

¿Debe regularse la instalación de los supermercados?

(u)

Existe hoy en la opinión pública un importante debate sobre la instalación en las ciudades de super e hipermercados y la necesidad o conveniencia de establecer algún tipo de regulación. En este caso, también se plantea el interrogante acerca de qué nivel de gobierno debería llevar a cabo esta tarea.

Las ventajas de las grandes superficies de venta minorista son evidentes y las encuestas a los consumidores así lo demuestran: el 60% de las compras cotidianas se realizan en super e hipermercados, como resultado de los menores precios y la mayor variedad de productos/. También producto de la mayor competencia los márgenes de comercialización se han reducido sensiblemente y se están acercando a los márgenes vigentes en países donde el desarrollo de los supermercados ha comenzado con anterioridad. La provisión de una gran cantidad de bienes por una misma firma, ha permitido aprovechar economías de escala, reduciendo los costos unitarios y generando beneficios en términos de eficiencia.

No obstante estos beneficios de la instalación de las grandes cadenas de distribución minorista, existen una serie de posibles desventajas -las cuales han dado lugar a propuestas para regular su instalación- que se analizan a continuación:

i)El efecto del supermercadismo sobre el empleo en el comercio minorista pequeño

Al realizar un análisis del desempeño del empleo por sector en el Gran Buenos Aires, a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), entre mayo de 1991 y mayo de 1996, se observa que, con excepción del sector productor de servicios/, el resto de los sectores (el manufacturero, la construcción y el comercio) han visto reducir sus planteles. En particular, el comercio minorista perdió alrededor de 100.000 empleos, la construcción 23.000 y la industria manufacturera 224.000. Por el contrario, el sector proveedor de servicios ha visto incrementar sus plantas en más de 150.000 personas, explicando los establecimientos de menos de 5 personas el 63% de este crecimiento. En la EPH también se observa que la caída del empleo en el comercio minorista en el Gran Buenos Aires (la cantidad total de ocupados pasó de 570.000 a alrededor de 465.000 en dicho período) se explica casi con exclusividad por lo ocurrido en los establecimientos más pequeños -de 1 a 5 ocupados-, mientras que para los comercios con más de 6 ocupados el empleo en el sector se incrementa levemente en el lapso mencionado -de 110.000 personas ocupadas a 115.000.

Debido a que este fenómeno ha coexistido con el "boom" del super e hipermercadismo, existe una tendencia a asociar el crecimiento de estos establecimientos con el cierre de numerosos comercios pequeños provocando, por ende, la caída del empleo y el aumento de la tasa de desempleo sectorial y agregada, pues el empleo que generan los supermercados con su expansión no alcanza a compensar las ocupaciones que destruyen por el cierre de pequeños comercios.

Sin lugar a dudas este es un problema muy importante, pero que no puede adjudicarse únicamente a la aparición de las grandes bocas de distribución. Si bien el argumento es parcialmente cierto,

deberían analizarse otros factores explicativos del problema del aumento del desempleo en el sector. Por ejemplo, razones asociadas al ciclo macroeconómico, recordemos que tradicionalmente el ciclo de los negocios está muy relacionado con el comportamiento macroeconómico (dado que el costo de entrada y salida del mercado de los negocios pequeños es bajo, el número de comercios aumenta con la expansión y se reduce en la recesión). En este sentido puede observarse que el aumento del desempleo en el sector no tiene un comportamiento muy diferente de lo ocurrido en el conjunto de la economía. También las reformas estructurales tuvieron impacto sobre el sector comercial, ya que el escenario de economía cerrada, fuertes subsidios, alta inflación, bajo desarrollo tecnológico, etc. existente previo a la reforma condujo a un sobredimensionamiento del número de comercios.

De todas formas, no se debe desconocer que el desempleo que pudieron provocar la instalación de estos establecimientos y la reestructuración del mercado genera costos sociales (aunque sea a corto plazo). Por lo tanto, ello requiere de políticas nacionales dirigidas a moderar estos costos y a eliminar las distorsiones en el mercado de trabajo que dificulten la generación de empleo. Al respecto, la Subsecretaría de Comercio Interior ha puesto en marcha el "Programa Belgrano" dirigido a apoyar la reconversión y modernización del comercio minorista mediano y pequeño. Sin embargo, de ello no se deduce que sea la política más adecuada el establecimiento de regulaciones locales o nacionales que afecten la configuración del mercado del comercio minorista (con el mismo criterio habría que cerrar totalmente la economía para mantener el empleo en el sector industrial impidiendo así su reconversión).

ii) La distorsión a la competencia: las ventas debajo del costo

Se sostiene que los super e hipermercados compiten a menudo en forma desleal, distorsionando la competencia al aprovechar su mayor capacidad económica y financiera. En particular, una práctica que ha concentrado la atención en los últimos tiempos es la venta por debajo del costo. Cuando la misma se realiza con el objeto de eliminar competidores (destruir la competencia) para asegurarse en el futuro un mayor poder monopólico, esta práctica es reconocida en la literatura especializada como "imposición de precios predatorios". Como posibles efectos de las ventas por debajo de los costos se citan con frecuencia los siguientes :

- 1. Desaparición de competidores, sobre todo de pequeños comerciantes, y aumento de la concentración en el mercado minorista, lo que permitiría con posterioridad a los oferentes fijar precios superiores a los de competencia y obtener beneficios extraordinarios. Los principales damnificados serían los consumidores, quedando afectado el bienestar social. Cabe con respecto a este punto realizar una aclaración: la práctica de vender por debajo del costo sólo tiene racionalidad si se espera en el futuro recuperar los recursos invertidos en destruir a la competencia mediante aumentos futuros de precios. Mientras dure la predación, los principales beneficiarios son los consumidores, quienes pueden acceder a los productos a precios muy bajos. Eliminada parte de la competencia y producido el aumento de precios, se perjudican los consumidores futuros.*
- 2. Perjuicio a las marcas de los proveedores, lo que ocurriría si los consumidores asocian precios más altos con calidad superior. En este caso, los descuentos que concede el minorista, aunque los afronte él directamente, perjudicarán al proveedor al reducirle sus ventas futuras.*

3. *Engaño a los consumidores, quienes atraídos por los precios muy bajos para ciertos productos son inducidos, una vez "cautivos" en el establecimiento, a adquirir productos con márgenes superiores. En este caso las ventas a pérdida se estarían financiando en el presente con precios superiores en otros productos.*

En caso de verificarse la existencia efectiva de prácticas desleales del tipo anteriormente mencionado, el instrumento adecuado para la resolución de los conflictos surgidos como consecuencia del ejercicio de tales conductas anticompetitivas es la aplicación de la Ley Nacional de Defensa de la Competencia. En virtud de la mencionada Ley, el Estado Nacional (a través de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería) se encuentra facultado para iniciar las investigaciones pertinentes, ya sea de oficio o por denuncia presentada ante la Comisión.

El punto anterior implica que no sería necesaria una regulación adicional por parte del Estado en este ámbito, pues ya existe un instrumento para enfrentar el problema de competencia desleal.

iii) "Externalidades" negativas de los supermercados localizados en áreas urbanas

La experiencia muestra que en una cantidad importante de casos la localización de los super e hipermercados en áreas urbanas culmina con la aparición de "externalidades" negativas, concretamente debido a que el supermercado puede generar costos para la comunidad que el mismo no está obligado a pagar. Este hecho se manifiesta, en algunos casos, con la caída del precio de las propiedades que circundan al negocio minorista. Estos costos se vinculan a la generación de residuos, a la congestión de tránsito en las zonas aledañas, a la contaminación ambiental, a los cuestionables resultados sobre el diseño arquitectónico urbano, a los problemas de iluminación y seguridad que genera la desaparición de los pequeños negocios que cierran sus puertas por no poder competir.

Así, la sociedad termina "pagando" una serie de costos, por los que el supermercado no se responsabiliza: los efectos de la basura, de la congestión vehicular, de la molestia que puede ocasionar a los vecinos la multitud circulando por la zona, la caída de los precios de las propiedades, etc. Surge aquí un ámbito para la regulación. La teoría económica recomienda en este caso que se tome una medida que haga soportar al supermercado los costos que su funcionamiento provoca en la sociedad, y que él no paga como parte del proceso productivo del servicio que provee.

Sin embargo, "compensar" esta diferencia entre el costo para la sociedad y aquel percibido por el sector privado no es tarea fácil. Concretamente, una regulación mal diseñada, en vez de mejorar la eficiencia y el bienestar, podría llegar a empeorarlas respecto de la situación inicial. Así, una condición necesaria para generar una regulación que compense dichos efectos negativos del supermercado es que la magnitud del problema sea correctamente medido. Como cada supermercado genera diferentes tipos de costos que dependen en gran medida del impacto urbanístico de su localización (según lo perciben los ciudadanos de cada región), la instancia reguladora óptima se encuadraría en el ámbito municipal. Cualquier "generalización" de los efectos negativos de los supermercados (por ejemplo a todas las ciudades del país) podría culminar en una inadecuada regulación, que muy probablemente empeoraría en vez de mejorar la eficiencia y el bienestar (se supone que los

habitantes de cada región deberían decidir en qué tipo de ciudad desean vivir). Por otro lado, puede darse el caso que las regulaciones municipales específicas impacten sobre otros municipios, si ello ocurriera, claramente la responsabilidad de la regulación debería recaer en un nivel superior de gobierno (las provincias).

Justamente es debido a la importancia de estos "costos sociales", no debidamente internalizados en el caso de los super e hipermercados, que en general a nivel municipal existe un código de planeamiento urbano para la instalación de establecimientos que las autoridades locales deberían respetar muy cuidadosamente.

En resumen, resulta de vital importancia considerar para definir una política dirigida a regular la instalación de super e hipermercados (o cualquier medida de política), en primer lugar, cuál es el objetivo buscado y, por lo tanto, cuál es el instrumento más adecuado para alcanzar dicha meta, y en segundo lugar, en qué nivel de gobierno recae la responsabilidad de llevarla a cabo. No considerar estos puntos puede llevar a que los costos de una política sean superiores a los beneficios.

(u)Lic. Marcelo Garriga

Subsecretario de Comercio Interior de la Nación.

NOTAS

¹ Ver encuesta realizada por la Subsecretaria de Comercio Interior en el mes de diciembre de 1996.

² No se incluye en el concepto de servicios la provisión de electricidad, gas y agua, ni los servicios de los restaurantes y hoteles.

[Volver](#)

El Campo y la Industria:

Los beneficios de una nueva sociedad productiva

A pesar de la evolución y el progreso que ha evidenciado a lo largo del tiempo, la actividad agrícola en la Argentina no ha podido desplegar aún todo su potencial como creadora de ingreso, inversiones y empleo directo e indirecto. Este hecho está relacionado, en gran medida, con la existencia de condiciones económicas que durante muchos años desincentivaron la producción en el sector.

El marco económico imperante en el pasado introdujo la falsa dicotomía "Campo-Industria", basada en la concepción de que el crecimiento de uno requería de un conjunto de políticas que probablemente desalentarían el desarrollo del otro. Las políticas tributarias aplicadas sobre el sector agrícola en décadas pasadas fueron el resultado de esta creencia. Los tipos de cambio diferenciales y los impuestos a la exportación (retenciones) afectaban en forma negativa a la producción y a las exportaciones, impidiendo que la renta de buenas cosechas se tradujera en más tecnología y más inversiones. En los años 50 y 60 las retenciones a la exportación llegaron a representar aproximadamente un 3% del PBI, lo que pone de manifiesto la carga que ejercía la política impositiva sobre el agro.

Estos factores, junto a las deficientes y onerosas prestaciones de servicios portuarios, energéticos y comunicaciones, afectaron la competitividad del sector. Al mismo tiempo, se amplió la brecha entre los precios percibidos por el productor y el exportador, disminuyendo la rentabilidad del primero.

El bajo nivel de financiamiento también afectó negativamente al sector agrícola, ya que por sus características, es demandante de grandes volúmenes de capital de trabajo. Esto provocó el desarrollo de canales alternativos de financiamiento, como el crédito comercial en semillas, agroquímicos, maquinaria y fertilizantes por parte de los proveedores en condiciones muy desventajosas para el sector. Además, los elevados aranceles encarecieron los insumos importados y nacionales provocando una insuficiente incorporación de nuevas tecnologías y maquinaria moderna, atrasando entre otras cosas el desarrollo de técnicas novedosas de producción como la siembra directa.

Las condiciones imperantes desalentaron el desarrollo pleno de la agricultura pero, al mismo tiempo, afectaron el crecimiento de muchos sectores industriales eslabonados hacia adelante y atrás en la cadena productiva, impidiendo que la industria aprovechara plenamente las ventajas competitivas derivadas de la abundancia y calidad de los recursos naturales.

EL NUEVO MARCO ECONÓMICO

El ordenamiento macroeconómico y el conjunto de reformas estructurales impulsados en los años 90, tuvo un doble efecto sobre la actividad agrícola. Por un lado, eliminó muchas de las ineficiencias y distorsiones que obstaculizaban el crecimiento del sector y por el otro creó las condiciones necesarias de previsibilidad y estabilidad para la reaparición del crédito y la concreción de las inversiones en

infraestructura y equipamiento que demandaban los sectores productivos y de servicios. Los efectos de los cambios se vieron reflejados en la disminución de los costos portuarios, de transporte y comercialización interna (ver tabla 1), lo que permitió acortar notablemente la brecha entre el precio que recibe el productor agrícola y el valor FOB del producto, aumentando la rentabilidad de la actividad exportadora.

La reforma tributaria y en la política comercial tuvieron un impacto muy importante sobre la agricultura. Por un lado, entre 1991 y 1992 se eliminaron las retenciones a las exportaciones que desincentivaban a una actividad netamente orientada al sector externo. Por otra parte, la reducción arancelaria abarató la importación de bienes de capital, lo que posibilitó la incorporación de tecnología moderna y la adquisición de insumos básicos, como los fertilizantes, ambos elementos son vitales para el incremento futuro de la productividad agrícola. Por ejemplo, para adquirir un equipo de riego se necesitaban en 1980 15.670 quintales de maíz en tanto que en 1995 la relación se redujo a 9.520 quintales, como producto de la apertura y la mejora en los precios internacionales de los granos. La magnitud de todas estas transformaciones se tradujo en beneficios estimados en un valor superior al 10% del precio de exportación de los principales cultivos, que afectaron a toda la cadena de comercialización del sector.

Tabla 1

La reaparición del crédito ha sido otro de los activos más importantes conseguidos a partir de la recuperación de la moneda y esto es especialmente relevante para la agricultura. A partir de 1990, el volumen de crédito otorgado al sector productor de cereales y oleaginosas creció a una tasa real anual del 18% -acumulando un incremento total del 170% en estos años-, lo que permitió recuperar lo perdido durante los cinco años anteriores -en los que el monto prestado se había reducido más del 20%-. Por otra parte, el sector de servicios agropecuarios, tanto agrícolas como ganaderos, registró en los '90 un aumento del 400% en el volumen de crédito. A este proceso se suma la incorporación más reciente de instrumentos alternativos de financiamiento como los warrants y el desarrollo de mercados de futuros, herramientas viables en el contexto de estabilidad y previsibilidad actual.

LA RESTAURACIÓN DE LA SOCIEDAD CAMPO-INDUSTRIA

Este nuevo impulso del campo, que cobró dinamismo a partir de las reformas estructurales implementadas, se tradujo en aumentos en el volumen de las cosechas, en la productividad y en las exportaciones agrícolas, con una característica esencial que la diferencia de la agricultura tradicional: la "creciente incorporación de tecnología por parte de los agricultores".

A partir de 1989, el volumen total de producción creció ininterrumpidamente -acumulando un incremento del 49% (93% respecto a la cosecha 1988/89)- y en la campaña 1996/97, a pesar de la sequía, alcanzará un valor récord, cercano a los 53 millones de toneladas. Las exportaciones, principal destino de la producción agrícola, alcanzaron en 1996 los U\$S 4.000 millones y las ventas externas de los principales subproductos manufacturados superaron los U\$S 4.400 millones, prácticamente el doble que a comienzos de la década. Como consecuencia de esto, la tendencia hacia la pérdida de participación

de la Argentina como productor mundial de cereales -fenómeno que venía ocurriendo durante los últimos 20 años, especialmente a causa del maíz- se ha revertido y nuestro país está recuperando posiciones, pasando de una participación en la producción mundial de cereales del 1% en 1990 al 1.5% en la actualidad.

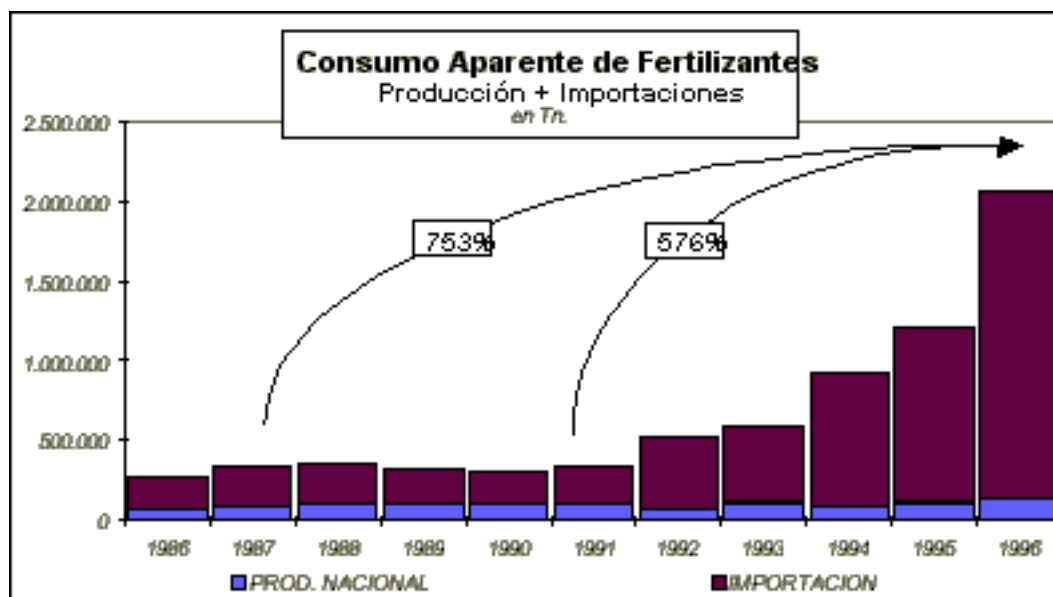
Cuadro 1

Si bien la transformación agrícola es un fenómeno reciente, los cambios que se evidencian parecen ser sólo la punta del iceberg de un proceso mucho más complejo que trasciende la coyuntura favorable de precios de los últimos dos años. El nuevo ordenamiento económico no sólo ha tenido efectos positivos sobre el agro sino que su impulso se ha difundido hacia los sectores industriales eslabonados con la cadena productiva vinculada a la agricultura, conformando una suerte de círculo virtuoso "campo-industria" que se retroalimenta a sí mismo.

Cuadro 2

En particular, en los sectores proveedores de insumos básicos -como los fertilizantes, herbicidas, insecticidas o maquinaria-, las buenas perspectivas del sector agrícola han impulsado los niveles de producción y ventas (el consumo de fertilizantes se incrementó casi un 600% entre 1990 y 1996 y en el último año el área triguera fertilizada pasó del 51% al 66%, la producción de herbicidas creció en el mismo período un 526%, en tanto las ventas de equipo de riego se incrementaron casi un 300% entre 1993 y 1996). En el otro extremo de la cadena productiva la producción de aceites -uno de los principales rubros de exportación de la Argentina-, la producción de leche y otros productos como harinas, mantecas, quesos y otros lácteos crecieron más de un 40% desde 1990.

LA NUEVA AGRICULTURA Y LOS FERTILIZANTES



Durante la década del '90 se produjo en la Argentina una explosión en la demanda de fertilizantes por parte de los productores agrícolas, que elevó el consumo aparente de este insumo de 325.000 toneladas en 1991 a más de 2 millones en 1996, lo que significa un incremento del 576% durante esos años. La magnitud de este crecimiento -que fue posible a partir de una relación favorable entre el precio de los granos y el de los fertilizantes- superó ampliamente la capacidad instalada de la industria nacional -cercana a las 100.000 toneladas anuales en 1991- ocasionando un aumento del déficit comercial del sector durante el último lustro.

Este shock de demanda generó, al mismo tiempo, señales claras para la industria productora de fertilizantes y agroquímicos que percibió el boom de consumo como un hecho permanente e inició una transformación radical de su estructura productiva.

En los últimos años se iniciaron proyectos industriales que aprovechan las ventajas potenciales que posee Argentina en la producción de urea -dada por la abundancia relativa de su principal insumo, el gas natural- y ya se han iniciado importantes proyectos de inversión, tanto de origen nacional como extranjeros, en el sector. El primero de estos proyectos, con un monto total de inversión de U\$S 23 millones, está destinado a la ampliación de la capacidad instalada de una planta productora en Campana. A su vez, se encuentra en desarrollo el denominado "proyecto Mega" que abarca la instalación de una planta productora de urea (con una capacidad instalada de 800.000 toneladas anuales) en la ciudad de Bahía Blanca que demandará una inversión de U\$S 470 millones, generando casi 800 empleos directos e indirectos y más de 1000 empleos durante la etapa de obras civiles hasta su puesta en funcionamiento en el año 2000.

La sustitución de importaciones que implica la puesta en marcha de estos proyectos tendrá un importante impacto positivo sobre la balanza comercial de los próximos años.

LA INCORPORACIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

La demanda insatisfecha de maquinaria agrícola fue cubierta, en parte, por un aumento en la producción de algunos tipos de equipos, y fundamentalmente, por un incremento de las importaciones. Desde 1990, las ventas de tractores crecieron un 64%, las de sembradoras de siembra directa pasaron de 1.043 unidades en 1992 a 2.757 en 1994 cayendo en 1996 a 1.100 equipos y las ventas de equipos de riego, con la aparición de esta técnica en la pampa húmeda, pasaron de ser prácticamente inexistentes a comercializarse 380 equipos en el último año.

En la actualidad, las importaciones de tractores y cosechadoras son 10 veces mayores que en 1990, las compras externas de equipos de siembra y arados pasaron de cerca de U\$S 4.5 millones en 1991 a más de U\$S 18 en 1996 y las importaciones de equipos de riego y pulverizadores se multiplicaron por 17 durante los '90. Entre 1993 y 1996 la producción de sembradoras prácticamente se duplicó y la producción de cosechadoras -que abastece menos de la mitad de la demanda interna- creció un 80% desde 1993, aunque aún se encuentra por debajo de los niveles que registraba en 1990 y la producción de equipos de riego -pese a ser poco significativa- creció cerca del 600% entre 1993 y 1996. La producción nacional de tractores -que abastece alrededor de las dos terceras partes del mercado interno- creció un 11% en los últimos tres años, en tanto que los cambios en la demanda y la aparición de equipos más sofisticados de origen extranjero están obligando paulatinamente a este sector a reestructurar su oferta, volcándola hacia equipos de mayor potencia y menor consumo de combustible,

más acordes con los estándares internacionales.

Por otra parte, en los últimos años se han concretado inversiones de origen nacional, chileno y británico, por algo más de U\$S 90 millones, y las empresas argentinas han iniciado acuerdos con sus pares brasileñas -Brasil es el principal proveedor de maquinaria agrícola de Argentina- para la compra de insumos y especialización productiva, previéndose para los próximos años inversiones por U\$S 40 millones en el marco de los programas de complementación industrial del Mercosur.

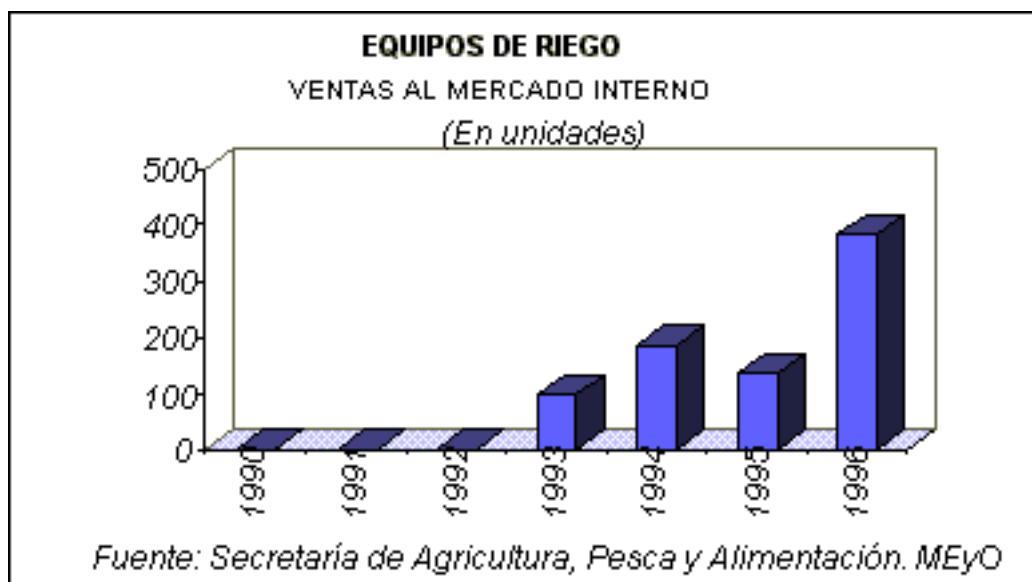
Dado que aún resta recorrer camino en materia de mecanización agrícola hasta alcanzar los estándares internacionales, y que la antigüedad del parque de maquinaria en uso es elevada (se calcula que entre el 30% y el 40% del parque de tractores tiene más de 15 años), es de esperar en los próximos años un fuerte impulso a la industria de la maquinaria agrícola y, en consecuencia, incrementos en el rendimiento de los cultivos via mayor empleo de la misma.

POTENCIAL Y PERSPECTIVAS

Por el lado de los determinantes de la producción, la Argentina cuenta con un amplio margen para incrementar la productividad agrícola a través de la incorporación de tecnología. A pesar del crecimiento sostenido de los últimos años, el rendimiento promedio por hectárea se encuentra muy por debajo de otros países como Estados Unidos, Chile, China o Nueva Zelanda, indicando el potencial de crecimiento en los rendimientos por hectárea que podrían alcanzarse a medida que se intensifique el empleo de algunos insumos como fertilizantes y agroquímicos y comiencen a difundirse nuevas tecnologías de producción. En este contexto, la incorporación del riego a algunos cultivos extensivos puede constituir la mayor fuente de impulso para la productividad agrícola en los próximos años. Algunas estimaciones calculan que la incorporación del riego suplementario a la producción de trigo, maíz y soja podría llegar a generar en algunos establecimientos productivos un aumento de los rindes superior al 50% en el caso de los cereales y cercano al 30% en el caso de la soja. Adicionalmente, se están realizando estudios sobre disponibilidad y calidad de los acuíferos en diversas regiones, lo que generará con el tiempo un aumento de la disponibilidad de agua para riego suplementario con la consiguiente demanda de equipamiento.

El desarrollo de la genética ya ha posibilitado la aparición de especies con un alto grado de adaptación a zonas que no eran típicamente agrícolas, lo que permitió extender o desplazar ciertos cultivos hacia regiones extra-pampeanas, generando externalidades sobre zonas con menor dotación natural de recursos naturales para el agro.

Cuadro 3



Por otra parte, las perspectivas mundiales son favorables, ya que en los próximos años se espera un fuerte crecimiento de las necesidades mundiales de alimentos, especialmente impulsado por la creciente demanda de los países asiáticos. La Argentina está en condiciones de aprovechar este aumento de consumo. Desde inicios de la década, la importancia del mercado asiático como destino de las exportaciones argentinas se ha incrementado notablemente y las exportaciones de granos, lácteos y aceites hacia esos países están creciendo a un ritmo superior al 8% anual. Este hecho se suma a las nuevas condiciones que regirán el comercio internacional agrícola a partir de los compromisos asumidos por los países desarrollados en el marco de la Organización Mundial de Comercio de ir eliminando gradualmente los subsidios al agro, escenario que generará beneficios adicionales para la Argentina.

El escenario actual parece demostrar que el agro y la industria han encontrado las condiciones necesarias para desarrollar plenamente las ventajas derivadas de una relación provechosa. El primer indicio de este proceso de articulación es que durante 1997 tanto el sector agrícola como la industria alcanzarán niveles de producción récord. Y el fortalecimiento de esta nueva red de vínculos productivos -en los que la industria es proveedora y a la vez demandante de insumos del campo- es un eslabón fundamental para alcanzar una economía diversificada entre agro, industria y servicios.

Notas

¹ En todos los casos se refiere a los saldos existentes al final de cada período en moneda constante.

² Mientras que el promedio mundial de tractores y cosechadoras por cada mil hectáreas cosechadas es de 18 y 2.9 respectivamente, en la Argentina estos indicadores son de 10 y 1.8.

³ EE.UU con una dotación de tractores y cosechadoras por hectárea cosechada de cereales un 148% y 92% mayor que la Argentina, respectivamente, y con una utilización de fertilizantes que prácticamente duplica a la de nuestro país, obtuvo en 1995 rendimientos un 61% más altos que la Argentina.

[Volver](#)

El desarrollo de la infraestructura en el Cono Sur

I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento del comercio y de las inversiones en el Mercosur está influido por el estado de la infraestructura necesaria para que esas actividades se desarrollen. Si bien no hay estudios concretos sobre el Mercosur que demuestren una correlación entre el desarrollo del comercio de bienes y de servicios y el mejoramiento de la infraestructura, puede afirmarse que existe una demanda actual y potencial en este sentido. A pesar del debate entre quienes sostienen que el desarrollo de la infraestructura debe preceder al crecimiento de las exportaciones y aquellos para quienes esto ocurre como consecuencia del aumento del comercio, lo cierto es que el desarrollo de la infraestructura se producirá tarde o temprano una vez que se descuenten las ventajas del aumento del intercambio.

Tradicionalmente, en los países del Mercosur y sus vecinos Chile y Bolivia ocurrió un proceso de concentración de la población y de la actividad económica. De acuerdo al enfoque convencional del vínculo entre geografía y comercio, en la medida que disminuyen los costos de transporte y aumentan las economías de escala, el proceso de concentración debiera acentuarse como consecuencia del Mercosur. En ese sentido, es innegable el efecto de aquellas obras de infraestructura orientadas a agilizar el comercio entre los grandes centros urbanos. Pero también ocurrió que la incorporación de nuevas áreas a la corriente de comercio exterior y la movilización de recursos naturales disponibles en algunos países del área (p.e. gas natural) dieron lugar a una mayor difusión espacial de la actividad económica y su correspondiente soporte físico.

La liberación y las privatizaciones producidas en los mercados de gas y electricidad en la Argentina son un ejemplo concreto de políticas de desregulación eficientes que determinaron un aumento de la producción. Lo mismo ocurrió en la Argentina con otros sectores de infraestructura, como el vial, el ferroviario y el portuario, pero existen atrasos en transporte aéreo y telecomunicaciones. Para que la producción energética pueda satisfacer la demanda en Brasil o Chile, países deficitarios en esos recursos, los mercados de electricidad y gas de los países vecinos también deben ser desregulados, tanto en su comercio interno como internacional. De este modo, será la competencia la que determine la factibilidad de las obras. Por supuesto que resulta imprescindible la existencia de mercados potenciales, la solidez institucional y jurídica, un marco macroeconómico de estabilidad y crecimiento, el tratamiento equitativo para la inversión extranjera y un sistema impositivo y arancelario que no desaliente la inversión.

El desarrollo de la infraestructura dentro del Mercosur presenta dos cuestiones. Uno es determinar si es el Estado o los inversores privados los que deben correr con el riesgo de las inversiones, ya que muchas veces las expectativas de aumento del comercio no se cumplen y las obras podrían no generar los beneficios esperados. En el pasado los gobiernos nacionales han dado muchos ejemplos de inversiones realizadas a costos exorbitantes y donde no se cumplieron las previsiones de demanda. Dada la decisión de dejar al sector privado el financiamiento de las obras, como parece que está ocurriendo en casi todos los miembros del Mercosur, el otro problema que se plantea es la necesidad de que las actividades económicas se desregulen lo más posible para que el sector privado pueda concretar las obras.

II. REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA

Dado el crecimiento del volumen de negocios, se requieren inversiones en todos los sectores de infraestructura que, entre otros efectos, contribuirán a la reducción de costos y a la mejora de la competitividad de las exportaciones. La expansión del comercio intra-Mercosur que se produjo desde 1991, especialmente entre la Argentina y Brasil (que concentra el 90% del total) reveló límites de capacidad en el transporte terrestre en buena parte porque la infraestructura en este sector no evolucionó a la par que el ritmo de los negocios. Si bien es cierto que el 95% del volumen total de cargas comercializadas entre Argentina y Brasil, que en 1996 fue de 23,6 millones de toneladas, se realiza por vía marítima también es cierto que casi la totalidad del transporte terrestre pasa por el puente Paso de los Libres-Uruguayana, sobre el río Uruguay, que incluye el único paso de transporte ferroviario, medio utilizado en forma marginal. La saturación de la capacidad del puente de Paso de los Libres hizo que se construyera otro paso aguas arriba sobre el río Uruguay, entre Santo Tomé y Sao Borja, que aliviará la situación actual cuando se habilite a fines de 1997.

Otro eje de transporte terrestre fundamental es aquel que deviene del vínculo del Mercosur con Chile y Bolivia. Este abre a los países del Mercosur la posibilidad de mejorar su acceso a los mercados del Pacífico, especialmente el Sudeste Asiático. Así, se consideró necesario la construcción de tres "corredores bioceánicos" que unieran el Atlántico con el Pacífico, a saber: 1- el Norte, entre el puerto de Antofagasta en Chile y el sur de Brasil pasando por el norte de Argentina; 2- el Central que conectará el puerto de Valparaíso (en el centro de Chile, con el sur de Brasil y Uruguay y, 3- el Sur, que unirá Puerto Mont, el sur de Chile, con el sur y centro de Argentina. Además, en el Acuerdo de Complementación firmado entre el Mercosur y Chile se previó inversiones por US\$ 320 millones para mejorar 12 pasos fronterizos entre la Argentina y Chile. Y, sin dudas, el proyecto más ambicioso es el de una autopista entre Río de Janeiro y Buenos Aires de 3000 kilómetros de longitud que habrá de complementarse con el puente carretero entre Buenos Aires y Colonia. La autopista requeriría una inversión de entre US\$ 1500 y 2500 millones y el puente otros US\$ 1000 millones.

Otro proyecto de transporte de gran envergadura se trata del dragado de la hidrovía Paraná-Paraguay desde Punta Palmira, en Uruguay hasta Puerto Suárez, al sureste de Bolivia con un recorrido de 2000 kilómetros. Si se cuenta la longitud total de la hidrovía desde su origen en Puerto Cáceres, en Brasil, su longitud es de 3500 kilómetros. Esta vía es fundamental en el transporte de mineral de hierro entre Corumbá (Brasil) y San Nicolás (Argentina) así como para la soja de Paraguay destinada a los puertos del Paraná. El costo por vía fluvial es de US\$ 15 por tonelada, muy inferior al del transporte por camión. En febrero de 1997 se habilitó el dragado a 32 pies entre el océano Atlántico y el puerto de San Martín, en Santa Fe. La próxima licitación abarcará en total 1.700 kilómetros, incluyendo los tramos hasta Asunción y hasta Puerto Iguazú, llevando el calado de los ríos Paraguay y Paraná de 8 a 12 pies. La hidrovía Paraná-Paraguay junto con la Tieté-Paraná, que une las cercanías de San Pablo con la hidrovía Paraná-Paraguay, conforman una verdadera columna vertebral del Mercosur. En 1996, a través de nueve esclusas que ya están en funcionamiento y que permiten la navegación en un tramo de más de 1.000 kilómetros, fueron transportadas por la hidrovía Tieté-Paraná 6 millones de toneladas y para el año 2000 se espera que el movimiento sea de 11 millones de toneladas. Por la hidrovía Paraná-Paraguay se transportan actualmente 10 millones de toneladas anuales.

Para que las dos hidrovías funcionen plenamente se deben superar los problemas del río Paraguay al

norte de Asunción, terminar la represa Puerto Primavera sobre el Paraná y buscar la manera de superar el salto de 115 metros de la represa de Itaipú, que no tiene exclusa de navegación. El BID estima una inversión de US\$ 1100 millones en Paraná-Paraguay y de US\$ 660 millones en Tieté-Paraná.

El BID realizó un relevamiento de los principales proyectos de infraestructura para la integración del Mercosur y sus asociados Chile y Bolivia, que para el sector transporte solamente asciende a un máximo de US\$ 9,7 miles de millones. También incluye otros proyectos hidroeléctricos, de interconexiones eléctricas y de gasoductos, por casi US\$23 mil millones, tal como se describe en el Cuadro 1.

A pesar de la magnitud de las inversiones descriptas, el ritmo de aumento del comercio intrazonal de bienes, energía y gas es tal que posiblemente aquellas no sean suficientes para satisfacer la demanda, lo que exigirá un esfuerzo mayor de inversión. La inversión en infraestructura de transporte, seguramente requerirá una participación mayor del sector público, dado que estas inversiones por lo general no cuentan al principio con un tráfico suficiente como para hacer rentable el proyecto. La inversión energética podría alentarse mediante una mayor desregulación en estos mercados y la armonización de sus normas jurídicas para permitir la participación del sector privado. Un paso en este sentido lo dieron los presidentes de Argentina y Brasil cuando en la reunión bilateral que tuvo lugar en Río de Janeiro el 27 de abril de 1997 se comprometieron a definir normas que permitan realizar transacciones de energía eléctrica y gas natural libremente contratadas entre las empresas de los dos países, otorgar autorizaciones, licencias o concesiones de operación de gasoductos y redes de transporte de energía eléctrica necesarias para las actividades de exportación e importación y acordar libremente el precio de compra y venta de la energía y el gas entre importadores y exportadores. Las normas serán aplicadas en oportunidad de la interconexión de 1.000 Mw para el intercambio de energía eléctrica entre Brasil y Argentina, que se licitará en agosto de 1997.

NOTAS

¹ Un exámen del metodo y evaluación del proceso de liberalizacion financiera puede verse en Galetovic, A. (1997): Reformas microeconómicas en Chile 1973-1989: Síntesis y evaluación, CEA/Universidad de Chile, Documento de Trabajo 14, Santiago; ver también Edwards, S. (1995): Crisis and Reform in Latin America, The World Bank, Washington..

² Galetovic (1996). op.cit.

³ Edwards, S: (1995), op.cit.

⁴ CEPAL (1996): Interacciones entre macro y microeconomía, Santiago.

⁵ Ver Laban, R. y Larrain, F. (1993): Can a liberalization of Capital Outflows Increase Capital Inflows?, Instituto de Economía, Working Paper 155, PUC, Santiago; Burki, S.J. y Perry, G. (1997): The Long March: A Reform Agenda for LAC in the Next Decade, World Bank Latin American and Caribbean Studies.

⁶ The World Bank (1997): Global Development Finance, Washington.

⁷ El concepto de capital movilizado abarca inversión materializada en el período 1990-96 e incluye aportes de capital que salen del país, créditos garantizados a la empresa filial, reinversión de utilidades , el aporte de otros socios no controladores y otras formas de financiamiento. Los montos de inversión utilizados implican inversión materializada en el período 1990-96. Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras. Gobierno de Chile

⁸ La participación en el total se considera según la inversión en millones de dólares, la información relevada es fuente del Centro de Estudios para la Producción - SICM.

⁹ idem 3.

[Cuadro 1](#)

[Volver](#)

El Financiamiento Externo De Las Empresas

El stock de créditos del sector privado no financiero con el sector financiero local ascendió, en junio de 1997, a un valor aproximado a los 59.000 millones de dólares. Simultáneamente, se ha verificado un importante cambio en relación a las posibilidades de acceso a los mercados financieros internacionales, situación que se ha reforzado durante el primer semestre de este año. En efecto, en el transcurso de los primeros seis meses de 1997 se ha producido una importante cantidad de operaciones mediante las cuales el sector privado argentino obtuvo financiamiento desde el exterior. Esas operaciones dejaron como resultado un ingreso aproximado de 2.000 millones de dólares. Además, se produjo un hecho inédito: la colocación de una obligación negociable en moneda nacional en el euromercado por parte del CEI (citicorp). Prácticamente en la totalidad de las modalidades de financiamiento se han registrado aumentos con respecto a años anteriores. Esta situación refleja cambios de gran relevancia y muestra un mayor grado de confianza por parte de bancos e inversores extranjeros en las empresas privadas argentinas.

EL ACCESO A LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES

A fines de 1996 los pasivos incluidos en este análisis alcanzaban niveles dieciséis veces más altos que en 1991. El rubro más destacable es el concerniente a colocaciones de obligaciones negociables, euronotas y otros títulos en mercados financieros internacionales. Dicha modalidad de financiamiento comenzó a utilizarse en 1991 y ha experimentado un notable crecimiento. A pesar de ello, cabe destacar que todos los ítems experimentaron un alza considerable.

Cuadro 1

Asimismo, en el período analizado se verificaron modificaciones en la estructura interna de la deuda, experimentando un gran crecimiento el financiamiento por la vía de las emisiones en el mercado internacional.

IMPACTO DEL MARCO LEGAL

A partir de 1991 se implementaron reformas jurídicas que favorecieron la inversión extranjera y el financiamiento externo generando las condiciones necesarias para que hoy sea posible para las empresas locales acceder al crédito internacional. Entre ellas cabe destacar:

- *El decreto presidencial 2282 (noviembre de 1991) de trato sin discriminación al capital extranjero.*
- *La reforma a la ley que regula las emisiones de obligaciones negociables (Nro. 23.576), exceptuándolas de toda carga impositiva.*
- *La reducción del plazo mínimo de las obligaciones negociables a 30 días.*
- *El decreto 1853 (septiembre de 1993) admitiendo la inversión extranjera en el mercado de capital local sin necesidad de permiso previo ni restricciones para la repatriación de*

inversiones y beneficios. También implicó la excepción del impuesto a los dividendos.

- *La flexibilización en las colocaciones de obligaciones negociables (segmentación de los programas de emisión en un período de tiempo autorizado) para permitir una mayor adaptación de las necesidades financieras de las empresas a las condiciones del mercado.*

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO EN EL PERÍODO 1991-1996

Las emisiones internacionales de bonos, obligaciones negociables, papeles comerciales y otros títulos superaron los 17.000 millones de dólares en el período 1991-1996. El pico máximo fue el año 1993 en el que se colocaron más de 4.000 millones de dólares. Posteriormente las emisiones promediaron los 3.000 millones de dólares. Es interesante remarcar que, a pesar de la crisis mexicana, las emisiones en el exterior no se redujeron de manera significativa restituyéndose plenamente el flujo a partir del segundo semestre del año 1995, aunque bajo condiciones de emisión (plazos y tasas) menos ventajosas en relación a las que rigieron durante 1993 y 1994. Esta situación difiere de la que debió afrontar el sector público, que recién a finales de 1995 y principios de 1996 logró restablecer su política de colocaciones. Como se puede apreciar en el Gráfico 1, la tasa promedio ponderada de las colocaciones fue la más elevada del período alcanzando su punto cumbre a fines de 1994.

Gráfico 1

Considerando el período 1991-1996, se observa que un grupo de 13 grandes corporaciones concentra el 50% de las emisiones internacionales de bonos corporativos (excluido bancos). En el caso de los bonos emitidos por bancos, 4 de ellos concentran la mitad de las emisiones. Adicionalmente, se ha relevado un total de 85 empresas (incluido bancos) que han realizado colocaciones en el mercado internacional (en algunos casos por montos significativos). En resumen, este tipo de modalidad de financiamiento está dirigido, al menos por ahora, a grandes empresas.

En relación a la participación sectorial, bancos, petroleras, empresas de comunicaciones y de producción y distribución de gas acumulan el 65% del total de las emisiones realizadas a lo largo del período.

En referencia a los préstamos concedidos por los organismos internacionales, también allí prevalecen las grandes corporaciones. En el segundo semestre de 1996 ha dado un salto significativo la operatoria de los bancos participantes, los que otorgaron préstamos por cifras superiores a los 500 millones de dólares.

Cuadro 2

Considerando las colocaciones de obligaciones negociables realizadas durante el primer semestre de 1997, los nuevos préstamos concedidos por los organismos internacionales y los bancos participantes y los pagos realizados por las empresas en concepto de amortización de los préstamos se obtiene una estimación de deuda privada al 30 de junio de 1997 que asciende -aproximadamente- a 15.700 millones de dólares. Recordamos nuevamente que esta estimación no incluye la deuda directa

contraída por las empresas con instituciones del exterior.

Gráfico 2

En conclusión, aunque a ritmos diferentes, la totalidad de los rubros de financiamiento externo destinados al sector privado creció significativamente, hecho que posibilitó, al menos a un grupo de grandes empresas, el acceso a préstamos bajo mejores condiciones de plazos y tasas que las ofrecidas en los mercados domésticos. Esta situación es destacable en cuanto las empresas han logrado obtener el financiamiento necesario para sus planes de crecimiento y reestructuración, y, por otro lado, revela un creciente grado de confianza por parte de bancos e inversores extranjeros en las empresas privadas argentinas. Asimismo, este mayor financiamiento externo libera fondos del mercado financiero local permitiendo tanto la ampliación como la diversificación del crédito.

NOTAS

Aún no se dispone información sobre deuda comercial y financiera directa que pudieran tener empresas y bancos locales. Tampoco se incluyen las adquisiciones realizadas por inversores extranjeros en la Bolsa de Valores de acciones y obligaciones negociables emitidas localmente.

[Volver](#)

El futuro de la industria petroquímica en Argentina

La industria petroquímica argentina estuvo, hasta principios de la década del 90, prácticamente controlada por el Estado. A partir de la privatización de YPF, la venta del Polo Petroquímico de Bahía Blanca a Dow Chemical y la compra de Indupa por parte del Grupo Solvay, se abrió un nuevo panorama para este sector. La libertad de precios, la desregulación de los mercados y la baja de costo producida como consecuencia de la privatización de los servicios públicos a partir del Plan de Convertibilidad, junto con la ampliación del mercado que implicó el Mercosur, incentivaron la inversión en un sector que estaba rezagado en esta materia. Actualmente, el centro principal de producción petroquímica es el Polo Petroquímico de Bahía Blanca, pero también existen otros localizados en la provincia de Buenos Aires, como Ensenada y Campana-San Nicolás; San Lorenzo-Puerto San Martín en la provincia de Santa Fe; Río Tercero en Córdoba y Luján de Cuyo en Mendoza.

La producción petroquímica utiliza como materias primas básicas al gas natural, el gas licuado de petróleo y la nafta virgen, que en su mayor parte son provistas por YPF y Pérez Companc, es decir que esta industria está fuertemente eslabonada hacia atrás con el sector petrolero/gasífero. Por otra parte, los productos elaborados por la industria petroquímica se hallan encadenados entre sí, ya que la mayor parte de los **productos básicos**, que parten del etano como materia prima, se usan en la elaboración de **productos intermedios** y éstos a su vez son utilizados en los **productos finales**, que sirven de insumos al denominado "downstream" o se exportan directamente. El sector petroquímico se relaciona así con una amplia gama de actividades productivas. Hacia atrás se conecta con las industrias del petróleo y el gas, en el medio existen eslabonamientos dentro del sector y hacia adelante, con una gran diversidad de productos que se utilizan para consumo final de familias o de empresas como envase o en la elaboración de otros productos. La interdependencia que existe entre los eslabonamientos productivos hace que cobren relevancia en cada etapa los precios y la demanda de todo el conjunto.

El 60% de la producción final es utilizada por la industria plástica, en la elaboración de film, envases compuestos o extrusados, bolsas industriales, perfiles y caños para la construcción y autopartes. Un 10% (urea) se destina a la producción de fertilizantes nitrogenados y abonos. A la industria química se destina 10%, especialmente para producir pinturas, barnices, adhesivos y selladores. Otro 10% es demandado por la producción de combustibles y solventes. El 10% restante se divide entre la industria del caucho, fundamentalmente de neumáticos, y la industria textil sintética, para la elaboración de fibras poliéster y poliamídicas.

La evolución de la producción petroquímica

Entre 1985 y 1995, el consumo aparente de **productos petroquímicos** en la Argentina aumentó 148,4%, o sea al 9,5% anual. Tras haber registrado una tasa del 21,6% anual hasta 1987, el consumo se estanca y vuelve a tomar impulso recién a partir de 1991, creciendo al 10,6% por año entre 1990 y 1995, cuando alcanza a 3,9 millones de toneladas. El desarrollo de la demanda en los últimos años fue tan rápido que la producción no tuvo tiempo de acomodarse a los nuevos niveles de consumo, lo que generó claras oportunidades de inversión, especialmente en termoplásticos y fertilizantes.

En 1990 se produjeron 2,55 millones de toneladas de productos petroquímicos, que alcanzaron para satisfacer un consumo aparente de 2,37 millones. En 1995, el consumo subió a 3,93 millones y la producción fue de 2,97 millones. El bache tuvo que cubrirse con importaciones, que pasaron de 0,4 millones a 1,44 millones de toneladas entre ambos años. Las exportaciones, por su parte, cayeron de 0,58 millones a 0,47 millones, pasando a representar el 15,8% de la producción en 1995 frente al 22,8% de 1990. En definitiva, el consumo creció 65,9%, la producción 16,5%, las importaciones 254,6% y las exportaciones se redujeron 19,2%.

En estos últimos cinco años las tasas de variación de los distintos grupos de productos fueron sensiblemente distintas. Del aumento absoluto de la **producción**, de 420 mil toneladas, el 58% estuvo originada en los productos finales, el 40% en los productos básicos y sólo el 2% en los intermedios. En el **consumo aparente** se aprecian cambios más profundos, ya que si bien los tres aumentaron en volumen, los productos de consumo final mejoraron 15,3 puntos su participación por la elevada tasa de crecimiento registrada en el período considerado, produciéndose un retroceso en los intermedios y en los básicos. De las 1.563 mil toneladas que aumentó el consumo aparente en el quinquenio, los productos finales contribuyeron con el 71%, mientras que los básicos lo hicieron con el 25% y los intermedios con el 4%.

Cuadro 1

En el cuadro 1 puede apreciarse que el mayor consumo registrado en productos finales y básicos impulsó la producción de éstos, mientras que los productos intermedios quedaron prácticamente sin cambios.

El consumo aparente de productos petroquímicos

Dentro de los **productos finales**, el consumo de fertilizantes y agroquímicos tuvo un gran aumento en los últimos años, debido al desarrollo de la actividad agrícola, que se produjo por el aumento de rentabilidad derivada de la eliminación de los impuestos a la exportación y de los buenos precios internacionales. También contribuyó al incremento del consumo de fertilizantes la reducción de los aranceles a la importación de estos productos, lo que hizo bajar sus precios. El consumo aparente de urea, materia prima de los fertilizantes, pasó de 133,1 mil toneladas en 1990 a 533,1 mil en 1995 y a 952,7 mil en 1996. La mayor utilización de abonos generó, a su vez, mejoras en los rendimientos promedio de los diez principales cultivos, que pasaron de 1.770 kilos por hectárea en 1989 a 2.600 kilos en 1995.

Pero también subió el consumo de otros productos finales que no tienen que ver con la demanda agrícola, como el de polipropileno, que pasó de 48,1 mil en 1990 a 101,3 mil en 1995 y a 144,7 mil en 1996. El de polietileno de baja densidad convencional (PEBDC) pasó de 87,6 mil toneladas en 1990 a 158,7 mil en 1995 y a 217,3 mil en 1996. El de polietileno de alta densidad creció de 47,8 mil toneladas en 1990 a 136,7 mil en 1995 y a 156,9 mil en 1996 y el de PVC, de 59,7 mil toneladas en 1990 a 117,7 mil en 1995 y a 131,0 mil en 1996. Estos aumentos se deben a la mayor demanda de los autopartistas, la construcción y los envases para la industria de alimentos y bebidas y, en última instancia están íntimamente relacionados con la fase de crecimiento de la economía iniciada a principios de esta década.

Las inversiones petroquímicas (*)

Frente a estas elevadas tasas de variación del consumo, es lógico que las principales empresas del sector hayan decidido encarar nuevos proyectos tendientes a expandir la producción local, que implican inversiones por casi US\$ 2.000 millones entre 1997 y el año 2000, muchas de las cuales ya se iniciaron, y por consiguiente parte de esa inversión ya ha sido desembolsada, de acuerdo al siguiente detalle:

Cuadro 2

La puesta en marcha de estos proyectos permitiría, para el año 2000, cubrir la demanda interna sustituyendo importaciones y, en algunos casos, destinar excedentes a la exportación. En función de la evolución pasada del consumo aparente de los productos involucrados en los proyectos, se puede estimar que quedarían saldos exportables en benceno (88 mil tn), estireno (27 mil tn), etileno (215 mil tn), polietileno de baja densidad convencional (86 mil tn), PET uso envase (80 mil tn) y PET uso textil (35 mil tn). Estos excedentes podrían incrementar las exportaciones en aproximadamente US\$ 375 millones, a los precios actuales, lo que representa un 90% de aumento sobre los US\$ 417 millones exportados por el sector en 1995. En etilbenceno quedarían equilibradas oferta y demanda. Pero en urea, donde se realizarán las mayores inversiones, la capacidad instalada en el año 2000 cubrirá el 50% del consumo, si éste siguiera creciendo al ritmo de los últimos diez años.

Cuadro 3

La Argentina puede afirmar su participación en el Mercosur debido a que la ampliación de su producción se realizará en base al gas natural que, además de ser un recurso abundante, es más barato y eficiente que la nafta, que es utilizada como insumo por los polos petroquímicos brasileños. Si bien actualmente el tamaño de la escala de la mayor parte de las plantas argentinas está por debajo de los estándares mundiales, los nuevos proyectos de inversión implican unidades productivas a escala internacional que cuando estén en funcionamiento le permitirán a la industria competir en igualdad de condiciones con empresas de Europa, Asia o EE.UU..

Todo este escenario sitúa al sector petroquímico argentino ante la oportunidad de aumentar sus exportaciones y el desafío de satisfacer una demanda interna creciente dadas las características de sus establecimientos productivos, en un contexto de fuerte competencia internacional. La envergadura de las inversiones que se están realizando y las que se anuncian, tanto de inversores locales como extranjeros, ponen de manifiesto la enorme potencialidad del sector petroquímico, tal como queda corroborado por su expansión reciente.

[Volver](#)

Estimación del Stock de Capital

A los efectos del presente análisis definimos como stock de capital al conjunto de activos durables, reproducibles y tangibles, que conforman uno de los factores de producción que interviene en la generación de otros bienes y servicios.

El stock de capital es una variable de suma importancia al momento de realizar estudios acerca del crecimiento económico. La magnitud y antigüedad del stock de capital junto con la fuerza laboral da una idea de las posibilidades de producción de una economía y de su potencialidad.

Para Argentina, existe una interesante estimación del stock de capital realizada por la Ex Secretaría de Planificación para el período 1970-1991, que sirve como referente a la hora de tener una noción de esta variable. Posteriormente a esta estimación no se ha realizado ningún estudio similar del que se tenga referencia.

La presente nota resume un estudio del CEP que tiene por objeto proporcionar una estimación de la evolución de esta variable en las últimas tres décadas, mostrando tanto su magnitud y antigüedad como su relación con el nivel de producto, lo que permite evaluar su productividad media.

El estudio consta de tres estimaciones, una utilizando una metodología similar a la de la Ex Secretaría de Planificación y dos estimaciones con metodología propia del CEP que se diferencian en el método de amortización, rectangular o lineal.

En la presente nota se mostrarán los resultados encontrados a partir de la estimación obtenida con la metodología del CEP, utilizando el método de amortización rectangular.

METODOLOGÍA

El método utilizado para estimar el stock de capital es el de inventario permanente, que consiste en tomar el valor del stock de capital en un año determinado, y de ahí en adelante sumar los flujos de inversión bruta y restar los montos de depreciación. Para esta última es necesario hacer algunos supuestos acerca de la vida útil de los diferentes activos y la forma en que éstos se van depreciando a largo del tiempo.

En el caso de la metodología del CEP se consideraron los mismos años de vida útil para los activos que los utilizados en un trabajo elaborado por la CEPAL, esto es 50 años para la construcción residencial, 40 para la no residencial y 15 para los equipos durables de producción (maquinarias y equipos y equipos de transporte). Adicionalmente, se incorporaron los equipos durables de producción de origen importado, para los cuales se consideró una menor vida útil. La incorporación de estos activos es de fundamental importancia dado que, desde 1980 y especialmente a partir de 1990, éstos han ganado participación en el total de ventas de bienes de capital. De hecho, la importación de equipos durables de producción pasó de representar un 22% en 1985 a 71% en 1996 del total de la inversión en este tipo de activos.

La diferenciación en los años de vida útil entre los equipos durables de producción nacional e importado responde al objetivo de incorporar a la estimación el efecto de la apertura económica. A partir de ella, los precios de los bienes de capital disminuyeron, por lo que las decisiones entre reparar, por lo tanto extender la vida útil de los activos, y reemplazar se vieron sesgadas hacia esta última. De este modo, es de esperar que la vida útil de los activos haya tendido a disminuir durante este período, y en este sentido, el tratamiento especial de los bienes de capital extranjeros intenta captar este efecto.

Por otra parte, si los bienes de capital extranjeros se encuentran en la frontera tecnológica de producción, entonces deberían ser producidos de modo que su productividad sea lo suficientemente elevada como para que su retorno monetario permita, en un corto plazo, tanto una rápida recuperación de su costo inicial como su reemplazo por una nueva máquina de última tecnología.

Los años de vida útil para los activos importados fueron tomados del trabajo de Dale Jorgenson (1982) donde se presentan coeficientes de depreciación de distintos bienes de capital en EE.UU., obteniéndose un promedio de vida útil para los equipos durables de producción de 8 años.

RESULTADOS OBTENIDOS

En primer lugar se describirá la evolución del stock de capital y de sus principales componentes durante las últimas tres décadas. Luego, se analizará la evolución de la relación capital-producto, interpretando que su inversa es la productividad o rendimiento medio del capital. Por último, se presenta la evolución de la antigüedad del stock de capital como una medida proxy al grado de obsolescencia del capital físico.

1. EVOLUCIÓN DEL STOCK DE CAPITAL Y SUS COMPONENTES

[Gráfico 1](#)

-

[Gráfico 2](#)

-

El stock de capital total (KT) muestra tasas de crecimiento del 3.6% durante la década del '70. Durante los '80, esta tendencia continuó pero a tasas cada vez menores hasta 1982, año a partir del cual se produce un estancamiento del stock de capital. Recién a partir de 1991, el stock retorna a un sendero de crecimiento con tasas promedio del 2.1% anual.

En el stock reproductivo (KR), definido como el total del stock de capital neto de las construcciones residenciales, se observa un crecimiento del 3,4% anual durante la década de los '70. Luego se inicia un proceso de estancamiento desde 1982 hasta 1989. A partir de dicho año y hasta 1992 se trata de un período de caída en el stock, lo que indica que los niveles anuales de inversiones brutas durante dicho período no alcanzaron a cubrir las depreciaciones. Finalmente, a partir de 1992 se observa la recuperación del capital reproductivo con tasas de crecimiento del 2% anual.

Por último, el stock de equipos durables de producción (KEDP), conformado por equipos de transporte y maquinarias y equipos, muestra un comportamiento más volátil siguiendo las fluctuaciones del ciclo económico. Durante los '70 este tipo de acervo crecía a tasas del 3,5% anual, mientras que en los '80 muestra una tendencia decreciente a partir de 1982, arrojando como saldo de toda la década una caída del 27%. En 1991 se inicia una tendencia creciente a tasas del 3,9% anual permitiendo así que en 1996 se recuperen los niveles próximos a los existentes en 1980.

2. RELACIÓN CAPITAL / PRODUCTO

En la relación capital/producto se pueden observar 3 subperíodos. El primero abarca la década del '80, donde la estimación arroja un valor promedio de la relación de 4,2. Es de destacar, sin embargo, el incremento de la relación en los años recesivos: 1982, 1984 (y parte de 1985) y 1989. Si se tiene en cuenta que la inversa de esta relación es la productividad media del capital, significa que existieron caídas en esta variable durante los años mencionados. La misma característica se observa en el capital reproductivo (KR) y en el stock de equipos durables de producción (KEDP).

Un segundo subperíodo comienza a partir de 1990 hasta 1995 donde, aún con elevadas tasas de crecimiento del stock, la relación comienza a descender tanto en el stock total como en sus componentes, lo que indica un considerable aumento de la productividad media, en el marco de una fuerte recuperación de las inversiones.

Por último, a partir de 1995 comienza un crecimiento de esta relación, determinada por la caída del PBI, puesto que el stock continuó creciendo. En 1996 se estabiliza en los segmentos reproductivo y equipos durables de producción, pero no así en el stock total donde la relación muestra una caída, indicando la importancia que tuvo, en dicho año, el desempeño de la construcción en viviendas.

Gráfico 3

3. ANTIGÜEDAD DEL STOCK DE CAPITAL

En términos generales, se verifica 1991 como el año en el cual el stock de capital total y sus componentes alcanzan su antigüedad máxima. A partir de dicho año se observa un continuo rejuvenecimiento.

Gráfico 4

Durante la década del 70, tanto en el stock total (KT) como en el reproductivo (KR), se observa un continuo rejuvenecimiento. En 1981 se obtiene la menor antigüedad y a partir de allí se inicia un proceso de envejecimiento hasta 1991.

El caso particular del stock de equipos durables de producción (KEDP), se diferencia del total y del reproductivo en que, el envejecimiento comienza a partir de 1970 y dura hasta 1992. Se pueden distinguir 3 subperíodos: hasta 1976 un rápido envejecimiento; una atenuación de este proceso hasta 1982; y a partir de allí nuevamente una aceleración en el proceso de envejecimiento que dura hasta

1992. Luego de este año se inicia una nueva fase caracterizada por un rápido rejuvenecimiento alcanzando la edad mínima, de toda la serie, en 1996.

CONCLUSIONES

La presente nota tuvo por objeto mostrar la evolución del stock de capital físico tanto en su magnitud y antigüedad como en sus rendimientos medios.

En términos globales se evidencia un crecimiento del acervo de capital durante la década del 70, una interrupción de este proceso durante los ochenta, con destrucción neta en el stock reproductivo y en equipos durables de producción, y finalmente un retorno al crecimiento a partir de los '90.

Su relación con el nivel de producto indica caídas de su productividad media o rendimiento medio, especialmente durante los años recesivos: 1982, 1985, 1989 y 1995. Sin embargo, durante los '90 se observa una tendencia positiva de su rendimiento, sólo parcialmente interrumpida en 1995.

Finalmente, en lo que respecta a su antigüedad, a partir de los '90 se evidencia un continuo rejuvenecimiento del stock de capital y sus componentes, en parte explicada por la importación de equipos durables de producción. En 1996, el stock en equipos durables de producción alcanza la menor antigüedad de todo el período.

NOTAS

Ver Goldberg/Ianchilovici y otros (1991). "Stock de Capital y productividad". Buenos Aires: Secretaría de Planificación

² "El Stock de Capital en Argentina: el proceso de acumulación en las últimas tres décadas" (1997), por aparecer

³ Ver Hofman , André A (1991) "The Role of Capital in Latin América: A Comparative Perspective of Six Countries for 1950-1989". Santiago de Chile: CEPAL. Economic Development Division (Working paper N°4). Este mismo trabajo tiene una actualización a 1994 denominada " Capital Stock in Latin America: a 1994 update", por aparecer.

⁴ Jorgenson (1992) "Empirical Studies of depreciation".

[Volver](#)

Industria Lechera : Evolución y Perspectivas

INTRODUCCIÓN

La creciente gravitación de la industria láctea en el sector de alimentos de nuestro país es consecuencia de un cambio vertiginoso originado en los contextos interno y externo que se tradujo en un aumento superior al 42% de la producción láctea entre 1990 y 1996, así como en exportaciones por US\$ 277 millones en dicho año. En este sentido, el mercado externo sigue jugando un rol fundamental, a punto tal que, más allá de la significativa incidencia del Mercosur, la verdadera proyección sectorial será conocida una vez que se despejen los interrogantes que plantean las nuevas condiciones, a priori favorables, establecidas en el mercado mundial por el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT.

A juzgar por lo ocurrido en los últimos años, el sector ha sabido responder a la dinámica inducida por la nueva situación. En este sentido, la estabilidad derivada del Plan de Convertibilidad sirvió de catalizador a una evolución que no tardó en verse potenciada por la proyección regional que plasmó la constitución del Mercosur. Ello puede constatare al observar las cifras de la producción tanto a nivel primario como industrial. Las exportaciones, por su parte, han registrado durante 1996 un aumento del 125% en relación al año anterior.

VACAS E INDUSTRIA : AMBOS PUEDEN DAR MÁS

Para visualizar el verdadero potencial del sector es necesario analizar desagregadamente lo que sucede en cada una de las etapas productivas. A nivel primario, es decir de tambo, la producción argentina de leche se ubicó en 1996 en 8.700 millones de litros, casi el doble de los 4.500 millones de 1970. Sin embargo, hasta 1990 la producción había crecido sólo a una tasa del 2.03% anual. Es a partir de 1991 que el crecimiento se acelera y la producción lechera comienza a crecer al 7.94%, equivalentes a 550 millones de litros adicionales en promedio por año.

Existe sin embargo una gran disparidad entre los rendimientos según la zona (cuenca lechera) productora que se considere. Así, mientras que la Zona Sur de Santa Fe es la más productiva con 156.8 Kg.GB/Ha/Año, en el resto de dicha provincia o en la Cuenca A de Entre Ríos la productividad no supera los 65 Kg.GB/Ha/Año. Estas diferencias expresan a las claras que en la medida que se introduzcan mejoras a nivel de manejo de hacienda y aportes de tecnología agropecuaria los rendimientos podrían incrementarse sustancialmente.

Por el lado de la industria, cabe consignar que el sector ha dejado de ser un mero recolector de la producción primaria dado que el producto final no llega hasta el consumidor sin antes haber sufrido un significativo proceso de transformación. En este sentido, el grado de tecnificación, procesos e investigación ha alcanzado niveles muy elevados. Ello se evidencia tanto en los aumentos de rendimiento de grasa butirosa por animal, como en la mayor gravitación del ordeño mecánico y hasta la instalación de plantas de secado para la obtención de leche en polvo. Desde 1987 hasta el presente, casi el 74% en promedio se destina a la elaboración de derivados mientras que sólo el 26%

tiene como destino "leches fluidas", no sin antes haber pasado también por la industria.

Una característica predominante hacia 1995 estaba dada por la escasa importancia relativa de las plantas con capacidad de recepción superior a los 50.000 litros por día en el total de plantas disponibles por provincia. Sin embargo, estas plantas recibían, como mínimo, casi el 60% de la producción primaria diaria.

En 1995, sobre un total de 2070 millones de litros de leche fluida, el 77.7% se destinó a la producción de leche pasteurizada, el 20.1% a leche esterilizada y el 2.1% a leche chocolatada. En cuanto a la elaboración de productos, cinco de ellos concentran el 78.4% del casi millón de toneladas producidas. Son ellos Yogur (22.14%), Queso de Pasta Blanda (19.81%), Leche en Polvo Entera (14.64%), Queso de Pasta Semidura (11.24%) y Dulce de Leche (10.63%).

Cabría preguntarse hasta qué punto las tasas de crecimiento de la producción de los últimos años reflejan los cambios ocurridos en el consumo, ya sea interno o externo vía exportaciones, o si por el contrario, mantienen los niveles de crecimiento históricos observados.

Cuadro 1

El rubro "Otros" es el que muestra un crecimiento por encima de la tasa de largo plazo más elevado, seguido por Manteca, Quesos y Leche en Polvo. Este último caso, tiene como particularidad que la tasa de crecimiento de la producción para los años 1990-1995, si bien es superior a la de largo plazo (período 1943-1995), es inferior a la registrada en el período 1943-1989. Ello obedecería más a las limitaciones de la capacidad instalada que a las posibilidades de colocación del producto en el exterior, como se analizará a continuación. Los significativos aumentos de las restantes parecerían estar estrechamente ligados a la marcada expansión del consumo registrada entre 1991 y 1994 y al fuerte crecimiento de las exportaciones.

EXPORTACIONES : QUE NO SE "CORTEN"

El papel de las exportaciones en particular en el desenvolvimiento de la industria láctea queda evidenciado con sólo observar lo acontecido en los últimos años. Entre 1992 y 1996, las exportaciones registraron un crecimiento del 707.2%, al pasar de US\$ 34.3 millones a US\$ 277.7 millones en 1996. De esta forma, se constituyeron en el rubro más dinámico de las MOA, por encima de Productos de Molinería (223%) y Bebidas (140%).

El rol desempeñado por el Mercosur en general, y por Brasil en particular, es crucial. Si se considera el promedio del volumen para el período 1990-1994, el 79.4% de las exportaciones argentinas de lácteos y derivados se direccionaban al Mercosur, seguidas por el Nafta con 8.8%, Aladi 6.2% y Otros con 5.5. Del total del volumen de ventas al mercado regional, Brasil representaba el 84% de nuestras exportaciones, Paraguay el 15.6% y Uruguay 0.4%.

En 1995, las ventas al Mercosur alcanzaron al 85.7%, seguidas por Otras regiones con el 6.7%, el Nafta con el 5.1% y Aladi con 2.5%. Del total al Mercosur, Brasil totalizaba el 88.4% del volumen,

Paraguay el 10.9% y Uruguay el 0.8%. Para 1996, la situación era la siguiente:

Cuadro 2

Fuera de la órbita latinoamericana, se destacan EE.UU y Tailandia. En cuanto a productos exportados, la leche en polvo ocupa el lugar más destacado.

Cuadro 3

EL FUTURO

El reciente comportamiento del sector lácteo es sumamente positivo, lo cual no significa que no siga contando con potencial para seguir creciendo. El contexto internacional se presenta sumamente propicio pero de ello se deriva que direccionar todos los esfuerzos al mercado brasileño no sería la correcto. De hecho, existen mercados donde el grado de penetración es ínfimo y donde el potencial es considerable. México es un gran importador pero es abastecido mayoritariamente por Estados Unidos y los grandes productores de Oceanía. Argelia también lo es, pero importa directamente desde la Unión Europea. En relación a los mercados del Sudeste Asiático (ya se exporta a Japón y Tailandia) la disponibilidad de fletes económicos (contenedores que retornan vacíos a sus puertos de origen) y la reciente declaración por la cual se considera a nuestro país libre de episodios de aftosa en los últimos 3 años, podrían contribuir a mejorar notablemente las posibilidades.

En suma, con una producción que ha crecido vertiginosamente en los últimos años pero que permanece aún por debajo de su potencial y con las modificaciones que ha registrado el mercado de lácteos por la eliminación de subsidios a la producción y exportación en la U.E., las posibilidades del sector lácteo son sumamente favorables. Así parece admitirlo el propio mercado, evidenciando una serie de mejoras en potencial de producción, rendimientos, diversidad y calidad de productos. Al vasto plan de inversiones desarrollado por las firmas locales como Sancor, La Serenísima, Milkaut y otras, cuyo objetivo es aumentar la capacidad de procesamiento diario, debe agregarse la radicación de empresas extranjeras como Parmalat y Danone. Con este panorama, no sería extraño entonces llegar al año 2000 con una producción de 10.000 millones de litros y exportaciones por valor de US\$ 770 millones como lo afirman las proyecciones.

Notas

¹ GB significa Grasa Butirosa. Las principales cuencas lecheras argentinas se ubican cercanas a los grandes centros de consumo y comprenden fundamentalmente 5 provincias: Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos y La Pampa. A nivel experimental todavía, en algunas zonas se obtienen hasta 250 Kg. GB/Ha./Año.

² Santa Fe con casi 9.3 millones de litros era la provincia con mayor capacidad de procesamiento instalada, seguida por Buenos Aires con 7.5 millones de litros, Córdoba con 5.3 millones, Entre Ríos con 1 millón y La Pampa con 0.2 millones. Sin embargo, el programa de inversiones puesto en marcha por las principales empresas podría modificar sustancialmente este panorama.

³ En 1989 la elaboración de productos alcanzó a 708.503 toneladas. En 1995 dicha cifra había registrado un crecimiento del 41.2% al totalizar 1.000.205 toneladas.

⁴ Le siguen: Queso de Pasta Dura (5.14%), Manteca (5.13%), Leche en Polvo Descremada (3.66%), Crema (2.28%) y Leche Condensada (1.47%).

⁵ El aumento más significativo se da en Yogur, cuyo consumo pasó de 1.8 kgs. per capita en 1980 a 6.4 kgs. en 1995.

⁶ La cifra de 10.000 millones de litros implicaría una tasa acumulativa anual de crecimiento del 3.54% o unos 325 millones de litros adicionales por año de aquí al 2000. Nada improbable por cierto.

[Volver](#)

Intercambio Comercial y Coeficiente de Cobertura

Período 1970-1996

EVOLUCIÓN DEL INTERCAMBIO CON EL MUNDO

A lo largo de los últimos 25 años, el sector externo argentino transitó por períodos muy diferentes entre sí, no sólo por el signo del balance externo sino también por la magnitud de los superávits y déficits obtenidos en cada momento, producto de las políticas comerciales impulsadas, la situación macroeconómica interna y el contexto internacional vigente.

Para visualizar de manera estilizada el desempeño externo, se dividieron los años comprendidos entre 1970 y 1996 en 4 etapas: 1970-76 -período asociado al final del proceso sustitutivo de importaciones-, 1977-81 -dentro del cual se encuentra el proceso de apertura externa de comienzos de los '80-, el período 1982-1990 -que, a pesar de haber mostrado matices muy diferenciados, se caracterizó por ser una etapa de fuerte restricción externa- y la etapa iniciada en 1991 -con un nuevo proceso de apertura y crecimiento económico bajo el programa de convertibilidad-.

Gráfico 1

El primer hecho saliente, la balanza fue deficitaria en sólo 7 de los 26 años comprendidos entre 1970 y 1996 (1971, 1975, 1980, 1981, 1992, 1993 y 1994). Sin embargo, el intercambio con el exterior atravesó por etapas bien diferenciadas entre sí, con niveles de comercio muy disímiles y un peso del déficit comercial dentro del comercio global también diferenciado.

Durante el primer período analizado -entre 1970 y 1976- la Argentina exportaba e importaba, en promedio, alrededor de U\$S 2.700 millones anuales, con un intercambio global que representaba cerca del 19.5% del producto. En la segunda etapa -1977-1981- las exportaciones treparon a un promedio de U\$S 7.400 millones, en tanto que las compras externas llegaron a U\$S 7.000 millones, con picos de U\$S 10.500 y 9.400 millones en 1980 y 1981. En estos años, el coeficiente de apertura de la economía -medido como la relación entre el intercambio y el PBI- llegó al 27%.

El período comprendido entre 1982 y 1990 fue el único de los cuatro analizados que mostró un permanente superávit comercial lo que está en gran medida explicado por el bajo nivel de apertura existente en esos años -el intercambio externo fue, en promedio, equivalente al 15.6% del PBI. Una de las principales características de esta etapa es el estancamiento que mostraron las exportaciones, y también las importaciones, hasta 1987 -en este último año se exportaba lo mismo que en 1978- lo que permitió mantener un superávit cercano al 22% del intercambio global. A partir de entonces -con los cambios en la política comercial, la devaluación de la moneda y el gradual enfriamiento de la economía- se inició un proceso simultáneo de incremento de exportaciones y contracción de importaciones que

elevó fuertemente el superávit comercial, llevándolo a un promedio de U\$S 5.800 millones anuales - cifra muy importante considerando que el intercambio total promedio de esos años era inferior a U\$S 15.000 millones anuales-.

Cuadro 1

La apertura de comienzos de los ´90, junto con el crecimiento generalizado de la economía a partir de entonces, reimpulsaron la vinculación comercial externa y dieron origen nuevamente a la aparición del déficit comercial. Sin embargo, esta situación se dió en un contexto en el cual el nivel de intercambio era, en promedio, dos veces y media más alto que en los 20 años anteriores. De esta forma, entre 1991 y 1996, las exportaciones y las importaciones crecieron a una tasa anual del 12% y 34%, respectivamente, lo que provocó un salto importante en el coeficiente de apertura de la economía, que pasó del 19% del PBI en 1990 al 31% en 1996 y llegaría al 34% en 1997. Esta dinámica se diferencia de la del pasado, no sólo por la persistencia del crecimiento exportador sino también por el abandono del rasgo contracíclico del mismo.

COEFICIENTE DE COBERTURA

El coeficiente de cobertura permite dimensionar la magnitud del superavit o deficit comercial en términos del intercambio, indicando en qué medida las exportaciones resultan suficientes para hacer frente a las compras externas. Dado que el resultado depende simultáneamente de la evolución de las exportaciones e importaciones, es posible identificar en qué medida la dinámica de cada una de ellas explica el valor del indicador a lo largo del tiempo. Un resultado positivo no está indicando necesariamente una buena performance exportadora sino que puede estar reflejando períodos de bajas importaciones, ocasionadas por una caída en el nivel de actividad interna, una política arancelaria restrictiva, etc..

Por ejemplo, en 1986 y 1991 el coeficiente de cobertura -cercano al 145% en ambos años- había caído abruptamente respecto de 1985 y 1990, respectivamente. Sin embargo, en el primero de estos años el factor determinante fue el retroceso en las exportaciones -que provocó una reducción en el superávit comercial- en tanto en el segundo la razón fundamental fue el fuerte incremento de las compras externas, en un contexto de estancamiento de las ventas al exterior.

Gráfico 2

Como se observa en el cuadro, desde 1970 el coeficiente de cobertura ha sido, en la mayoría de los años, superior al 100%. Los niveles más altos registrados corresponden al bienio 1989-90 -especialmente debido al retroceso de las importaciones durante esos años- y a partir de entonces la apertura externa provocó una caída importante en el indicador, que se recuperó, en parte, a partir de 1995.

INTERCAMBIO COMERCIAL POR BLOQUES

La existencia de un patrón de intercambio diferenciado entre los distintos socios comerciales de la Argentina da lugar a resultados disímiles en las balanzas comerciales bilaterales o regionales. En este trabajo se presenta la evolución del intercambio y del coeficiente de cobertura durante el período 1970-1996 con los cuatro bloques actualmente más importantes para el comercio exterior argentino: Mercosur + Chile, Unión Europea, Nafta y Asia Pacífico.

La importancia de cada uno de estos bloques en el intercambio argentino es muy diferente y se ha ido modificando a lo largo del tiempo. Desde esta perspectiva, los cambios más importantes se dieron en el intercambio con el Mercosur + Chile y la Unión Europea. En el primer caso, el bloque pasó de concentrar el 17% de las exportaciones y el 15.5% de las importaciones en el período 1971/76, al 41% y 26% en la actualidad, respectivamente. Por otro lado, la participación de la Unión Europea en las ventas externas se redujo a la mitad entre 1970 y 1996 -pasó del 42% al 21%, respectivamente-, aunque el bloque mantuvo su posición como principal proveedor de la Argentina a lo largo del período analizado.

Otro hecho destacable es la dinámica que adquirió el comercio con Asia durante la década del '90 -las exportaciones y las importaciones crecieron a una tasa anual del 14% y 37%, respectivamente- lo que permitió que este bloque se convirtiera en un destino de exportación tan importante para la Argentina como el NAFTA.

Cuadro 2

COEFICIENTE DE COBERTURA POR BLOQUES

Con la única excepción del intercambio con el NAFTA -que resultó deficitario para la Argentina en la mayor parte del período analizado- el signo de la balanza comercial con los restantes bloques cambió frecuentemente a lo largo de las últimas tres décadas (aunque en la mayor parte de los años mostró un resultado positivo con la Unión Europea y oscilante con Asia y el Mercosur+Chile).

De esta forma, durante los 27 años comprendidos entre 1970 y 1996, el intercambio comercial con el NAFTA fue superavitario sólo en 5 años -pertenecientes a la segunda mitad de los '80 y en los cuales las importaciones se habían retrotraído a los niveles de fines de los '70-, en tanto en el caso de la Unión Europea, el Mercosur + Chile y Asia la balanza comercial fue positiva en 19, 15 y 13 años, respectivamente.

Como se observa en los gráficos siguientes, los coeficientes de cobertura más elevados se obtuvieron, con todos los socios comerciales, hacia fines de los '80 -cuando la economía se encontraba en recesión (con incremento de exportaciones y contracción de la demanda)-. La apertura de la década del '90, en un contexto de crecimiento, repercutió -en mayor o menor medida- negativamente sobre el coeficiente de cobertura con todos los bloques en una primera etapa.

A partir de entonces, el intercambio con cada socio transitó por caminos diferentes, acentuándose la importancia del Mercosur + Chile y Asia en desmedro del NAFTA y la Unión Europea. Durante el

período 1991-96, el coeficiente de cobertura promedio con cada uno de estos bloques fue del 119%, 68%, 53% y 100%, respectivamente, con una tendencia hacia la disminución del mismo en el caso del NAFTA y la Unión Europea -principales proveedores de bienes de capital- y creciente en el de Asia y Mercosur + Chile.

[Gráficos 3 y 4](#)

[Gráficos 5 y 6](#)

CONTRIBUCIÓN DE CADA BLOQUE AL SALDO COMERCIAL GLOBAL

La contribución de los bloques al resultado global del balance externo es muy desigual, hecho que no guarda una relación directa con el peso de los mismos dentro del comercio sino que depende, en gran medida, de la forma diferenciada en que la Argentina fue vinculándose con cada uno de ellos, en términos del tipo de producto comercializado, la mayor o menor facilidad de penetración de los productos argentinos en esos mercados, el tipo de especialización exportadora de los socios, etc. Estas diferencias se aprecian al comparar la *contribución real* al saldo de los bloques con su *contribución teórica*.

Esta comparación, que se presenta en los siguientes gráficos, se realizó en base al saldo comercial acumulado -es decir, la suma de los flujos de comercio- en cada uno de los períodos analizados.

[Gráficos 7 y 8](#)

Durante el período 1971-76, fue la Unión Europea la contribuyó en mayor medida al resultado global superavitario del intercambio argentino, contrarrestando el efecto negativo que sobre el mismo ejercieron el NAFTA y Asia. En el período siguiente -entre 1977 y 1982- la UE continuó siendo la que más aportó al superavit comercial del país -con una contribución que más que duplicaba el aporte teórico de este bloque al resultado externo- pero el Mercosur + Chile también entró a jugar de manera positiva sobre el balance comercial.

[Gráficos 9 y 10](#)

Entre 1982 y 1990, la única etapa donde el saldo acumulado fue positivo con los 4 bloques, la Unión Europea obtuvo, por primera vez, un superávit comercial menor al esperado, dada su participación en el intercambio (y lo contrario ocurrió con Asia) aunque aún así continuó siendo el socio decisivo para el resultado externo del país. Al mismo tiempo, durante esos años la contribución real del Mercosur + Chile fue casi un 70% menor a la teórica.

La situación cambió por completo a partir de los '90, ya que la balanza comercial acumulada resultó deficitaria -aunque en 3 de los 6 años del período 1991-96 el resultado fue positivo-. En ese contexto, el único desempeño comercial superavitario se registró con el Mercosur + Chile, hecho compensó en

alguna medida los déficits obtenidos en el intercambio con los restantes bloques.

Cabe destacar que el saldo comercial con el NAFTA fue sistemáticamente menor al saldo teórico esperado con ese bloque a partir de su participación en el intercambio global argentino.

NOTAS

Los coeficientes de apertura $-(\text{exportaciones} + \text{importaciones}) / \text{PBI}$ - para los períodos 1970-76 y 1977-81 están calculados en base a las cuentas nacionales a precios de 1960.

² El coeficiente de apertura se calculó en base a las cuentas nacionales a precios de 1986, por lo cual el resultado no es comparable con el obtenido para los períodos anteriores (a precios de 1960). Al comparar los resultados para dos años en base a los dos precios, se observa que el coeficiente de apertura resulta más elevado en el caso del comercio medido a precios de 1960 que si se lo hace a precios de 1986, lo que refleja las diferencias en la estructura de precios relativos entre los años base.

³ Si bien el crecimiento exportador del año 1995 mostró un comportamiento contracíclico importante, las ventas externas crecieron en épocas de expansión de la actividad interna como 1994 y 1996. Incluso, una estimación econométrica realizada por el CEP demuestra que las exportaciones de 1995 hubieran crecido aún sin el impulso provocado por la recesión interna post-Tequila.

⁴ Coeficiente de Cobertura = $(\text{exportaciones} / \text{importaciones}) * 100$.

⁵ Hasta 1995, el INDEC imputaba las importaciones al país de procedencia de las mismas (aquel desde donde se despacharon las mercaderías, sin que hubiese ninguna transacción comercial en los países intermedios). A partir de ese año, se utiliza como criterio el país de origen (aquel donde se han fabricado las mercaderías). En el trabajo se utilizó como criterio el de procedencia hasta 1989 y el de origen a partir de 1990. Esta diferencia puede ocasionar un "salto" en el coeficiente de cobertura si la brecha entre importaciones por procedencia y por origen en el país en cuestión es muy importante. Esto ocurre por ejemplo, en el caso de Chile.

⁶ El agrupamiento se realizó en base a la conformación actual de la Unión Europea y el Nafta y en base a una agrupación arbitraria en el caso del Asia Pacífico. A fin de obtener una serie comparable, se incluyeron los mismos países a lo largo del tiempo -aún cuando muchos de ellos no formaban parte, en el pasado, de los bloques actuales-. Los países incluidos en Asia son: China, Japón, Corea Republicana, Hong-Kong, Singapur, Malasia, Indonesia, Filipinas y Taiwán.

⁷ En los primeros 5 meses de 1997 la participación del bloque asiático en las exportaciones (10.1%) superó en importancia a la del NAFTA (9.6%), aunque este hecho está en parte influido por la mayor estacionalidad -concentrada en los primeros meses del año- de las ventas dirigidas al primero de estos destinos en relación con el segundo.

⁸ Sin embargo, en el caso del Mercosur + Chile y la Unión Europea, el saldo comercial continuó siendo positivo, en tanto en los dos restantes casos, la balanza pasó de ser (excepcionalmente) superavitaria a ser deficitaria.

⁹ La contribución real del bloque i al saldo global está medida como $(X_i - M_i) / (X + M) * 100$. La contribución teórica se calculó como $[(X - M) / (X + M) * (X_i + M_i) / (X + M)] * 100$, donde X_i : exportaciones argentinas al bloque i, M_i : importaciones argentinas originarias del bloque i (las letras sin subíndice corresponden al total del país). Este tipo de comparación, con algunas modificaciones se utiliza también para detectar la existencia de ventajas comparativas reveladas Lafay y Herzog (1989) y Quenan (1994).

¹⁰ Por esta razón, los resultados no reflejan necesariamente el comportamiento anual del saldo con cada uno de los socios comerciales.

[Volver](#)

Las Notas de la Economía Real del Centro de Estudios para la Producción (CEP) tienen por objeto ayudar a interpretar los principales fenómenos observados en el campo de la producción -en Argentina, el Mercosur y el mundo-, destacando los resultados y comportamientos más importantes en materia de crecimiento económico, comercio internacional, inversiones, sectores y precios, esperando que éstas resulten un aporte útil al proceso de modernización y desarrollo integral de la estructura productiva nacional.

Las opiniones y/o contenidos de estas **Notas** no representan, necesariamente, la posición oficial de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

[Volver](#)

Inversión Neta en la Argentina entre 1980 y 1996.

Observar los flujos de inversión bruta nos aproxima a la idea de lo que está sucediendo con la acumulación del factor capital en la economía. Sin embargo, una parte de esta inversión se destina, a nivel agregado, a reemplazar las depreciaciones y otra parte, efectivamente, incrementa el stock de capital. Esta última fracción es la que denominamos inversión neta.

La presente nota es parte del trabajo realizado por el CEP acerca de la estimación de la evolución del stock de capital en las últimas 3 décadas.

Para el estudio de la inversión neta, se tomó la inversión bruta total, reproductiva y en equipos durables de producción, para el período 1980-1996, y se procedió a descontarle el monto de depreciación en cada año, utilizándose el método de amortización rectangular.

La inversión reproductiva representa a los activos físicos directamente relacionados con el proceso productivo, excluyendo de esta manera a las construcciones para uso residencial. Por su parte la inversión en equipos durables de producción esta compuesta por los activos físicos que intervienen de manera directa en la elaboración del producto, tales como las maquinarias y equipos y equipos de transporte, excluyendo de esta manera los activos inmuebles.

SU EVOLUCIÓN

La inversión bruta interna (IBI) tuvo una tendencia decreciente a lo largo de la década del '80 con tasas negativas en torno al 7,6% anual. Desde 1990, sin embargo, el flujo de inversiones se revierte alcanzando su máximo nivel en 1994, para luego disminuir en 1995 y nuevamente crecer en 1996. El saldo, en lo que va de la década, consistió en un aumento del 125% entre 1990 y 1996, equivalente a una tasa de crecimiento promedio anual del 14%.

El desempeño de la inversión neta interna (INI) total, en términos generales, tiene una tendencia similar al de la inversión bruta. Esto significa una caída en los flujos netos de inversión durante los '80 y una recuperación en los '90, correspondiéndole a 1994 los niveles máximos de inversión neta.

Sin embargo, durante el período analizado, se observan ciertos años donde la inversión neta es negativa, lo que indica que el flujo de inversión bruta en dichos años no alcanzó a cubrir el flujo de depreciación. Así 1989, fue un año donde existió destrucción neta del stock de capital.

Gráfico 1

-

Otro indicador que permite observar este fenómeno es el cociente entre inversión neta y bruta (INI/IBI). Este, indica qué proporción de la inversión bruta, en un determinado período, efectivamente incrementa el stock de capital y qué proporción reemplaza la depreciación en dicho período.

Como resulta obvio, se observan valores negativos cuando la inversión neta fue negativa, como en el

año 1989. Por el contrario, la proporción máxima de la inversión bruta que incrementa el stock de capital total se observa en los años 1980, 1994 y 1996.

Este comportamiento se hace más evidente a medida que se analizan los activos directamente relacionados con el proceso productivo, como lo son el stock reproductivo (stock total neto de las construcciones residenciales) y el stock en equipos durables de producción (maquinarias y equipos, y equipos de transporte).

Gráfico 2

Como puede apreciarse en el Gráfico 2, la evolución de la inversión reproductiva bruta, neta y la del ratio INI/IBI no difieren del comportamiento general del total de la inversión. Su comportamiento indica un continuo deterioro durante la década del '80 hasta 1991, salvo durante bienio 1986-1987.

Gráfico 3

En el Gráfico 3 se puede observar que, al igual que en el caso de la inversión reproductiva, la inversión neta en equipos durables de producción sufrió un continuo deterioro en los años '80 con destrucción neta entre 1982 y 1991. La recuperación de la década del '90 alcanza su punto máximo también en 1994, aunque en 1995 se produce una caída como consecuencia del efecto tequila y finalmente en 1996 vuelve a recuperarse.

Se observa también, que en 1989 el monto de inversión bruta en este tipo de activo prácticamente no compensa la depreciación de ese año.

CONCLUSIONES

La evolución de la inversión neta en los diferentes activos muestra, en términos generales, una destrucción neta del stock de capital reproductivo y en equipos durables de producción durante los '80 y una recomposición durante los '90.

Los años de mayor destrucción neta se verifican en el período 1989-1990, siendo 1994 el año de mayor recuperación.

En particular, a partir de 1992, se observa una recomposición en el proceso de acumulación de capital reproductivo y en equipos durables de producción, que combinado con una menor antigüedad de este tipo de stock, influirá en la calidad y magnitud de la producción en un mediano y largo plazo, con la consiguiente mejora en el bienestar de la sociedad.

NOTAS

¹ "Evolución del Stock de Capital en Argentina: el proceso de acumulación en las últimas tres décadas".(1997). Centro de Estudios para la Producción (CEP), Secretaría de Industria, Comercio y Minería, por aparecer.

² Fuente: Secretaría de Programación Económica.

³ Este método consiste en mantener en forma íntegra el valor del bien durante todo su período de vida útil, depreciándose completamente al final de su actividad productiva. Para una mayor discusión de los distintos métodos de amortización, ver ".El Stock de Capital en Argentina, medición y problemas conceptuales

[Volver](#)

La Dinámica del Crecimiento

1964-74 / 1991-97

Desde mediados de siglo hasta nuestros días se registraron nueve períodos de crecimiento económico (identificados por variaciones positivas en el PBI); 1950-51, 1953-58, 1960-61, 1964-74, 1977, 1979-80, 1983-84, 1986-87 y 1991-97, la mayoría de los mismos estuvieron caracterizados por la brevedad en su duración, por lo cual no podemos clasificarlos como procesos continuos de crecimiento económico.

El objetivo en este trabajo es examinar suscitadamente, a través del dinamismo del consumo, la inversión y las exportaciones, y su participación relativa en la evolución de la demanda agregada (DA), el "estilo" de crecimiento económico de los procesos de expansión de los períodos 1964-74 y 1991-97, los dos más prolongados en la serie de años considerada, y que por su duración y difusión hacia las distintas actividades productivas son objeto de un análisis más detallado.

CICLO 1964-74

Durante este lapso de once años el PBI real y la demanda global crecieron en forma ininterrumpida a una tasa promedio anual del 5%. Si bien el consumo, con una participación del 70% en la variación acumulada de la demanda global, fue el componente más decisivo para explicar su crecimiento, la inversión fue el componente que registró el mayor aumento, promediando una tasa de crecimiento cercana al 7% anual, lo que se tradujo en una participación del 23% en el aumento en la DA.

Evolución de los componentes de la demanda agregada

Tasa de crecimiento promedio anual (%)					
Períodos	Consumo	Inversión	Exportaciones	DA	PBI
1964-74	4,8	6,7	3,2	5,0	5,0
1964-72	4,5	8,6	2,6	5,1	5,1
1973-74	6,0	-1,4	6,0	4,5	4,6

Fuente: Centro de Estudios para la Producción -en base a IEERAL y Subsecretaría de Programación Macroeconómica.

Las exportaciones fueron el componente menos dinámico, crecieron a una tasa promedio anual del 3,2%, lo que les permitió explicar el 7% del crecimiento en la DA.

Al interior de este ciclo de expansión, encontramos dos sub-períodos en los que los procesos de expansión muestran características diferentes en función de la dinámica y el peso de los distintos componentes en la evolución de la demanda global.

Contribución de cada componente a la variación acumulada de la demanda global (%)

Períodos	Consumo	Inversión	Exportaciones	DA
1964-74	70	23	7	100
1964-72	64	31	5	100
1973-74*	88	(*)	12	100

Fuente: Centro de Estudios para la Producción -en base a IEERAL y Subsecretaría de Programación Macroeconómica.

*En estos periodos no se han incluido los componentes que registran disminuciones, a fin de cuantificar la influencia de los factores que tuvieron variaciones positivas en el aumento de la demanda agregada.

Estos intervalos son por un lado, 1964-72, donde el crecimiento del producto y la demanda global, fue acompañado por una evolución favorable de todos sus componentes. En este lapso, la inversión fue el factor más dinámico en relación a los demás, registrando una tasa de crecimiento muy superior al consumo y a las exportaciones, 8,6% promedio anual, lo que le permitió a este componente alcanzar una participación en el aumento de la DA del 31% -una de las más altas en los procesos de crecimiento registrados desde 1950 hasta nuestros días.

Por otro lado, en el período 1973-74, la variación en el consumo (el componente más dinámico junto con las exportaciones), explicó el 88% del crecimiento en la DA, seguido por las ventas al exterior que explicaron un 11%, mientras que la inversión retrocedió a una tasa promedio anual negativa del 1,4%.

CICLO 1991-97

En el actual ciclo de expansión económica iniciado en 1991, el PBI creció a una tasa promedio anual del 5,8%, en tanto que la demanda global lo hizo a una tasa del 7,6%. La diferencia entre estas tasas de crecimiento es explicada por el fuerte aumento que registraron las importaciones como consecuencia del proceso de apertura iniciado en esta etapa. Cabe destacar, con respecto a su categoría de uso, que los bienes de capital y sus partes y piezas representaron en promedio más del 40% del total, hecho que sustenta el incremento en el peso y la favorable evolución de la inversión en este lapso.

Evolución de los componentes de la demanda agregada

Tasa de crecimiento promedio anual (%)					
Períodos	Consumo	Inversión	Exportaciones	DA	PBI
1991-97*	6,1	14,6	8,0	7,6	5,8
1991-94	10,0	25,5	3,5	11,7	8,9
1996-97*	4,9	11,7	10,2	6,8	5,2

Fuente: Centro de Estudios para la Producción -en base a IEERAL y Subsecretaría de Programación Macroeconómica.

* 1997 estimado por la Subsec. de Programación Macroeconómica

Entre 1991 y 1997, el consumo, la inversión y las exportaciones aumentaron a altas tasas, registrando una dinámica y participación relativa en el crecimiento de la demanda agregada con características muy diferentes a otros procesos de expansión vividos en décadas anteriores.

Aquí, los componente más dinámicos fueron la inversión y las ventas al exterior, con tasas de crecimiento promedio anual del 14,6% y 8% respectivamente, lo que les permitió explicar en conjunto el 43% del crecimiento en la DA.

Dentro de el actual ciclo de crecimiento se pueden establecer dos sub-períodos, 1991-94 y 1996-97, en los que el

crecimiento de la demanda global, como antes se mencionara, fue explicado por una evolución favorable en todos sus componentes, hecho que no se registraba desde la fase expansiva 1964-72, siendo la inversión el factor más dinámico en las dos etapas, (con tasas de crecimiento anual promedio del 25% y del 12%, respectivamente), seguida por el consumo en el período 91-94 y por las exportaciones en la fase expansiva iniciada en 1996.

Contribución de cada componente a la variación acumulada de la demanda global (%)

Períodos	Consumo	Inversión	Exportaciones	DA
1991-97*	57	30	13	100
1991-94	63	34	3	100
1996-97*	51	32	18	100

Fuente: Centro de Estudios para la Producción -en base a IEERAL y

Subsecretaría de Programación Macroeconómica.

** 1997 estimado por la Subsec. de Programación Macroeconómica*

Este dinamismo en los componentes antes mencionados (inversión y exportaciones), les permitió crecer a tasas superiores a las de la economía en su conjunto, lo que se tradujo en una pérdida de participación del consumo entre los factores que explicaron el aumento en la demanda agregada. Aunque cabe destacar que, si bien este componente aumentó en forma acelerada, lo que implica que estos procesos de crecimiento no fueron a expensas de recesiones internas, su evolución pasó de explicar de, aproximadamente el 70% del crecimiento en la demanda agregada (en promedio en décadas pasadas), al 63% y 51% en los ciclos 1991-94 y 1996-97 respectivamente.

Una característica a remarcar en esta fase, es la tasa a la que aumentaron las ventas al exterior en los últimos dos años (1996 y 1997), ubicándolas en segundo lugar entre los componentes más dinámicos después de la inversión, llegando a explicar el 18% del aumento en la demanda agregada. Este aporte de las exportaciones al crecimiento, es el mayor registrado en todas las fases de expansión de la serie que aquí se analiza.

El actual ciclo de expansión, posee características que definen un "estilo" diferente a otros procesos de crecimiento, marcando un punto de inflexión respecto al pasado. Los rasgos que lo distinguen son, por un lado, aquellos relacionados con la evolución de los componentes de la DA, donde el consumo pese a su aumento ya no es el pilar casi exclusivo que sustenta el crecimiento; el dinamismo sin precedentes de la inversión y la creciente inserción en mercados externos, aparecen como los nuevos protagonistas, aportando solidez y sustentabilidad al crecimiento de la economía. Y por otro lado, la magnitud del aumento del producto y la demanda global acumulado en estos años -48% y 67% entre 1991 y 1997, respectivamente-, dinámica solo registrada en el país a principios de siglo.

Un aspecto adicional que se desprende del análisis de los diferentes patrones de crecimiento que experimentaron las mencionadas etapas, es la participación de la inversión y las exportaciones sobre el PBI, al inicio y al final de cada período de expansión. Para el período 1964-74, esta relación ($X+I/PBI$), se mantuvo prácticamente sin variación, ascendiendo en 1964 y 1974 al 30% y 31% respectivamente, en tanto que en lo que va de la actual década, se observan, en este sentido, cambios substanciales. Las ventas externas y la inversión pasaron de representar el 27% del producto en 1991, al 35% en 1996, pudiendo llegar según las estimaciones al 38% en el corriente año.

NOTAS

Para este análisis, se empalmó la serie de datos de PBI de la Subsecretaría de Programación Macroeconómica (que abarca desde el año 1980 hasta 1997), con la confeccionada por IEERAL para los años anteriores a 1980.

² La interrupción del crecimiento durante 1995, no invalidaría en este caso la concepción de este período como un ciclo de crecimiento económico, dada la inmediata recuperación de la actividad en 1996, la continuidad de la expansión en 1997 y la magnitud del incremento del PBI acumulado en estos años (48%).

³ Los datos del PBI y sus componentes para 1997 fueron estimados por la Subsecretaría de Programación Macroeconómica.

[Volver](#)

La inversión de capitales chilenos en el mundo y en Argentina

I. INTRODUCCIÓN

La exportación de capitales ha sido uno de los aspectos característicos de la economía chilena en los 90 y la ha convertido en una de las economías en desarrollo más activas en términos de exportación de capitales en el mundo. Esta característica ha sido compartida por otras economías en desarrollo tales como China, Tailandia y Brasil.

Esta presencia chilena en el mundo es resultado del desarrollo de su mercado de capitales consecuencia de: la política financiera, la reforma de los sistemas previsional y de salud iniciados en los 80 que con el tiempo fueron sometidos a correcciones que hicieron más sólidas tales reformas. De hecho, parte de estas reformas favorecieron al proceso de privatizaciones a fines de los 80 (recuérdese que buena parte de las empresas privatizadas fueron adquiridas por los fondos de pensiones).

En parte los resultados de esta política se deben al tratamiento de los impactos adversos de los ingresos de capitales, especialmente de corto plazo. En ese sentido la institucionalización de condiciones mínimas de estadía, impuestos y encajes sobre los capitales ingresados, la flexibilización de las condiciones para que los residentes pudiesen inversiones en el exterior así como los regímenes de repatriación de ganancias y capitales. Estas instituciones permitieron a los inversores chilenos ampliar la variedad de activos con los que integrar las carteras de los fondos de pensión. En las mismas, en los últimos años creció la participación de títulos representativos de activos reales lo que establece un vínculo mayor entre el ahorro acumulado por estas instituciones y los procesos de inversión, en los que cabría algún lugar para las inversiones realizadas en el exterior. Y vale la pena mencionar que esta misma política contribuyó a crear un ambiente favorable para el ingreso de capitales a la economía chilena de modo que se creó un vínculo entre estas inversiones y las mejores condiciones para la salida de capitales.

Desde la perspectiva de los países receptores, los factores de mayor incidencia en la dirección de los flujos de inversión han sido la oferta de materias primas (tales como minerales y madera), e industrias locales poco desarrolladas. Otro factor significativo es la caída de los costos de transporte y comunicación asociados a la actual flexibilidad en la asignación de la producción.

II. LA INVERSIÓN CHILENA EN EL MUNDO

En el período 1990-96, la inversión de capitales chilenos en el mundo alcanzó 12.149 millones de dólares con un total de 726 proyectos.

CUADRO 1

Los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) absorbieron 6.465 millones de dólares, lo que representó un 54 % del total de inversiones chilenas. Argentina recibió 5.681 millones de dólares

o casi el 88% de los capitales chilenos dirigidos a la región en el período 1990-96.

Por su parte, los países del Pacto Andino captaron el 25% de la inversión total chilena en el exterior. De los 3098 millones de dólares, el principal receptor fue Perú.

Si se considera la totalidad de mercados emergentes latinoamericanos se advierte que estos absorbieron casi el 80% de las inversiones. El siguiente agrupamiento regional que se benefició de inversiones chilenas fue el NAFTA que recibió un total de 527,5 millones de dólares, de los cuales México se llevó la mayor parte: 478,8 millones de US\$, es decir el 90 % de los capitales dirigidos a la zona. La UE a través de Inglaterra, Italia, Suecia, Francia, Bélgica, Dinamarca y Alemania; atrajo 95,4 millones de US\$, lo que representa menos del 1 % de la inversión de capitales en el mundo.

III. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN CHILENA EN EL EXTERIOR, 1990-96

El sector favorito de la inversión chilena ha sido el de energía (incluido gas y agua) el cual insumió casi el 39% de las mismas. Siguió en importancia el sector Industria que recibió el 30% de las inversiones que se dirigieron, especialmente a las manufacturas y, en menor medida, la agroindustria. Participaciones menores tuvieron los sectores Bancos y Sector financiero (9,5 %) y Comercio (4,0 %) y se registraron otras en minería, informática, imprenta y editorial, comunicaciones.

GRÁFICO 1

IV. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA IED DE ORIGEN CHILENO EN ARGENTINA

Las reformas introducidas al régimen de inversión, la venta de las empresas públicas, los avances en la política integración (Mercosur), la estabilidad macroeconómica y la credibilidad de la política de inversiones contribuyeron a atraer importantes flujos de IED hacia nuestro país. Entre ellas, varias razones específicas alentaron las inversiones chilenas en Argentina.

En primer lugar, el aprovechamiento de ventajas comparativas de empresas chilenas para desarrollar actividades en otros países de la región. La apertura del sector externo de Chile a partir de 1985 obligó a las empresas a: adquirir nuevos esquemas de organización, aumentar la eficiencia, adoptar nuevas estrategias de comercialización interna e internacional y a renovar su capital humano. El tamaño de la economía chilena animó a los empresarios a aprovechar las potencialidades de los mercados emergentes - sus vecinos, especialmente Argentina y Perú - junto a socios extranjeros (corporaciones internacionales) permitiéndole desplegar la experiencia adquirida, maximizar la utilización del capital, aumentar su prestigio y, fundamentalmente, aprovechar su conocimiento de la cultura regional.

Esas ventajas, buena parte de ellas relacionadas con la capacidad gerencial, han sido las que prevalecieron en las decisiones de inversión por las cuales los capitales chilenos han ingresado en algunas ramas de la industria nacional (p.e. agroindustria) así como en la propiedad y gerenciamiento de

empresas públicas argentinas que se privatizaron, especialmente en el área de la energía.

En el período 1990- 96, Chile participó como el tercer inversor (10%) de IED en Argentina, después de Estados Unidos que participa en 36% y Francia (12%) mientras que España participó en 10 %.

GRÁFICO 2

Según los proyectos presentados para el 1997-2000 Chile será el cuarto país inversor en el ranking de IED en Argentina después de Estados Unidos (29 %) y España (14%) y Canada (12%).

GRÁFICO 3

V. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y CARACTERÍSTICAS DE LA IED CHILENA EN ARGENTINA

Si se considera la inversión realizada y la anunciada (período 1990-2000), el sector de infraestructura será el de mayor es el más importante con una participación del 17 %. Dicho sector comprende los proyectos de inversión para la distribución - generación de energía eléctrica y gas. Es significativa la participación del sector celulosa y papel (24%). Siguen en importancia dentro del total los sectores de Alimentos y bebidas (12%), Comercio (9%), Madera (4%), Construcción (3%), Bancos y Seguros (3%), Química y Petroquímica (1 %). Se realizaron inversiones relevantes , pero que no alcanzaron el 1% del total invertido en el período y que se dirigieron a los sectores; textil, editorial, maquinaria y envases de plásticos.

GRÁFICO 4

El avance de IED de origen chileno en **infraestructura** en el período 1990-96 comprendió inversiones en el sector eléctrico y gas, abarcó en gran parte compra de acciones en Centrales Eléctricas especialmente para la generación y distribución de energía. Para el período 1997-2000 se planifica invertir en la ampliación y modernización de algunas plantas del sector eléctrico, en la extensión de líneas de distribución y en mejoras en la comercialización del servicio. Durante el mismo período se proyecta instalar centrales (Puerto Nuevo y ampliar una Central en Neuquen). Respecto del sector gas; la inversión más importante fue realizada en Salta por la Empresa Gas Andes junto a una empresa canadiense y estuvo destinada mejorar la distribución de gas a través de la construcción de un ducto desde Salta hasta Tocopilla y Antofagasta.

En el sector **celulosa y papel**, el Grupo Matte durante el período 1990-96, compró parte de la Papelera del Plata y apunta a la elaborar papel tissue. Para el período 1997-2000 el grupo ya compró 50.000 has para la explotación forestal y proyecta invertir 700 millones. El Grupo Angellini a través Arauco compró la empresa Alto Paraná y proyecta continuar en la producción de papel. La Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) participará en la fabricación de bolsas de papel. Además invertirá en la instalación de la planta de papel Tissue " Elite" en Zárate.

Las inversiones en el sector **alimentos y bebidas** ocupan el tercer lugar en importancia dentro de la IED chilena en Argentina. Las empresas del sector basaron su estrategia en la integración con empresas locales y en fuertes estrategias de marketing.

El comportamiento de las inversiones en el sector bebidas apuntó por un lado a las embotelladoras. Dentro de esta estrategia la Embotelladora Andina compró parte de INTI (embotelladora de Coca- Cola) y el total de la embotelladora CIPET. Además adquirió dos empresas del segmento y compró el 35 % de Embotelladora del Atlántico. El grupo Polar también participó de parte de la compra de las embotelladoras de Coca- Cola. En el segmento de cervezas el Grupo Lucksic desarrollo una planta nueva en Salta, compró la Cervecería Santa Fe, establecerá una planta nueva para la elaboración de la marca Budweiser y proyecta desarrollar una planta en Córdoba. En el segmento de vinos , la empresa Santa Carolina compró parte de Santa Ana. A esto se suma la compra de Premier Patagónica por parte de la empresa Concha y Toro.

Dentro de las inversiones chilenas en alimentación, el grupo Luchietti construyó uno de los molinos más modernos de Sudamérica para trigo candeal, además participa del mercado de pastas con una marca que lleva su nombre. En el segmento de quesos el grupo Boher, compró parte de empresas locales. La empresa Costa Carozzi compró parte de Bonafide para continuar la producción de la marca, en la elaboración de golosinas y café. También adquirió parte mayoritaria del la empresa D.R.F.

En el sector **comercio**, las IED en su mayoría apuntan a proyectos de instalación de nuevos supermercados, grandes centros de compras autoservicios y alquiler de video. Entre los principales inversores podemos nombrar, Ekono, Fallabela, Unimarc, Errolls,Errazuriz, Cencosud (Jumbo), Ibañez (TIA).

En el sector **madera**, las IED chilenas están encabezadas por el Grupo Masisa que desarrollará proyectos para la: producción de placas de aglomerado y otra en un establecimiento para resinas. Además el grupo Madeco invirtió cerca de 87 millones de US\$ en ampliación de planta.

Si se considera la inversión en el sector **construcción**, ésta se subdivide en dos por un lado las inversiones del Grupo Abromohor y Trevol de los Andes para construir viviendas residenciales. Por otro lado empresas chilenas del rubro cemento (Cemento Polpaico, Cordillera y Madeco) invirtieron en acciones de empresas de cemento argentinas.

Las IED del sector **bancos y seguros** se caracteriza por la participación accionaria de capitales chilenos en las negocios financieros locales (bancos y AFJP).Entre los mas importantes figuran: Banco Trasandino, Grupo Luksic, O Higgins Bank , Banco Edwards, Angellini.

En el período 1990-96, en el sector **química y petroquímica**, las IED chilenas, Laboratorios Chile compro parte Roemmers y Armstrong (medicamentos). Artiquim participó del control accionario en una empresa del rubro adhesivos. Indura proyecta instalar en Córdoba y Rosario dos plantas para tratamiento

de gases industriales. Masisa ampliará sus emprendimientos vinculados al desarrollo de botellas para bebidas (chips de polyester) .El grupo Luksic a través de Madeco esta ampliando su planta de fabricación de envases flexibles.

Entre los sectores de menor participación en el total de la IED chilena en Argentina, podemos mencionar las inversiones en el sector **electrónico**: Tecno Industrial adquirió parte del paquete accionario de la empresa Gafa, para producir la marca. También la empresa Frimetal incrementará la producción de otra marca de freezers. La cadena ABC invirtió en el rubro electrodomésticos.

Por último en el sector **hotelería**, el grupo Solari compro el Hotel Bauen y en el sector **textil** Johnson Clothes inauguro tres locales para la comercialización de prendas de vestir.

VI. CONCLUSIONES

- Los capitales chilenos en el periodo 1990 - 1996 mostraron un interés especial por los mercados emergentes de América Latina. La estrategia de los capitales chilenos apunto a invertir en sus mercados vecinos, principalmente en los sectores de infraestructura, e industria.
- El contexto de apertura y liberalización sustentando en adecuadas leyes de inversión, atrajo a los capitales chilenos a invertir junto a otras corporaciones internacionales en emprendimientos regionales. Más del 80% de capitales chilenos invertidos en el mundo se radicaron en el mercado latinoamericano, mientras el 46% del total se invirtió en Argentina.
- Las reformas legales, el mantenimiento de un tipo de cambio estable, la baja inflación sumado a la política de integración regional atrajo a los empresarios chilenos a ocupar nichos de mercado en Argentina con miras a ocupar un mayor acceso en un espacio económico mas amplio y dinámico.
- El acuerdo de Mercosur - Chile ha fortalecido institucionalmente las bases para un mercado regional dentro del cual el vinculo entre comercio e inversiones jugará un rol fundamental.
- Se prevé que estos flujos de inversión acentuarán la integración económica de estos países, proveerá de recursos tecnológicos y humanos e incrementará el comercio bilateral

NOTAS

¹ Un exámen del metodo y evaluación del proceso de liberalizacion financiera puede verse en Galetovic, A. (1997): Reformas microeconómicas en Chile 1973-1989: Síntesis y evaluación, CEA/ Universidad de Chile, Documento de Trabajo 14, Santiago; ver también Edwards, S. (1995): Crisis and Reform in Latin America, The World Bank, Washington..

²Galetovic (1996). op.cit.

3 Edwards, S: (1995), op.cit.

4CEPAL (1996): Interacciones entre macro y microeconomía, Santiago.

5 Ver Laban, R. y Larrain, F. (1993): Can a liberalization of Capital Outflows Increase Capital Inflows?, Instituto de Economía, Working Paper 155, PUC, Santiago; Burki, S.J. y Perry, G. (1997): The Long March: A Reform Agenda for LAC in the Next Decade, World Bank Latin American and Caribbean Studies.

6The World Bank (1997): Global Development Finance, Washington.

7 El concepto de capital movilizado abarca inversión materializada en el período 1990-96 e incluye aportes de capital que salen del país, créditos garantizados a la empresa filial, reinversión de utilidades , el aporte de otros socios no controladores y otras formas de financiamiento. Los montos de inversión utilizados implican inversión materializada en el período 1990-96. Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras. Gobierno de Chile

8 La participación en el total se considera según la inversión en millones de dólares, la información relevada es fuente del Centro de Estudios para la Producción - SICM.

9 idem 3.

[Volver](#)

La Modernización del Sector Frutihortícola.

El caso del Alto Valle del Río

Negro ()

PRINCIPALES SÍNTOMAS DE LA DECADENCIA PASADA

Argentina es uno de los principales proveedores internacionales de frutas de pepita (esencialmente manzanas y peras). En el pasado tuvo un sitio privilegiado ya que durante la década de los años 70 concentraba prácticamente la mitad de la oferta agregada del Hemisferio Sur, esa participación cayó al 29% en la década de los 80 siendo aún menor (23%) en los primeros años de la década de los años 90.

Esa mala performance argentina no se produjo por un menor volumen de la producción de estas frutas, ni porque los mercados internacionales hayan experimentado un ciclo negativo, sino por pérdida de dinamismo de nuestro país en el comercio internacional. Mientras las exportaciones totales del Hemisferio Sur aumentaron su volumen en un 100% promedio en los primeros 5 años de la década actual vs. la década de los 70, la oferta externa argentina sólo aumentó un 14%.

El aumento de los volúmenes comercializados por el Hemisferio Sur estuvo motorizado por la performance de Chile, un país cuyas exportaciones sólo representaban el 5% de esta oferta en 1973 y que en 1995 representó el 35%.

Contrariamente a lo ocurrido con las exportaciones de frutas frescas, la performance argentina como proveedor internacional de jugo de manzana (basado en la industrialización de frutas de menor calidad relativa) ha sido sumamente exitosa. Las exportaciones de ese producto pasaron de 12 millones Tn. (U\$ 8 millones) a más de 50 millones Tn. (U\$ 90 millones) entre 1977 y 1996. Argentina es el principal abastecedor del mayor mercado individual consumidor del mundo : Estados Unidos.

Cuadro 1

Este fenomenal crecimiento de la industrialización se relaciona intrínsecamente con el deterioro de la comercialización externa de las frutas frescas. En 1977, la fabricación de jugos absorbía el 15% de la producción primaria de manzanas, en 1995 esa relación fue del 55%.

Este tipo de fruticultura se realiza principalmente en el Alto Valle del Río Negro y Neuquén conformando un complejo agroindustrial de grandes dimensiones diseñado para el comercio internacional.

Cuadro 2

En los 25 años comprendidos en los datos descriptos, el contexto macroeconómico de nuestro país fue sumamente variable. En particular, las distintas políticas monetarias y de tipo de cambio (alguna de ellas en apariencia con un sesgo pro exportaciones) no demostraron ser eficaces si tal indicador se mide en función de la participación argentina en el comercio externo del Hemisferio Sur.

A finales de los años 80, las bases productivas del sistema evidenciaron síntomas de estancamiento: obsolescencia productiva traducida en gran proporción de montes frutales con paquetes tecnológicos antiguos (bajo promedio de árboles por ha., con la equivalente caída de productividad promedio), alta proporción de descarte de frutas (con su correlato en el crecimiento de la actividad industrial), deterioro del retorno a los productores, baja adopción de técnicas de calidad, cadena de frío con retrasos tecnológicos, modos de relaciones comerciales antiguas entre las partes, escasa diversificación de mercados, oferta concentrada en pocos productos (especies y variedades).

En fin, un conjunto de atributos negativos que fueron el sustrato de la decadencia externa.

LA MODERNIZACIÓN

Con lentitud, desde los inicios de la década de los 90, esta actividad muestra claros signos de haber comenzado un ciclo diferente cuya dimensión completa sólo será mensurable en unos años más. Esto es así dadas las características de la inversión en producción primaria cuya maduración se produce entre los 5 y los 7 años de realizada.

Los cambios estructurales de la economía argentina han posibilitado un sinnúmero de decisiones de reorganización del negocio frutícola cuyos principales síntomas se perciben con nitidez. Hacemos referencia sólo a los principales indicadores que demuestran lo afirmado:

1. *El volumen de exportaciones regionales de productos de origen frutícola aumentó el 30% entre 1996 y 1991. La rentabilidad agregada del sector ha sido aún más positiva ya que el monto global de esas exportaciones creció en un 98 % en idéntico período.*
 2. *La frontera agrícola se ha expandido con la incorporación de 2.000 has. de cultivo con una inversión directa estimable en \$ 20 millones.*
 3. *La modernización de cultivos en el área más antigua implicó la incorporación de 6,2 millones de árboles frutales con una inversión asociada estimable en \$ 60 millones.*
 4. *La densidad promedio de las plantaciones medida en árboles frutales por hectárea aumentó un 43% pasando de 350 a 500.*
-
1. *La proporción de variedades nuevas de frutas aumentó. Sobre el total cultivado de manzanas en 1991 representaban el 28%, en 1996 habían aumentado al 63%. Para las peras esas mismas proporciones pasaron del 21% al 41%.*
-
1. *Esta renovación o reconversión productiva produjo que el porcentaje de plantaciones jóvenes (árboles menores a 6 años de edad) aumente entre los años 1996 y 1991 del 15 al 19% en manzanas y del 25 al 31% en peras.*

1. *Con bajas proporciones aún, se avanza hacia la diversificación frutícola con la aparición de explotaciones intensivas de uva de mesa y tasas muy fuertes de crecimiento en cultivo de duraznos y ciruelos.*
1. *Modernización de la red de frío con adaptación y construcción de túneles de tecnología de atmósfera controlada que extiende en 4 meses la conservación de frutas sin deterioro de calidad.*

Cuadro 3

Esta cantidad de acontecimientos ha sido acompañada por multitud de sutiles cambios que están transformando las partes del negocio frutícola y la forma en que se interrelacionan. Modificación de relaciones comerciales entre productores y comercializadores, de incorporación de conceptos de calidad integrada, impacto en disminución de precios por el desarme de regulaciones perniciosas o perversas, forman parte de una particular dinámica que, por primera vez en años reformula formas de actuar que parecían inmodificables. Muchos de estos cambios no se relacionan directamente con inversiones pero, desde luego, responden a la necesidad impostergable de mantener un lugar en la oferta mundial y en la recuperación del cálculo económico, único marco que permite el análisis descarnado de las fallas de operatorias que terminan deteriorando la rentabilidad.

Los tiempos de comercialización han disminuído, los costos asociados a la comercialización también (tal el caso de los fletes terrestres a Brasil, la estiba de frutas en el puerto regional, los costos de operatorias financieras/cambiarias o los de créditos de inversión o capital de trabajo) el costo de la energía para usuarios mayoristas es negociable, la operatoria del puerto regional ha cobrado enorme agilidad, la incipiente comercialización de frutas en containers refrigerados plantea alternativas diferentes de llegar a mercados de ultramar para empresas de menor tamaño.

LOS IMPACTOS EN EL EMPLEO

La medición del desempleo (EPH) se realiza en la zona de mayor incidencia de la fruticultura, debido a ello y a la estacionalidad derivada, la primer medición del año coincide con la época de máxima actividad económica. Esto es válido para la tasa que se identifica con la provincia de Río Negro, no es lo mismo para la de Neuquén.

La evolución de la tasa de desempleo abierto diferencia nítidamente a esta región del resto del país. Por una parte, históricamente, el nivel de ese indicador ha sido sustancialmente menor, por la otra, el aumento del valor del indicador entre 1990 y 1996 también ha sido menor al promedio argentino. Realizando la comparación para la primera onda anual de la EPH ubicamos la información que ilustra la afirmación precedente: entre 1990 y 1996 el desempleo regional pasó del 4,7% al 8,7% es decir un aumento del 85%, idéntica comparación para el total de aglomerados de argentina ubica el desempleo en 8,6 y 17,1% con una tasa de aumento del 96,5%.

Cuadro 4

De alguna manera, estos resultados se relacionan con una de las principales características de la actividad frutícola en su conjunto: la alta proporción del factor trabajo en cualquiera de las etapas y el enorme poder de generación de actividades conexas. Esta afirmación cobra mayor validez cuando la actividad está claramente direccionada al comercio externo: las frutas frescas de exportación son un producto que poco tienen que ver con su clasificación de "primarios" si se las considera bajo la óptica de la agregación de valor. Las exigencias de calidad y presentación que requieren implica una enorme extensión de servicios asociados dando origen a procesos acertadamente identificados como agroindustriales.

En este sentido, y abonando lo expresado en párrafos anteriores sobre el proceso de modernización de la fruticultura regional, destacamos que conocido el índice de desempleo abierto de marzo de 1997 (con anterioridad al nacional ya que en esta zona la EPH se lleva a cabo un mes antes) dio un resultado de 5,7%, es decir una caída del 34% sobre el nivel de 1996. El valor de este indicador sería el menor desde el año 1992.

La señalada inversión en nuevas áreas de producción frutícola genera un potente impacto en el nivel de empleo.

Este impacto no será captado por la EPH a menos que produzca una traslación de personas hacia las nuevas áreas disminuyendo en consecuencia la tasa de actividad del Alto Valle del Río Negro (es decir bajando la cantidad de personas que buscan ocupación en la zona donde sí se realiza la EPH).

Al respecto, es necesario indicar que, en fruticultura la unidad de inversión por puesto de trabajo es baja en relación a actividades típicamente industriales.

La implantación de una hectárea de montes frutales con la mejor tecnología requiere una inversión de \$10.000. En plena maduración de la inversión (entre 5 y 7 años después) se generan 1,44 puestos de trabajo directos (en producción más packing) entre empleos temporarios y estables.

La enorme generación de servicios que requiere la comercialización de frutas frescas (envases, asistencia técnica, transporte, almacenamiento etc.) adiciona empleos indirectos por el doble de los directos según diversas estimaciones disponibles.

Estos datos globales permiten anticipar un horizonte positivo para el empleo regional. Al menos en las nuevas áreas las 2.000 has. implantadas crearán un mínimo de 2.900 empleos localizados en la región. Sobre los empleos indirectos no es posible realizar estos cálculos sencillos, la provisión de servicios puede provenir de otras zonas y muchos de los insumos son típicamente industriales (como el caso de los envases) con distinta combinación de factores de producción según sea la tecnología utilizada.

De todas formas, las perspectivas de esta economía regional aparecen sumamente auspiciosas.

() Anahí Tappatá

[Volver](#)

Las importaciones brasileñas a lo largo del Plan Real

I. INTRODUCCIÓN

Hasta julio de 1994, cuando se lanzó el Plan Real los principales rasgos del sector externo de Brasil eran una balanza comercial superavitaria y un saldo de la cuenta corriente del balance de pagos casi equilibrado. Desde entonces, y por tercer año consecutivo, el balance comercial ha sido crecientemente deficitario así como la cuenta corriente que superó ligeramente el 4% del PBI a mediados de 1997.

Las balanza comercial y en cuenta corriente deficitarias han sido frecuentemente observadas en distintos países en los que se aplicaron programas antinflacionarios basados en el anclaje nominal el tipo de cambio. Buena parte de estos programas fueron acompañados, a la vez, de la liberalización del régimen de comercio exterior y de los movimientos de capitales. En general, se caracterizaron por expandir el nivel de actividad y por eliminar el sesgo antiexportador de modo tal que, en algunos de ellos, se registró un aumento del intercambio total. En otros que las importaciones crecieron más que las exportaciones y ello dio lugar a déficits comerciales, en algunos casos importantes que pusieron en compromiso la sostenibilidad del programa en el largo plazo.

En particular, en el caso brasileño, el significativo crecimiento de las importaciones ocupa un lugar entre aquellos aspectos distintivos del programa de estabilización. En esta nota se analiza lo ocurrido con la política comercial en las últimas dos décadas y el balance comercial antes y después de 1994. Se repasan las distintas etapas atravesadas por la política comercial de Brasil a fin de identificar determinantes del comercio exterior en el pasado y en el presente.

La nota posterior pasa revista a otras experiencias de estabilización y apertura en la región con la intención de establecer puntos de comparación con la experiencia brasileña.

II. PASADO Y PRESENTE DE LA POLÍTICA COMERCIAL BRASILEÑA

Al observar el fuerte crecimiento de las importaciones brasileñas cabe formularse, al menos, dos preguntas fundamentales: una de ellas, acerca de los factores que influyeron en el pasado para que el nivel de importaciones fuese menor al observado en la actualidad; otra, acerca de los factores que influyeron para el cambio de tendencia.

En relación con la primera pregunta, debe mencionarse que desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial y hasta 1988, Brasil contó con una estructura arancelaria y no arancelaria de elevada protección. Con el correr de los años, ésta sólo tuvo modificaciones superficiales y transitorias.

Al respecto, pueden citarse tres etapas claramente diferenciadas (Fritsch y Franco, 1992). La primera, que abarcó hasta mediados de los sesenta, consistió en una clásica política de sustitución de importaciones caracterizada por una fuerte represión de las compras al exterior y por el estancamiento de las exportaciones como porcentaje de la producción total del sector manufacturero. La segunda,

transcurrió hasta el primer shock del petróleo (1973), consistió en una tímida apertura comercial que fue acompañada de política activa de promoción de las exportaciones y el mantenimiento del tipo de cambio real relativamente estabilizado. La tercera se trató del retorno a prácticas fuertemente represivas de las importaciones pero acompañadas esta vez por un sustancial refuerzo a la promoción de exportaciones, entre las cuales se contaba la recurrencia a devaluaciones agresivas del tipo de cambio.

Como resultado de la política comercial (como una de las principales influencias) la estructura industrial se sesgó hacia la producción en productos no tradicionales, con tecnología capital intensiva y uso de mano de obra medianamente calificada, en desmedro de la de productos tradicionales. Si se considera la estructura industrial prevaleciente a mediados de los 80, las manufacturas no tradicionales constituían el 64% de la producción manufacturera, porcentaje similar al que 40 años antes ocupaban las manufacturas tradicionales.

A mediados de los 80 la política comercial brasileña se caracterizaba por la presencia de restricciones cuantitativas además de un extendido sistema de regulaciones y controles, protección de aquellas empresas en dificultades financieras y consolidación de nichos de mercado para aquellas que operaban o pretendían operar en el mercado brasileño. Además, se practicó una política activa de promoción de exportaciones destinada a subsanar, aunque sólo parcialmente, las distorsiones impuestas por el régimen de importación. Así fue como, en este período, proliferaron algunos "regímenes especiales" destinados a favorecer el acceso a bienes importados a aquellas empresas exportadoras lo que dio lugar a un hecho atípico: los niveles de protección nominal y efectivo se encontraban muy por encima de los verdaderos, es decir los que debían enfrentar las empresas beneficiadas por estos regímenes. Se infiere que este contexto favoreció una incorrecta asignación de recursos.

La crisis de la deuda se desató en 1982 y la política aperturista brasileña recién se inició en 1989. En primer lugar, pudo observarse que los países con regímenes "procomercio", acusaron un impacto menor que aquellos que seguían políticas más proteccionistas. Asimismo, se observó una fuerte correlación positiva entre sesgo antimportación y sesgo antiexportación (Edwards, 1993). Simultáneamente, los acreedores externos comenzaron a presionar para que los países severamente endeudados fueran capaces de generar las divisas necesarias para cumplir con los servicios de la deuda. Ello, en un contexto donde los desequilibrios fiscales impedían la adopción de políticas activas destinadas a promover las exportaciones. Por último, comenzó a prevalecer una incipiente, pero cada vez más acentuada, tendencia hacia la integración regional (BID, 1996).

No resulta fácil atribuir el grado de influencia de cada una de estas fuerzas en la reforma del régimen comercial brasileño. En cualquier caso, en 1990 se anunció un cronograma que anunciaba la reforma arancelaria que debería cumplirse, y así se hizo, entre 1990 y 1994.

CUADRO 1

Este cronograma fue mantenido hasta octubre de 1992 cuando se anticiparon las reducciones arancelarias previstas para los dos años siguientes lo que significó una reducción sensible en el tiempo de aplicación de la reforma (Moreira y Correa, 1996). Más tarde, los factores

macroeconómicos condicionaron nuevamente la marcha de la política comercial. El Plan Real, que comenzó a regir desde julio de 1994, tenía entre uno de sus aspectos, agresivo disciplinamiento de los precios internos mediante la liberalización comercial y la adopción de un nuevo régimen cambiario (Franco, 1996). Otros motivos alentaron la apertura del sector externo, entre ellos, el hecho que durante las dos décadas anteriores, Brasil adoptara un sistema de "crawling peg" basado en la regla de la paridad del poder adquisitivo con un tipo de cambio muy alejado del que hubiera prevalecido de acuerdo con las fuerzas del mercado. Por otra parte, la eliminación de las prácticas indexatorias suponía la adopción de un tipo de cambio que sirviera de anclaje para el resto de las variables de la economía.

La política comercial practicada hasta la aplicación del Plan Real no estuvo exenta de costos, en la forma de subsidios explícitos e implícitos, que se transmitían al resto de la sociedad. Para algunos, ello implicaba la socialización del denominado "costo Brasil" (Franco, 1996). Adicionalmente, desde 1982, Brasil había conseguido tener un balance equilibrado en la cuenta corriente del balance de pagos lo que restringía sus posibilidades de crecimiento a la disponibilidad de ahorro interno (alrededor del 19% del PBI durante el año del lanzamiento del plan).

Por último, desde la normalización de relaciones con la comunidad financiera internacional a fines de los 80 y aun antes de la concreción del acuerdo Brady, tuvo lugar un incipiente ingreso de capitales que, con posterioridad al lanzamiento del plan, tornose en un voluminoso influjo cercano a US\$ 10.000 por año (en el año del efecto Tequila y a pesar de ello, ingresaron US\$ 12.000 millones) que permitió elevar el nivel de reservas externas superiores a US\$ 50.000 millones a fines de 1996.

La puesta en marcha del Real subordinó la política comercial al objetivo de estabilidad macroeconómica. Así, a fines de 1995 sufrió modificaciones en función de la marcha del programa de estabilización de precios, los compromisos asumidos en el seno del Mercosur, los desequilibrios de la balanza comercial y de las demandas de los sectores que se vieron fuertemente afectados por la apertura. Es así como a partir de marzo de 1994 se redujeron las alícuotas de importación de los productos con más influencia en los índices de precios al 0% ó 2%. En setiembre de 1994 entró en vigencia en forma anticipada, ya que el Tratado de Asunción lo preveía recién en enero de 1995, el Arancel Externo Común (AEC), lo que implicó una fuerte reducción en el nivel de protección nominal de sectores tales como automóviles, electrónica de consumo e industria plástica. Estos elementos junto a la marcada recuperación del salario real como consecuencia de la caída de la inflación y el más que significativo ingreso de capitales, terminaron originando un fuerte impulso de la demanda interna que determinó el surgimiento de déficits en el balance comercial.

GRAFICO 1

Esta evolución obligó a las autoridades a revisar lo actuado en materia de reforma arancelaria. En consecuencia, se elevaron aranceles para productos extrazona de determinados artículos de línea blanca y marrón. También se estableció una lista de excepción al AEC para algunos productos como electrónicos, automóviles (en éste caso particular se diseñaron un conjunto de medidas e incentivos que pasó a conformar el denominado Régimen Automotriz), calzados y otras posiciones más específicas. Adicionalmente, se redujeron aranceles a 0% con el propósito de mantener controlados los precios internos tal como ocurrió con algunos rubros de alimentos, química y textil.

Desde agosto de 1994 hasta marzo de 1995, el gobierno consiguió mantener un sistema de crawling peg con una fuerte acumulación tanto de reservas como de deuda pública emitida a los fines de lograr esterilizar la masiva afluencia de capitales. En marzo de 1995, la presión desatada por la crisis mexicana y la acumulación de resultados comerciales negativos, determinaron una devaluación nominal del 5.2% y la adopción de un nuevo régimen cambiario. A partir de esa fecha, la práctica de las autoridades monetarias brasileñas ha sido la de mantener una desvalorización gradual del Real con relación al dólar aunque sin dar al mercado señal alguna de la intensidad y velocidad de esas modificaciones (Mesquita Moreira y Correa, 1996).

III. RASGOS DE LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS IMPORTACIONES Y PERSPECTIVAS

A lo largo del Plan Real, además del notable crecimiento del nivel de importaciones. Si se examinan de acuerdo a su uso económico y se considera el período 93.I-97.I, se advierte que la participación relativa de los distintos tipos de bienes en el total importado se modificó, significativamente. La categorías que más ganaron en participación fueron Bienes de consumo y Materias Primas. Los Combustibles y Lubricantes perdieron lugar (más aún si se compara los niveles iniciales de la serie desde 1993 y no desde el inicio del Plan Real). Por su parte, la evolución de la participación de los bienes de capital registró un comportamiento errático, pero es de destacar que su participación reciente estuvo por debajo de los máximos, 30.7% en el primer trimestre de 1994 y 32.8% en el último de 1994.

Para identificar mejor las categorías que empujan el actual crecimiento y nivel de importaciones se consideraron los datos correspondientes a dos semestres, uno conformado por los últimos tres meses de 1995 y los primeros tres de 1996 y el segundo conformado por los últimos tres de 1996 y los primeros tres de 1997.

CUADRO 2

Se advierte que las participaciones relativas entre uno y otro período no difirieron sustancialmente aunque es notoria la menor participación de las materias primas en el segundo de los semestres considerados. Sin embargo, al observar la contribución al crecimiento se destaca que el 38% del incremento total de las importaciones se debió al aumento en la importación de materias primas, seguida en orden de importancia por bienes de consumo con el 24.8%. Combustibles y Lubricantes y Bienes de Capital contribuyeron, conjuntamente, sólo el 37.2% del aumento en las importaciones.

Sobre la base de esa información podría afirmarse que las fuerzas que iniciaron el "boom" de demanda en las etapas iniciales del plan Real parecen contar con suficiente "momentum" como para seguir impulsando las importaciones. Es decir, más allá de la acelerada liberalización de las importaciones, parecen existir otros factores que condicionan la evolución de las compras al exterior. A la significativa apreciación del real, debe sumarse el acentuado crecimiento del salario real y el sostenido aumento del nivel de actividad económica interno. El primero tomando como referencia en la industria en San Pablo y con base 100 en 1989, pasó de 108.5 en 1993 a 136.4 en 1996. La producción industrial muestra un aumento más moderado. Con igual base, registró un nivel de 100.60 en 1994 y de 111.70 en 1996.

Ello parecería ser respaldado por la evidencia de las últimas décadas. Mientras que las exportaciones brasileñas son contracíclicas, es decir disminuyen con la fase expansiva del ciclo ya que la industria se vuelca a atender al mercado interno, las importaciones son procíclicas, aumentan cuando lo hace el nivel de actividad interno. De hecho, surge como alternativa para corregir el desequilibrio comercial, el restar impulso a la demanda doméstica. En términos de política económica ello representaría no sólo proseguir con el "outward oriented growth model", desalentando todo crecimiento espúreo de las exportaciones, sino también mantener el principal activo del Plan Real: la credibilidad.

Cabe hacer otra observación. Para muchos analistas, el nivel actual de las importaciones depende más de factores estructurales que macroeconómicos. Se trata de un nuevo nivel de importaciones correspondiente con la mayor apertura de la economía y el acceso a su financiamiento a un costo menor que, dada su persistencia, dio lugar a que aumentara el coeficiente de requerimiento de productos importados.

En la evolución de las importaciones se registraron progresivos ajustes de nivel que se correspondieron con el aumento de la relación importaciones/producción. Ello ha sido especialmente notable en los sectores de producción de bienes de consumo durables y bienes de capital los que, a su vez, muestran un coeficiente importación/producción muy superior a la media de la industria y responden por buena parte de las importaciones totales y de bienes de capital. En 1996, aunque la producción industrial creció moderadamente, se observó un fuerte crecimiento de la producción de bienes durables, crecimiento moderado de los bienes intermedios y recesión severa en la producción de bienes de capital. Todo ello contribuyó a incrementar el déficit comercial. En el caso de los bienes de capital, la producción nacional cedió ante la competencia importada y, en el caso de los bienes durables, se sabe que su producción depende de componentes modernos que no se producen localmente. Así, las importaciones crecen mucho aunque el crecimiento agregado sea modesto.

A largo plazo, podría ocurrir que el componente importado de la producción local se reduzca por varios factores. Espontáneamente, por decisión de las empresas privadas de producir localmente bienes importados, es decir, una resustitución de importaciones en las que las condiciones de localización de la inversión prevalezcan sobre los beneficios del comercio.

La existencia de las QR's inhibe el funcionamiento de precios y favorece las "rent-seeking activities" a diferencia de los aranceles, que si bien producen distorsiones, permiten el funcionamiento del mercado (Edwards, 1993).

² Este comportamiento y el tratamiento relativamente favorable otorgado a las empresas multinacionales contribuye a explicar la radicación de éstas últimas en Brasil, atraídas por el potencial de su mercado interno. De hecho, la demanda doméstica tuvo en la década del 80 una influencia negativa sobre las exportaciones brasileñas (Fritsch y Franco, 1991). Posiblemente, lo siga teniendo en el presente.

³ Uno de los mayores alicientes para resistir la apertura comercial estaba dado por el régimen de "contenido local" ampliamente difundido entre el sector manufacturero.

⁴ Si bien el Plan Real se hizo oficial a partir de julio de 1994, la reforma monetaria comenzó en febrero de ese año al fijarse el valor de la URV (Unidade Real de valor, básicamente un unidad de cuenta que permitió desindexar la economía) en Cr\$ 647.50 equivalentes a US\$ 1. En Julio, los Cruzeiros Reales fueron intercambiados a una tasa de CR\$ 2.750 por cada Real. De esta forma, el tipo de cambio siguió a la URV que a su vez siguió a la tasa de inflación. Se determinó asimismo que el Banco Central interviniera en el mercado toda vez que la cotización del dólar alcanzara una URV.

⁵ Según éste autor, la competitividad de la industria brasileña dependía de una combinación de muy bajos salarios y/o un tipo de cambio fuertemente devaluado, elementos ambos destinados a corregir la falta de dinamismo tecnológico y eficiencia que la caracterizaban.

⁶ Lo que plantea nuevos desafíos desde el punto de vista del nivel óptimo de dichas reservas y la consiguiente esterilización del ingreso de capitales.

⁷ Las medidas destinadas a atenuar el desequilibrio comercial continuaron durante 1996 y 1997. No obstante, ello no implicó una reversión del resultado comercial ni mucho menos el abandono de las autoridades de la idea de seguir utilizando la política comercial como herramienta antinflacionaria.

[Volver](#)

Las importaciones en las fases iniciales de programas de estabilización

Los casos de México, Chile y la Argentina

I. INTRODUCCIÓN

En esta nota se repasa lo acontecido en las etapas iniciales de los planes de estabilización en tres economías de la región: Chile, México y Argentina. El objetivo es tratar de encontrar elementos comunes, si los hay, desde la perspectiva de las respectivas políticas comerciales y su impacto sobre el balance comercial y siempre con la intención de utilizarlo como prisma para evaluar el reciente proceso de apertura brasileña.

Dado que las condiciones iniciales de los programas presentaron diferencias (estructura de la economía, viabilidad política de los programas de ajuste, vulnerabilidad a shocks externos, fijación o flotación del tipo de cambio) las conclusiones a las que se arriba fueron realizadas con la suficiente cautela para evitar caer en generalizaciones arriesgadas. El hecho de que la apertura comercial fuera utilizada como elemento clave en la estrategia antinflacionaria proporciona un importante punto de partida para el examen comparativo.

II. EL CASO MEXICANO

Con posterioridad a la crisis de la deuda externa en 1982, México ingresó en un período de fuerte turbulencia económica y que, por efecto de shocks exógenos, diversos programas de estabilización debieron ser abandonados o sufrieron correcciones sustanciales. La etapa inicial luego de desatada la crisis, es decir el período 1983-1985, se caracterizó por un plan de ajuste muy severo orientado, prioritariamente, a corregir los desequilibrios fiscales y las restricciones impuestas por el sector externo. Si bien parte de las metas fueron cumplidas, la inflación no pudo mantenerse bajo control debido a la persistencia de componentes inerciales (especialmente, entre las tarifas públicas y el tipo de cambio notablemente rezagados).

En 1986 el contexto externo se tornó extremadamente adverso como consecuencia de la fuerte caída de los precios del petróleo (que representó una pérdida cercana a US\$ 8500 millones y al 26% de los ingresos del sector público). Consiguientemente, el programa de estabilización fue redefinido. Como consecuencia de una depreciación del tipo de cambio que significó un 35% en términos reales, el PBI experimentó un retroceso cercano al 4%. Aun cuando desde el punto de vista del balance de pagos y el nivel de actividad las repercusiones fueron sólo favorables en el mediano plazo, la inflación recobró vigor. Y el crack del mercado bursátil en 1987 obligó, aquella vez, a replantear radicalmente la estrategia de estabilización.

El nuevo programa fue el Pacto de Solidaridad Económica (PSE). Aquel con componentes ortodoxos (p.e. incremento del superávit primario del sector público en el orden del 3% del PBI, política monetaria restrictiva y devaluación del tipo de cambio oficial del 22%) y componentes heterodoxos (incremento salarial inicial cercano al 38% para luego mantener los salarios estables y

fundamentalmente, un acuerdo social para pautar un cambio en los mecanismos de indexación). La reforma de la política comercial se encontraba entre los componentes del primer grupo de medidas aunque, debe ser destacado, el proceso de apertura había comenzado mucho antes.

En 1982 la política comercial mexicana se caracterizaba por el extendido uso de barreras no arancelarias bajo la forma de licencias de importación. En 1985 comenzó la reforma. A fines de 1987, sólo el 20.3% del valor de las importaciones estaba cubierto por restricciones no arancelarias en tanto que los aranceles se redujeron de un nivel máximo de 45%, menos de la mitad que el prevaleciente en 1982, 100%. Y la aplicación del PSE profundizó la apertura comercial: el arancel máximo cayó a 20% a la vez que se eliminaron la mayor parte de los permisos de importación a excepción de los relativos a la industria automotriz, productos agrícolas e industria farmacéutica.

El PSE devino en efectos deseables e indeseables. En relación con los primeros, la reducción de la inflación fue una de sus principales virtudes: la inflación cayó del 114% en 1987 al 20% en 1988. Las principales dificultades se colocaron en el frente externo. Ocurrió un fuerte crecimiento de las importaciones empujada por la demanda interna alentada, a su vez, por la combinación de atraso cambiario, apertura comercial, recuperación del salario real (por efecto de la baja en los índices de inflación) y las mayores inversiones privadas, derivó en un fuerte incremento de las importaciones. En 1988, las importaciones crecieron un 53.8%. Mientras, las exportaciones se estancaron de modo que el superávit comercial se contrajo nada menos que US\$ 7000 millones en un año al pasar de US\$ 8.156 millones en 1987 a sólo US\$ 1.174 millones. Por su parte, la cuenta corriente revirtió su signo al pasar del 3.0% del PBI a -1.4% en 1988.

La fuerte demanda de crédito del sector privado generó una insuficiencia de ahorro dada las necesidades de financiamiento del sector público. Las reservas internacionales, que habían crecido en los primeros meses del plan como consecuencia de las elevadas tasas de interés que imponía la política monetaria restrictiva, comenzaron simultáneamente a retroceder y registraron una caída cercana a US\$ 7000 millones. Frente a este cuadro, en diciembre de 1988 se anunciaron medidas correctivas dadas a conocer oficialmente como el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico.

El fuerte incremento de las importaciones registrado en los primeros años de la etapa de estabilización encontraría varias explicaciones. Al respecto Ortiz (Ortiz, 1992), señala que la apertura determinó que las firmas protegidas por los elevados niveles arancelarios vigentes en los años anteriores, se vieran forzadas a incorporar tecnología (bienes de capital importados) y hacerse más competitivas en los planos interno y externo. Ello fue posible en la medida que los cambios de política fueron percibidos como permanentes. Otro factor determinante fue el vertiginoso aumento de los bienes de consumo importados, como consecuencia de los años en que la demanda había permanecido fuertemente reprimida por el cierre de la economía. Por último, la mayor canalización de importaciones por los conductos legales (anteriormente contrabando) puede haber tenido un efecto menor.

Si bien es difícil aislar los efectos de la apertura comercial sobre la economía en su conjunto, debido a que dicha medida se vio acompañada de importantes cambios estructurales (p.e. privatizaciones), lo cierto es que se cree que su papel en la ruptura de la inercia inflacionaria fue significativo al someter, tal como en el caso brasileño, a los precios internos a la competencia internacional y, así, debilitó el

poder de las empresas formadoras de precios.

III. EL CASO CHILENO

Chile es considerado el caso paradigmático como política de crecimiento para países en desarrollo. No obstante, deben recordarse las severas crisis que forzaron a sus autoridades a encarar significativas modificaciones en su política económica en diversas oportunidades, especialmente con la crisis de 1975 y la de 1982. En contraste con la experiencia mexicana, la apertura comercial chilena, en las dos oportunidades en que fue practicada con mayor vehemencia desde 1973, no impactó como se esperaba en la evolución de los índices de precios. Y en ninguna de tales ocasiones se instrumentaron políticas de ingresos destinadas a atenuar las consecuencias de las crisis.

Conviene diferenciar los factores que dieron origen a las crisis macroeconómicas de 1975 y 1982. En la primera, influyó significativamente el fuerte retroceso de los términos de intercambio (caída del precio internacional del cobre), en tanto que en 1982, fue el esquema de indexación salarial que terminó potenciando el atraso del tipo de cambio real.

A partir de septiembre de 1973 los lineamientos de la política económica chilena se caracterizaron por una serie de profundas reformas institucionales y estructurales orientadas a controlar la inflación (el IPC registró en dicho año una suba del 361.5%), privatizar amplios sectores de la actividad económica en manos del estado (casi 500 empresas) y liberalizar los mercados (la mayoría de los precios controlados se liberalizaron a fines de ese mismo año).

La política comercial se caracterizó por una fuerte reducción de la estructura arancelaria, la gradual eliminación de las barreras no arancelarias y devaluaciones destinadas a compensar los efectos de la apertura de la economía (si bien en el último trimestre de 1973 el tipo de cambio real promedio se había incrementado un 212%). El contexto inflacionario vigente llevó a las autoridades a llevar a cabo una política de minidevaluaciones para mantener el valor del tipo de cambio real.

Cuadro 1

En 1975, el precio internacional del cobre registró una fuerte caída con el consiguiente deterioro de los términos de intercambio. Tuvo un impacto muy adverso sobre la economía chilena: el PBI retrocedió 13%, la tasa de desempleo llegó al 18% y se registró una caída de los salarios reales de 16% (French-Davis y Labán, 1994). Las dificultades para financiar el déficit de la cuenta corriente que llegó a 6.8% del PBI y la necesidad de mejorar el precio interno de los bienes transables forzaron una nueva devaluación. Estos acontecimientos favorecieron la persistencia de la inflación que recién logró ubicarse por debajo del 50% en 1978.

El fracaso de aquella política antinflacionaria ha sido examinado bajo diversos enfoques. Mientras que algunos imputaron la falencia del plan a la falta de un componente heterodoxo, léase coordinación de expectativas y de ajustes de precios (que difícilmente las condiciones políticas hubiera permitido implementar más allá de toda consideración), otros (Corbo y Solimano, 1992) evaluaron que la política cambiaria, que persiguió un mejor tipo de cambio real, conspiró seriamente contra la posibilidad de

conseguir una desaceleración de la inflación más rápida. Respecto de la política comercial se evaluó que la modificación de la estructura arancelaria fue neutralizada por efecto de la política cambiaria. Ello se revela si se observa que el Índice de Nivel de Protección continuó siendo elevado (ver Cuadro 1). De hecho, las importaciones pasaron de US\$ 2148 millones en 1974 a US\$ 1525 millones en 1975 y a US\$ 1864 en 1986 pese a la caída del arancel promedio del 75% en 1974 al 36% en 1976.

Si bien la economía consiguió una vigorosa recuperación en los años posteriores a 1975, lo hizo a costa de una elevada tasa de inflación y un creciente desequilibrio en la cuenta corriente del balance de pagos. No obstante, cuando en 1979 se estableció una política de indexación salarial del 100% (sobre la base de la inflación del mes anterior) y un tipo de cambio fijo, se condicionó al modelo para una futura crisis. Esta llegó en 1982 con la crisis de la deuda lo que implicó la desaparición del financiamiento externo en un contexto donde el deterioro de los términos de intercambio volvió a jugar en contra. El PBI cayó 14%, el déficit en cuenta corriente llegó al 14.5% del PBI y el desempleo trepó al 22%. La tasa de inflación se mantuvo igualmente elevada en 1979 y 1980 (en el orden del 35%) para sólo caer recién por debajo de los dos dígitos en 1982. Mientras tanto, las importaciones habían crecido sostenidamente de US\$ 4808 millones en 1979 a US\$ 7181 millones en 1981. Las circunstancias forzaron una nueva devaluación y en 1983 la tasa de inflación volvía a colocarse cerca del 30%.

IV. EL CASO ARGENTINO

Como en el caso brasileño, nuestro país comenzó la reforma de su política comercial mucho antes del lanzamiento de su plan de estabilización, en abril de 1991. Más precisamente, el desmantelamiento de los obstáculos que pesaban sobre el comercio exterior comenzó en 1988 con la lenta eliminación de las restricciones no arancelarias, la reducción de aranceles e impuestos al comercio exterior y, por último, en la etapa del Plan de Convertibilidad, mediante la fijación del tipo de cambio.

De acuerdo con Rodríguez (Rodríguez, 1995), la política de apertura siguió la siguiente secuencia. En 1988 se eliminaron las licencias de importación que cuatro años antes cubrían el 50% de todas las posiciones arancelarias. En 1989, el proceso se profundizó cuando el nivel de protección promedio fue reducido del 29% vigente en noviembre de dicho año a cerca del 16% en enero de 1990. Desde esa fecha y hasta abril de 1991, el objetivo básico de la política arancelaria consistió colaborar en la convergencia de la estructura de precios relativos locales hacia la internacional. El arancel promedio estaba próximo al 20%, con el 80% de las posiciones arancelarias con el 22% y el 20% con arancel del 0%. Si bien a principios del Plan de Convertibilidad, el arancel promedio se redujo casi al 10%, la dispersión aumentó significativamente debido a la adopción de la siguiente estructura: a las materias primas se les impuso un arancel del 0%, a los bienes intermedios del 11% y a los productos manufacturados del 22%. Aún cuando con posterioridad se produjeron modificaciones de distinta naturaleza (modificación de la tasa de estadística y eliminación de los aranceles para bienes de capital), lo cierto es que aquella reforma comercial representó un cambio radical en relación a la predominante durante más de medio siglo.

Esta modificación, junto a los elementos característicos ya mencionados en los comienzos de los planes de estabilización, produjeron un fuerte crecimiento de las importaciones. Estas, además de jugar un papel fundamental como instrumento antinflacionario, permitieron aumentar y actualizar el stock de bienes de capital de la economía. En efecto, si se analiza la composición y evolución de las

importaciones en la fase inicial del Plan de Convertibilidad, se aprecia que los bienes de capital constituyeron unos de los rubros más dinámicos, sólo superados por vehículos de pasajeros.

Cuadro 2

Cuadro 3

El ingreso de capitales desde el exterior, aún cuando se encuentre determinado por las condiciones de liquidez del mercado internacional, obedece en última instancia al atributo de consistencia que posea la política económica trazada. Desde esa perspectiva, Rodríguez (Rodríguez, 1995) señala los casos de Suiza, Corea y Singapur como casos en los que fue posible financiar el déficit comercial mediante el ingreso de capitales del exterior. Sin pasar por alto el efecto Tequila, que tuvo un alto costo en materia de contracción del nivel de actividad y caída del PBI, el mantenimiento del programa económico permitió la reanudación del flujo de capitales, en la forma de inversión extranjera directa y con ello la recuperación sostenida de la actividad económica.

Por otra parte, y tal como lo ejemplifican las economías mencionadas y la de nuestro país, el déficit del balance comercial es la contraparte del ingreso de capitales. Sin éste, no se produciría tal desequilibrio. Al respecto, un claro ejemplo de lo anterior se encuentra dado por el caso chileno de los últimos años. Entre 1990 y 1995, las exportaciones chilenas crecieron un 91.5% (de US\$ 8373 millones a US\$ 16039) pero las importaciones un 107% (de US\$ 7678 a US\$ 15914 millones) debido al gran influjo de la inversión extranjera directa.

V. CONCLUSIONES

En el caso particular de Brasil, las décadas anteriores a la del 90 se caracterizaron por un cuadro donde, las distorsiones existentes imposibilitaban la asignación de recursos con criterios de mediana eficiencia. Se conformaba así un círculo vicioso donde el mayor intervencionismo, destinado a eventuales correcciones, implicaba un mayor alejamiento de los criterios de optimalidad. Desde éste punto de vista y en un contexto internacional signado por un mayor grado de apertura, niveles de integración crecientes y una generalizada globalización, el hecho de contar con superávits comerciales puede considerarse como un elemento meramente artificial, en un marco donde la capacidad de crecimiento de la economía evidenciaba un debilitamiento cada vez mayor y donde la inflación se manifestaba con intensidad creciente. Las devaluaciones agresivas destinadas a dotar de competitividad espúrea a una estructura productiva fuertemente distorsionada, junto a una férrea política de represión de las importaciones, eran los elementos claves sobre los que se sustentaron los resultados positivos del balance comercial brasileño durante gran parte de la década del ochenta.

En términos comparativos y pese a las diferencias respecto de las condiciones iniciales, metodología, secuencia y magnitud de la apertura comercial en el inicio de los planes de estabilización, pueden percibirse algunos elementos comunes a todas ellas. Salvo en el caso chileno, la apertura de la economía representó un elemento sumamente importante en su papel disciplinador de precios. El desequilibrio del balance comercial observado en las fases iniciales estuvo asociado al fuerte ingreso de capitales desde el exterior. Si bien esto puede darse debido al diferencial entre las tasas de interés

externas e internas (estas últimas fuertemente positivas en términos reales debido a políticas monetarias "duras"), transmitiendo un elevado grado de incertidumbre en la medida que dicho diferencial fluctúe marcadamente, las experiencias recientes demuestran que ello no es así dado que el ingreso de capitales se manifiesta principalmente en la forma de inversión extranjera directa.

Aun cuando en el corto plazo, el desequilibrio comercial puede despertar fuerte críticas, debe adoptarse una perspectiva global para evaluar adecuadamente la cuestión. Por una parte, debido a que una economía con una mayor grado de apertura permite una mejor asignación de recursos. Las ganancias en términos de productividad y por ende de competitividad, no se perciben instantáneamente sino en el mediano y largo plazo. Por otra parte, el empuje inicial de las importaciones no se ve balanceado por un crecimiento similar de las exportaciones. En este sentido, podría afirmarse que la evolución de estas parecería estar directamente relacionada con el grado de apertura que se haya adoptado en el inicio del plan de estabilización e inversamente relacionado con la magnitud y el tiempo que prevaleció la política proteccionista.

VI. REFERENCIAS

- **Mesquita Moreira, M. & Guilherme Correa, P.** (1996) : "Apertura comercial e indústria: o que se pode esperar o que se vem obtendo", Texto para Discussao N° 49, BNDES/AP/DEPEC
- **Fritsch, W. & Franco, G. H. B.** (1992) : Import repression, productivity slowdown, and manufactured export dynamism: Brazil, 1975-1990", Departamento de Economía PUC-RJ, , preparado para la Wider Conference "Trade and Industrialization Reconsidered", OECD Development Centre, Paris.
- **Fritsch, W. & Franco G. H. B.**, (1991) : Trade policy issues in Brazil in the 1990's, Departamento de Economía PUC-RJ.
- **Franco, G. H. B.** (1996) : "The real Plan", Texto para Discussao N° 354, Departamento de Economía, PUC-Río.
- **Ortiz G.** (1992) : "México, más allá de la crisis de la deuda: hacia el crecimiento sostenible con estabilidad de precios", en Lecciones de Estabilización Económica y sus Consecuencias, editado por Michael Bruno, Stanley Fischer, Elhanan Helpman y Nissan Liviatan con Leora (Rubin) Meridor y José Nuñez Arco, Banco Interamericano de Desarrollo.
- **Corvo, V. y Solimano, A.** : (1992) "La experiencia chilena de estabilización reexaminada", en Lecciones de Estabilización Económica y sus Consecuencias, editado por Michael Bruno, Stanley Fischer, Elhanan Helpman y Nissan Liviatan con Leora (Rubin) Meridor y José Nuñez Arco, Banco Interamericano de Desarrollo,.
- **Fritsch, W. & Franco, G. H. B. F.** : (1991) "Trade policy, trade performance and structural change in four latin american countries, 1970-1985", Texto para Discussao N° 255, PUC-RJ.
- **Ffrench-Davis, R. y Labán, R.** (1994) : Desempeño y logros macroeconómicos en Chile, trabajo

preparado para el proyecto "Las Relaciones entre la Política Económica y Social y el bienestar infantil en Chile", de Unicef-Cieplan.

- **Meller, P.** (1993) : "Economía política de la apertura comercial chilena", Serie Reformas de Política Pública.

- **Papageorgiou, D.; Choski, A. M. y Michaely, M.**, (1990) : "Liberalización del comercio exterior en países en desarrollo". Las lecciones de la experiencia, Banco Mundial.

- **Rodriguez, C. A.** (1995) : "La reforma comercial", Documentos de Trabajo N° 105, CEMA.

- **Edwards, S.** (1993) : "Openness, trade liberalization and growth in developing countries", Journal of Economic Literature, Volume XXXI, Number 3, Setiembre.

- **Banco Interamericano de Desarrollo** : Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1996.

NOTAS

1 Las condiciones económicas posteriores al default mexicano fueron muy severas y condicionaron fuertemente el accionar de las autoridades. A la falta de credibilidad, debía agregarse una relación sumamente tensa con el sector privado debido a la nacionalización de la banca y al pago de los depósitos en dólares con pesos mexicanos a un tipo de cambio inferior al vigente en el mercado libre. El déficit fiscal ascendía al 17.7% del PBI, en tanto que la deuda interna al 23%. Las presiones inflacionarias se manifestaban con una intensidad creciente a la par de un intenso proceso de desintermediación financiera que amenazaba al sistema bancario (Ortiz, 1992).

2 Este contaba con el mismo componente heterodoxo de su precedente en el sentido de acordar con los principales sectores sus lineamientos. consistieron en un aumento salarial del orden del 8%, una devaluación del tipo de cambio pautada en 1 peso diario por dólar, la liberalización de las tasas de interés, de los controles de crédito y la eliminación de las reservas obligatorias del sistema financiero. Pero ésta vez, las medidas fueron acompañadas por el compromiso del gobierno de renegociar la deuda externa con la banca comercial.

La renegociación de la deuda externa generó un efecto sumamente positivo sobre las expectativas, a punto tal que las tasas de interés internas experimentaron una fuerte baja. A ello también contribuyeron la mejora en los precios del petróleo y la expansión de las economías desarrolladas, hechos que impactaron favorablemente sobre el sector externo.

3 Una explicación alternativa estaría dada por el comportamiento de los agentes que perciben el fracaso del plan e incrementan sus compras al exterior anticipando un nuevo cierre de la economía o una devaluación del tipo de cambio nominal o una reversión en el proceso de la baja de tasas. Al respecto, se indica que ello sólo sería posible en la medida que las expectativas fueran inconsistentes en el larho plazo, dado que medidas como las esperadas generarían variaciones de precios relativos

que podrían afectar la conveniencia de dichas decisiones.

4 Entre las diversas medidas adoptadas pueden mencionarse una importante reforma tributaria y el refinanciamiento del 30% del servicio de la deuda. El precio del cobre en el mercado internacional favoreció en principio el ajuste sin sufrir mayores impactos por el primer shock petrolero.

5 Aún cuando pueda discutirse el grado de profundidad de la reforma comercial, no cabe duda alguna de que ella era necesaria. Al respecto Edwards (Edwards, 1993) indica que la estructura arancelaria chilena de 1973 promediaba el 105%, y en el caso de algunos productos el arancel nominal llegaba al 700% mientras que otros se encontraban totalmente exceptuados. Adicionalmente, el sistema poseía numerosas restricciones cuantitativas que iban desde la prohibición de importar hasta depósitos previos de importación equivalentes al 10.000%. Por si ello fuera poco, el sistema cambiario se encontraba estructurado en un sistema de cambios múltiples con 15 diferentes tipos de cambio.

6 Meller (Meller, 1993) toma el Índice de Términos de Intercambio elaborado por Cepal que registra una caída en 1975 a 118.5 frente a 197.8 del año anterior.

7 El comportamiento del sistema financiero no ocupa un lugar menor entre las fuerzas que desataron la crisis. La falta de regulación adecuada al abrir la cuenta de capitales y una muy ineficiente supervisión, condujeron a una crisis del sistema bancario que según algunos autores tuvo un costo cercano al 35% del PBI.

8 Ver las notas que aluden a este tema en esta edición.

9 Los diversos aspectos relacionados con la liberalización del comercio exterior, desde las condiciones iniciales hasta las consecuencias, fueron analizados para una variada gama de países por Papageorgiou, Choksi y Michaely (Papageorgiou, Choksi y Michaely, 1990). Por su parte Meller (Meller, 1993), describió el "timing" óptimo para la reforma comercial aunque las condiciones enunciadas no se cumplieron conjuntamente en ninguno de los casos aquí analizados. En primer lugar que la economía se encuentre en la fase superior del ciclo; seguidamente, que el país cuente con una gran disponibilidad de reservas y, por último; que la velocidad de expansión de las exportaciones sea superior a la de las importaciones.

[Volver](#)

Nuevas Bases para el Desarrollo Forestal

El sector forestal presenta en Argentina desafíos análogos a los que debió atravesar la minería, en tanto se trata de un sector con un enorme potencial en virtud de la abundancia del recurso natural de óptima calidad y condiciones para su desarrollo pero que, debido a inadecuadas condiciones macroeconómicas y una legislación atrasada y a contrapelo de los requerimientos de eficiencia y competitividad que exige el mercado mundial, no pudo -hasta hoy- iniciar su despegue.

Nuestro país posee ventajas comparativas sumamente aprovechables, resumibles en seis aspectos: 1) la gran variedad de climas permite diversificar los cultivos en función de los requerimientos de las industrias eslabonadas con la forestación; 2) no existe el riesgo de exposición a calamidades naturales como terremotos, huracanes, etc.; 3) las tierras poseen suelos de excelente aptitud para implementar especies de rápido crecimiento pudiendo ser adquiridas en grandes unidades de trabajo favoreciendo la radicación de inversiones de envergadura; 4) no existen en nuestro país plagas y enfermedades típicas de este tipo de producción; 5) las principales zonas forestales están rodeadas de importantes vías de agua; 6) se cuenta con un significativo *know how* tecnológico, fruto de años de investigación en el sector. En la actualidad sólo se están aprovechando 800.000 hectáreas para el cultivo mientras que la superficie total que es apta para ello asciende a 20 millones de hectáreas. En otras palabras, en nuestro país sólo se está aprovechando el 4% del potencial forestal. Si a lo señalado agregamos que el comercio mundial de productos forestales está creciendo con un simultáneo incremento en los déficits regionales de madera y proyecciones que permiten aventurar un déficit entre oferta y demanda cercano a los 900 millones de metros cúbicos de madera rolliza hacia el año 2010, el panorama completo es óptimo para la Argentina, en tanto crecerán la demanda y los precios de la producción forestal.

La pregunta obligada que surge a partir de los datos expuestos es ¿cuales son las condiciones necesarias y suficientes para un despegue en el sector que permita explotar todo el potencial? En tanto se han implementado las reformas macroeconómicas que han permitido estabilizar la economía, alentar el ingreso de capitales extranjeros y retomar la senda del crecimiento del producto, la inversión y las exportaciones podemos inferir que las condiciones necesarias ya están dadas, y son las mismas que dinamizaron notoriamente a la minería. Las condiciones suficientes deberán ser analizadas en función de los requerimientos más específicos en tanto se generen o no los incentivos para que los inversores comiencen a desembolsar fondos en el sector.

En este sentido debemos remarcar como aspecto central los cambios que se están implementando en el ordenamiento jurídico. Las principales reformas a la legislación que regula la extracción de productos forestales se encuentran en los decretos 710/95 y 711/95 del PEN y en el ordenamiento y unificación de una amplia serie de normas jurídicas en la Ley 13.273. Asimismo, la Cámara de Diputados ha dado media sanción al proyecto de "Ley de Promoción Forestoindustrial para bosques implantados".

Entre los aspectos centrales del nuevo marco jurídico merecen ser destacadas la **eliminación de requisitos de autorización previa** para el inicio de una explotación de bosques implantados, la eliminación de derechos de importación para equipos, productos químicos, semillas y elementos

necesarios para la actividad forestal; el llamado para **el Régimen de Promoción de Plantaciones Forestales 1995** mediante el cual se amplía la cobertura del reintegro a algunas actividades productivas y se eliminan topes de superficie; la **ampliación de las líneas de crédito** y de asistencia técnica a través del BICE SA; y el **Proyecto Forestal de Desarrollo** -cofinanciado por el Banco Mundial y el Gobierno Nacional por un total de U\$s 26 millones- orientado a acciones de fortalecimiento institucional, modernización y armonización normativa, inventario de bosques cultivados, investigación aplicada y transferencia tecnológica, creación de un sistema de certificación de semillas y plantines y apoyo a pequeños productores forestales en regiones sometidas a degradación de recursos naturales.

Por su parte, el proyecto de Ley de Promoción Forestoindustrial para bosques implantados complementa estas reformas agregando incentivos de gran importancia tales como la **estabilidad tributaria por treinta años** a partir de la presentación del estudio de factibilidad; la **deducción del impuesto a las Ganancias** de la totalidad de los gastos de habilitación de tierras improductivas no susceptibles de forestar sin acondicionamiento previo; la posibilidad de optar por un **régimen especial de amortización en las inversiones de capital**: 60% en el ejercicio en que se produce la inversión y el resto en dos partes iguales en los años subsiguientes; la **devolución anticipada del IVA** correspondiente a la compra o importación definitiva de bienes, locaciones, prestaciones de servicios destinados a nuevos emprendimientos previstos en la ley; y un **apoyo económico no reintegrable** consistente en un pago único al año de haber efectuado la plantación o después de realizados los tratamientos silviculturales a cargo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Cuadro 1

Este ordenamiento jurídico permite vislumbrar la posibilidad de mejorar las condiciones de la industria maderera y la celulósica-papelera en cuanto a la adquisición de insumos así como también este plan de desarrollo generará condiciones favorables para la exportación de grandes volúmenes de productos forestales.

Cuadro 2

La nueva ley de promoción permitiría superar las cotas alcanzadas entre 1992 y 1996, que se movieron entre las 25.000 y las 40.000 hectáreas de forestación por año. Considerando el apoyo económico que el Estado se compromete a brindar mediante la ley de promoción más las exenciones, se han realizado estudios que demuestran que, aún bajo esas condiciones y considerando el más pesimista de los escenarios posibles, aumentarán las inversiones y el resultado fiscal del sector.

En estos escenarios se toman en consideración los notables efectos positivos que tendrá el desarrollo forestal en la industria que utiliza la materia prima forestal como insumo, específicamente, la industria maderera y sus derivados y la industria celulósica-papelera.

En cuanto a la repercusión regional, la mayor parte de las nuevas inversiones se asentarán en la Mesopotamia (Cuadro 1). La procedencia de las inversiones tendrá un fuerte peso nacional, teniendo gran incidencia también la inversión chilena y, en menor medida, la canadiense (Cuadro 2).

Los impactos favorables del desarrollo forestal se completan con el decisivo salto que implicará en el nivel de empleo del sector.

Las implicancias en los sectores industriales eslabonados con la producción forestal nos lleva a examinar sucintamente su situación actual y los posibles impactos del desarrollo forestal. En este análisis nos concentraremos en el sector celulósico-papelero.

El sector celulósico-papelero

La producción de papel y de sus derivados creció un 25% entre 1990 y 1996. Este sector ha crecido lenta pero sostenidamente en este período y no sufrió las consecuencias negativas del denominado "efecto Tequila".

El aumento en la producción reviste gran importancia en un sector que atravesó una década de completo estancamiento. En el año 1994 la producción era idéntica a la de 1984. Esa situación se ha revertido y entre 1994 y 1996 la producción se incrementó un 17%. Una serie de factores ha dado un importante impulso a la demanda de productos celulósico-papeleros. En primer lugar, el significativo rol que han adquirido el papel y el cartón en el *packaging* para consumo masivo en detrimento del plástico. El otro factor significativo es el aumento de la demanda con objetivos de comercialización (folletería, publicaciones para abonados, servicios, etc.).

Por su parte, las actividades conexas tales como las imprentas y editoriales mostraron un crecimiento del 67% entre 1990 y 1996. En este caso el incremento de productividad fue del 65%.

Las perspectivas para el sector, si bien son favorables, presentan una serie de aspectos contrapuestos. Por un lado nos enfrentamos a una producción récord de papeles y cartones en el año 1996, pero este hecho se produce en una coyuntura en la que los precios presentan una tendencia a la baja.

Cuadro 3

En el primer trimestre de 1997 pudo apreciarse un incremento en el volumen físico de ventas, pero la facturación disminuyó como resultado de la caída de precios. El proceso de reducción de costos variables realizado por las empresas no ha permitido compensar la caída de los precios, que alcanzó el 17% en cajas de cartón corrugado y 20% en papeles de impresión y escritura. Los precios del primer trimestre de 1997 son los más bajos de los últimos veinte años. Sin embargo, a partir del segundo trimestre de 1997 se esperan mejoras en los precios.

Cuadro 4

Cuadro 5

Como hecho alentador puede apreciarse un notable crecimiento de la demanda de papel, apreciable

en el incremento del consumo aparente, que casi se duplicó entre 1990 y 1996. El rubro "otros papeles, cartones y cartulinas" es el que explica tal crecimiento, mientras que el papel para diario ha mostrado signos de retracción a partir de 1994. Por su parte, las pastas celulósicas químicas y semiquímicas también han mostrado una evolución favorable en su consumo aparente, con un incremento del 41% entre 1990 y 1996.

[Cuadro 6](#)

En relación al comercio exterior, la cuenta comercial del sector presenta saldos negativos desde el año 1991, explicados por el incremento de las importaciones, que en 1996 fueron doce veces y media más elevadas que en 1990. Las exportaciones también crecieron pero a una tasa mucho menor, siendo la variación entre 1990 y 1996 del 58%. En las exportaciones papeleras ha habido grandes oscilaciones en el rubro "diarios". El crecimiento experimentado a fines de los ochenta se contrajo en 1991 haciendo nulas las exportaciones en 1993 y 1994, para ir recuperando el terreno perdido en 1995 y 1996. Una situación similar, aunque más atenuada, mostraron las exportaciones de "otros papeles, cartones y cartulinas". Por su parte, las exportaciones de pastas celulósicas químicas y semiquímicas han sido importantes llegando a niveles un 40% más altos que en 1990. En relación a las importaciones ha sido el rubro "otros papeles, cartones y cartulinas" el que experimentó el crecimiento más elevado, siendo, en 1996, 17 veces más elevadas que en 1990. El rubro "diarios", que venía creciendo a una tasa elevada, comenzó a caer en 1995 llegando a niveles muy bajos en 1996. Las pastas celulósicas químicas y semiquímicas también experimentaron un fuerte salto pasando en 1996 a valores 10 veces más altos que los de 1990.

[Cuadro 7](#)

En síntesis, considerando las excelentes perspectivas que afrontará la producción forestal y sus impactos en los eslabonamientos industriales es dable esperar el despegue del sistema foresto-industrial y su ubicación en una senda de desarrollo autosostenido. Los planes de promoción plantean un escenario para el despegue de una actividad con excelentes perspectivas, tanto en la economía mundial como para el desarrollo de la industria local. Al igual que con la minería, se está en la puerta de un cambio cualitativo con fuertes impactos cuantitativos cuyos únicos resultados posibles son el incremento de la producción, la productividad, el empleo directo e indirecto, la inversión y las exportaciones.

[Volver](#)

Petróleo y Gas: Una Nueva Historia

Uno de los dilemas clásicos de la Argentina ha sido que su riqueza potencial derivada, entre otras cosas, de su dotación de recursos naturales no llegara a plasmarse en un crecimiento sostenido y, consecuentemente, en una mejor calidad de vida para la población, desaprovechando recursos y oportunidades. Así como el resto de la economía, las actividades petrolíferas y gasíferas sufrieron durante largos años y hasta inicios de la década del noventa los efectos perniciosos de un ambiente económico caracterizado por la incertidumbre y la inestabilidad. En estos dos sectores la mayor parte de la actividad productiva recaía en dos empresas estatales, YPF y Gas del Estado. Las modificaciones constantes de las políticas económicas, las limitaciones al comercio exterior y las altas tasas de inflación impidieron explotar más intensamente el elevado potencial gasífero y petrolífero de la Argentina.

En este contexto, las empresas públicas fueron utilizadas frecuentemente para perseguir objetivos que no hacían a su esencia, convirtiéndose en instrumentos de políticas estabilizadoras o de redistribución de ingresos al fijarse tarifas alejadas de los niveles óptimos. Este desarrollo subordinado de la actividad de las empresas del sector, que no estuvo exento de manejos discrecionales e ineficientes, conspiró contra el aprovechamiento racional y más intensivo de los recursos.

En los noventa se da la conjunción de dos hechos que marcan un punto de inflexión para el petróleo y el gas: el ordenamiento macroeconómico junto a la privatización y desregulación de estos sectores. La interacción de ambos fenómenos condujo a un desarrollo integral de estas actividades. A partir de 1990, para el caso del petróleo, y de 1992, para el caso del gas natural, las principales variables (producción, exportaciones y consumo) reflejan un comportamiento creciente con alcances de marcas históricas año tras año.

LAS NUEVAS INSTITUCIONES

Argentina ha sido, en líneas generales, un país que ha intentado lograr la autosuficiencia en materia petrolera y gasífera, pero nunca había podido sostener una política que desarrollase ambos sectores y lograra generar excedentes susceptibles de ser comercializados en los mercados internacionales. De hecho, hasta 1983 se debió importar petróleo y recién en la presente década se lograron eliminar las habituales restricciones de gas durante los meses de invierno. Las privatizaciones y la introducción de nuevos marcos regulatorios crearon las condiciones para que estas actividades inicien una nueva etapa.

Sobre la base de la Ley de Reforma del Estado (23.696), se inició un proceso desregulador y desmonopolizador de la actividad petrolera. Los decretos de desregulación del petróleo permitieron progresivamente la liberación de los precios del petróleo y sus derivados; la conversión de los contratos entre la entonces empresa estatal YPF S.E. y empresas privadas en permisos de exploración y explotación con libre disponibilidad para la producción; la supresión de barreras al comercio exterior de petróleo crudo; la eliminación de restricciones para la instalación de bocas de expendio; la licitación de permisos de exploración y explotación de las denominadas "áreas marginales" y derechos de asociación en las "áreas centrales" y, finalmente, la privatización de la

empresa YPF S.E. -hoy YPF S.A.- mediante la venta de acciones en el mercado.

En relación al gas, hasta 1992 la actividad de transporte y distribución estaba a cargo de la empresa estatal Gas del Estado. Esta adquiría aproximadamente el 90% del gas a YPF y el restante 10% lo importaba desde Bolivia.

En 1992, por medio de la Ley 26.076, se crea el nuevo marco modificando substancialmente la estructura del sector. La empresa estatal fue privatizada y parcelada en tres subsectores: producción, transporte y distribución. Asimismo, fue creado el Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS), institución que, por imperio del marco regulatorio, fija los precios en los subsectores de transporte y distribución, mientras que, desde 1994, el precio de la producción está determinado por la oferta y la demanda; asimismo, fueron prohibidas las asociaciones verticales para impedir la configuración de empresas de carácter monopólico.

EL DESPEGUE DE LA ACTIVIDAD

Gráfico 1

A partir de la presente década la producción de petróleo ha crecido a un ritmo del 8,5% anual, hecho que contrasta ampliamente con lo sucedido en los dos decenios anteriores: 2,3% en los setenta y -0,2% en los ochenta. La variación entre puntas (1996/1990) registró un crecimiento del 62,5%. Similar comportamiento tuvieron las reservas comprobadas que se calculan en 400 millones de m³ para 1996. De este modo, la relación Reservas / Producción se ha mantenido estabilizada en torno a los nueve años.

La producción de petróleo se encuentra fuertemente concentrada, tanto en las cuencas productoras como en las empresas que las explotan. Así, la cuenca neuquina produce aproximadamente el 48% del petróleo. Le siguen en importancia la cuenca del Golfo de San Jorge que aporta un 35%. Con similar importancia relativa se encuentran las cuencas Austral y Cuyana (en torno al 7 y 8% cada una). Por último, la cuenca del Noroeste participaba con un 3% en 1993 pero con una tendencia decreciente en el tiempo casi desapareciendo en su participación en el mercado en 1996.

El consumo aparente ha crecido un 2% entre 1990 y 1996. Si bien las importaciones se han incrementado durante la presente década, el volumen actual de las mismas apenas ha alcanzado el 3% del consumo aparente. Esto está indicando que **todo el incremento productivo se vio reflejado en exportaciones**. Las exportaciones de petróleo crudo en 1996 resultaron 18 veces más altas que las de 1990, pasando de un nivel de U\$S 120 millones en 1990 a U\$S 2.300 millones en 1996. El elemento que realza más el despegue exportador es la tendencia a la baja de los precios, tanto nacionales como internacionales: los precios internos del barril de crudo han caído un 11% entre 1990 y 1996 siguiendo así la tendencia iniciada en el mercado internacional luego de la guerra del Golfo (el WTI en el mismo período cayó 9%).

Gráfico 2

El destino de las exportaciones se concentra principalmente en los países limítrofes, en especial Brasil y Chile, aunque también tiene importancia el mercado estadounidense. Las participaciones han sufrido grandes cambios a partir de 1993. En especial, la participación brasileña cayó simultáneamente con un fuerte incremento de la participación de Chile. Esto no implica una caída de las exportaciones a Brasil ya que en dichos años se incrementaron un 40%. El cambio sustancial es la puesta en funcionamiento del oleoducto transandino construido por YPF S.A. y ENAP de Chile. El oleoducto requirió una inversión de U\$S 215 millones con una capacidad de bombeo de 17.000 m³ diarios y ya ha facultado exportaciones por U\$S 500 millones.

Gráfico 3

Luego de la implementación del nuevo marco regulatorio la industria del gas ha experimentado una espectacular expansión en prácticamente todas sus variables económicas y en la realización de inversiones con el objeto de expandir y modernizar la estructura heredada de la empresa estatal. La producción de gas natural se incrementó un 50% en la presente década. El precio en boca de pozo estuvo regulado hasta 1994 con un precio de U\$S 0.97 por millón de BTU y una vez liberalizado se incrementó a U\$S 1.15 por millón de BTU. El aumento del precio, junto con una mayor demanda, especialmente en el segmento industrial y usinas, incentivó la producción reflejando un incremento de 30% en el período 1994-1996.

La variación de la producción por cuenca no indica una variación sustancial en lo referente a la participación. Si comparamos los años 1993 y 1996 la participación de cada cuenca en la generación de gas prácticamente no varió. En 1996 la cuenca neuquina aportó el 60% del gas producido. En orden importancia le siguen la Cuenca Austral (23%), la del NOA (10%), Golfo San Jorge (7%) y Cuyana (0.3%). Las importaciones de gas natural -provenientes principalmente de Bolivia- se han mantenido en torno a los 2.000 millones de m³ anuales durante la presente década. El precio implícito ha exhibido un marcado descenso explicable en función de los contratos firmados por YPF (antes de la privatización) con YPFB (de Bolivia).

En 1997 el contrato de provisión de gas natural boliviano fue renovado por un período de 24 a 36 meses con una dotación diaria de 6 millones de m³, equivalentes a una importación anual de 2.190 millones de m³ aproximadamente. La duración de este nuevo contrato estará sujeta a la entrada en funcionamiento del gasoducto que unirá las ciudades de Santa Cruz de la Sierra y San Pablo. Posteriormente la importación irá disminuyendo gradualmente y se irá incorporando gas argentino en el mencionado gasoducto.

En relación al transporte de gas, al momento de la concesión y considerando los gasoductos Norte y Centro Oeste (correspondientes a TGN) y los gasoductos Neuba II, Oeste y San Martín (pertenecientes a TGS), la extensión troncal ascendía a 7.401 kilómetros. En los últimos años dicha red se ha extendido en aproximadamente 500 kilómetros.

Las principales demandantes de las transportadoras son las distribuidoras en tanto el nuevo marco regulatorio no permite que los transportistas sean distribuidores con el fin de evitar integraciones monopólicas. Las transportadoras sólo abastecen a ciertos clientes de envergadura de las distribuidoras. Si se analiza la distribución de gas, se observa que el consumo interno se incrementó

un 40% entre 1990 y 1996. Un 70% del consumo se concentra en las usinas e industrias, el 22% en clientes residenciales y el 8% restante entre comercios y otros (estaciones de GNC, entes oficiales y subdistribuidoras).

Desde principios de la década se observa una sustitución de combustibles líquidos (especialmente el fuel oil) por gas natural en la industria y en las usinas termoeléctricas, incrementando la participación de estos últimos en el consumo total de gas. Así, mientras en 1993 las industrias y las usinas consumían el 62% del gas transportado, en 1996 dicha participación ascendió al 70%.

EL FUTURO

El marco internacional se presenta favorable para la producción petrolera en tanto se ha estabilizado el precio internacional y se ha incrementado -y continuará haciéndolo- la demanda: algunas estimaciones sostienen que del nivel actual de 72 millones de barriles diarios se ascenderá a un nivel de entre 83 y 87 millones de barriles por día. La estabilidad del precio internacional permitió encarar proyectos de exploración con resultados positivos, especialmente en las cuencas del NOA, la Neuquina y la Austral. Dichos hallazgos serían suficientes para compensar los energéticos extraídos y continuar el fuerte incremento en la producción y exportación de petróleo al mismo tiempo que permitirá afrontar la potencial demanda externa de gas. Entre 1997 y el año 2000 se relevaron inversiones nuevas o de ampliación de la capacidad instalada por unos U\$S 1.600 millones.

Bajo las mencionadas perspectivas internacionales y el mantenimiento de la relación reservas/producción, es esperable que la actividad petrolera siga creciendo a un promedio del 8.5% anual en los próximos años y que las exportaciones se incrementen entre un 8 y un 10% anual. De este modo, se llegaría al año 2000 con exportaciones de entre 25.5 y 27.5 millones de m³, equivalentes a unos 3.100/3.300 millones de dólares (según valores actuales).

Por otro lado, la reciente desregulación y desmonopolización de la producción petrolera en Brasil abre las puertas para la constitución en el Mercosur de un mercado único de crudo y productos, con el consiguiente aliciente para nuevas inversiones en refinerías, transporte y comercialización.

En el sector gasífero las expectativas están centradas en las exportaciones hacia los países limítrofes. Se prevé que para el año 2000 las exportaciones de gas estén en el orden de los 9.000 millones de m³, aproximadamente un 25% de la demanda total estimada a esa fecha. Desde principios de 1997 han comenzado las exportaciones a Chile a través de un ducto perteneciente a Bidas que une el Yacimiento San Sebastián con la planta petroquímica Methanex, que produce metanol en Punta Arenas. También la empresa Gasandes utilizará un gasoducto que unirá La Mora (Mendoza) con Santiago de Chile. Uno de los mayores emprendimientos es el proyecto que encaran las empresas CM Energy (EE.UU.) y Endesa con el objeto de construir el gasoducto Atacama-Nor Pacífico uniendo el yacimiento de Campo Durán con el norte de Chile (Iquique, Antofagasta, Mejillones y Tocopilla). Por último, las empresas Electroandina y Techint reactivaron el proyecto NorGas que unirá Campo Durán con el puerto chileno de Tocopilla.

En el caso de Brasil, hacia el año 2000 estará finalizado el gasoducto que unirá Salta con San Pablo. En este proyecto participan grandes corporaciones transnacionales -AEC Pipelines (Canadá), Mobil

Corporation (EE.UU.), Marubeni Corporation (Japón)- y la Petrolera Argentina San Jorge. La inversión ascenderá a U\$S 1.500 millones y se abastecerá a 70 millones de personas ubicadas en Salta, Chaco, Formosa, Corrientes, Misiones, Santa Fe, Asunción del Paraguay y los estados brasileños de Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Parana y San Pablo.

Otros proyectos similares son el gasoducto provincial entrerriano, que estaría en condiciones de exportar tanto a Brasil como a Uruguay, y el gasoducto entre Montevideo y Buenos Aires destinado a la generación de energía eléctrica. En síntesis, las exportaciones de gas a los países limítrofes serán en el año 2000 unas 6.5 veces más elevados que en la actualidad totalizando las exportaciones de petróleo crudo y gas natural un valor de U\$S 4.000 millones.

El camino emprendido hacia el desarrollo de los sectores del gas y del petróleo -en el que se destaca la pujante iniciativa del sector privado a partir de marcos estables y reglas de juego claras- genera nuevas perspectivas, no sólo para el desarrollo de esas actividades sino también para aquellos sectores vinculados tanto en el campo como en la industria. El aumento de la producción y de las inversiones en los primeros asegura una provisión fluida y a un menor costo de insumos esenciales para los demás sectores como -por ejemplo- el "Proyecto Mega" de YPF, Petrobrás, Pérez Companc y Dow Chemical que incluye la instalación en Bahía Blanca de una planta de urea, además de la construcción de un poliducto desde la ciudad de Neuquén. El acceso asegurado a insumos energéticos baratos (precios FOB) y con oferta amplia y creciente es crucial para consolidar las ventajas competitivas en el Mercosur de una gran variedad de actividades industriales de nuestro país que, gracias a esta mayor competitividad, podrán fortalecer así su aptitud para atraer nuevas inversiones.

NOTAS

La totalidad de las cifras que se consignan aparecen expuestas en los cuadros resumen que se presentan como anexos.

[Volver](#)