industrialización sustitutiva de importaciones, los países del MERCOSUR y especialmente Argentina y Brasil, desarrollaron un vasto conjunto de instrumentos de promoción que combinaron altas tasas de protección comercial con regímenes especiales de incentivo a la inversión y, posteriormente, con instrumentos de estímulo a las exportaciones. Hacia fines de los ochenta inician un proceso de reformas orientadas a la liberalización económica y a desmontar el aparato promocional y regulatorio del Estado de las que no resultó ajeno el sector farmacéutico.

Dentro de las políticas microeconómicas de carácter general que benefician al sector cabe destacar que la Argentina ha montado nuevos mecanismos de fomento a la innovación tecnológica a través del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR). Estos mecanismos son utilizados para proyectos de innovación tecnológica por la mayoría de los laboratorios nacionales entrevistados, algunos de los cuales afirman haber iniciado también gestiones para obtener incentivos para la capacitación laboral. Existen además una serie de incentivos a las exportaciones que son utilizados por la mayoría de los laboratorios entrevistados como es el caso de la admisión temporaria y los reintegros a la exportación (aunque

brindar protección mediante patentes a los productos farmacéuticos y los respectivos procesos. Si bien a los países en desarrollo se les concedió un plazo de cinco años, estos acuerdos están teniendo un profundo impacto sobre aquellos países que no reconocían patentes y que habían logrado desarrollar una industria basada en esfuerzos de desarrollo imitativos por parte de empresas locales (como en los casos de India y Argentina).

con una importancia menor ya que excluye a las exportaciones al MERCOSUR).

En el caso de Brasil, hacia fines de los ochenta se inicia también un proceso de reformas que tiende parcialmente a desmontar el aparato promocional y regulatorio del Estado. Se verifica un importante proceso de apertura comercial, y se reducen o eliminan numerosos regímenes de promoción, algunos altamente selectivos, como el BEFIEX. Es destacable, también, la sensible limitación de los estímulos de tipo financiero, muy importantes hasta principios de los ochenta, y que fueron perdiendo peso ante la restricción fiscal que no sólo afectó los montos disponibles sino también los subsidios involucrados en las tasas de interés. Sin embargo, en el caso brasileño, se superponen los incentivos del gobierno federal con los otorgados por los gobiernos estatales. Estos últimos tienen potestades fiscales más amplias que las correspondientes a las provincias argentinas por lo que tienen un importante margen para el otorgamiento de incentivos fiscales bajo la forma de reducción o financiamiento del impuesto a la circulación de mercaderías y servicios (ICMS), para atraer nuevas inversiones. También son usuales los incentivos estatales al entrenamiento de mano de obra y al desarrollo de infraestructuras.

En el caso de Uruguay, las reformas estructurales han sido más graduales (prácticamente no existen procesos de privatización de empresas públicas) aunque, durante la década, se profundizó el proceso de apertura comercial unilateral. La industria farmacéutica no goza de medidas promocionales de carácter específico salvo el uso de algunas empresas de exenciones impositivas resultantes de la ley de promoción industrial.

Dentro de las tendencias generales a la racionalización y reducción de los niveles de intervención pública en materia de política industrial, se produjeron en cada uno de los países substanciales modificaciones en las políticas regulatorias del sector farmacéutico, el cual estuvo sujeto, hasta fines de los años ochenta a fuertes restricciones vinculadas con los mecanismos de formación de precios y con el abastecimiento externo.

En el caso de la Argentina se producen en los años 90 un conjunto de acciones desregulatorias que se inician con la eliminación de los controles sobre precios máximos. y el fin de las intervenciones sobre la formación de precios y con medidas orientadas a facilitar la importación de especialidades medicinales, a partir de la agilización de la operatoria de importaciones y del registro de medicamentos importados. Por otro lado en 1995 se sanciona en la Argentina una ley sobre patentes que intenta adecuar su legislación a los acuerdos TRIPS de la OMC (ver nota 4).

Para agilizar la operatoria de importaciones se autorizó la importación de las mismas a laboratorios, hospitales públicos, sanatorios, obras sociales, farmacias y droguerías, facultando también a estos a reenvasar productos traídos del exterior a granel para su venta y expendio fraccionado. Para la agilización del registro de medicamentos se creó en 1992 un registro especial de medicamentos autorizados que facilitó notablemente el proceso ²⁶.

²⁶ Se estableció entonces el registro automático para todas las especialidades medicinales que ya circulaban en el país, y para aquellas autorizadas en los mercados internos de un conjunto de países considerados de “alta vigilancia sanitaria” cuya lista figura en el anexo I de dicho decreto. Por otro lado se determinó un plazo máximo de 120 días

El otorgamiento del Registro de Medicamentos, así como la supervisión del proceso productivo, incluyendo las inspecciones a las plantas y a la calidad del producto terminado, quedó en manos de la ANMAT, un ente de carácter autárquico que depende de la Secretaría de Salud y que fue creado en 1992.

Se establecieron, además, otras medidas de comercio interior por las que se autorizó la venta de especialidades medicinales que no requieren receta en cualquier tipo de comercio. Por otra parte se intentó impulsar la venta de medicamentos bajo la forma de genéricos para lo que se establecieron cambios en las formas de prescripción y expendio. Se dispuso, entonces, la confección de listados de marcas comerciales de medicamentos agrupadas según sus nombres genéricos, y la obligatoriedad por parte de los médicos de prescribir utilizando dichos nombres. No obstante, esto se reveló como de difícil implementación y por un decreto posterior se dejó a criterio del médico la forma de prescripción.

En cuanto a la nueva legislación sobre patentes la misma no tiene carácter retroactivo, es decir, no otorga derechos sobre productos que, con anterioridad a 1995 (fecha de su entrada en vigencia), circularan en el país, y/o tuviesen patentes ya otorgadas en otros. Por otra parte las nuevas invenciones de productos farmacéuticos no son patentables en la Argentina antes de transcurridos cinco de años de publicada la ley.²⁷

para decidir la autorización y registro de productos similares²⁶ a otros ya inscriptos en el país, ya sea para su elaboración interna o para su importación de países incluidos en la lista del anexo II.

²⁷ A partir de entonces los titulares de las patentes tendrán durante 20 años el monopolio de los derechos de explotación de la misma, siempre que la misma se haga efectiva ya que cuando una patente no es explotada,

En el caso de Brasil ningún producto, nacional o importado, podrá ser industrializado o vendido sin ser antes registrado en el órgano sanitario. Entre las exigencias para el registro se encuentra la presentación, de muestras para análisis y experiencias que sean juzgadas necesarias por el mismo.

Las principales alteraciones del marco institucional del sector las constituyen la Ley de Patentes (de mayo de 1996) y la Ley de Genéricos (de febrero de 1999). La ley de patentes establece la figura de licencia compulsiva. La misma podrá ser establecida: después de tres años de vigencia de la patente, cuando su titular ejerza los derechos de la misma en forma abusiva, o cuando no realice la explotación del objeto de la patente. A diferencia de la Argentina esto sucede por falta de fabricación o por fabricación incompleta del producto en el país.

La ley de genéricos establece la exigencia de que todos los medicamentos comercializados a través de su marca muestren claramente en sus materiales de promoción y envases la denominación del fármaco o principio activo con que fue elaborado. Dicha denominación deberá ser adoptada obligatoriamente en las adquisiciones de medicamentos realizadas a través del Sistema Unico de Salud. Por otro lado la ley otorgó un plazo de 90 días a la Agencia de Vigilancia Sanitaria para reglamentar las condiciones para el registro y control de calidad de los medicamentos genéricos, así como para establecer los criterios que determinen la

las autoridades quedan facultadas a otorgar derechos de explotación a terceros. Pero se considera explotación de una patente a la adecuada distribución y comercialización del producto resultante de la misma, es decir esa explotación se puede realizar tanto a través de la producción doméstica como de la importación.

equivalencia terapéutica de los mismos y las excepciones en su aplicación por decisión expresa por parte del profesional prescriptor.

En octubre de 1998 se estableció el requisito de licencia previa a la importación de medicamentos y la fiscalización de la mercadería en un local de desembarque lo que representa un costo adicional para la internalización de los productos provenientes del exterior, incluidos los miembros del Mercosur.

2.2. De ámbito regional.

La política tarifaria común para la industria farmacéutica presenta una sensible dispersión entre grupos con una protección relativamente mayor para los medicamentos (3003 e 3004), y pastas, gasas, e artículos análogos (3005) cuyas tarifas modales son, respectivamente, de 17% y 15%, respectivamente. Esa protección es menor para las drogas incluidas en el capítulo 29, con tarifas modales ubicadas entre el 5% y 17%.

Los avances en la armonización de las regulaciones del sector de productos farmacéuticos en el Mercosur se realizan a través de los acuerdos alcanzados por la Comisión de Productos para la Salud del Subgrupo 11 del Grupo Mercado Común (GMC). Una posible fuente de asimetría institucional se relaciona con la velocidad con que dichos acuerdos son incorporados al orden jurídico de los Estados Parte. Dentro de las Normativas Mercosur, resultantes de esos acuerdos, nos encontramos con aquellas que ya fueron internalizadas por los cuatro países miembros, y con otras que están pendientes de incorporación por algunos de ellos.

Dentro de las Normativas Mercosur que ya fueron internalizadas por todos los países se destacan aquellas vinculadas con la inspección de

la calidad de los medicamentos con las prácticas adecuadas para la fabricación de los mismos (GMP), con la inspección de plantas y la confección de guías a tal efecto, y con la capacitación de los inspectores.

Estas armonizaciones constituyen un significativo avance hacia la consolidación del Mercosur en esta área, ya que permiten avanzar hacia el reconocimiento mutuo entre agencias gubernamentales encargadas de autorizar las ventas de especialidades medicinales en los respectivos mercados internos. Por otra parte ese proceso de armonización ha contribuido al intercambio y nivelación de conocimientos entre los distintos países socios. Pero, por otro lado, existe una resolución ya sancionadas por el GMC que resulta de vital importancia en la marcha hacia el mercado único y que aún no ha sido internalizada por las legislaciones nacionales de Brasil y Uruguay. Es aquella que establece los requisitos para el registro en un país miembro de aquellos productos farmacéuticos registrados y elaborados en otro estado socio, similares a productos ya registrados en el primero. Esta resolución obliga a los países socios a autorizar las importaciones de medicamentos similares a los ya registrados en otro estado del Mercosur.

Con respecto a la política vinculada a las patentes la ley brasileña en la materia contiene un tratamiento asimétrico respecto a la ley argentina por cuanto considera como “explotación” al abastecimiento interno a través de la producción doméstica. Esto significa, que si una firma quiere tener el derecho a la explotación monopólica de su invención, se encontrará obligada a fabricar dicho producto en Brasil. Esta asimetría pueden resultar decisiva en las estrategias de las firmas sobre posibles inversiones en la región, ya que incentivan su radicación en Brasil por sobre la radicación en los otros países miembros. Puede

permitir que el abastecimiento de la región a partir de la fabricación en Brasil asegure al titular de una patente el monopolio en ambos países (dado que Argentina reconoce la importación como explotación) mientras que si lo hace en la Argentina puede encontrarse obligada a ceder una licencia para la fabricación en Brasil. Por otra parte, la diferencia en la temporalidad de la entrada en vigencia de ambas leyes (en lo referente a productos farmacéuticos) puede actuar en la misma dirección durante el período de transición en Argentina, para aquellos casos de radicaciones destinadas a explotar desarrollos propios. En estos casos, la producción en Brasil al menos asegura el monopolio en dicho país, mientras que la fabricación en la Argentina no lo hace en ninguno.

3. ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DEL SECTOR.

3.1 Estructura del sector farmacéutico en el MERCOSUR.

La estructura del sector farmacéutico en los distintos países del MERCOSUR presenta algunos rasgos comunes:

* Una clara división entre laboratorios multinacionales y laboratorios nacionales. En los casos de Argentina y Uruguay, la facturación del sector se divide en partes más o menos iguales entre ambos tipos de laboratorios mientras que en Brasil la relación es 75%-25% a favor de las multinacionales.²⁸ Las diferencias de propiedad implican un comportamiento microeconómico diferente: los laboratorios nacionales generalmente no hacen IyD y sobreviven sobre la base de la copia de medicamentos desarrollados en el exterior, mientras que los laboratorios multinacionales aplican al mercado local los desarrollos

²⁸. En el caso uruguayo se incluyen en el conjunto de laboratorios nacionales aquellos de carácter binacional o multilatinos.

realizados en los centros mundiales de IyD. En ambos casos el origen de los principios activos (drogas) es fundamentalmente importado.

* El mercado farmacéutico en su conjunto se halla relativamente poco concentrado. Las diez principales firmas no superan el 40% de las ventas totales en Argentina y Brasil. Sin embargo, a nivel de cada especialidad terapéutica, el nivel de concentración es sensiblemente mayor²⁹. La promoción (en gran medida vía los visitantes médicos) y la marca constituyen las principales formas de competencia mientras que la competencia por precios sólo asume mayor importancia en las ventas directas a los Sistemas Públicos de Salud (hospitales, etc.).

En términos de la estructura por tamaño de las firmas existen importantes diferencias entre los distintos países del MERCOSUR. En el caso brasileño, más del 50% de la facturación proviene de laboratorios grandes de más de 500 empleados. En el caso uruguayo, en cambio, la mayoría de las firmas son de tamaño reducido y, hacia 1997, sólo un laboratorio contaba con más de 100 empleados.

La estructura de la demanda en los tres países estudiados también parece diferir significativamente. En el caso brasileño, la demanda está constituida por casi mil empresas distribuidoras y 46 mil farmacias. Las empresas distribuidoras tienen actuación regionalizada y sólo en los últimos años han empezado a nacionalizar sus servicios. En cambio en el caso argentino la colocación de medicamentos está concentrada en tres grandes distribuidoras en las que participan activamente los laboratorios más importantes. Dichas distribuidoras han avanzado hacia el segmento

²⁹. A modo de ejemplo para el caso brasileño, se puede apreciar que la participación del laboratorio líder en el mercado del genérico paracetamol llega al 91%, en amoxicilina al 58%, en dipirona al 93%.

de las droguerías incrementando el grado de concentración en la distribución.

3.2. Desempeño del sector.

3.2.1. Producción y Consumo Aparente.

La producción de productos farmacéuticos de los tres países estudiados del MERCOSUR alcanzó en 1996 los 21 mil millones de dólares corrientes de los que Brasil aporta un 82%, la Argentina un 17% y Uruguay el restante 1%.³⁰

Las Tablas 1 a 3 permiten ver lo ocurrido con la producción y el consumo aparente en cada uno de los países.

Tabla 1. Producción y consumo aparente de productos farmacéuticos en la Argentina. En millones de dólares corrientes.

Años	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo).	Consumo Aparente
1988	1.197	-29	1.226
1989	927	-24	951
1990	1.441	-21	1.462
1991	2.087	-45	2.132
1992	2.468	-107	2.575
1993	3.005	-135	3.140
1994	3.427	-235	3.662
1995	3.396	-204	3.600
1996	3.423	-221	3.644
1997	3.606	-234	3.840

Fuente: Ventas: CAEME, Comercio Exterior: INDEC.

³⁰. Cabe señalar que las cifras de producción de Brasil incluyen al sector de perfumería e higiene por lo que la participación de la industria farmacéutica brasileña en el MERCOSUR se halla sobrestimada.

Tabla 2. Producción y consumo aparente de productos farmacéuticos en Brasil. En millones de dólares corrientes.

	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo).	Consumo Aparente
1989	7.565	-62	7.606
1990	10.973	-157	11.276
1991	8.769	-159	9.090
1992	9.767	-117	10.009
1993	12.058	-176	12.476
1994	14.338	-339	14.993
1995	17.040	-406	17.964
1996	17.540	-701	18.575
1997	19.700	-1.170	20.905
1998	20.313	Nd	21.643

Fuente: Producción y Consumo Aparente: Funcex.. Los datos de producción incluyen al sector de perfumería e higiene. Balance comercial: Elaboración propia con datos de la Base INTAL.

Tabla 3. Producción y consumo aparente de productos farmacéuticos en Uruguay. En millones de dólares corrientes.

Años	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo).	Consumo Aparente
1991	146	-14	160
1992	147	-26	173
1993	185	-41	236
1994	183	-50	233
1995	193	-57	250
1996	201	-75	276

Fuente: Informe de Uruguay con datos del INE.

Las Tablas 1 a 3 permiten deducir que la producción y el consumo aparente de productos farmacéuticos, medida en dólares corrientes, evidencian una tendencia de largo plazo al crecimiento, fundamentalmente en los casos de Argentina y Brasil.

Ahora bien, los incrementos en los niveles de producción medidos en dólares corrientes reflejan no solamente los cambios en la producción

física sino también los cambios en el tipo de cambio real y en los niveles de precios de los productos farmacéuticos. Considerados en precios constantes, el escenario cambia radicalmente:

* En el caso argentino, puede apreciarse que las ventas en unidades experimentan una retracción del orden del 10% entre 1991 y 1997 por lo que todo el incremento en los niveles de producción medidos en dólares corrientes se origina en el fuerte incremento en los precios promedio de la industria.

* En el caso uruguayo, el índice de volumen físico de producción experimenta una caída del 25% entre 1991 y 1997 por lo que todo el crecimiento de la producción en dólares se debe al incremento en los precios promedio.

* Solamente la industria farmacéutica brasileña muestra un comportamiento positivo en términos de volumen físico de producción a lo largo de la década del noventa. Dicho crecimiento tiene lugar luego de la implementación del Plan Real y alcanza (entre 1994 y 1998) el 23,6% (igualmente muy lejos del 42% de crecimiento de la producción en dólares corrientes registrado en igual período).

3.2.2. Precios y costos.

La información contenida en los estudios nacionales permite inferir que, a lo largo de la década del noventa, la industria farmacéutica del MERCOSUR ha experimentado una fuerte recuperación en sus precios relativos.

La Tabla 4 muestra que tanto en precios mayoristas como minoristas los índices sectoriales superan a los generales. La información

de las Cámaras Sectoriales sobre precios promedio plantea un escenario de incrementos de precios aún mayores.

Tabla 4. Precios del sector Farmacéutico en Argentina.

	IPM	IPM FARM.	IPC	IPC FARM.
1990	42,3	44,3	36,8	41,3
1991	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	104,5	106,4	115,2	110,7
1993	105,6	112,0	138,2	131,2
1994	107,7	125,6	143,9	152,8
1995	115,2	133,3	148,8	162,3
1996	114,1	136,5	149,0	163,7
1997	115,7	137,5	149,8	165,4

Fuente: INDEC.

La Tabla 5 muestra, a su vez, que los precios farmacéuticos del Brasil también han tenido una fuerte recuperación luego de la implementación del Plan Real.

Tabla 5. Evolución de los precios de productos farmacéuticos pos-Real en Brasil.

	IPA Farma	IPA- DI	IPA Farma	IPA- DI	IPA Farma	IPA- DI	IPA Farma	IPA- DI	IPA Farma	IPA- DI
	1994	1994	1995	1995	1996	1996	1997	1997	1998	1998
Ene	14,5	13,4	100,0	107,9	121,2	115,3	143,7	125,1	159,0	133,6
Feb	20,3	19,2	100,0	108,5	121,8	115,9	145,5	125,5	159,5	133,4
Mar	27,8	27,5	100,0	109,7	121,6	115,8	146,1	127,5	161,8	133,6
Abr	40,5	38,6	100,0	111,9	121,6	116,3	148,6	128,2	164,1	133,2
May	58,5	53,5	100,0	109,6	123,6	117,8	150,1	128,4	164,9	133,4
Jun	88,7	77,8	105,6	111,3	123,9	118,9	150,7	128,7	168,3	133,6
Jul	100,0	95,8	112,1	113,8	134,9	120,6	151,9	128,5	169,7	132,8
Ago	100,0	100,0	112,2	115,8	135,3	120,5	152,4	128,3	169,7	132,7
Sep	100,0	101,8	112,2	113,0	135,6	121,0	153,8	129,5	171,2	132,8
Oct	100,0	104,5	112,2	112,8	135,6	121,3	154,4	130,1	171,3	132,5
Nov	100,0	106,8	112,1	114,5	136,5	121,5	157,6	131,4	174,7	132,3
Dic	100,0	107,0	121,0	113,8	140,9	123,0	158,2	132,6	174,9	n.d

Fuente: FGV.

Si bien Uruguay no tiene índices de precios específicos para el sector farmacéutico, la comparación entre el comportamiento de la producción en dólares corrientes y del índice de volumen físico de producción permite deducir que allí también se han producido fuertes incrementos en los precios en dólares de los productos farmacéuticos.

3.3 Comercio del MERCOSUR con todo el mundo.

3.3.1 Exportaciones e importaciones globales.

El comercio exterior de productos farmacéuticos del MERCOSUR ha evidenciado un notable dinamismo en la década del noventa.

Las exportaciones regionales muestran un crecimiento del 368% entre 1990 y 1996 (pasando de 71,7 millones de dólares a 336,1 millones, ver Tabla 6), mientras que las importaciones se han incrementado durante ese período a una tasa levemente mayor, del 392% (de 276 millones de dólares a 1.358,2 millones, ver Tabla 7). Como resultado de esta dinámica el sector farmacéutico ha profundizado su déficit comercial pasando de 204,3 millones de dólares en 1990 a 1.022,1 millones en 1996 (Tabla 8).

Dentro de esta realidad global la participación que presentan los distintos países del MERCOSUR difiere de sus tamaños relativos tanto en lo referente al comercio como a los valores brutos de producción.

En efecto, en la Tabla 6 puede observarse que Argentina (en forma creciente) y Uruguay (en forma decreciente) tienen una participación relativamente elevada en las exportaciones totales, mientras que Brasil evidencia una participación menor en relación a su tamaño (de comercio y de producción). En el caso de las importaciones (Tabla 7), las

participaciones de los distintos países del MERCOSUR son más afines a los tamaños relativos de sus propios mercados.

En conclusión, Argentina se perfila como el principal país exportador de la región (53% de las exportaciones regionales en 1996) mientras que Brasil es el principal mercado importador de la misma (61% en las importaciones del bloque para el mismo año).

Tabla 6. Exportaciones de productos farmacéuticos del MERCOSUR.

En miles de dólares.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	21.569	44.556	48.258	73.656	91.357	131.303	179.058
Brasil	43.884	50.652	66.129	62.332	83.174	111.164	131.178
Uru.	6.091	14.142	14.119	12.116	13.460	23.636	21.597
Par.	156	452	1.328	2.004	3.689	2.987	4.293
MERC.	71.700	109.802	129.834	150.108	191.680	269.090	336.126

En Porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	30%	41%	37%	49%	48%	49%	53%
Brasil	61%	46%	51%	42%	43%	41%	39%
Uru.	8,5%	13%	11%	8%	7%	9%	6%
Par.	0,5%	0%	1%	1%	2%	1%	1%
MERC.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.³¹

³¹. Cabe señalar que los datos primarios surgen de las declaraciones de los distintos organismos oficiales de estadística de los países. Ello da lugar a problemas de confiabilidad y consistencia de las cifras de comercio exterior. Como ejemplo, de ello se pueden citar los siguientes casos: * las exportaciones FOB de Argentina a Brasil del año 1989 (declaradas por Argentina) ascienden a 186 mil dólares mientras que las importaciones CIF de Brasil desde Argentina para el mismo año (declaradas por Brasil) alcanzan 1,8 millones de dólares; * las exportaciones FOB de Uruguay a Brasil en 1996 (declaradas por Uruguay) alcanzan lo 10,1 millones de dólares mientras que el valor CIF declarado por Brasil asciende a 20

Tabla 7. Importaciones de productos farmacéuticos del MERCOSUR.

En miles de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	42.322	89.601	155.955	207.999	326.362	335.596	400.896
Brasil	200.903	209.423	183.126	238.692	422.086	517.319	832.378
Uru.	21.310	27.397	36.676	43.460	54.740	66.659	79.763
Par.	11.499	18.962	23.545	29.038	50.954	38.913	45.184
MERC.	276.034	345.383	399.302	519.189	854.142	958.487	1.358.221

En Porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	15%	26%	39%	40%	38%	35%	30%
Brasil	73%	61%	46%	46%	49%	54%	61%
Uru.	8%	8%	9%	8%	6%	7%	6%
Par.	4%	5%	6%	6%	6%	4%	3%
MERC OSUR	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Tabla 8. Balance comercial de productos farmacéuticos del MERCOSUR.

En millones de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	-20,75	-45,04	-107,69	-134,34	-235,00	-204,29	-221,83
Brasil	-157,01	-158,77	-116,99	-176,36	-338,91	-406,15	-701,20
Uru.	-15,21	-13,25	-22,55	-31,34	-41,28	-43,02	-58,16
Par.	-11,34	-18,51	-22,21	-27,03	-47,26	-35,92	-40,89
MERC.	-204,33	-235,58	-269,46	-369,08	-662,46	-689,39	-1.022,09

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

En cuanto al grado de apertura comercial del sector cabe señalar que la industria farmacéutica de los países del MERCOSUR es y sigue

millones. En general, se aprecian fuertes variaciones entre los valores FOB y CIF declarados por los distintos países socios en el comercio intrazona y estas diferencias no siempre se dan con el signo esperado.

siendo básicamente mercadointernista, como lo atestiguan los bajos coeficientes de exportación (Tabla 9). No obstante, en la década del noventa las exportaciones han tenido un comportamiento más dinámico que la producción, fundamentalmente en el caso de la Argentina.

Tabla 9. Coeficientes de exportación. En porcentajes.

	Brasil	Argentina	Uruguay
1991	1%	2%	10%
1992	1%	2%	10%
1993	1%	2%	7%
1994	1%	3%	7%
1995	1%	4%	12%
1996	1%	5%	11%
1997	3%	7%	Nd

Fuente: Informes nacionales de Argentina, Brasil y Uruguay para los datos sobre producción. Los datos sobre comercio son de elaboración propia en base a Intal, salvo para el caso de Brasil en 1997, que se obtuvo del correspondiente informe nacional.

Los coeficientes de apertura a las importaciones son levemente mayores que los coeficientes de exportación. Aún así, y con la excepción del caso uruguayo, la penetración importadora de productos farmacéuticos sigue siendo relativamente baja. Cabe señalar que si se tomara en cuenta la provisión de materias primas (farmoquímica), estos coeficientes serían sustancialmente mayores.

3.3.2 Origen y destino del comercio exterior regional.

El comportamiento geográfico de las exportaciones del MERCOSUR muestra un patrón común: las exportaciones a la subregión tienen una participación creciente en el total de exportaciones farmacéuticas. Las exportaciones al Resto del Mundo no caen en términos

absolutos pero si crecen a una tasa sensiblemente menor que las dirigidas a la subregión. En el caso del Brasil, dicha tendencia es menos marcada y hacia el final del período las exportaciones al Resto del Mundo siguen siendo mayoritarias. Las exportaciones hacia el Resto del Mundo se concentran en los países en vías de desarrollo, especialmente los de América Latina.

Tabla 10. Destino de las exportaciones de Argentina. En porcentajes.

Destino/años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	44%	41%	48%	49%	56%	53%	61%
Resto Mundo	56%	59%	52%	51%	44%	47%	39%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Tabla 11. Destino de las exportaciones de Brasil. En porcentajes.

Destino/años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	8%	14%	20%	22%	27%	37%	41%
Resto Mundo	92%	86%	80%	78%	73%	63%	59%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Tabla 12. Destino de las exportaciones de Uruguay. En porcentajes.

Destino/años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	28%	70%	55%	58%	56%	70%	58%
Resto Mundo	72%	30%	45%	42%	44%	30%	42%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Las importaciones de los países del MERCOSUR evidencian un patrón geográfico diferente al de las exportaciones (Tablas 13 a 15). En los casos brasileño y argentino, la participación de las importaciones desde la subregión ha crecido en los últimos años pero, hacia 1996, apenas llega al 10 o 12%. El grueso de las importaciones sigue proviniendo de los países desarrollados (Estados Unidos y Europa). En el

caso uruguayo, en cambio, las importaciones desde los países socios tienen un peso relativamente mayor alcanzando el 42% en 1996.

Tabla 13. Origen de las importaciones de Argentina. En porcentajes.

Destino/años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	1%	4%	6%	6%	5%	12%	12%
Resto Mundo	99%	96%	94%	94%	95%	88%	88%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Tabla 14. Origen de las importaciones de Brasil. En porcentajes.

Destino/años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	1%	5%	6%	5%	6%	8%	10%
Resto Mundo	99%	95%	94%	95%	94%	92%	90%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Tabla 15. Origen de las importaciones de Uruguay. En porcentajes.

Destino/años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	28%	40%	36%	38%	42%	41%	42%
Resto Mundo	72%	60%	64%	62%	58%	59%	58%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

3.3.3 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas.

Durante los años noventa los países del MERCOSUR han sido afectados, en mayor o menor medida, por marcadas fluctuaciones macroeconómicas, las cuales tuvieron un fuerte impacto tanto sobre el resultado de su balance comercial global como en el correspondiente a sus distintos sectores productivos. Es por ello que aquí emplearemos el indicador de Ventaja Comparativa Revelada (también llamado índice de contribución al saldo) como forma de separar dentro de los saldos sectoriales los efectos de los cambios en los balances comerciales globales.

La Tabla 16 indica que, el MERCOSUR. presenta, en el sector farmacéutico, una desventaja comparativa revelada con el resto del mundo cuyo nivel se ha profundizado a lo largo de la década del noventa. Esto significa que, el déficit comercial normalizado del sector (descontado el efecto de los déficits o superávits globales del comercio), se ha incrementado con relación al volumen total de comercio de la región. De ello puede deducirse que han ocurrido cambios estructurales en el patrón de comercio que no dependen exclusivamente del cambio en las coyunturas macroeconómicas que tuvieron lugar en los noventa.

Tabla 16. Índice de Ventajas Comparadas Reveladas en el sector farmacéutico del MERCOSUR. En milésimos del comercio total.³²

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	-3,22	-3,44	-3,20	-3,36	-4,56	-5,23	-4,68
Brasil	-3,99	-4,01	-3,28	-3,46	-4,93	-4,02	-6,42
Uru.	-5,71	-4,35	-5,35	-5,47	-6,88	-5,91	-7,31
Par.	-4,68	-6,62	-7,65	-7,47	-7,72	-3,60	-4,61
MERC.	-3,99	-4,05	-3,83	-4,03	-5,36	-4,45	-5,90

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Ahora bien, este comportamiento agregado del sector farmacéutico se corresponde en forma más o menos similar con los casos individuales de los países del MERCOSUR. En todos ellos las exportaciones e importaciones se expanden a tasas altas y el déficit comercial sectorial (y la desventaja comparativa revelada) tiende a profundizarse.

³². El índice de ventajas comparadas reveladas se construye restando al balance comercial sectorial un valor teórico que representa la parte que le corresponde al sector del balance comercial general. Está expresado en milésimos del comercio total y su valor puede oscilar entre -500 y +500 (en los casos de una especialización completa). La fórmula del indicador es:

$$VCR = ((X_i - M_i) - (X_i + M_i)/(X + M) * (X - M)) * 1000 / (X + M)$$

3.4 Comercio intrazona en el MERCOSUR.

3.4.1 Exportaciones e importaciones intrazona.

Fruto del proceso de integración regional, el comercio intra-zona ha tenido un dinamismo aún mayor que el comercio extra-zona. En efecto, durante el período considerado, las exportaciones intra-zona se han incrementado en un 1.110% (de 14,6 m. de dólares en 1990 a 176,7 m. en 1996) (Tabla 17 y 18).

Tabla 17. Exportaciones intrazona de productos farmacéuticos en el MERCOSUR.

En miles de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	9.553	18.138	23.025	36.170	50.836	69.056	108.584
Brasil	3.385	7.038	13.343	13.390	22.197	41.280	53.735
Uru.	1.692	9.927	7.814	7.040	7.502	16.642	12.614
Par.	16	281	684	1.187	2.515	828	1.772
MERC.	14.646	35.384	44.866	57.787	83.050	127.806	176.705

En Porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	65%	51%	51%	63%	61%	54%	61%
Brasil	23%	20%	30%	23%	27%	32%	30%
Uru.	12%	28%	17%	12%	9%	13%	7%
Par.	0%	1%	2%	2%	3%	1%	1%
MERC.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

Tabla 18. Importaciones intrazona de productos farmacéuticos en el MERCOSUR.

En miles de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	626	3.315	9.809	12.484	17.426	39.648	48.915
Brasil	2.310	9.582	10.244	12.313	24.227	42.765	79.435
Uru.	6.056	10.882	13.207	16.586	22.793	27.176	33.659
Par.	6.460	10.099	12.370	16.870	19.434	22.554	29.169
MERC.	15.452	33.878	45.630	58.253	83.880	132.143	191.178

En Porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	4%	10%	21%	21%	21%	30%	26%
Brasil	15%	28%	22%	21%	29%	32%	42%
Uru.	39%	32%	29%	28%	27%	21%	18%
Par.	42%	30%	27%	29%	23%	17%	15%
MERC.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

En cuanto a las exportaciones intra-zona se puede apreciar que el liderazgo exportador de Argentina es aún más pronunciado que en las exportaciones a todo el mundo (lo que evidencia una mayor dependencia de Argentina del mercado regional). Asimismo, por el lado de las importaciones puede apreciarse un peso relativamente mucho mayor de Uruguay y Paraguay (es decir, se abastecen en una proporción relativamente mayor en los países del MERCOSUR).

Este comportamiento de los flujos comerciales determina un patrón de comercio intrazona donde Argentina aparece como el único y creciente país superavitario mientras que Uruguay y Paraguay (y a partir de 1994, Brasil) tienen un balance deficitario.

Tabla 19. Balance del Comercio Intrazona de productos farmacéuticos en el MERCOSUR.

En miles de dólares

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	8.927	14.823	13.216	23.686	33.410	29.408	59.669
Brasil	1.075	-2.544	3.099	1.077	-2.030	-1.485	-25.700
Uru.	-4.364	-955	-5.393	-9.546	-15.291	-10.534	-21.045
Par.	-6.444	-9.818	-11.686	-15.683	-16.919	-21.726	-27.397

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base INTAL.

El mayor dinamismo de las exportaciones intra-zona respecto de las dirigidas al resto del mundo traduce una tendencia general del comercio

de los países socios del MERCOSUR. El índice de orientación regional (Tabla 20) nos señala que en los casos de Argentina y Brasil las exportaciones farmacéuticas muestran una orientación regional sustancialmente mayor a la unidad. Es decir, las exportaciones farmacéuticas de Argentina³³ y de Brasil dependen de los mercados regionales relativamente más que las exportaciones totales de cada uno de dichos países.

Tabla 20. Índice de orientación regional en el sector farmacéutico.³⁴

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Arg.	4,56	3,47	3,88	2,47	2,88	2,33	3,09
Brasil	1,90	2,05	1,96	1,78	2,31	3,87	3,84
Uru.	0,72	4,29	2,49	2,00	1,43	2,68	1,52
Par.	0,17	3,03	1,77	2,21	3,00	0,29	0,41

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base INTAL.

³³. La existencia de una orientación regional positiva en el caso argentino se debe al hecho de que gran parte de las exportaciones primarias de este país se dirigen al resto del mundo. Si en vez de tomar como referencia las exportaciones totales se utilizaran las exportaciones de manufacturas de origen industrial, el resultado sería inverso. Es decir, las exportaciones farmacéuticas dependen más del mercado regional que las exportaciones primarias pero menos que el promedio de las manufacturas de origen industrial.

³⁴. El índice de Orientación Regional³⁴ compara la importancia relativa del mercado regional para las exportaciones sectoriales respecto de su importancia para las exportaciones totales del país. El indicador oscila entre cero e infinito. El valor unitario sugiere la ausencia de orientación regional. La fórmula correspondiente es:

$$IOR_i = X_{ij}/X_i/X_j/X$$

Sin embargo en el caso de Brasil esa orientación regional muestra una tendencia creciente a lo largo de la década mientras que en el caso de la Argentina la tendencia es decreciente. En los casos de Uruguay y Paraguay se observa un comportamiento errático cuya media indica una orientación regional menor que la de Argentina y Brasil (lo que puede explicarse por la menor diversificación geográfica del resto de las exportaciones de dichos países).

4. IMPACTOS Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL.

La industria farmacéutica, tanto a nivel internacional como en el de la subregión está sufriendo un proceso de profundas transformaciones. Las empresas del sector han debido adaptarse a nuevas formas de llevar adelante sus procesos de I y D, a nuevos regímenes regulatorios, (basados fundamentalmente en la liberación comercial y la eliminación del control de precios) a nuevas señales de mercado, a nuevos patrones de relación con los entes públicos y privados. Es decir que la profundización del proceso de integración regional a través del MERCOSUR ha coincidido con otros cambios estructurales que han tenido lugar en la región. Esto nos plantea la dificultad metodológica de identificar qué aspectos del proceso de transformación sectorial comentados anteriormente pueden ser atribuidos a los efectos de la integración regional y cuáles obedecen al impacto de los otros fenómenos comentados. En las secciones siguientes intentaremos responder a este interrogante tanto en lo referido a los efectos de carácter estático como en los de carácter dinámico.

4.1 Análisis de los impactos económicos de carácter estático del proceso de integración.

Los análisis de tipo estático de los procesos de integración y apertura generalmente apuntan a dilucidar en qué medida dichos procesos reducen las distorsiones estáticas inducidas por la protección comercial. Estos análisis tienden a centrarse en el comportamiento de las importaciones y en cómo las mismas desplazan la producción nacional ineficiente.

Desde dicha perspectiva sobre el comportamiento del comercio, es indudable que tanto los procesos de apertura comercial como de integración regional han generado beneficios estáticos en la subregión. Las importaciones totales de los tres países se han incrementado, en una proporción muy superior a la de los respectivos niveles de consumo aparente de los mismos. Esto incrementó marcadamente el desbalance sectorial de la subregión con el resto del mundo y produjo un aumento en los coeficientes de importación (si bien los mismos siguen siendo aún relativamente bajos). Se produjo, en consecuencia, una caída gradual del índice de Ventajas Comparativas Reveladas de la región frente al resto del mundo, que se corresponde en forma más o menos similar para los cuatro países de la región. Cabe señalar, sin embargo, **que esos efectos de carácter estático, derivados de las transformaciones recientes, no han sido captados por los consumidores. En efecto los precios domésticos de los medicamentos de los tres países considerados, han ido creciendo a lo largo de toda la década.**

Por otro lado el proceso de integración hizo posible **un notable crecimiento del comercio intrazona.** Tanto las importaciones como las exportaciones superan en más de 10 veces los niveles existentes hacia

finés de los años 80. El hecho de que las importaciones de extrazona también hayan aumentado y que los niveles de producción muestren crecimientos mucho menores, nos permite **suponer la existencia de un importante proceso de creación de comercio en la región.**

El patrón de comercio de la región nos muestra hoy que el grueso de las importaciones sigue proviniendo de los países desarrollados, mientras que el aumento que tuvo lugar en las exportaciones a la subregión convierten al MERCOSUR en el principal destino de las mismas.

El aumento de las exportaciones regionales es protagonizado por la **Argentina, que consolida su liderazgo exportador a nivel regional** y que se mantiene como único país con balance sectorial positivo. Pero a pesar del fuerte avance que muestra Brasil como mercado para las exportaciones argentinas, el mismo beneficia fundamentalmente a las ET's del sector ya que las empresas de capital nacional se orientan más hacia los mercados de Uruguay y Paraguay³⁵. Esto es atribuido por las empresas argentinas a las asimetrías regulatorias existentes entre Argentina y Brasil y al hecho de que para exportar a Brasil se requiere realizar una gran inversión para imponer comercialmente las marcas propias

El rol protagónico de las ETs en las exportaciones al MERCOSUR también tiene lugar en el caso de Brasil. De las 10 principales empresas brasileñas exportadoras al MERCOSUR (que representan alrededor del 70% de las exportaciones) ocho son multinacionales y dos son establecimientos "no clasificados", mientras que los principales laboratorios nacionales no están entre los principales exportadores al

³⁵. También hacia otros países latinoamericanos, especialmente en aquellos en que los laboratorios nacionales poseen plantas propias.

MERCOSUR. Las empresas multinacionales figuran también entre las principales empresas brasileñas importadoras de productos del MERCOSUR. **Un conjunto de empresas multinacionales actúan a la vez como importadoras y exportadoras de productos farmacéuticos reflejando una estrategia de especialización intra-industrial.**

Con respecto a la composición del comercio intrazona parece delinearse un patrón de especialización caracterizado por exportaciones de medicamentos a granel e importaciones de medicamentos al por menor por parte de Uruguay y una especialización intraindustrial entre Argentina y Brasil en medicamentos al por menor (con una participación importante de antibióticos, hormonas y enzimas , antiinflamatorios y otros)

En conclusión, a partir del incremento de las preferencias arancelarias en el MERCOSUR se desarrolla claramente **un mayor dinamismo de las exportaciones intra-zona con respecto a las dirigidas al resto del mundo, dinamismo que es claramente liderado por las empresas multinacionales.** Pero esto es acompañado por una tendencia creciente de las importaciones del resto del mundo, lo que no nos permite inferir la existencia de desvío de comercio y que, además, produce una leve caída en el índice de comercio intraindustrial y una tendencia errática en el índice de orientación regional, a lo largo de la década.

Cabe señalar también que las empresas nacionales de todos los países considerados plantean la existencia de asimetrías regulatorias que perjudican el aprovechamiento de las ventajas comparativas existentes o plantean riesgos de excesiva penetración importadora. Las empresas argentinas señalan que las restricciones de acceso al registro de medicamentos en Brasil hacen que sólo las ETs puedan beneficiarse con

la expansión de las exportaciones dirigidas a ese país. Es que las firmas locales deben pasar por un fuerte control de calidad en plantas y productos, hecho que limita el ingreso de productos al país vecino. El planteo de las empresas brasileñas, en cambio, es que las reglas de control sanitario son más blandas en Argentina, ya que las exigencias del licenciamiento y control de calidad de los medicamentos son menores, lo cual afecta la competitividad del producto brasileño. Otro efecto estático de la apertura comercial en Argentina y Brasil ha sido el **fuerte aumento de las importaciones de productos farmoquímicos** lo cual contribuyó a reducir considerablemente los costos de producción de la industria farmacéutica

4.2 Impactos de carácter dinámico del proceso de integración.

Como se ha visto en la sección 3, el sector farmacéutico de la subregión está atravesando un profundo proceso de transformación. Esto está produciendo fuertes cambios en las formas de desarrollar, fabricar y comercializar medicamentos, lo que tiene lugar a partir de modificaciones en las conductas y estrategias de las empresas e instituciones del sector. Como veremos a continuación esa estrategia varía considerablemente según se trate de empresas de capital nacional o de subsidiarias de empresas extranjeras.

- ¿En qué medida ha influido el proceso de integración regional en este proceso de transformación? Tanto en el caso de Argentina como en el de Brasil, la importancia asignada por las empresas a la integración regional como detonante de las transformaciones ocurridas ha sido menor que la asignada al

cambio en las regulaciones (precios máximos, apertura, ley de patentes) y a la estabilización macroeconómica. A continuación se describen algunas de las áreas donde se podrían haber esperado efectos dinámicos positivos del proceso de integración.

4.2.1 Presión competitiva y reconversión sectorial.

Como ya fue señalado, tanto el proceso de integración como el de apertura no generaron, hasta el momento, un aumento de la presión competitiva sobre los precios internos de los países de la región. Esto puede ser atribuido a la estructura de mercado del sector en donde las especialidades medicinales presentan, en general, mercados cautivos por la marca, resultantes de fuertes campañas de promoción, y en donde se está produciendo, en algunos casos, una fuerte concentración por el lado de la distribución. Por otro lado la importación de medicamentos está controlada, en muchos casos, por los mismos laboratorios productores por lo que su rol de disciplinamiento de precios se ve fuertemente limitado..

Pero si bien no se ha dado en la región una presión competitiva por el lado de los precios internos, puede observarse **claramente un nuevo escenario de competencia dado por los fuertes cambios que tuvieron lugar en las regulaciones, particularmente en lo concerniente a la ley de patentes**. La profundidad de los cambios que plantea este nuevo escenario es tal, que puede llegar a cuestionar la viabilidad de los laboratorios nacionales, particularmente de los más pequeños ³⁶. Esto está

³⁶. La entrada en vigor de las regulaciones sobre patentes limita el espacio productivo de las empresas nacionales hacia los medicamentos producidos bajo licencia o hacia aquellos basados en principios activos cuyas patentes ya han expirado

generando fuertes movimientos entre aquellas empresas del sector que pugnan por mantener o aumentar su participación en el mercado consumidor de la región.

En ese contexto, **el proceso de integración ha reforzado el interés de las empresas multinacionales por reposicionarse en los mercados de Argentina y Brasil.** Es que el MERCOSUR les ofrece mayores posibilidades de expandir el comercio intrafirma debido a la liberalización arancelaria regional, a la cercanía geográfica y a la perspectiva de que pueda alcanzarse en el futuro un alto nivel de armonización regulatoria entre los países miembros. La estrategia más común que están adoptando en Argentina y especialmente en Brasil es la de revitalizar sus plantas fabriles o adquirir otras plantas existentes. Sin embargo en el caso del Uruguay se está produciendo la situación opuesta. En efecto, las ETs de ese país están tendiendo a abandonar la producción local para vender exclusivamente medicamentos importados, particularmente desde Argentina. Algunas de las plantas cerradas por las ETs en Uruguay fueron o están en proceso de ser compradas por las plantas nacionales o por las empresas multilatinas, es decir por aquellas que tienen presencia en ese país y en algún otro del MERCOSUR.

El reposicionamiento de las ETs en Argentina y Brasil se está realizando a través de diferentes caminos: vía la adquisición de empresas que eran de capital nacional (Bristol Myers compró Argentina en Argentina) o la fusión con las mismas (Hanssen y Cilag Farma en Argentina; Merck Sharp y Dohme y Ache, en Brasil). Por otro lado, firmas que habían perdido dinamismo en transcurso de los ochenta recuperaron posiciones reacondicionando y mejorando las plantas fabriles existentes (Rhodia Farma en Brasil). Un último grupo procedió a la

incorporación de laboratorios nuevos o inició planes de expansión, construyendo plantas farmacéuticas (Bayer en Argentina; Glaxo Wellcome y Pfizer en Brasil). Esta reestructuración incluye la relocalización de plantas entre países como el cierre de plantas en Uruguay y también en Argentina (Alcon) para su relocalización en Brasil.

En consecuencia, con la excepción de Uruguay, **la participación del mercado según el origen del capital en la subregión se está modificando, en los últimos años, en favor de los laboratorios multinacionales.** Sin embargo se observa **una escasa o nula intención por parte de los mismos en expandir la capacidad de producción de los principios activos o materias primas farmacéuticas.** Es más, a partir del proceso de apertura comercial, diversas ETs abandonaron la producción de principios activos a favor de una política de importación de los mismos negociada a nivel intrafirma. Al igual que en el caso de las ETs, las firmas nacionales también han ido sustituyendo la producción local de principios activos por la importación de los mismos ³⁷. Este proceso, que ha permitido a los laboratorios obtener un abaratamiento en el precio de las materias primas, ha generado una fuerte profundización en el déficit comercial de la industria farmoquímica de la región

37 Este no es el caso del Uruguay que no ha desarrollado la producción de principios activos, por lo que las firmas farmacéuticas de ese país, que no visualizan a la subregión como fuente e aprovisionamiento de materias primas, reclaman una reducción en el arancel externo común de los mismos.

4.2.2 Especialización productiva y reducción del *mix* de producción.

El proceso de integración regional está acentuando una tendencia originada en las estrategias de globalización de las ETs. Les está permitiendo utilizar las ventajas desarrolladas por las naciones para localizar entre las mismas las diferentes líneas terapéuticas. Esto les permite reducir el *mix* de producción y aumentar la especialización productiva de las distintas filiales favoreciendo un fuerte crecimiento de las relaciones comerciales de carácter intrafirma. Este proceso está llevando, por ejemplo, al laboratorio Glaxo a especializar a sus plantas argentinas en antibióticos y las de Brasil en tabletas y cremas, y a Roche a fabricar vitaminas en sus plantas argentinas e importar los productos inyectables desde Brasil.

En el caso de las **firmas nacionales**, los laboratorios argentinos encuestados están recurriendo a dos mecanismos para reducir el mix de producción. Por un lado **están reduciendo la cantidad de productos lanzados al mercado, lo que les permite concentrar los esfuerzos de investigación y *marketing* en menos productos. Por otro lado, varias empresas han establecido acuerdos de abastecimiento con otras firmas nacionales por lo que se proveen entre sí de distintos tipos de productos que luego venden con marcas propias.** Esto se debe a la necesidad de aumentar la competitividad (vía economías de escala) y también por razones sanitarias (un laboratorio no puede producir distintas líneas de medicamentos).

También los laboratorios nacionales uruguayos están reduciendo su mix de productos abandonando algunas líneas que han comenzado a importar desde Argentina y especializándose en otros para aprovechar

economías de escala y marcas comunes en uno y otro país. En el caso de Brasil son los laboratorios multinacionales los que pueden beneficiarse por la relocalización de su producción entre los países del MERCOSUR.

4.2.3 Estrategias exportadoras y alianzas empresariales regionales.

Como ya se ha señalado, **el MERCOSUR ha favorecido las relaciones comerciales entre las empresas multinacionales de la región promoviendo la expansión del comercio intrafirma.** Sólo en pocos casos se ha dado un aumento del comercio entre Argentina y Brasil a partir de exportaciones de empresas nacionales. Las empresas argentinas señalan que esto se hace muy difícil por las restricciones a la certificación de productos en el registro brasileño y por la necesidad de hacer fuertes inversiones en marketing. En ese sentido el impacto de la integración regional en cuanto a un desarrollo estratégico destinado a la exportación se ha orientado fundamentalmente, hasta ahora, hacia los mercados más pequeños de la subregión. Esto tuvo lugar particularmente por parte de aquellas empresas nacionales que tienen plantas en dichos países como Elea, Bagó y Raffo. **Algunas de las empresas nacionales entrevistadas han señalado que dichas exportaciones al MERCOSUR les han permitido desarrollar un proceso de aprendizaje de la actividad de exportación.**

Para las empresas multinacionales de Brasil que fueron entrevistadas, el MERCOSUR no altera significativamente su actuación en los mercados de la región porque su estrategia de negocios se opera, en mucho mayor medida, a partir de las relaciones con la casa matriz. En cambio **las empresas brasileñas nacionales muestran una estrategia defensiva frente al MERCOSUR** que si bien atribuyen a un mercado

con poco potencial de crecimiento, puede estar vinculada con su menor nivel de competitividad frente a las plantas argentina.

Las restricciones señaladas por las empresas nacionales de los países del MERCOSUR hacen que su expansión comercial en la subregión requiera de un socio local en algún otro país de la misma. Hasta el momento **no se han desarrollado, prácticamente, acuerdos comerciales o productivos entre empresas nacionales de Argentina y Brasil**. Desde la perspectiva de las empresas argentinas las posibilidades de asociación se encuentran limitadas por la relativa debilidad de las empresas de Brasil, mientras que estas últimas plantean una posición defensiva, que como ya fue señalado, atribuyen a asimetrías regulatorias que no las favorecen.

Es muy interesante señalar, sin embargo, **que en ambos países se han producido acuerdos comerciales liderados por empresas que han realizado desarrollos tecnológicos propios**³⁸.

³⁸ En el caso de Brasil la empresa Macrobiológica (que avanzó en la producción de principios activos) realizó un acuerdo comercial con una empresa argentina para venderle materias primas. En Argentina, la empresa Bio Sidus (con desarrollos propios en el campo de la biotecnología) ha concretado también un acuerdo comercial con una empresa brasileña y se ha convertido en el quinto exportador de productos farmacéuticos a Brasil, en abierta competencia con empresas multinacionales. Esta situación le ha permitido a la empresa aumentar su *market-share* tanto en Brasil como en América Latina.

4.2.4 Desarrollo de capacidad tecnológica, captación de ciertos nichos de mercado y el refuerzo en las estructuras de comercialización.

Las ETs concentran la investigación básica fuera de la región. Es que mientras que la innovación en estas empresas está presente como estrategia mundial, parece orientarse más a nivel nacional hacia cambios organizacionales, especialmente aquellos referidos a la gestión empresarial y al marketing..

Algunos laboratorios nacionales argentinos están realizando tareas de investigación aplicada para lo que han establecido acuerdos de colaboración con universidades y centros de investigación incentivados por los créditos otorgados por el FONTAR. En unos pocos casos esos acuerdos de colaboración permitieron, como ya fue señalado, la realización de desarrollos tecnológicos propios, particularmente, en el campo de los productos biotecnológicos. Sin embargo los niveles de inversión en investigación y desarrollo parecen ser pequeños en comparación a los que realizan las empresas multinacionales.

Otras empresas nacionales argentinas están llevando adelante procesos de diferenciación de productos, tanto en relación a las características del medicamento como a nivel del *packaging*. En otros casos tendieron a insertarse en la producción de ciertos nichos de mercado como es el caso, por ejemplo, de los productos fitoterápicos que no son patentables.

Las estrategias empresarias de las empresas nacionales tanto argentinas, como brasileñas, aparecen muy condicionadas por la apertura y por la ley de patentes, la cual establece limitaciones en forma inmediata (para las empresas brasileñas) o en un futuro cercano (para las argentinas) para el lanzamiento de nuevos productos. En ese sentido lo que puede

desprenderse de las entrevistas realizadas es que, dado su menor nivel de madurez científico- tecnológica, **las empresas nacionales**, salvo excepciones, **optaron por discontinuar esfuerzos domésticos previos de investigación y desarrollo**. La estrategia de las empresas de mayor tamaño parece orientarse, en forma creciente, a concretar nuevas formas de alianza estratégica con las firmas multinacionales. Esto les permitiría tener acceso temprano a sus licencias vía acuerdos de co-marketing, o actuar como agentes de distribución local de moléculas y principios activos desarrollados por aquellas en el exterior.

Una de las estrategias que está siendo crecientemente adoptada por los laboratorios nacionales de los distintos países, como forma de mejorar su capacidad de negociación con las empresas extranjeras, es el refuerzo en sus estructuras de comercialización y la consolidación del prestigio y la confianza en sus marcas.

4.2.5 Asignaturas pendientes del proceso de integración.

Lo que puede desprenderse de esta investigación es que la integración regional en el sector de productos farmacéuticos es aún un proceso muy incipiente, es decir que la liberalización del comercio entre los países de la región, está lejos de ser una condición suficiente para la constitución de un mercado integrado en la región. Entre las tareas pendientes para lograr tal objetivo y para potenciar el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas en relación a terceros mercados señalaremos las siguientes:

*La eliminación de asimetrías de naturaleza regulatoria. Esto incluye a un amplio espectro de políticas y acciones de los órganos

nacionales de salud pública tales como: la armonización de las reglas de licenciamiento de los productos y de certificación de productos bioequivalentes, las normas sanitarias requeridas para la importación de medicamentos, las regulaciones relativas a la comercialización de productos genéricos, etc. Requiere también armonizar políticas correspondientes a otros organismos públicos como las vinculadas con la ley de patentes y con las políticas de competencia en el ámbito de la comercialización de productos.

*La promoción de acuerdos de cooperación tecnológica para impulsar el desarrollo de la región en este campo. En este sentido existe un antecedente dado por el Acuerdo Argentino-Brasileño de Biotecnología (CABIO) creado en 1986. Distintos estudios plantean precisamente priorizar los esfuerzos tecnológicos de los países periféricos en la biotecnología y la química fina ya que abarcan un campo amplio y ofrecen posibilidades de aplicación en plazos relativamente cortos. Los éxitos del CABIO fueron limitados, pero esto no implica abandonar las estrategias de promoción de acuerdos tecnológicos a nivel regional. Precisamente este estudio señala **el diferente comportamiento que muestran, en cuanto a dinamismo comercial y empresario, aquellas empresas que realizaron desarrollos tecnológicos propios.**

*Avanzar sobre los límites a la competencia planteado por mercados cautivos por las marcas a través de una más rápida transición hacia el consumo de los productos genéricos. A nivel

nacional esto permitirá avanzar en la desregulación del mercado de medicamentos minimizando el impacto negativo de la misma sobre el bienestar del consumidor. En el plano regional esto aumentará la capacidad de los laboratorios nacionales para competir en los mercados de la región. Uno de los problemas más serios que se presentan en este sentido es la falta de información por parte de los médicos y consumidores en cuanto a la calidad de los medicamentos genéricos. En este sentido la coordinación entre los países de la región puede contribuir a aumentar la capacidad de los mismos tanto en lo relacionado con las experiencias y leyes que faciliten esta transición, como en todo aquello vinculado con la certificación de productos bioequivalentes.

BIBLIOGRAFÍA DEL ESTUDIO SOBRE EL SECTOR CALZADO.

ARGENTI, Gisella (1985). *Modelo exportador y fragmentación de la producción en la industria del calzado en Uruguay*. Montevideo, Serie Documentos de Trabajo 118. CIESU.

BNDES Setorial, Rio de Janeiro, ed.esp, p. 117-198, out. 97 “*Complexo Coureiro-Calçadista*”

Ana Paula Fontenelle Gorini e Sandra Helena Gomes Siqueira. BNDES Setorial 2. Nov.95 “*Panorama da Industria Calçadista Brasileira e o Segmento de Tênis*”

BISANG, R. (1990): *El complejo industrial del cuero en la Argentina*. CEPAL, Buenos Aires.

CARDOZO, J. (1987): *La industria del calzado de cuero: Evolución reciente, situación actual y perspectivas de exportación*.

CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL (CEI), Argentina. *Panorama de la Economía Internacional* (Mayo 1999), *Panorama del Mercosur* (Marzo 1999), y otras publicaciones.

CLAVES (1997): *Calzado e indumentaria deportiva*. Informe sectorial.

Da COSTA, A.B. (1993): *Competitividade da indústria de calçados. Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Consorcio UNICAMP-IFRJ-FUNCEX. Campinas.

DAVRIEUX, H. (1983). *La industria del cuero. Auge y declinación 1968-1981*. Montevideo, Estudios CINVE, Ediciones de la Banda Oriental.

MINISTERIO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA – MCT; Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP. Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico – PADCT. “*Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira: Competitividade da Indústria de Calçados*”. Campinas, 1993.

ONUDI (1993): *Escenarios de mediano plazo para la reestructuración industrial. El subsector cuero y calzado*. ONUDI, MIMEO.

SECRETARÍA DE INDUSTRIA (1997): *Sector Calzados. Comercio Exterior y Medidas arancelarias*. MIMEO.

UNIDO (1995 y 1996). *International Yearbook of Industrial Statistics*.

BIBLIOGRAFIA DEL ESTUDIO SOBRE EL SECTOR FARMACEUTICO.

- ANTUNEZ, E., De ANGELIS, C. y ZEITUNE, G. (1998): *Los medicamentos en la Argentina del 2000*. De. Solver.
- BERRETA, N; CORREA; R. OSIMANI (1994). *El régimen de admisión temporaria en el marco regional. Actualización para 1991*. Montevideo, CINVE. (Informes de Investigación N° 32)
- CARR, G. (1998). "Survey: Pharmaceuticals." *The Economist*. Londres. Febrero 21.
- CEPAL (1987). "*La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras.*" Estudios e Informes de la CEPAL No. 65. Santiago, CEPAL.
- CEPAL (1998) El comercio exterior de Uruguay en los noventa. Creación y desvío de comercio en la región. Montevideo, CEPAL, LC/MVD/R.157.Rev.2
- CHALLU, P. y LEWIS, P. (1996): Adecuación de la ley argentina de patentes al GATT.
- KATZ, J. *Apertura Económica y Desregulación en el mercado de medicamentos*.
- Katz, Burachik, Brodovsky, Queiroz. Cepal. Alianza, 1997.
- LAENS, S; LORENZO, F; OSIMANI, R (1993). *Macroeconomic conditions and trade liberalization: the case of Uruguay*.
- LAENS, S; TERRA, M.I. (1998). Formación de la Unión Aduanera, sectores afectados y análisis de los flujos de comercio. Montevideo, mimeo. (Circulación restringida)
- MINISTERIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA - MCT;
 Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP
 Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico - PADCT
 "Estudo da Competitividade de Indústria Brasileira: Competitividade da Indústria de Fármacos."
 Nota Técnica Sectorial do Compleixo Químico. Campinas, 1993.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (1997):
La industria farmacéutica argentina ante el nuevo contexto macroeconómico,

1991-1996. Cuaderno de Economía de la Provincia de Buenos Aires, No. 28.

NOYA, N; CASACUBERTA, C; LORENZO, F (1998) "Capítulo 6, Uruguay." En: FANELLI, J. M.; MEDHORA, R. Financial reform in developing countries. Londres, MacMillan Press.

PhRMA (1998). *Industry profile 1998*.

PM-Farma (1998). *Anuario estadístico*.

de QUEIROZ, S. R.R. (1993). "*Competitividade da indústria de fármacos.*" Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas, IE/UNICAMP, IEI/UFRJ, FDC, FUNCEX, 1993.

TERRA, M.I. (1998) El régimen de admisión temporaria en Uruguay. Posibles impactos de su eliminación. Montevideo, mimeo. (Circulación Restringida).

TORRELLO, M; NOYA, N (1992) Las políticas de incentivos a la inversión privada. Montevideo, CINVE. (Informe de Investigación N° 23).

WATAL, J.; MATHAI, A.P. (1995). "*Sectoral impact of the Uruguay Round Agreements on developing countries: pharmaceutical industry*". New Delhi, UNIDO.

El proceso de integración regional del MERCOSUR no sólo ha generado un fuerte incremento en los flujos de comercio intrarregionales sino que, también, ha desencadenado importantes cambios en la lógica de funcionamiento de los distintos sectores productivos. Este documento analiza cuáles han sido los impactos del proceso de integración sobre los sectores de calzado y farmacéutico. Se estudian, particularmente, las transformaciones ocurridas en términos de las formas de organización de la producción, las estrategias empresarias, los niveles de actualización tecnológica, la dinámica regional, etc. Asimismo, se intenta aislar los efectos resultantes de los procesos de integración de aquellos que responden a otras transformaciones que están teniendo lugar en las economías de la región (estabilización de precios, procesos de apertura, de privatizaciones, etc).

MARTA BEKERMAN es licenciada en Economía Política de la UBA, Master en Ciencias en Economía de la Universidad de Londres, Profesora de Desarrollo Económico de la Facultad de Ciencias Economicas de la UBA, Directora del Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), e Investigadora del CONICET.

PABLO SIRLIN es Licenciado en Economía de la UBA. Es Docente en la Facultad de Ciencias Económicas e Investigador del Centro de Estudios de la Estructura Económica.

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES**

