Comercio e Inversión: ¿Procesos complementarios o sustitutos?

El caso de las firmas asiáticas en la Argentina

Ricardo Rozemberg y Daniel Saslavsky

Ricardo Rozemberg y Daniel Saslavsky son economistas especialistas en Comercio y Negociaciones Internacionales.

El presente estudio realiza un análisis de la inversión asiática en la Argentina, y su relación con los flujos de comercio bilaterales. Así, y sobre la base de datos de comercio e inversión a nivel de firmas, se intentan identificar los principales patrones y comportamientos de la inversión y de las exportaciones e importaciones de las filiales argentinas de empresas asiáticas. A modo de síntesis, la evidencia que se presenta avanza en la hipótesis de que la inversión de dichas firmas ha contribuido a generar mayores corrientes de comercio. Asimismo, y a pesar de que el patrón de intercambio comercial entre la Argentina y Asia puede ser calificado como del tipo Norte-Sur, la mayor presencia de firmas asiáticas en la Argentina ha contribuido a fomentar la expansión de ciertas exportaciones industriales. Estos hechos estilizados se corresponden con evidencia econométrica propia y con la encontrada en la literatura aplicada, donde la inversión extranjera impacta positivamente en el comercio exterior de los países destinatarios.

Una primera versión del presente documento, que incluye una sección econométrica, fue presentada en la VII Reunión de la Red de América Latina y el Caribe sobre Asia del Pacífico (REDEALAP) del INTAL, México DF, 23 y 24 de mayo de 2007. http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/ponencias/Foro_REDEALAP_2007_05_01_RozembergSaslavsky.pdf

1. Introducción

La región asiática como paradigma del crecimiento económico ha despertado, en diferentes etapas, el interés de la comunidad internacional. Este foco de atención se ha ido modificando en la medida en que han ido emergiendo en dicha región y a lo largo de los últimos 40 o 50 años, distintas experiencias y/o modelos de desarrollo e inserción internacional que, con gran consenso, podrían ser calificados como exitosos.

Así, la temprana aparición de Japón que, con su particular estrategia, pasaría a conformar la denominada *tríada* (junto con Estados Unidos y Europa) en el contexto político y económico mundial; luego, la irrupción de los llamados *Tigres Asiáticos* (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan), que constituyeron uno de los últimos ejemplos de países en desarrollo que pasaron a transitar el camino del crecimiento sostenido; y más recientemente, la explosión de China e India y su inserción en el sistema económico global, han motivado a las comunidades epistémicas a evaluar estos procesos. Todas estas experiencias han estado asociadas a distintos estadios o momentos históricos a nivel internacional y, por tanto, vinculadas a diferentes estrategias de desarrollo económico, donde la participación relativa del Estado, las políticas de inserción internacional y en relación a la inversión extranjera directa, han jugado diferentes roles y/o lugares de importancia.

Históricamente, las relaciones económicas entre Asia y América Latina se han caracterizado por un bajo nivel de interdependencia. Diferencias idiosincrásicas, distinto grado de desarrollo relativo de ambas regiones, y el propio patrón de ventajas com-

parativas, han sido determinantes en el magro intercambio comercial y de flujo de capitales. Asimismo, fuertes y antiguos vínculos culturales provocaban que el interés de los llamados *latinoamericanistas* se desviara poco del *Eje Atlántico.*

La Argentina también ha captado la atención de los analistas y observadores internacionales desde principios del siglo pasado, tanto por su riquezas naturales y su ubicación geográfica, como por su desempeño económico y comercial durante los primeros años de la centuria pasada. Sin embargo, luego de la culminación de la etapa agroexportadora, en la cual nuestro país aparecía como el *granero del mundo* y ocupaba un lugar destacado en el contexto de las naciones, la Argentina fue perdiendo gradualmente espacios a nivel global, y el foco de los estudiosos ha pasado a ser las dificultades del país para avanzar en un proceso de desarrollo sostenido (y sus recurrentes crisis macroeconómicas).

En efecto, la economía argentina –así como buena parte de las economías latinoamericanas– ha intentado ingresar en la senda del crecimiento a través de diferentes modelos y estrategias, desde la denominada *sustitución de importaciones* de los años '60/'70, hasta el régimen de fuerte apertura comercial y de los mercados de capitales, privatización de los servicios públicos y desregulación, que primara durante la etapa de la convertibilidad en los años '90. Como es obvio, cada uno de estos diferentes esquemas, implicaron muy distintos roles del Estado como articulador del proceso económico y de las políticas de apertura al mundo -en materia de comercio e inversiones-.

La relación entre la Argentina y los países del Asia, ha sido históricamente una vinculación de *baja densidad*. Tanto por la distancia, como por los valores culturales y décadas de aislacionismo de ambas partes, la relación comercial y de inversiones es –aún– escasa en la actualidad. Esto, a pesar de que tanto la Argentina como los países del Asia han emprendido –en mayor o menos medida– intensos procesos de apertura comercial y de inversiones, y no obstante el fuerte crecimiento y desarrollo de las economías asiáticas de los últimos 40 o 50 años.

Sin embargo, esta vinculación de *baja densidad* ha observado incipientes pero importantes cambios a lo largo de los últimos quince años. Por un lado, la apertura argentina a los capitales extranjeros, y en particular, hacia la inversión extranjera directa, ha abierto oportunidades de negocios para las firmas asiáticas. Así, y si bien las mismas fueron ajenas al proceso de privatización de servicios públicos y de otros activos estatales observado durante buena parte de la década del '90, algunas empresas asiáticas hicieron pié en nuestro país en el segmento industrial, comercial y de servicios. Este fenómeno también fue posible habida cuenta la creciente internacionalización de las firmas asiáticas, que si bien en un principio concentraron sus negocios en su misma región, luego salieron a conquistar nuevos mercados.

Un segundo cambio observado en estos años está relacionado con la vinculación comercial; al igual que con el mercado de capitales, la Argentina implementó un agresivo proceso de desmantelamiento de las barreras al comercio, generando un importante aumento de la participación del intercambio comercial de bienes y servicios en el producto bruto. El núcleo duro de estas medidas de apertura, consistió en la fuerte rebaja unilateral de aranceles en el ámbito multilateral, la liberalización del comercio intrarregional a partir de la creación del MERCOSUR en 1995, y la eliminación de barreras no arancelarias.

En forma análoga, en estos años las firmas asiáticas comenzaron una suerte de proceso de apertura hacia terceros mercados en el marco de un modelo fuertemente exportador, alivianando –sólo en parte– el fuerte proceso de concentración del comercio en la propia región.

Como correlato de estos factores, la vinculación comercial y de inversiones entre la Argentina y Asia ha mostrado un incipiente grado de acercamiento a lo largo de los últimos quince años, caracterizado básicamente por un intercambio de materias primas argentinas por manufacturas industriales asiáticas, y por una mayor presencia relativa de firmas asiáticas en nuestro país. Por ello, este trabajo pretende profundizar el análisis acerca de esta mayor vinculación relativa, haciendo énfasis en la relación entre inversión y comercio.

En efecto, y en términos generales a nivel global, el nexo entre inversión y comercio –apoyado en una creciente evidencia empírica– ha tomado gran notoriedad durante los últimos diez años. Esto responde, en parte, a la creciente proporción del intercambio mundial de bienes que es explicada actualmente por el funcionamiento de las empresas transnacionales. Sin embargo, una parte de la literatura especializada todavía observa los temas de comercio e inversión como fenómenos sustitutos, conceptualización que proviene de los primeros marcos teóricos que abordaron dicha relación. En América Latina, la gran proporción de ingreso de inversión extranjera directa –a principios y mediados del siglo pasado–, destinada a evadir las altas barreras al comercio que regían en ese entonces, ayudó a abonar esta hipótesis.

Más recientemente, la aparición de algunos estudios que analizan el comportamiento de empresas del sector manufacturero, han ayudado a entender mejor la dinámica conjunta de ambos fenómenos a nivel de producto.[1] En esta línea, el presente estudio cuenta con información detallada de las firmas asiáticas inversoras en la Argentina, que es conciliada con datos de comercio desagregados por firma. Así, se presentan los principales hechos estilizados del comercio y la inversión de dichas empresas, y posteriormente un modelo econométrico utilizado para medir el impacto de la inversión de firmas asiáticas en las relaciones comerciales entre ambas partes.

[1] Por ejemplo Blonigen (2001).

2. Breve revisión de la literatura de comercio e IED

La literatura teórica y empírica del comercio internacional permaneció ajena al comportamiento de las firmas multinacionales y sus estrategias de localización durante un largo tiempo. Entre los años '60 y '70, los modelos de comercio internacional todavía no se alejaban del supuesto de competencia perfecta y retornos constantes a escala de la firma. En cambio, la incorporación de supuestos de competencia imperfecta, diferenciación de producto y retornos crecientes a escala, ofrecieron nuevas perspectivas para explicar otros determinantes de los flujos de intercambio comercial, como por ejemplo el comercio intraindustrial e intrafirma.

Asimismo, nuevos desarrollos en lo que luego se dio a conocer como la *Nueva Geografía Económica*, posibilitaron entender otros aspectos de la localización de la firmas y su producción, mediante la aplicación de conceptos del comercio que combinan retornos crecientes, costos de transporte y movimiento de factores. Consiguientemente, la extensión de la teoría clásica de comercio permitió amalgamar la localización de la producción de las empresas transnacionales (ETN) y los patrones de intercambio comercial en un cuerpo teórico con entidad propia.

Dunning (1977) propuso tres condiciones necesarias para que las firmas se conviertan en ETNs mediante la Inversión Extranjera Directa (IED): ventajas de *ownership*, ventajas de localización y ventajas de internalización. Según Markusen (2002) las primeras surgen cuando una firma es intensiva en Investigación y Desarrollo (I&D) y conocimiento, incluyendo el capital humano de sus empleados, patentes, procedimientos, marcas registradas y reputación. Estos pueden ser transferidos internamente a otro país, otorgando a la firma poder de mercado. Las ventajas de localización surgen cuando hay motivos para reubicar la producción a otro país diferente, relacionados a dicho mercado y la disponibilidad de los factores de producción. Finalmente, la internalización surge cuando una firma tiene razones para explotar internamente sus ventajas de *ownership*, en vez de vender sus productos a una firma extranjera o incurrir en gastos de supervisar licencias otorgadas.

En principio, existen dos formas por las cuales una empresa puede extender sus operaciones a otro país mediante la IED. La IED *vertical* se caracteriza por un proceso donde las firmas intentan sacar provecho del menor costo de los factores de producción. Usualmente, este tipo de estrategia se ve asociada a procesos de producción de distintas etapas, con intensidades factoriales diferentes, y a bajos costos de transacción asociados al comercio exterior.

En contraste, la IED *horizontal* surge cuando una firma puede reducir sus costos vinculados al comercio mediante la localización de subsidiarias o filiales que reemplazan a la casa matriz. Aquí, el acceso a mercados que minimiza dichos costos resulta fundamental a la hora de entender la decisión de las firmas de invertir o no en otro país. La idea central es que si los consumidores finales se encuentran distribuidos en diferentes países, la empresa enfrenta un dilema entre la pérdida de economías de escala asociadas a la producción multiplanta y la reducción de los costos de transporte que podría lograr si produjera localmente un bien similar para cada mercado.

La modalidad de producción, horizontal o vertical, determina en última instancia el efecto de las ETNs sobre el patrón de comercio. Consecuentemente, comercio e inversión resultan sustitutos cuando una subsidiaria *horizontal* es montada en un país receptor para servir a dicho mercado. Los bienes que anteriormente se importaban desde la casa matriz, ahora son producidos localmente, sustituyendo importaciones. De manera opuesta, si la filial se encuentra unida verticalmente a las operaciones de la casa matriz, su producción será complementaria con el comercio debido al intercambio de bienes intermedios y finales entre ambas economías. Justamente Markusen (2002) plantea la posibilidad que se produzcan y comercien bienes intermedios entre la subsidiaria y la casa matriz. La idea central es que dichos insumos son enviados a la filial, para ser transformados en el bien final, y reenviados a la casa matriz.

Dicho autor, al igual que Helpman (1984), sostiene que a pesar del carácter predominantemente horizontal de la IED, todavía no existe un consenso teórico y empírico entre el nexo comercio-inversión, en contraposición a la teoría clásica del comercio internacional. La misma, postula que la IED y el comercio resultan sustitutos. En este esquema característico del modelo Heckscher-Ohlin, donde el intercambio de bienes tiene origen en las diferencias en la dotación de factores, el mismo puede ser suplantado por el movimiento de capitales (Mundell, 1957).

Consecuentemente, pueden convivir efectos complementarios y sustitutos entre IED y comercio. La combinación de ambos, sin embargo, se traducirá a un *impacto neto* de la IED en las exportaciones e importaciones, que dependerá en última instancia del

tipo de efecto que predomine. Debido a que desde un punto de vista teórico dicho vínculo queda indeterminado –al menos resulta ambiguo dependiendo del caso–, constatar cuál es el efecto dominante resulta una cuestión empírica.

Algunos autores que exploran este interrogante, tales como Lipsey y Weiss (1984), Blomstrom *et al* (1987, 1993), Graham (1996), Kawai y Urata (1998), Brenton, Di Mauro y Lucke (1999), y Lipsey, Ramstetter y Blomstrom (2000) encuentran una relación complementaria entre ambos flujos. Asimismo, Swenson (1997), y Frankel y Wei (1996), Lipsey y Weiss (1981), y Blonigen (2001) investigan dicho carácter complementario a través de la verticalización de la producción de automóviles en EEUU por parte de firmas japonesas. Estos autores encuentran que dichas empresas eran reticentes a sustituir partes norteamericanas por autopartes importadas desde la casa matriz.

Por otro lado, Blonigen (2001) afirma que en la IED de empresas automotrices japonesas destinada a EEUU, conviven efectos complementarios y sustitutos. Así, sostiene que la producción de automóviles japoneses en EEUU debiera incrementar las exportaciones de autopartes japonesas a dicho mercado (efecto complementario). Mientras que la relocalización de la producción de partes de Japón a EEUU debiera generar una reducción en dicho flujo (efecto sustituto).

Finalmente, Abe (2002) y Lee (2002) intentan comprobar los efectos de la IED japonesa en Corea mediante una ecuación gravitacional. En dicho caso, los coeficientes de la IED en las ecuaciones de exportaciones son positivas y estadísticamente significativas para la mayoría de los años de la muestra. De manera opuesta, en el caso de las importaciones dichos coeficientes no son estadísticamente significativos en muchos años.

Otro caso muy cercano al que examinaremos aquí, es el de Rothmuller (2003) aplicado a Brasil. Este autor intenta verificar la importancia de la IED para el comercio en dicho país mediante una ecuación gravitacional. La IED en dicho país del MERCOSUR, según encuentra, ha impactado positivamente en las importaciones de dicho país, mientras que para el caso de las exportaciones no existe una relación tan nítida. Dicha evidencia, según el autor, podría señalar que en general la IED fue de carácter horizontal; donde las ETNs localizadas en Brasil importaron bienes intermedios y finales desde sus casas matrices (u otros orígenes) para satisfacer el mercado doméstico, más que como terminales de exportación.

3. Hechos estilizados del comercio y la inversión: Asia y América Latina

3.1 Una primera aproximación a la inversión de firmas asiáticas en América Latina

El proceso de internacionalización financiera y productiva a escala global ha determinado una importante expansión de los flujos de inversión extranjera directa a lo largo de los últimos quince años. Sin embargo, este proceso sufrió una fuerte retracción a fines de los años '90, a partir de la crisis que se iniciara en el Este de Asia, que luego se expandiera a Rusia y que desembarcara posteriormente en América Latina, fenómeno que no sólo afectaría la atracción de capitales extranjeros por parte de las economías emergentes, sino que impactaría también, en la capacidad de captación de inversiones por parte de las economías maduras.

De hecho, y tal como se desprende del *Cuadro 1*, el flujo total de inversión extranjera directa aún no ha recuperado los máximos niveles alcanzados en la década pasada; en ese marco, mientras que las economías emergentes (impulsadas por el incesante dinamismo de China) ya han superado dichos niveles, la inversión extranjera directa en las economías maduras aún está bastante por debajo de los máximos históricos. No obstante ello, cerca del 70% de la IED total mundial del período 2001/5 se concentra en los países desarrollados.

Dentro del conjunto de países en desarrollo se destaca la región asiática en su conjunto –encabezada por China–, en tanto que América Latina no ha podido recuperar el terreno perdido a fines de los '90. Así, y más allá del desempeño positivo observado por esta región durante los últimos años en la atracción de inversiones extranjeras para el sector productivo, la IED en América Latina está por debajo de los mejores años de la década pasada (Brasil y la Argentina, por ejemplo, recibieron el último año la mitad de IED del registro máximo observado en los '90).

Como consecuencia de ello, la participación de América Latina en los flujos totales de IED se redujo del 10% a poco menos del 9% (promedio 2001/5). Con todo, este porcentaje es casi el doble que el correspondiente a la participación de estos países en el PIB mundial. Dicho de otro modo, la región logra captar más inversión extranjera directa que la correspondiente a su peso en la *torta* económica global.

Una parte importante de la inversión extranjera directa que ingresa a América Latina lo hace a través de compras y/o fusiones de empresas ya existentes[2]. A este respecto, el *Cuadro 2* evidencia que la región ha recibido durante los años 2004 y 2005 un monto de IED cercano a los 40 mil millones de dólares, dirigida a la adquisición de activos ya existentes. En términos sectoriales, la mayor parte (poco más del 60%) fue destinada al sector de servicios (transporte, comunicaciones y almacenamiento, y finanzas), en tanto que poco más del 30% de las fusiones y adquisiciones de firmas, fue dirigida al sector de manufacturas (donde se destacan alimentos, bebidas y tabaco; petróleo, gas y refinación). Tal como se puede apreciar, las inversiones en el sector primario resultaron exiguas, concentrándose en la industria minera.

[2] Tendencia que, por otra parte, se percibe en la IED a nivel global.

Si bien los capitales asiáticos no tuvieron un rol significativo en el proceso de privatizaciones en América Latina y tampoco resulta –aún– una fuente relevante de capital extranjero, la inversión asiática destinada a la región ha cobrado cierta relevancia a partir del aumento del comercio birregional. A nivel de países inversores de Asia en América Latina, se destaca la presencia de Japón. En 1995, dicho país ya contaba con un stock de IED en la región de aproximadamente 50.000 millones de dólares, 35% de los cuales correspondía a la industria manufacturera. (Kuwuyama y Mattos, 1998).

A mediados de la década pasada, Corea también destinó una gran porción de sus inversiones en la región al sector de manufacturas. Fundamentalmente, los proyectos de inversión coreanos destinados a la industria, se enfocaron en productos tradicionales, y otros más intensivos en tecnología. Según los mencionados autores, la expansión de las inversiones coreanas en la región durante los '90 parecería explicarse por el menor costo de los factores, las propias estrategias empresariales, la mejora de las condiciones macroeconómicas y por el aumento del acceso a los mercados regionales a raíz del florecimiento de acuerdos preferenciales de comercio.

Más recientemente, el significativo interés surgido a raíz del *fenómeno China* ha desviado el foco hacia los potenciales efectos de su creciente inserción en la economía mundial. Particularmente para Lationamérica, varios temas relacionados al comercio y la inversión están siendo incorporados a la agenda de investigación de académicos y *policy makers*. Tal como afirma Jenkins *et al* (2006), las implicancias del crecimiento de China para la región no sólo se confinan al ámbito de las relaciones comerciales bilaterales, que han crecido dramáticamente desde 1999.

La competencia del gigante asiático en terceros mercados a partir de su ingreso a la OMC, especialmente en manufacturas intensivas en mano de obra, surge como una

Cuadro 1. Ingreso neto de IED por región/país, 1991-2005 (Miles de millones de dólares)

	1991-1995		1996-2000		2001-2005	
	Monto	% Mundo	Monto	% Mundo	Monto	% Mundo
Mundo	**231,7**	**100,0**	**814,1**	**100,0**	**754,3**	**100,0**
Países Desarrollados	**148,8**	**64,2**	**601,2**	**73,8**	**514,6**	**68,2**
Europa	93,2	40,2	364,5	44,8	377,6	50,1
Estados Unidos	39,3	17,0	191,9	23,6	97,9	13,0
Países en Desarrollo	**80,4**	**34,7**	**203,2**	**25,0**	**212,4**	**28,2**
Asia	53,1	22,9	110,7	13,6	127,2	16,9
China	22,8	9,8	42,8	5,3	54,8	7,3
Latinoamérica y el Caribe	22,4	9,7	83,0	10,2	65,7	8,7
MERCOSUR	6,5	2,8	36,7	4,5	19,8	2,6

Fuente: CEPAL (2005)

Cuadro 2. Fusiones y adquisiciones por sector en Latinoamérica y el Caribe, 2004-2005

Sector / Industria	2004		2005		Cambio (%)
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	
Primario	**518**	**4,3**	**1.022**	**4,0**	**97,3**
Agricultura, Forestal y Pesca	45	0,4	26	0,1	-42,2
Minería	473	3,9	996	3,9	110,6
Manufacturas	**4.294**	**35,5**	**7.718**	**30,5**	**79,7**
Alimentos, Bebidas y Tabaco	1.175	9,7	4.182	16,5	255,9
Madera y Productos de Madera	220	1,8	348	1,4	58,2
Petróleo, Gas y Refinación	1.490	12,3	1.070	4,2	-28,2
Químicos y Productos Químicos	192	1,6	631	2,5	228,6
Piedra, Arcilla y Minerales	-	-	634	2,5	-
Metales y Productos Metálicos	964	8,0	195	0,8	-79,8
Equipamiento Eléctrico y Electrónico	113	0,9	565	2,2	400,0
Otras Manufacturas	141	1,2	93	0,4	-34,0
Servicios	**7.273**	**60,2**	**16.544**	**65,4**	**127,5**
Electricidad, Gas y Agua	334	2,8	190	0,8	-43,1
Hoteles y Restaurantes	97	0,8	387	1,5	299,0
Comercio	-	-	489	1,9	-
Transporte, Comunicaciones y Almacenamiento	2.731	22,6	8.209	32,5	200,6
Finanzas	4.003	33,1	6.275	24,8	56,8
Actividades Empresariales	62	0,5	744	2,9	1.100,0
Otros Servicios	46	0,4	250	1,0	443,5
Total	**12.085**	**100,0**	**25.284**	**100,0**	**109,2**

Fuente: UNCTAD (2005)

Nota: Las fusiones y adquisiciones (M&A) son *Cross-Border* o flujos que traspasan las fronteras nacionales donde se transfieren o incorporan activos ya existentes, en contraposición al *greenfield investment.*

amenaza seria a las exportaciones para algunos países de la región (ver Agosín *et al*, 2004; y Santiso *et al*, 2006 entre otros). Asimismo han surgido dudas acerca del grado de competencia y desvío de IED hacia el país oriental *vis-a-vis* aquella que podría destinarse a Latinoamérica (ver Chantasasawat *et al*, 2004). Finalmente, otro efecto indirecto que resulta fundamental para explicar el boom exportador que están experimentando algunos países de América Latina, se vincula a la creciente demanda de productos primarios y manufacturas de origen agrícola por parte del país oriental, que mantiene elevadas las cotizaciones de las principales *commodities.*

Durante el período 1990-1995, la IED proveniente de China se concentró en el sector primario (Kuwuyama y Mattos, op.cit.). Tal es el caso del mineral de hierro en Brasil y Perú, y del cobre en Chile. También algunas inversiones de China en Brasil se orientaron hacia la silvicultura y la producción de madera, en tanto que en la Argentina también lo hicieron hacia el sector pesquero.

Si bien los recientes flujos de IED china a América Latina resultaron marginales en relación al intercambio comercial, la mitad de la inversión extranjera china al mundo en 2004 se dirigió a la región (ver Jenkins *op cit*). En concordancia con lo observado en la etapa 1990/5, la misma se concentró primordialmente en bienes primarios, minerales y petróleo, siguiendo una estrategia del tipo *resource seeking.* En relación a los países receptores, Brasil, Chile, Perú y Venezuela resultaron los principales destinatarios junto con México, que ha logrado captar inversiones en la industria manufacturera.

En contraste, la IED de los países de la región en China redunda en valores marginales, siendo Brasil el principal jugador, dada la conformación de joint-ventures para la fabricación de aeronaves de EMBRAER (ver Paiva Abreu, 2005).

Finalmente, Taiwán también resultó otra fuente de IED para América Latina, especialmente durante el período 1990-1995, cuando efectuó inversiones por un total de 2.600 millones de dólares. Dicha cifra, que equivalió casi al 30% de su inversión externa total, se orientó fundamentalmente hacia los servicios bancarios, seguros y transporte.

Tal como se describió anteriormente, la presencia de IED asiática en Latinoamérica ha sido –y es– relativamente exigua.[3] Según Ocampo (2001), una posible explicación para ello se enfoca en las características particulares del desarrollo industrial del Este asiático, que sigue un patrón del tipo *flying geese* o *bandada de gansos.* Dicho paradigma, postulado originalmente por Akamatsu (1962), se basa en el concepto de ventajas comparativas dinámicas y describe un proceso gradual de reasignación regional de la producción entre países. Las naciones más desarrolladas –líderes de la bandada– transfieren la producción de bienes intensivos en mano de obra a las economías de menor desarrollo relativo de la propia región -que ocupan la retaguardia de la formación- para especializarse en la producción intensiva en conocimiento y desarrollo tecnológico (ver Kasahara, 2004).

Consecuentemente, bajo este paradigma, se constituyen fuertes vínculos comerciales entre las naciones vecinas, facilitados por la inversión intrarregional, que funciona como *disparador* de la difusión tecnológica. Según UNCTAD (2005) buena parte de los flujos de IED que van a Asia se origina en la propia región, dato que demuestra el alto grado de dependencia de los capitales regionales en el proceso de desarrollo industrial asiático, y en la promoción del comercio intrarregión.

[3] Según las estadísticas de IED consolidadas para América Latina de CEPAL (2006), los flujos de inversión asiática resultan tan bajos que son incorporados a la categoría "Otros". Desde la perspectiva de los principales inversores asiáticos, Japón, China y Corea, el stock de IED en Latinoamérica –excluyendo a los paraísos fiscales– nunca ha superado el 7% del total en cada uno de ellos (Ministry of Finance, Japan; Ministry of Commerce of China (2003) y CEPAL (2006), respectivamente).

3.2 La relación comercial de bienes entre América Latina y Asia

Los países de América Latina reflejan un comercio global (importaciones más exportaciones) del orden de los 800 mil millones de dólares anuales. A diferencia de los años '90, el mantenimiento en la región de tipos de cambio *más altos* –en relación a la década pasada– y buenos términos del intercambio, han posibilitado no sólo un crecimiento mayor de las exportaciones que las importaciones, sino también un cambio en el signo de la balanza comercial con el mundo –pasando de ser deficitaria a superavitaria en los últimos años–.

En efecto, y tal como se desprende del *Cuadro 3*, las exportaciones totales de América Latina se expandieron en promedio un 15% entre 1998-2000 y 2001-2003, mientras que las importaciones solamente lo hicieron en poco menos del 2%. Por su parte, el saldo del intercambio, que en la etapa 1998-2000 arrojaba un déficit promedio anual del orden de los 10.100 millones de dólares, observó un resultado positivo en el período 2001/3, de aproximadamente 28.300 millones de dólares al año. Este superávit se amplió aún más en el último bienio.

Del cuadro también se aprecia que los flujos de comercio intrarregional –como proporción del total– se mantuvieron estables en torno al 14% en ambos períodos analizados. Asimismo, tanto las ventas como las compras globales de América Latina denotan cierta concentración en el mercado estadounidense, fenómeno que se ve en cierta medida amplificado debido a la participación de México en la muestra.

En relación con Asia, se destaca un fuerte incremento de los lazos bilaterales en los últimos años. De esta forma, las exportaciones regionales a Asia aumentaron un 34% entre los períodos 1998-2000 y 2001-2003 (comparando 2004 con este último, el aumento es superior al 50%). Gran parte de este fenómeno –como se ha mencionado– obedece al fuerte crecimiento de China e India, y su mayor demanda de materias primas, que ha generado no sólo un aumento de los volúmenes exportados por parte de la región, sino una fuerte revalorización de las *commodities* primarias.

En este sentido, Kosacoff *et al* (2007) han estimado que el aumento del valor exportado al mundo por la región entre 2003 y 2006, a una tasa anual de poco más de 20%, se explica por un incremento del 8,3% en cantidades y 12,3% en precios.

Cuadro 3. Latinoamérica (LA) - Comercio con el mundo, 1998-2005

	1998-2000		2001-2003		2004		2005		Var. 98-00/01-03	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Exportaciones										
Intra LA	40.330	14,3	38.955	11,9	53.958	12,6	53.712	13,4	-1.375	-3,4
UE-25	31.418	11,1	34.085	10,4	45.584	10,6	39.091	9,7	2.667	8,5
EE.UU.	162.522	57,4	188.760	57,9	212.888	49,5	224.406	56,0	26.238	16,1
Asia	21.095	7,5	28.349	8,7	44.350	10,3	37.829	9,4	7.254	34,4
Mundo	282.927	100,0	326.208	100,0	429.762	100,0	400.981	100,0	43.282	15,3
Importaciones										
Intra LA	42.096	14,4	41.738	14,0	59.952	16,4	47.152	13,2	-359	-0,9
UE-25	43.026	14,7	39.980	13,4	46.325	12,7	46.790	13,1	-3.046	-7,1
EE.UU.	145.018	49,5	137.574	46,2	143.422	39,2	144.470	40,4	-7.445	-5,1
Asia	38.731	13,2	52.258	17,5	78.906	21,6	84.087	23,5	13.528	34,9
Mundo	293.044	100,0	297.861	100,0	365.637	100,0	357.206	100,0	4.817	1,6

Fuente: Elaboración propia en base a UN Comtrade.

Cuadro 4. Latinoamérica (LA) - Comercio con Asia por grandes rubros, 1998-2003

	1998-2000		2001-2003		Var. 98-00/ 01-03	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Exportaciones						
Bs. de Capital	1.156	5,5	1.372	4,8	217	18,8
Bs. de Consumo	297	1,4	482	1,7	185	62,5
Alimentos	6.617	31,4	8.545	30,1	1.928	29,1
Combustibles	740	3,5	2.009	7,1	1.269	171,4
Otros Bienes	20	0,1	37	0,1	17	85,9
Ins. Industriales	11.915	56,5	15.261	53,8	3.346	28,1
Eq.Transporte	351	1,7	642	2,3	291	83,0
Total	**21.095**	**100,0**	**28.349**	**100,0**	**7.254**	**34,4**
Importaciones						
Bs. de Capital	15.287	39,5	26.020	49,8	10.733	70,2
Bs. de Consumo	5.316	13,7	6.840	13,1	1.524	28,7
Alimentos	463	1,2	487	0,9	23	5,1
Combustibles	1.590	4,1	2.333	4,5	743	46,7
Otros Bienes	2.198	5,7	647	1,2	-1.550	-70,5
Ins. Industriales	8.466	21,9	10.311	19,7	1.845	21,8
Eq.Transporte	5.410	14,0	5.619	10,8	209	3,9
Total	**38.731**	**100,0**	**52.258**	**100,0**	**13.528**	**34,9**

Fuente: Elaboración propia en base a UN Comtrade.

A diferencia de lo observado en el intercambio total, las importaciones de América Latina desde Asia crecen por encima del ritmo de las exportaciones a esa región (120% vs. 80% entre 2001-2003 y 2005), configurando un escenario comercial bilateral sistemática y crecientemente desequilibrado en favor de Asia.

Como consecuencia de esta performance relativa, la importancia de Asia como país proveedor de América Latina se incrementa casi 10 puntos porcentuales entre 1998-2000 y 2005, pasando de representar el 13% de las compras al mundo al 23,5% en 2005. Si bien Asia también gana significatividad como destino de los productos latinoamericanos, sólo lo hace en 2 puntos porcentuales en dicho período, pasando del 7,5% de las ventas totales al 9,4% en 2005.

En cuanto a la composición del comercio con la región asiática, expuesta en el *Cuadro 4*, se observa la configuración de un típico patrón de intercambio Norte-Sur, donde las exportaciones asiáticas a la región se hayan concentradas en bienes de capital –y en menor medida, en bienes de consumo, intermedios y equipos de transporte–, en tanto que las ventas de América Latina se concentran en alimentos y materias primas industriales (insumos básicos difundidos).

4. Inversión y comercio: Asia y la Argentina

4.1 La Argentina: La inversión asiática en el marco de un fuerte incremento de la IED

Durante la década del '90 la entrada de IED en la Argentina cobró notoria importancia. En efecto, si durante toda la década de 1980 la Argentina había recibido U$S 5.860 millones en concepto de IED, entre 1990 y 1999 dicho monto alcanzó una cifra once veces mayor –U$S 67.624 millones–. (López y Chudnovsky, 2000).

Cuadro 5. Argentina - Posición de IED total por país emisor, 1992-2004

Sector	1992-1996		1997-2001		2002-2004	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Europa	**9.183**	**38,6**	**28.656**	**49,7**	**25.810**	**54,5**
Alemania	1.052	4,4	1.818	3,2	1.419	3,0
España	1.463	6,2	10.526	18,3	11.020	23,3
Francia	1.624	6,8	4.144	7,2	2.929	6,2
Italia	1.075	4,5	2.209	3,8	1.259	2,7
Países Bajos	1.783	7,5	5.073	8,8	3.589	7,6
Reino Unido	975	4,1	2.342	4,1	1.503	3,2
Otros	1.212	5,1	2.544	4,4	4.092	8,6
América del Norte	**8.434**	**35,5**	**16.674**	**28,9**	**12.348**	**26,1**
Estados Unidos	7.481	31,5	14.987	26,0	10.911	23,0
Otros AN	953	4,0	1.687	2,9	1.437	3,0
América Central y Caribe	**2.998**	**12,6**	**5.963**	**10,3**	**2.733**	**5,8**
América del Sur	**2.266**	**9,5**	**5.240**	**9,1**	**5.477**	**11,6**
Chile	1.188	5,0	3.108	5,4	2.148	4,5
Otros	1.078	4,5	2.132	3,7	3.329	7,0
Otras Regiones	**879**	**3,7**	**1.135**	**2,0**	**975**	**2,1**
Total	**23.760**	**100,0**	**57.667**	**100,0**	**47.342**	**100,0**

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI)

En términos relativos, la IED acumulada entre 1992 y 1999 representó 3% del PIB y casi 15% de la Inversión Bruta en Capital Fijo. El récord de IED se observó en el año 1999, debido al traspaso accionario de YPF, alcanzando un ingreso total de 24.000 millones de dólares. Sin embargo, aquellos niveles de inversión extranjera directa mermaron de manera significativa a raíz de la crisis de 2001. Entre 2002 y 2006, la IED acumulada representó el 2%/2,6 % del PIB, alcanzando su valor máximo de más de 5.600 millones de dólares en 2006.

En relación a las modalidades de ingreso durante buena parte de la década una porción importante de los ingresos de IED correspondió a operaciones de privatizaciones de servicios públicos. Paralelamente, creció el peso de las adquisiciones de firmas privadas existentes como modalidad de ingreso de IED. Así, en 1992-1993 las adquisiciones (*cambio de manos* en la terminología de las estimaciones oficiales) de empresas privadas fueron algo menos de un 7% de la IED total, en el bienio 1997-1999 dicha modalidad representó alrededor del 50% de la IED.

Finalmente, entre las fuentes de financiamiento de la IED predominaron los aportes de capital "que alcanzan casi al 56% de la IED no ligada a *cambios de manos* y al 24% del total de la IED ingresada entre 1992 y 1999". (López y Chudnovsky *op.cit*.).

En cuanto al origen geográfico de la IED, puede observarse en el *Cuadro 5* la preponderancia de Europa como principal inversor en la Argentina, verificándose una gran diversificación entre los países pertenecientes a dicho continente. Dicha composición se ve modificada a partir de la compra de YPF por parte de la española Repsol; como consecuencia de esta operación, España se convirtió en la principal fuente geográfica de IED en el período comprendido entre 2002 y 2004, seguida muy de cerca por Estados Unidos.

Del último cuadro, también se desprenden otra serie de tendencias importantes. En primer lugar, los Estados Unidos como inversor han perdido relevancia a lo largo de la década pasada y los primeros años de la presente. Y en segundo término, aunque resulte quizás más relevante para las implicancias de este documento, la región asiática resultó muy poco relevante para la Argentina, al punto que no aparece en las estadísticas nacionales como origen geográfico separado de *Otras Regiones*, que no superaron el 4% del total (incluyendo África y Oceanía).

Con respecto a los sectores de destino, los Servicios resultaron el principal depositario de las inversiones extranjeras a lo largo del período descripto (entre 40% y 46% del total), seguidas de la Industria Manufacturera (31% y 37%) y el Petróleo (15% y 27%) *(ver Cuadro 6)*. Sin embargo, la agregación de los flujos a stocks del esquema anterior, sin dudas modifica el análisis. Autores como Bouzas y Chudnovsky (2004), entre otros, analizan los flujos en períodos más cortos (aunque no siempre más representativos de la tendencia global encontrada durante la década pasada). Dichos autores, exhiben evidencia que establece, por ejemplo, la preeminencia del sector petrolero en los flujos totales de IED, acaparando en promedio entre 1999 y 2002, un 60%-67% de la inversión extranjera directa total.

De forma más desagregada, otros subsectores han sido importantes destinatarios de la IED en la Argentina durante el período 1992-2004. Dentro de la Industria Manufacturera, los Alimentos, Bebidas y Tabaco obtuvieron entre un 9% y 11% del total, mientras que los Químicos, Caucho y Plástico conservaron una proporción similar. Entre los Servicios, se destacan dos subsectores. En primer lugar, Electricidad, Gas y Agua, que recibió entre un 10% y 16% del total. Y finalmente, Transporte y Comunicaciones (9% y 11%), y Bancos (entre 6% y 9%).

En lo que hace a las inversiones asiáticas en la Argentina, a pesar de los exiguos valores que registró durante los últimos quince años, la misma reviste importancia por los vínculos asociados al comercio en ciertos sectores, tópico que se abordará en las próximas páginas. Ante la falta de estadísticas oficiales de las inversiones asiáticas en la Argentina, el análisis procedente se centrará en datos de IFE (Inversión de Firmas Extranjeras) obtenidos del Centro de Estudios para la Producción (CEP). Dicha base de datos se construyó a partir de anuncios públicos de inversión en la Argentina, razón por la cual pueden existir diferencias con las estadísticas oficiales de IED proporcionadas por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI).

Tal como exhibe el *Gráfico 1*, la IFE proveniente de Asia parecería tomar ímpetu recién a partir de 1995, hecho que verifica la baja participación de la región en la primera ola de privatizaciones iniciadas a principios de la década pasada. Entre tal fecha y 1997, se registra un sustancial crecimiento de los flujos de IFE asiática, culminando en el máximo histórico de aproximadamente 310 millones de dólares (0,3% de la IFE total). Si bien de manera errática, la tendencia fue hacia la baja hasta el 2004, año a partir del cual se observa un fuerte crecimiento a valores similares a los de 1997, de alrededor de 300 millones de dólares.

En cuanto al sector de destino, puede observarse una presencia exclusiva de las inversiones en servicios durante el bienio 1990-1991. Sin embargo, el resto del período analizado se caracteriza por una tendencia dominada por los flujos destinados a los sectores comercializables, especialmente entre 1995 y 2001. Contrariamente a lo esperado, una parte sustancial de los flujos de IFE posteriores a la devaluación, fue destinada a los Servicios.

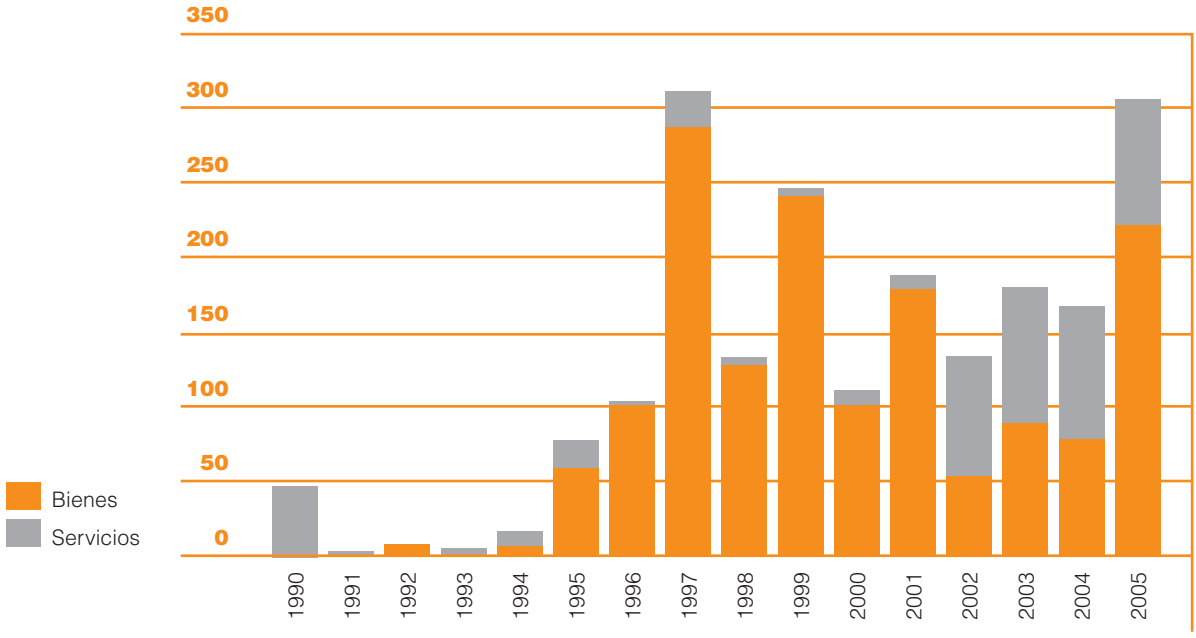
En el *Cuadro 7,* podemos observar las tendencias de forma más desagregada. Como se mencionó, el lustro 1990-1995 se caracterizó por inversiones destinadas al sector servicios (76% del total), donde se destacan telefonía (67%), transporte marítimo (5%) y hoteles y restaurantes (4%). En el sector de bienes comercializables, la Industria Manufacturera es liderada por el sector automotor (con un 9% del total), mientras que el sector primario conservó igual porcentaje, destinado a Petróleo, Gas, y Pesca.

Cuadro 6. Argentina - Posición de IED por sector de destino, 1992-2004

Sector	1992-1996		1997-2001		2002-2004	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Petróleo	3.626	15,8	12.000	19,7	12.892	27,2
Minería	219	0,8	958	1,8	507	1,1
Industria Manufacturera	8.866	37,1	18.279	32,5	15.012	31,7
Alimentos, bebidas y tabaco	2.711	11,1	5.091	9,0	4.105	8,7
Textil y curtidos	51	0,2	234	0,4	159	0,3
Papel	540	2,2	1.367	2,5	935	2,0
Química, caucho y plástico	2.567	10,8	5.263	9,2	4.597	9,7
Cemento y cerámicos	391	1,7	719	1,3	586	1,2
Metales comunes y elab. de metales	562	2,3	1.344	2,4	1.600	3,3
Maquinarias y equipos	625	2,7	1.175	2,1	682	1,5
Industria automotriz y eq. de transporte	1.418	6,1	3.086	5,6	2.349	4,9
Servicios	11.049	46,5	26.430	45,8	18.931	39,9
Electricidad, Gas y Agua	3.875	16,2	7.753	13,7	4.633	9,8
Comercio	944	3,8	2.594	4,5	2.896	6,2
Transporte y Comunicaciones	2.566	11,0	5.323	9,2	4.375	9,3
Bancos	2.125	8,9	6.160	10,8	2.660	5,6
Otros	1.541	6,4	4.600	7,9	4.367	9,1

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI)

Gráfico 1. IFE asiática en la Argentina por sector, 1990-2005 (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a CEP

Cuadro 7. Stock de IFE asiática en la Argentina por sector de destino, 1990-2005

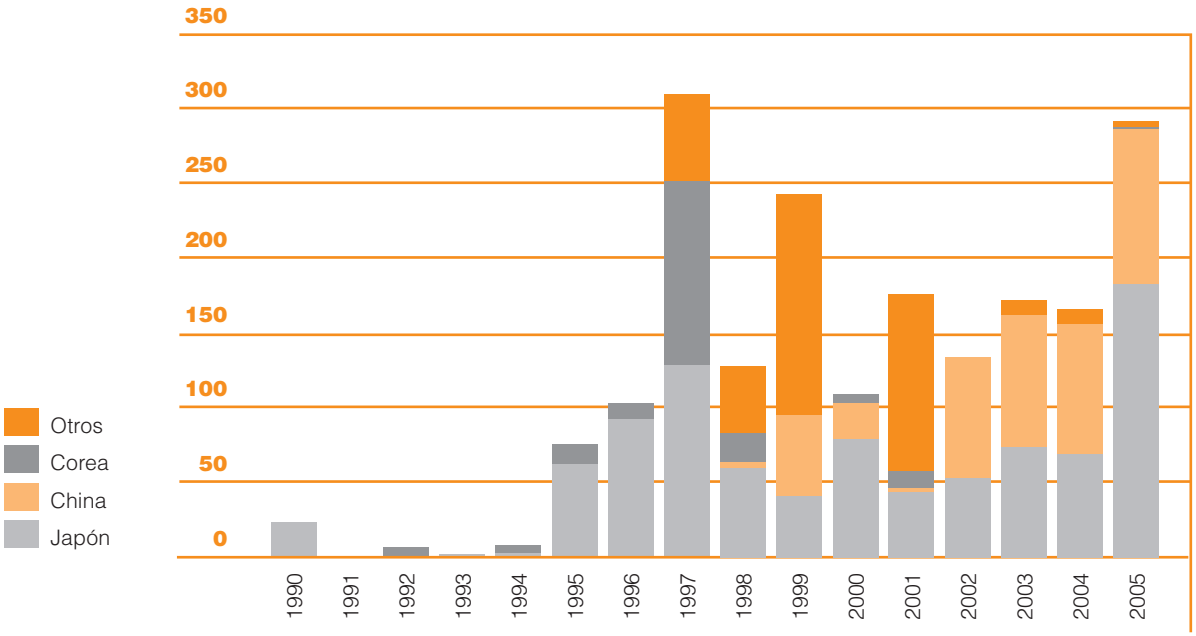
Sector	1990-1995		1996-2001		2002-2005	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Bienes	17,0	24,1	475,5	66,9	762,8	56,5
Primarios	6,1	8,6	23,6	3,3	22,2	1,6
Ganadería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,1
Pesca	1,6	2,3	18,4	2,6	16,8	1,2
Petróleo y Gas	4,5	6,3	5,2	0,7	4,0	0,3
Agricultura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,1
Industria Manufacturera	10,9	15,5	452,0	63,6	740,6	54,9
Bebidas	0,0	0,0	4,6	0,6	13,2	1,0
Lácteos	0,0	0,0	10,6	1,5	12,6	0,9
Molinería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Textiles	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3	0,4
Agroquímicos	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	0,2
Petroquímica	1,5	2,1	35,5	5,0	66,7	4,9
Productos de Caucho	0,0	0,0	2,9	0,4	24,0	1,8
Minerales metalíferos	1,4	2,1	22,8	3,2	44,0	3,3
Maquinaria y Equipo	0,0	0,0	67,3	9,5	80,2	5,9
Electrónicos y Electrodomésticos	1,7	2,4	132,2	18,6	154,5	11,4
Automotores	6,1	8,6	140,7	19,8	268,1	19,9
Autopartes	0,2	0,3	35,5	5,0	69,2	5,1
Servicios	53,5	75,9	235,6	33,1	586,3	43,5
Comercio	0,0	0,0	0,0	0,0	194,3	14,4
Hoteles y Restaurantes	2,9	4,2	18,1	2,5	24,0	1,8
Otros Servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5	0,4
Rutas y caminos	0,0	0,0	46,7	6,6	50,1	3,7
Servicios de Telefonía	47,2	67,0	46,6	6,6	40,2	3,0
Terminales de Transporte	0,0	0,0	98,7	13,9	235,7	17,5
Transporte Aéreo	0,0	0,0	1,7	0,2	8,8	0,7
Transporte Marítimo	3,3	4,7	7,1	1,0	5,9	0,4
Transporte Terrestre	0,0	0,0	16,8	2,4	16,0	1,2
Turismo	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	0,4
Total	70,5	100,0	711,1	100,0	1.349,1	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CEP

Sin embargo, esta tendencia se ve modificada durante el período 1996-2001, donde el stock de IFE pasó a concentrarse en la industria manufacturera con un 66% del total. Dicha cifra se explica básicamente por las inversiones en el sector Automotor, en Electrónica y Electrodomésticos (donde ambos aportaron aproximadamente un 20%) y Maquinaria y Equipo, que contribuyó con el 10% del stock de IFE total proveniente de Asia. En relación al resto de los sectores, los servicios explicaron el 33% del stock de IFE global. Así aparecieron inversiones destinadas a infraestructura, tales como Terminales de Transporte (14%) y Rutas y Caminos (7%).

Finalmente, el período 2002-2005 evidenció una recuperación de las inversiones provenientes de Asia en el sector servicios, que creció al 43% del stock total de IFE. Esto se debe a los emprendimientos detectados en Terminales de Transporte (explicaron el 18% del total) y Comercio (14%). Dentro de la Industria de Manufacturas, los mismos sectores que dominaron durante el período anteriormente mencionado, fueron los que siguieron acaparando una participación sustantiva. Esto es especialmente válido para el sector Automotor, que mantuvo su cuota cercana al 20% del stock total de IFE.

Gráfico 2. IFE asiática en la Argentina por origen geográfico 1990-2005 (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a CEP

En cuanto a los orígenes por país de la IFE asiática, puede observarse que los principales flujos de inversión provienen básicamente de tres países (en orden de importancia): Japón, China y Corea *(ver Gráfico 2)*. Durante todo el período descripto, las inversiones niponas explicaron mayoritariamente el stock de IFE asiática en la Argentina. Solamente a partir de 1997, con la irrupción de otros países como Malasia, Japón disminuyó su participación por debajo del 60%.

Siguiendo a Japón, otro país que mantuvo una alta participación en el ingreso de IFE desde Asia es Corea. A partir de 1992, Corea contribuyó –decrecientemente– al stock de IFE entre un 20% y 8% aproximadamente. Malasia y Filipinas realizaron inversiones por primera vez en 1997 y 1998, respectivamente, mientras que Hong Kong hizo lo propio a partir de 2001. La aparición de China como inversor data de 1999 según el CEP, aunque su explosiva dinámica resultó tal que dominó los flujos de IED entre el 2002 y 2004, convirtiéndose en el segundo inversor asiático en importancia, detrás de Japón.

4.2 Descripción del intercambio comercial

La relación comercial de la Argentina con los países asiáticos (importaciones más exportaciones) representa actualmente el 14% de su intercambio total con el mundo. En los últimos quince años, las exportaciones a Asia Pacífico se multiplicaron por cinco, de 1.163 a 5.635 millones de dólares, tasa superior a la observada en la dinámica de las ventas totales al mundo durante dicho período (que se expandió poco más de tres veces).

Como consecuencia de ello, la participación relativa de la región asiática como destino de exportación de los productos argentinos aumentó de 9,4% al 14%. Dicho fenómeno puede explicarse fundamentalmente por el aumento de las ventas a China a partir del año 2000, las cuales se vieron incrementadas de 796 a 3.154 millones de dólares en 2005. *(Ver Cuadro 8)*. En este sentido, tal como afirman Kosacoff *et al* (2007), el incremento de los precios de los productos primarios influyó fuertemente en el desempeño exportador argentino reciente. Según sostienen estos autores, el incremento anualizado de las exportaciones entre 2003 y 2006 (cercano al 16%) se explica por una suba del 6% en precios y del 10% en cantidades.

Asimismo, un tercio de las exportaciones a Asia Pacífico durante 2005, se destinó a los países que también pertenecen a ASEAN[4], mientras que Japón perdió peso específico en la relación bilateral, acaparando solamente el 0,7% de las ventas argentinas al mundo. Del lado de las importaciones, la participación de Asia Pacífico en el total parte del 9,4% en 1990, para aumentar a 13,1% en 2005. Visto en términos absolutos, las compras desde Asia crecieron diez veces en este lapso, pasando de 383 millones de dólares en 1990 a 3.758 millones en 2005.

De forma más desagregada, puede observarse en las compras externas un patrón geográfico similar al de las exportaciones *(Cuadro 9)*. En 2005, China explica dos tercios de las compras provenientes de la región (7,8% del total), mientras que Japón y ASEAN acaparan el resto. Asimismo, la nación nipona disminuyó su importancia como proveedor de la Argentina entre los años 2000 y 2005, cayendo su participación de mercado de 4% a 2,7%, al tiempo en que los países de ASEAN lograron aumentarla de 2,3% a 2,8%, reafirmando una tendencia que se observa desde principios de la década pasada.

En relación con los productos de exportación, se observa en el *Cuadro 10* que ya en 1995 existía una fuerte concentración en las ventas destinadas a Asia Pacífico en pocos productos. En efecto, las principales diez partidas arancelarias acaparaban unos 1.335 millones de dólares, lo que representaba aproximadamente dos tercios de las exportaciones totales. Entre ellas, se destacaban los productos primarios (moluscos, maíz, algodón, trigo y porotos de soja) y las manufacturas de origen agrícola (cueros, aceite de soja y residuos de soja).

Asimismo, se puede observar que más del 30% de las ventas al mundo de productos tales como cueros, moluscos, algodón y aluminio eran destinadas a la región. Particularmente, China resultaba un importante mercado para la exportación de trigo, tubos de acero, y porotos de soja (con un 36%, 45% y 32%, respectivamente, del total destinado a la región); lo mismo podría decirse para los moluscos y el aluminio en bruto (21% y 92%, respectivamente) en el caso de Japón.

En cuanto a la composición de las ventas a Asia Pacífico en 2005, el patrón de las exportaciones a dicha región presenta una concentración mucho más elevada que la observada diez años atrás. Así, las primeras tres partidas arancelarias, provenientes del complejo oleaginoso, han reportado ingresos por un valor superior a 3.500 millones de dólares, lo que representa el 65% de las ventas a la región durante el año mencionado. Esto se debe principalmente al fuerte crecimiento de las ventas de porotos de soja (de 68 a casi 2.000 millones de dólares), aceite de soja (de 123 a 862 millones) y residuos de soja (de 84 a 814 millones).

Por otra parte, cabe destacar la importancia de la región asiática como demandante de algunos de estos productos. Tal es el caso de los porotos de soja, donde más del 85% de las ventas al mundo se destinan a Asia Pacífico; seguido por el aceite de soja y los cueros, que representan más del 35% de las exportaciones al mundo.

En términos de la distribución por país socio, China se presenta como el principal demandante. Esto se verifica especialmente para los porotos y el aceite de soja (más del 80%), cueros (43%), minerales de cobre (38%), tubos sin costura (31%) y cueros depilados (30%).

[4] Los países agrupados en la denominación *Asia Pacífico*, que también pertenecen a ASEAN (a los cuales no referiremos de aquí en más como "ASEAN") son Brunei, Filipinas, Camboya, Indonesia, Malasia, Singapur, Thailandia y Vietnam.

Consiguientemente, puede decirse que el grueso de las exportaciones recientes a Asia, están concentradas en productos primarios (agrícolas y en mucho menor medida minerales) y manufacturas agrícolas, motorizadas por la demanda de China.

Por el lado de las importaciones, en 1995 los diez principales productos acaparaban cerca del 30% de las importaciones provenientes de Asia, por un total de 650 millones de dólares *(ver Cuadro 11)*. Se destacaban las unidades de procesamiento de datos, los aparatos para telefonía y sus accesorios y piezas, y los equipos de transporte (de personas y mercaderías, y motocicletas). En cuanto a la región como proveedora de dichas partidas, se observa que las importaciones de aparatos de radiotelefonía (74%), juguetes (78%), lámparas y tubos electrónicos (61%), caucho natural (91%) y motocicletas (71%) observaban una elevada participación de Asia

Cuadro 8. Exportaciones argentinas por destino geográfico, 1990-2005

Destino	1990		1995		2000		2005	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
MERCOSUR	1.833	14,8	6.770	32,3	8.391	31,9	7.559	18,8
Resto de ALADI	974	7,9	2.702	12,9	3.641	13,8	6.559	16,4
NAFTA	2.068	16,7	2.030	9,7	3.708	14,1	5.756	14,4
UE-25	3.361	27,2	4.545	21,7	4.761	18,1	6.839	17,1
Asia Pacífico	**1.163**	**9,4**	**2.099**	**10,0**	**2.054**	**7,8**	**5.635**	**14,0**
China	241	2,0	286	1,4	796	3,0	3.154	7,9
Japón	395	3,2	457	2,2	379	1,4	284	0,7
Corea	50	0,4	133	0,6	151	0,6	344	0,9
Malasia	125	1,0	259	1,2	242	0,9	420	1,0
Indonesia	92	0,7	167	0,8	70	0,3	370	0,9
Taiwán	47	0,4	207	1,0	64	0,2	107	0,3
Hong Kong	59	0,5	288	1,4	87	0,3	142	0,4
Resto Asia Pacífico	153	1,2	302	1,4	245	0,9	765	1,9
Resto del Mundo	2.954	23,9	2.817	13,4	3.786	14,4	7.759	19,3
Total	12.353	100,0	20.963	100,0	26.341	100,0	40.107	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CEP.

Nota: Asia Pacífico es Brunei, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Taiwán, Thailandia y Vietnam. Bajo esta denominación usualmente no se incluye a Japón, China y Corea, que incluimos allí por motivos de presentación.

Cuadro 9. Importaciones argentinas por origen geográfico, 1990-2005

Origen	1990		1995		2000		2005	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
MERCOSUR	833	20,4	4.594	22,8	7.162	28,3	10.905	38,0
Resto de ALADI	396	9,7	881	4,4	872	3,4	1.009	3,5
NAFTA	969	23,8	4.857	24,1	5.622	22,2	4.952	17,3
UE-25	1.153	28,3	6.094	30,3	5.919	23,4	4.832	16,8
Asia Pacífico	**470**	**11,5**	**1.732**	**8,6**	**2.830**	**11,2**	**3.758**	**13,1**
China	31	0,8	607	3,0	1.156	4,6	2.237	7,8
Japón	181	4,4	710	3,5	1.006	4,0	788	2,7
Corea	87	2,1	362	1,8	533	2,1	411	1,4
Thailandia	0,8	0,0	51	0,3	134	0,5	320	1,1
Resto Asia Pacífico	171	4,2	415	2,1	668	2,6	733	2,6
Resto del Mundo	343	8,4	1.964	9,8	2.875	11,4	3.232	11,3
Total	4.077	100,0	20.122	100,0	25.280	100,0	28.688	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CEP.

Cuadro 10. Principales exportaciones destinadas a Asia, 1995 - 2005

Año	Partida	Descripción	Mill. US$	% Acum. Lista 10 Princ	% Asia / Expo Total	Destino dentro de Asia Pacífico			
						% China	% Corea	% Japón	% Resto Asia
1995	4104	Cueros y pieles de bovino o equino	262,0	12,5	29,6	2,0	0,9	0,5	96,7
	0307	Moluscos	204,6	22,2	81,7	2,3	14,9	41,4	41,4
	1005	Maíz	155,8	29,6	22,8	23,8	1,8	5,5	69,0
	5201	Algodón sin cardar ni peinar	147,5	36,7	34,1	18,3	0,5	1,0	80,1
	1507	Aceite de soja	123,0	42,5	13,0	20,6	0,0	0,0	79,4
	7601	Aluminio en bruto	117,8	48,1	63,0	0,0	7,3	92,7	0,1
	1001	Trigo y morcajo	95,4	52,7	9,5	35,8	0,0	0,0	64,2
	2304	Tortas y demás residuos de soja	84,5	56,7	8,3	12,0	23,6	13,4	51,1
	7304	Tubos sin costura, de hierro o acero	76,4	60,3	24,3	45,6	6,0	0,0	48,4
	1201	Porotos de soja	68,5	63,6	12,8	32,0	0,0	0,3	67,7
2005	1201	Porotos de soja	1.961,2	34,8	85,4	88,1	0,0	0,0	11,9
	1507	Aceite de soja	862,1	50,1	38,4	82,6	13,3	0,0	4,1
	2304	Tortas y demás residuos de soja	814,0	64,5	21,4	0,4	9,7	1,4	88,5
	2603	Minerales de cobre y sus concentrados	257,5	69,1	33,8	38,8	18,7	22,9	19,6
	1005	Maíz	250,1	73,6	18,3	0,3	7,1	2,6	90,0
	2709	Aceites crudos de petróleo	189,4	76,9	7,5	100,0	0,0	0,0	0,0
	4104	Cueros y pieles de bovino o equino	183,7	80,2	34,5	43,8	4,9	2,4	48,9
	7304	Tubos sin costura, de hierro o acero	144,5	82,7	17,2	31,3	8,7	0,1	59,9
	4107	Cueros y pieles depilados	103,0	84,6	38,4	30,2	0,2	0,2	69,4
	7601	Aluminio en bruto	99,7	86,3	29,9	0,0	20,3	79,1	0,7

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Nota: Asia es conformada por Brunei, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Taiwán, Thailandia, Vietnam.

Pacífico como origen. Asimismo, la distribución por país de las compras provenientes de la región, fue heterogénea. China resultaba un proveedor importante en aparatos de radiotelefonía (40%) y juguetes (90%).

Por su parte, Corea obtenía altas participaciones de mercado en partes de aparatos de telefonía (50%) y lámparas y tubos electrónicos (88%), mientras que Japón la obtenía en vehículos de transporte de personas (73%), mercancías (90%), y motocicletas (59%).

Finalmente, el patrón de las importaciones desde Asia Pacífico durante 2005 resultó similar al encontrado en 1995. En efecto, al igual que durante los años '90, las primeras diez posiciones arancelarias acapararon un 30% de las compras totales provenientes de dicha región, por un total de 1.330 millones de dólares. En este sentido, se reforzó la participación de las unidades de procesamiento de datos y sus partes (un 12% del total), y conservaron importancia los aparatos de radiotelefonía y sus accesorios, y las partes de equipos de transporte.

En otro orden, la importancia de Asia Pacífico como origen de las importaciones, se mantuvo en 47%, promedio que resulta similar al encontrado en 1995. Tanto para las unidades de procesamiento de datos (48%) y sus partes (67%), como para las ferroaleaciones (55%), barcos (85%) y acondicionadores de aire (54%), la región mantuvo una participación de mercado importante en las importaciones desde Asia de dichas partidas. Probablemente, la diferencia más notoria resulta el aumento de la participación de China como proveedor de las principales partidas importadas. Excepto en

Cuadro 11. Principales importaciones desde Asia, 1995 - 2005

Año	Partida	Descripción	Mill. US$	% Acum. Lista 10 Princ	% Asia / Expo Total	Origen dentro de Asia Pacífico			
						% China	% Corea	% Japón	% Resto Asia
1995	8471	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades	145,5	6,2	31,0	9,2	19,2	30,8	40,8
	8527	Aparatos receptores de radiotelefonía	96,9	10,4	74,5	40,6	4,6	7,1	47,7
	8703	Vehículos automóviles para transporte de personas	73,1	13,5	9,4	0,0	24,8	73,5	1,7
	9503	Los demás juguetes	53,9	15,9	78,4	90,5	0,8	0,2	8,5
	8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	49,4	18,0	14,3	14,7	9,7	57,0	18,6
	8540	Lámparas, tubos y válvulas electrónicos	48,7	20,1	61,2	1,1	88,0	1,0	9,9
	8704	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías.	48,4	22,1	17,1	2,3	7,5	89,5	0,7
	4001	Caucho natural y gomas naturales análogas	47,0	24,2	91,6	0,0	0,0	0,0	100,0
	8711	Motocicletas y triciclos a motor	44,9	26,1	71,7	10,2	22,3	58,6	8,9
	8529	Partes para aparatos de radiotelefonía	44,9	28,0	25,4	9,6	50,9	7,4	32,1
2005	8471	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades	337,7	7,5	47,7	66,5	5,4	4,5	23,6
	8473	Partes y accesorios para máquinas automáticas para procesamiento de datos	181,5	11,5	67,1	55,2	3,6	19,7	21,5
	8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	163,3	15,2	13,0	3,3	0,9	64,4	31,5
	8525	Aparatos emisores de radiotelefonía	109,7	17,6	9,1	43,0	7,3	20,6	29,1
	8414	Bombas de aire o de vacío	95,8	19,7	33,1	67,0	1,2	15,0	16,8
	2931	Los demás compuestos organo-inorgánicos.	95,3	21,9	35,9	98,0	0,0	0,0	2,0
	8527	Aparatos receptores de radiotelefonía	89,8	23,9	72,5	79,4	0,5	0,3	19,9
	7202	Ferroaleaciones	89,2	25,8	54,9	95,1	4,9	0,0	0,0
	8901	Transatlánticos, barcos para excursiones	85,8	27,8	84,7	0,0	59,7	40,3	0,0
	8415	Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire	81,7	29,6	53,6	37,0	8,8	3,3	50,9

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Nota: La definición de Asia es idéntica a la utilizada en el Cuadro 10.

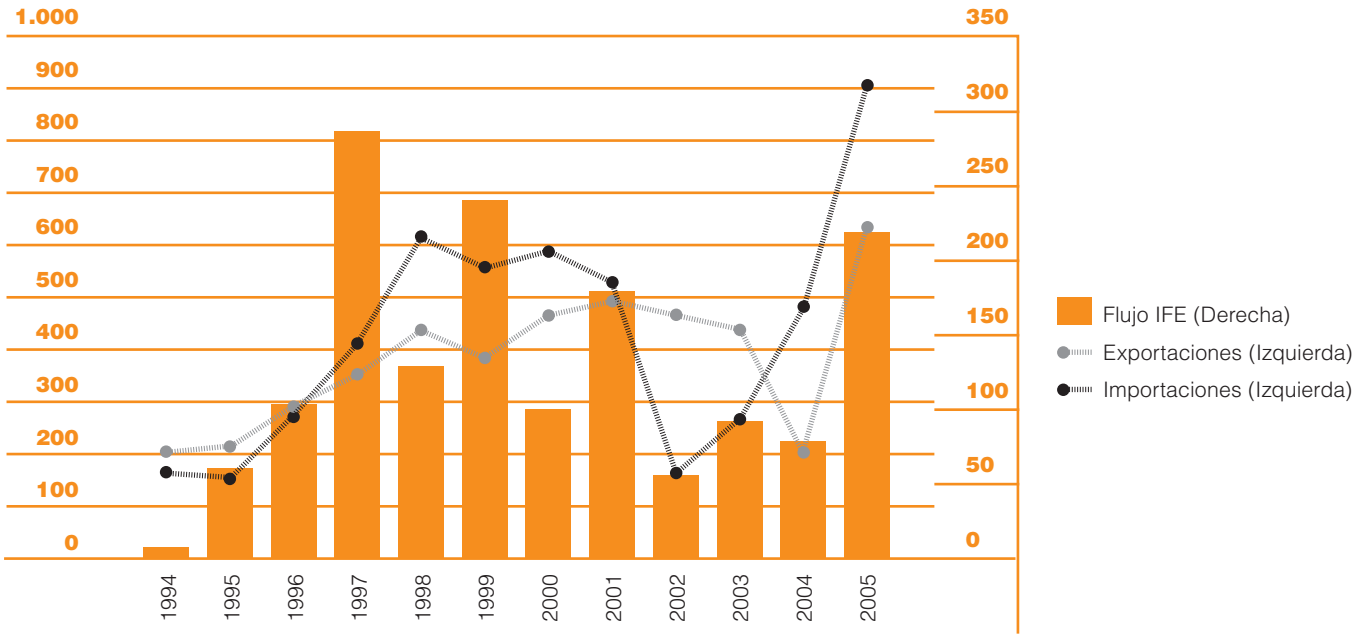
partes de automóviles y barcos, la cuota de mercado china en las compras a la región asiática no bajó del 37%, siendo muy importante en compuestos organo-inorgánicos (98%), receptores de radiotelefonía (79%) y ferroaleaciones (95%).

En definitiva, el comercio bilateral entre Asia Pacífico y la Argentina observa un patrón del tipo Norte-Sur, donde la Argentina exporta materias primas agrícolas e industriales, y Asia le exporta bienes industriales.

4.3 Comercio e inversión de firmas asiáticas en la Argentina

La información del comercio agregado de todas las empresas inversoras asiáticas en la Argentina se presenta de forma esquemática en el *Gráfico 3*. Básicamente, superpone la IFE registrada en sectores transables por parte de dichas firmas, y los flujos comerciales que registraron según el sistema de información de Aduanas. A *prima facie*, las series mantienen un notable parecido, indicando que los flujos de comercio e inversión mantendrían algún grado de correlación.

Gráfico 3. IFE en bienes transables y comercio total de firmas asiáticas en la Argentina 1994-2005 (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Ejercicio econométrico: Modelo gravitatorio para estimar el efecto de la inversión sobre el comercio[5]

La ecuación gravitatoria se desprende del postulado newtoniano, donde la atracción entre dos cuerpos es proporcional al producto de sus masas e inversamente proporcional al cuadrado de la distancia entre ellos. La analogía con los flujos de comercio postula que el intercambio comercial entre dos países es proporcional a su PIB e inversamente proporcional a las barreras al comercio (distancia, protección arancelaria, etc). Otros determinantes corresponden a variables que miden las barreras y lazos culturales, o la existencia de preferencias comerciales. En este caso también se utiliza una variable dicotómica que controla por el comercio intrafirma, y fundamentalmente, una que mide la inversión de la firma, tanto en flujos como en stock (aunque aquí solo comentamos el primero).

Con posterioridad a Linnemann (1966) que resultó pionero en la estimación econométrica de la ecuación gravitatoria aplicada al comercio internacional, otros aportes significativos provienen de Anderson (1979), Krugman (1980), Deardorff (1998). Estos muestran, respectivamente, que la derivación de la ecuación gravitatoria estimable puede encontrar raíces tanto en modelos de competencia monopolística y diferenciación de producto, como en la teoría clásica de ventajas comparativas, *alla* Heckscher-Ohlin.

Para la estimación econométrica LSDV (mínimos cuadrados de variables dummy), se construyó una base de datos en base a información desagregada del comercio e inversión de las empresas inversoras asiáticas en la Argentina, entre 1994 y 2005. En términos generales, el signo de los coeficientes de la ecuación gravitatoria estimada es el esperado. Asimismo, existe un efecto positivo y significativo de las variables dicotómicas MERCOSUR y ALADI en el comercio. Esto indica que las exportaciones a los países de MERCOSUR + ALADI son en promedio ente cuatro y siete veces más grandes que las efectuadas a los países extrazona. Para las importaciones dicho efecto también es positivo y significativo, e indica que las compras originadas en el MERCOSUR (ALADI) son entre cuatro y ocho veces más grandes que las provenientes de extrazona.

En cuanto a las variables de interés, por cada 1% de aumento en el flujo de IFE de las firmas asiáticas, las exportaciones totales de las mismas aumentarían aproximadamente un 0,25%. Tal coeficiente se aloja en el 0,4% para el caso de las importaciones, resultando también significativo. Finalmente, las exportaciones al país de la casa matriz (aproximación al comercio intrafirma) son entre tres y seis veces más grandes que las que se orientan al resto del mundo. En el caso de las importaciones, el alto valor del coeficiente de comercio intrafirma indicaría que estas firmas importan preponderantemente desde el país donde se ubica la casa matriz.

[5] Este box se basa en una versión previa de este documento, disponible en: http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/ponencias/Foro_REDEALAP_2007_05_01_RozembergSaslavsky.pdf

Entre 1994 y 2005, las empresas inversoras asiáticas acumularon exportaciones por un valor de 5.042 millones de dólares, importaron un total de 5.685 millones e invirtieron más de 1.500 millones. Así las compras externas de estas empresas presentan un fuerte incremento entre 1994 y 1998 (aumentaron de poco menos de 200 millones a más de 600 millones de dólares), momento en que la demanda creció significativamente. Posteriormente, entre 1998 y 2001, el crecimiento de las importaciones de estas firmas se desaceleró de manera abrupta, de forma coincidente con el proceso recesivo que experimentó la Argentina en la segunda parte de los '90.

Finalmente, la devaluación de 2002 provocó una marcada contracción de las importaciones efectuadas por estas compañías (que cayeron a menos de 200 millones de dólares), seguida de una notoria recuperación, que contribuyó a registrar el récord histórico en 2005, de 900 millones de dólares. Por su parte, las exportaciones se expandieron más de dos veces entre 1994 y 1998, de 200 a 400 millones de dólares, valor en el que se mantuvieron cercanas hasta 2005. La recuperación de las exportaciones experimentada a partir de tal fecha, culminó en el récord de ventas al extranjero por más de 600 millones.

En otro orden, puede observarse que la balanza comercial de estas empresas resultó deficitaria entre 1996 y 2001. Contrariamente, la devaluación de 2002 impactó de forma positiva en el balance de comercio de dichas firmas debido a la fuerte contracción de las importaciones, registrándose un superávit comercial durante 2002 y 2003. Sin embargo, el comportamiento exportador e importador de estas firmas resulta, tal como veremos, muy heterogéneo según el sector o firma.

Respecto de los sectores involucrados en el comercio, claramente se encuentra una correlación entre la participación en la inversión en bienes comerciables internacionalmente y los flujos comerciales con el resto del mundo. De esta forma, las firmas asiáticas pertenecientes al sector Automotor, conservan la principal cuota de participación tanto en las exportaciones como en las importaciones.

El *Cuadro 12* presenta sintéticamente la composición sectorial del comercio de estas firmas. Tal como se aprecia, las exportaciones de estas empresas durante los años 1995-1996, estuvieron muy concentradas en productos de caucho (casi 90% del total) manufacturados por Bridgestone/Firestone.

En contraste, con el ingreso de Toyota al mercado argentino (las ventas al mundo de las demás firmas del sector resultaron despreciables en relación a las de la marca nipona) una gran proporción de las exportaciones se localizaron a partir de 1997 en el sector automotor (85% para 1997-1998, 69% para 1999-2000 y 79% para 2002-2005). Asimismo, la empresa textil Dusa también participó de las ventas al mundo a partir de 1999, acaparando un 10%-13% del total en distintos períodos.

Por su parte, las importaciones presentaron un panorama más diversificado. En primer lugar, el período 1995-1996 está dominado por las compras externas de las firmas de Electrónica y Electrodomésticos (casi 30% del total), compuesta casi exclusivamente por Sontec, TCL y Dalian International. Maquinaria y Equipo, que en dicho período abarcó el 27% de las importaciones, se explica por la presencia de NEC Corporation.[6] Asimismo, la presencia de Bridgestone/Firestone en Productos de Caucho, que aportó casi el 20% de las importaciones totales, junto con Toyota, Hyundai y Honda en el sector Automotor (14%), completan el panorama sectorial.

[6] Originalmente fue catalogado en la Base de Inversiones bajo Maquinaria y Equipo, aunque el contenido de su comercio sugiere que podría ubicarse en el sector Electrónico.

A partir de 1997, la consolidación de Toyota en el país modificó la estructura de las importaciones del conjunto de las empresas analizadas. Es así que entre 1997-1998 y 2002-2005, la participación en las compras externas totales de dichas compañías creció del 40% al 67%. Los demás sectores, excepto Productos de Caucho (que aumentó su cuota de 13% a 15%), perdieron importancia en el total analizado. En especial, las empresas de Electrónica y Electrodomésticos (pasaron de 30% a 10%), y Maquinaria y Equipo (del 9% a menos del 1%).

De un total comerciado con el mundo de 10.600 millones de dólares entre 1994 y 2005, claramente Toyota aparece como líder, generando en el 2005 poco más del 70% de los intercambios comerciales del conjunto de firmas consideradas *(ver Gráfico 4)*. Asimismo, dicha firma presenta un coeficiente entre el valor de sus exportaciones e importaciones acumuladas de 0,86, muy superior al observado en el resto de las empresas (que en promedio alcanzan 0,16). Para entender mejor esta cifra, también es importante analizar el patrón geográfico de los mercados a los cuales exportan y de los cuales importan.

Del *Gráfico 5* pueden observarse dos hechos de relevancia. En primer lugar, se comprueba que el MERCOSUR (Brasil) es el principal mercado de destino de los productos exportados por estas empresas con una participación superior al 50% en 2005. Y en segundo lugar, que entre los años considerados puede observarse –a excepción de 2005– una importante presencia de exportaciones a otros mercados asiáticos donde no se encuentra localizada la casa matriz. Las exportaciones a la casa central localizada en Asia, se ubicaron en valores muy bajos durante los años considerados.

Asimismo puede observarse en el *Gráfico 6* que las importaciones son realizadas preponderantemente desde el país donde se localiza la casa matriz (casi un 50% entre 1994 y 2002, a excepción de 2005 donde cae al 25%). De esta gráfica también sobresale la importancia del MERCOSUR y del resto de los países asiáticos donde no se ubica la sucursal principal (entre estas dos categorías llegan a casi 70% de las compras externas).

5. Reflexiones finales

Las relaciones comerciales y de inversión entre la Argentina y los países de Asia, si bien aún siguen siendo caracterizadas por una relativa *baja densidad,* han observado un mayor grado de acercamiento a lo largo de los últimos quince años. Tanto los procesos de apertura comercial y del mercado de capitales en la Argentina, como el fuerte crecimiento de las economías asiáticas y su mayor apertura hacia el resto del mundo –en términos comerciales y de inversión–, aparecen como factores que han contribuido a dicha dinámica.

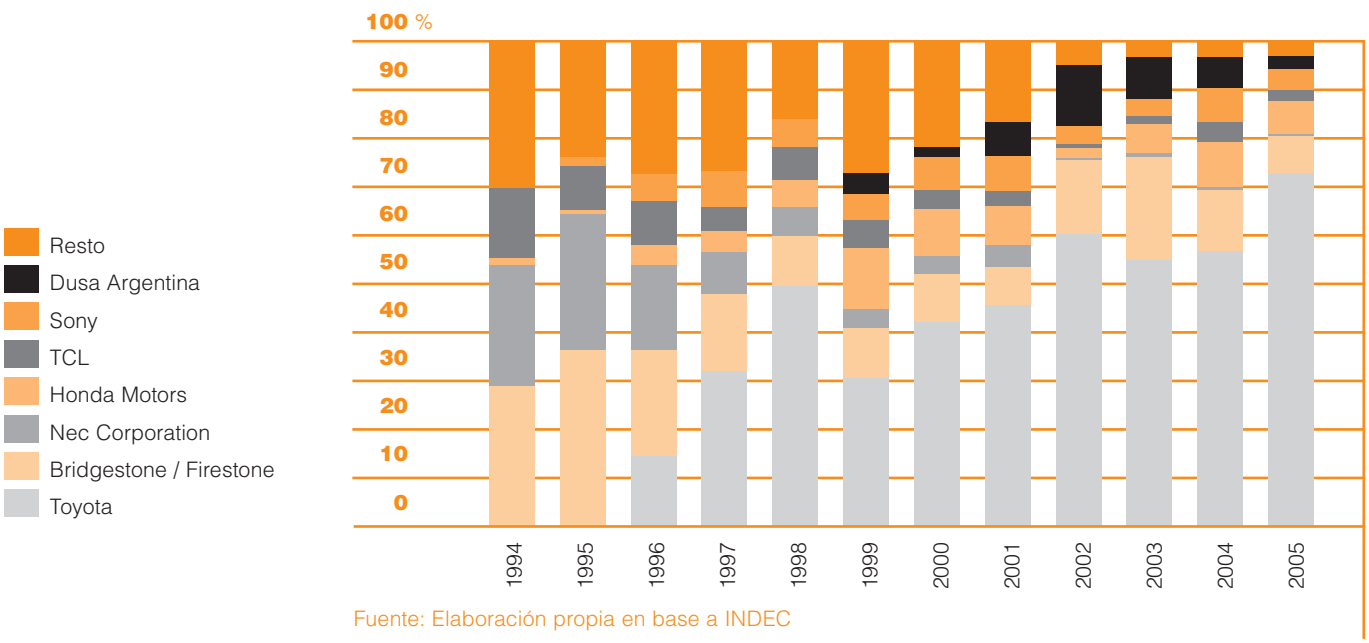
En términos generales, el patrón de intercambio global entre la Argentina y Asia es del tipo Norte-Sur. Mientras la Argentina exporta bienes primarios y materias primas industriales, Asia abastece a nuestro país con productos industrializados –insumos y bienes de consumo o de capital–. Sin embargo, la presencia de firmas asiáticas en la Argentina producto de la IED, no ha contribuido a reforzar definitivamente dicho patrón. Por el contrario, ha fomentado un incipiente crecimiento de algunas exportaciones industriales a nuevos mercados, más allá de su alta concentración regional. De esta forma, los principales productos industriales aportaron más del 5% al total de exportaciones de manufacturas industriales durante el año 2005.

Cuadro 12. Porcentaje del comercio de firmas inversoras asiáticas en la Argentina según sector, 1995-2005 (%)

Sector	Cant. Firmas	1995-1996	1997-1998	1999-2001	2002-2005
Exportaciones					
Automotores	6	0,0	84,4	69,0	79,3
Productos de Caucho	1	87,7	12,7	14,3	9,3
Textiles	1	0,0	0,0	13,8	10,6
Electrónicos y Electrodomésticos	9	10,2	0,1	0,2	0,2
Resto	14	2,1	2,8	2,7	0,6
Importaciones					
Automotores	6	14,1	40,1	47,4	67,4
Electrónicos y Electrodomésticos	9	29,0	30,3	27,9	10,0
Productos de Caucho	1	19,9	13,5	8,0	15,2
Maquinaria y Equipo	1	26,5	8,7	4,6	0,6
Resto	14	10,4	7,4	12,0	6,8

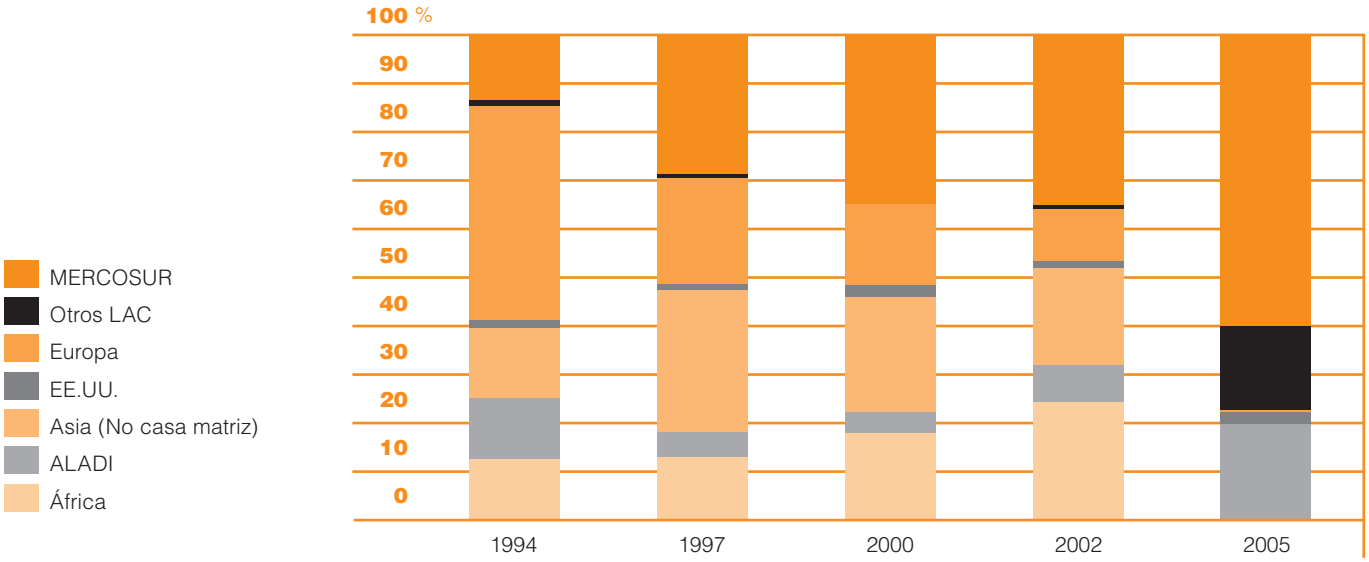
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Gráfico 4. Porcentaje del comercio por firma inversora asiática (% total)



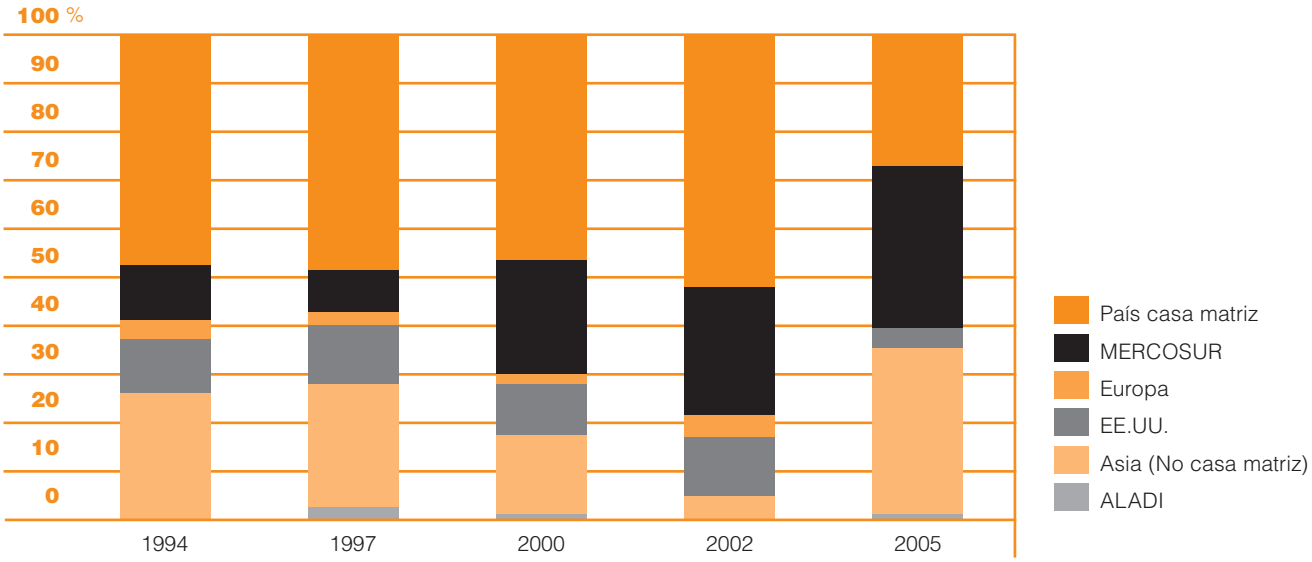
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Gráfico 6. Exportaciones por destino de firmas inversoras asiáticas en Argentina (%)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Gráfico 6. Importaciones por origen de firmas inversoras asiáticas en la Argentina (%)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En cuanto al origen de los flujos de capital, las inversiones directas de empresas japonesas (cuya presencia explica gran parte del intercambio comercial de la Argentina con el país nipón) y coreanas han tendido a concentrarse en el sector industrial. Contrariamente, la reciente oleada de inversiones chinas ha estado más ligada a la exploración y explotación de recursos naturales (minería, alimentos, etc).

Finalmente, parece existir evidencia empírica –en esta particular relación entre la Argentina y Asia– que abona la hipótesis de complementariedad entre comercio e inversión. Algunos resultados obtenidos en un ejercicio econométrico realizado en una versión previa del presente documento, muestran que la IFE impacta positiva y significativamente en las importaciones y exportaciones de dichas firmas, aunque el efecto es mayor para las compras que para las ventas al extranjero.

Bibliografía

Abe, K. (2002), *Direct Investment in Northeast Asia: Perspectives and Issues,* mimeo.

Agosín, M., Pablo Rodas y Neantro Saavedra-Rivano (2004), *The Emergence of China: A view from Central America,* Inter American Development Bank, Region 2 Studies, Washington DC.

Akamatsu, K.(1962), *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries,* The Developing Economies, Tokio, Nº 1, pp. 3-25.

Anderson, J.E. (1979). *A theoretical foundation for the Gravity Equation.* American Economic Review, Vol. 69, No. 1, pp. 106-116.

Anderson, J.E. and E. Wincoop (2001). *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle.* NBER, working paper No. 8079.

Brenton, P., F.Di Mauro y M.Lucke (1999), *Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe,* Empirica 26 (2): 95-121.

CEPAL (2007). La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe - 2006. Santiago de Chile.

Chantasasawat, B. et al., *FDI Flows to Latin America, East and Southeast Asia and China: Substitutes or Complements?,* UCSC Working Paper, nº 595, 2005

Chudnovsky, D. y R. Bouzas (2004), *Foreign Direct Investment and Sustainable Development. The Recent Argentine Experience.* UDESA, Documento de Trabajo N° 47.

Deardorff, A.V. (1998). *Determinants of bilateral trade flows: does gravity work in a neoclassical world?* The Regionalization of the World Economy, NBER & Chicago University Press.

Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (2002), *La Inversión Extranjera Directa en Argentina,* Ministerio de Economía, República Argentina.

Dunning, J.H. (1977). *The determinants of international production.* Oxford Economic Papers, Vol. 25, No. 3, pp. 289-336.

Eaton, J. y A. Tamura (1994), *Bilateralism and regionalism in Japanese and US trade and direct foreign investment patterns,* NBER working paper 4758.

Evennet, S. y W.Keller (1998), *On theories explaining the success of the gravity equation,* NBER Working Paper, no. 6529.

Feenstra, R., J. Markusen y A. Rose. (2001). *Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternatives Theories of Trade,* Canadian Journal of Economics, 34: 430-447.

Frankel, Jeffrey A. and Shang-Jin Wei (1996), *ASEAN in a Regional Perspective,* UC Berkeley Working Paper C96-074, November 1996.

Graham, E. (1996), *On the Relationship among Foreign Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical Results for the United States and Japan,* WTO Staff Working Paper RD-96-008.

Helpman, E. (1984), *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations,* Journal of Political Economy, 92, pp.451-471.

Jenkins, R., E. Dussel Peters and M. Mesquita Moreira (2006), *The Economic Impact of China on Latin America,* Paper presented to the Seventh Annual Global Development Conference.

Kasahara S. (2004), *The Flying Geese Paradigm: A Critical study of Its Application to East Asian Regional Development,* United Nations Conference on Trade and Development, Discussion Paper # 109, April.

Kawai, M. y S. Urata (1998), *Are Trade and Investment Substitutes or Complements? An Empirical Analysis of Japanese manufacturing Industries,* in Lee, Hiro, Roland and W. David, Economic Development and Cooperation in the Pacific Basin: Trade, Investment, and Environmental Issues, Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1998.

Kosacoff, B. y S. Campanario (2007), *La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina,* Documento de Proyecto, CEPAL.

Krugman, P. (1980). *Scale economies, product differentiation and the pattern of trade.* American Economic Review, Vol. 70, No. 5, pp. 950-959.

Kuwuyama, M. y J. Mattos (1998), *Perspectivas del comercio entre América Latina y Asia y el Pacífico,* CEPAL.

Lee, C.(2002), *Korea's FDI Outflows: Choice of Locations and Effect on Trade,* KIEP Working paper 02-07, KIEP.

Levy Yeyati, E., E. Stein y C. Daude (2004), *The FTAA and the Location of FDI,* en A. Estevadeordal, D. Rodrik, A. Taylor y A.Velasco (eds.) Integrating the Americas: FTAA and Beyond, Harvard University Press.

Linnemann, H. (1996). *An Econometric Study of International Trade Flows.* North-Holland Publishing Company.

Lipsey, R. y M. Weiss (1984), *Foreign Production and Exports of Individual Firms,* Review of Economics and Statistics, (66), 2, pp. 304-308.

Lipsey, R., E.Ramstetter y M.Blomstrom (2000), *Outward FDI and Parent Exports and Employment: Japan, The United States, and Sweden,* NBER Working Paper No. 7623.

López, A. y D. Chudnovsky (2000), *El boom de inversión extranjera directa en Argentina en los años 1990: características, determinantes e impactos,* CENIT.

Markusen, J. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade.* MIT Press.

Markusen, J., K. Ekholm y R. Forslid (2003), *Export-Platform Foreign Direct Investment,* NBER Working Papers 9517, National Bureau of Economic Research.

Ministry of Commerce of China (2003). *The Almanac of China's Foreign Trade and Economic Cooperation.*

Ministry of Finance of Japan. *Foreign Direct Investment Statistics. Outward Direct Investment by Country and Region.* http://www.mof.go.jp/english/fdi/reference01.xls

Mundell, R. (1957), *International Trade and Factor Mobility,* American Economic Review.

Ocampo, J.A. (2001), *Una nueva asociación económica entre Asia Pacífico y América Latina en la era de la globalización,* Primera Reunión Ministerial del Foro Asia Pacífico-Latinoamérica, Santiago de Chile.

Paiva Abreu, M. (2005), *China's emergence in the global economy and Brazil,* Textos para discussao 491, Department of Economics PUC-Rio (Brazil).

Recalde y Florensa (2006), *Medición del Impacto del MERCOSUR en el Comercio Internacional de Productos Manufacturados de Argentina,* AAEP.

Rothmuller, L. (2003), *Does FDI Matter for Trade in Brazil? An Application of the Gravity Model* Anais do XXXI Encontro Nacional de Economia, Brazil.

Rozemberg, R. y D. Saslavsky, *Comercio e Inversión de Firmas Asiáticas en Argentina,* Red de América Latina y el Caribe sobre Asia del Pacífico (REDEALAP), Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Banco Interamericano de Desarrollo.

Santiso, J. (2006), *Angel or Devil? China's Trade Impact on Latin American Emerging Markets,* OECD Development Centre Working Paper, Nº 252, 2006.

Swenson, D. L. (1997), *Explaining Domestic Content: Evidence from Japanese and US Automobile Production in the United States,* in R.C. Feenstra (ed.), Effects of US Trade Protection and Protection Policies, University of Chicago Press, Chicago.

UNCTAD (2005), *World Investment Report.*