

2000

NOTAS

de la Economía Real

N°13
Enero-Febrero

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN

Av. Julio A. Roca 651 - piso 5° sector 22-(1322)

Buenos Aires - Argentina

Tel: (54 11) 4349-3442/3423

Fax: (54 11) 4349-3453

E-Mail: cep@secind.mecon.ar

<http://www.mecon.ar/cep>

PRESIDENTE DE LA NACIÓN
Dr. Fernando De La Rúa

MINISTRO DE ECONOMÍA
Dr. José Luis Machinea

SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA
Lic. Débora Giorgi

SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA
Lic. Gonzalo Martínez Mosquera

DIRECTOR DEL CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN
Lic. Eduardo Hecker

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.

Las **Notas de la Economía Real** pueden ser consultadas en la dirección de internet **www.mecon.ar/cep**.

NOTAS DE LA ECONOMÍA REAL XIII

ÍNDICE

ARGENTINA

CONDUCTA TECNOLÓGICA DE LAS PYMES EXPORTADORAS 1992- 1996.

INCUBADORAS DE EMPRESAS (1° PARTE).

LA BAJA DE PRECIOS EN LA ARGENTINA: COMPARACIÓN DE DOS PERÍODOS.

INTERNACIONALIZACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ARGENTINO.
EVOLUCIÓN Y FACTORES DETERMINANTES.

EL MERCADO DE LA LANA: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN INTERNACIONAL Y NACIONAL.

MERCOSUR

MERCOSUR – UNIÓN EUROPEA: ANÁLISIS DEL COMERCIO EN LOS NOVENTA

ECONOMÍA INTERNACIONAL

LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS EN EL AÑO 2000.

LA VISIÓN DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Colaboraron en la presente Notas
de la Economía Real, los
siguientes integrantes del Centro
de Estudios para la Producción:

Mauricio Butera
Jorge Galmés
Javier González Fernández
Mauro Kaminski
Matías Kulfas
Facundo Martínez Maino
Ramiro Manzanal
Carlos Moyano Walker
Daniela Ramos
Federico Sánchez
Federico Sarudiansky
Cecilia Todesca Bocco

Edición:
Federico Ambrosio
Carlos Ramos Díaz

ARGENTINA

CONDUCTA TECNOLÓGICA DE LAS PYMES EXPORTADORAS 1992-1996

Los numerosos cambios económicos ocurridos en el mundo a lo largo de las últimas dos décadas han colocado, a la mayor parte de las economías del mundo, en un sendero de búsqueda permanente de fuentes alternativas de ganancia de productividad y acrecentamiento de la competitividad externa. En este sentido, el gradual abandono de los métodos de producción basados en la concepción *taylorista-fordista* y la instauración de un nuevo paradigma tecnoproductivo le confieren un papel central a las políticas de mejora de la competitividad basadas en el desarrollo de las capacidades innovativas y científico-tecnológicas.

En efecto, la posibilidad de insertarse exitosamente en las corrientes mundiales de comercio ya no depende exclusivamente del precio. Por el contrario, el nuevo contexto tiende a reducir la importancia del factor precio como determinante de la competitividad y, en su lugar, comienzan a aparecer otros parámetros, como calidad, servicio post-venta, adaptación al cliente, capacidad de diseño, etc. (Yoguel y Boscherini, 1996). Las empresas necesitan, entonces, estar en condiciones de brindar respuestas rápidas frente a los cambios de la demanda, en un contexto de creciente obsolescencia tecnológica y permanente acortamiento del ciclo de vida de los productos.

El éxito en el mercado mundial depende, crecientemente, del diseño y la estrategia de las políticas de innovación científica y tecnológica que llevan a cabo los países y las empresas. En gran medida, la incorporación masiva de tecnología tiende a 'desdibujar' las ventajas relativas derivadas de dotaciones desiguales de factores y recursos productivos. En las corrientes de comercio, esto significa que, en lo que se refiere a bienes de alta tecnología, *"las pautas de especialización que surgen en sectores determinados de la producción industrial no resultan principalmente de la dotación de factores ni de los precios relativos de los factores, sino de la intervención política. Por tanto, el adagio de que cada nación elige su ventaja comparativa tiene mucho de verdad, no sólo en el sentido de que se fomentan o subvencionan líneas determinadas de desarrollo técnico, sino también en el sentido de que, dada la importancia cada vez mayor del capital humano como factor de producción, el sistema educativo y la infraestructura social del país determinan más que nunca su competitividad general"* (ONUDI, 1996).

Por otra parte, la ruptura con el antiguo paradigma tecno-productivo y el nuevo orden internacional en las relaciones comerciales trajo aparejada una *"jerarquización de los aportes de las empresas de menor tamaño en los procesos de innovación"* (Yoguel y Boscherini, 1996)

En este contexto, esta nota recorre algunos resultados que surgen de la *Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas* durante el período 1992-96, realizada conjuntamente por la SECyT y el INDEC y publicada en 1998. El objetivo es presentar, estilizadamente, algunos rasgos que caracterizan el perfil tecnológico y la conducta innovativa de un conjunto de Pymes¹ industriales exportadoras, en particular de aquellas que incrementaron significativamente sus ventas externas durante el quinquenio abarcado por la encuesta.

¹ Se consideraron Pymes a las empresas cuya facturación fue menor a \$ 25 millones en el año 1996.

Los resultados se basan en el comportamiento de un conjunto de algo más de 600 firmas, para las cuales se contó con información acerca de su trayectoria exportadora 1992-1996². Estas empresas exportaron, en el año 1996, cerca de US\$ 820 millones, lo que significa un crecimiento del 78% en el monto exportado respecto del año 1992 (valor inferior al crecimiento promedio registrado por las exportaciones industriales totales argentinas (+95%)).

Cabe destacar que el presente análisis no pretende establecer relaciones de causalidad entre la conducta tecnológica de estas firmas y su *performance* exportadora sino más bien brindar un panorama acerca del perfil tecnológico e innovativo de un grupo de empresas que han tenido, en el plano externo, éxitos diversos.

A los fines del análisis, las empresas fueron clasificadas en tres grupos, en función del dinamismo que mostraron sus exportaciones durante el período 1992-96. Cabe destacar que los criterios de corte establecidos son arbitrarios y, por lo tanto, tienen como único objetivo diferenciar casos 'extremos'³. Los tres casos son los siguientes:

1. Grupo I - Alto crecimiento: Pymes industriales que incrementaron sus exportaciones a un ritmo superior al promedio de las empresas de la encuesta (tasa de crecimiento promedio anual mayor al 15.5%).
2. Grupo II - Crecimiento moderado: empresas cuyas exportaciones crecieron por debajo del promedio, pero aún así superaron un ritmo de incremento del 5% anual acumulativo.
3. Grupo III - Decrecientes: incluye las empresas cuyas exportaciones se redujeron o bien permanecieron prácticamente estancadas (crecieron menos del 5% anual acumulativo).

Cabe destacar que, dado que el criterio de corte fue la evolución de las exportaciones, en cada grupo conviven firmas de diferentes sectores productivos.

Características generales de las firmas de cada grupo

En base al criterio establecido, el grupo I –Alto crecimiento- quedó conformado por 330 empresas (el 55% del panel), cuyas exportaciones crecieron a una tasa anual del 46.3% durante el período 1993-96. Estas empresas concentran el 67% de las exportaciones y el 58% de las ventas al mercado interno de las firmas bajo análisis.

En el otro extremo, el grupo III –decrecientes- comprende a 175 empresas (el 29% del total), cuyas ventas al exterior cayeron, en promedio, un 13% anual entre 1992 y 1996. Estas firmas concentran el 25% de las ventas al mercado interno y el 18% de las exportaciones de 1996.

El grupo II –crecimiento moderado- agrupa al 16% de las firmas del panel, con un crecimiento anual de exportaciones del 11.3% en el cuatrienio 1993-96. Este

² Dado que en algunos casos la encuesta no permite discriminar entre una respuesta igual a cero y la falta de respuesta en cuanto a exportaciones, se optó por incluir a todas las empresas que declararon haber exportado, al menos, en alguno de los dos años en cuestión, suponiendo de esta forma que la ausencia de datos para el restante año –en los casos en que la hubo- indica una respuesta igual a cero.

³ Si bien una tasa de crecimiento superior al 15% anual puede resultar extraordinaria, no lo es en el contexto exportador argentino del cuatrienio 1992-96. Durante esos años, numerosos sectores exportadores incrementaron sus ventas externas a un ritmo incluso superior a ese valor, hecho que se dio en un marco de fuerte apertura externa y en conjunción con la puesta en marcha del Mercosur lo que generó un salto discreto en las exportaciones de muchas firmas y sectores. Por otra parte, en todos los casos se tuvo también en cuenta la evolución de las exportaciones en monto, de manera tal de excluir del grupo I a empresas cuyas ventas crecieron significativamente en porcentajes pero por montos muy poco significativos.

grupo concentra cerca del 15% de las exportaciones y el 16.5% de las ventas al mercado interno.

En el cuadro 1 se muestran los principales indicadores del desempeño de las empresas de cada grupo. Como se ve, este conjunto de empresas exportadoras tuvo un magro desempeño en el mercado doméstico. La tasa de crecimiento promedio anual de sus ventas⁴ al mercado interno promedió el 2.2% y, en el caso de las Pymes cuyas exportaciones se redujeron durante el período analizado, las ventas al mercado interno permanecieron estancadas.

CUADRO 1
Indicadores de las empresas industriales Pymes del panel
Evolución de las exportaciones y las ventas 1992-96

Dinámica exportadora	Variación anual de las exportaciones 1993-96 (%)	Part. en las exportaciones (1996) (%)	Variación anual de las ventas al mercado interno (%)	Part. en las ventas al mercado interno (1996) (%)
I. Alto crecimiento	46.3	67.1	2.9	58.4
II. Crecimiento moderado	11.3	14.7	3.8	16.5
III. Decrecientes-Estancadas	-13.0	18.2	-0.1	25.1
Total	15.6	100	2.2	100

FUENTE: CEP en base a datos de SECyT e INDEC (1998).

Las Pymes industriales exportadoras del panel se caracterizan no sólo por el diferente grado de internacionalización de su producción sino también por el disímil papel que han desempeñado las exportaciones en la evolución de las ventas totales de las firmas a lo largo del período analizado, tal como se observa en el cuadro 2.

En efecto, la dispar evolución de las exportaciones está a su vez acompañada por fuertes divergencias en el coeficiente exportaciones / ventas entre grupos. Así, las firmas de los grupos II y III (crecimiento moderado y decrecientes) poseían, ya en 1992, un coeficiente exportaciones / ventas muy elevado con relación al grupo de empresas de alto dinamismo exportador. Tras el fuerte dinamismo exportador del período 1992-96, las empresas del grupo I triplicaron su relación exportaciones / ventas llevándola al 16.5% en 1996. Paralelamente, las empresas con exportaciones decrecientes redujeron el peso de las mismas del 17.9% que ostentaban en 1992 a apenas el 11.1% en 1996.

De esta forma, las exportaciones jugaron un papel muy importante como impulsoras del incremento de las ventas de las empresas del grupo I (explicaron casi el 60% del aumento en la facturación total) y, en menor medida, de las del grupo II-.

CUADRO 2
Coeficiente de exportaciones / ventas
En porcentajes

Dinámica exportadora	1992	1996	Contribución de las exportaciones al aumento de las ventas totales 1992-96 (en %)
I. Alto crecimiento	4.6	16.5	59.1
II. Crecimiento Moderado	10.4	13.3	24.6
IV. Decrecientes-Estancadas	17.9	11.1	
Total	9.5	14.7	47.3

FUENTE: CEP en base a SECyT e INDEC (1998)

⁴ Corresponde a las ventas totales, netas, sin impuestos.

En cuanto al origen del capital, alrededor del 17% de las empresas posee participación accionaria de firmas extranjeras, proporción que se mantiene en valores prácticamente idénticos en los tres grupos de Pymes analizados.

CONDUCTA TECNOLÓGICA

A. Composición del gasto destinado a la mejora de la capacidad tecnológica de las empresas

A continuación se presenta una serie de cuadros en los que se reflejan algunas características de la conducta tecnológica de las firmas del panel a lo largo del quinquenio 1992-96.

La mejora de la capacidad tecnológica de las firmas opera a través de diversos mecanismos, muchos de ellos de carácter informal. De esta forma, el acrecentamiento del acervo tecnológico está determinado por la conjunción de diversos factores: la adquisición de tecnología incorporada a los bienes de capital –tanto de origen local como extranjero-, la adquisición de tecnología no incorporada –licencias, transferencias, consultorías, software, etc.-, la formulación de acuerdos con otras empresas, la capacitación de los recursos humanos y la innovación –investigación y desarrollo, adaptación de nuevos productos o procesos, etc.-.

En el cuadro 3 puede verse la composición del gasto realizado por estas empresas en la mejora de su capacidad tecnológica durante el año 1996; las modalidades de provisión y la importancia que las firmas asignan a cada una de las actividades.

Las Pymes industriales exportadoras del panel destinaron, en 1996, algo más de US\$ 169 millones a la mejora de su acervo tecnológico, con grandes diferencias en el gasto promedio por empresa según los grupos. Las empresas de alto dinamismo exportador (grupo I) gastaron un 21% más que el promedio de las firmas analizadas, en tanto que las empresas con exportaciones decrecientes gastaron un 33% menos que la media. Es decir que, el gasto promedio por empresa es de una magnitud creciente a medida que aumenta el dinamismo exportador de las firmas. Sin embargo, dado que existen algunas diferencias en el tamaño de las empresas que componen cada grupo, si se normalizan estos valores en función de su facturación se ve que la situación es menos desigual: las Pymes de alto dinamismo exportador gastan un 11% más que la media y las empresas que tuvieron exportaciones decrecientes un 19% menos.

Así, en promedio, las Pymes bajo análisis destinan a la mejora de su capacidad tecnológica el 3% de sus ventas, valor que se ubica en 3.4% entre las de alto crecimiento exportador, 2.7% en las de crecimiento moderado y cae al 2.5% en las firmas con exportaciones decrecientes o estancadas.

La fuente principal de incorporación de tecnología para estas firmas –al igual que para el resto de las empresas industriales argentinas- durante el período 1992-96 ha sido la adquisición de bienes de capital. Del total gastado por las Pymes industriales exportadoras para mejorar su capacidad tecnológica, casi las dos terceras partes se destinaron a la adquisición de bienes de capital, repartidas en proporciones similares entre aquéllos de origen nacional y los de origen extranjero. Este rasgo se mantiene en las tres tipologías de exportadores, aunque adquiere una relevancia mucho mayor en las empresas con alto crecimiento exportador, donde el 71% del gasto en mejoras tuvo esa finalidad.

El segundo lugar en importancia está ocupado por el gasto en innovación –tanto I&D como otras actividades innovativas-. Esta situación difiere notablemente de lo que ocurre con el agregado de las empresas industriales relevadas por la

encuesta, en las cuales la importancia relativa del gasto en innovación es mucho menor. Para el conjunto de empresas bajo análisis, la innovación concentró el 19% del gasto total destinado a mejoras de la capacidad tecnológica, destacándose particularmente la importancia que tuvo este rubro entre las empresas de los grupos II y III, si bien en monto la mayor parte del gasto fue realizada por las firmas más dinámicas en materia de exportaciones.

El gasto en tecnología desincorporada –consultorías, transferencias a empresas locales o extranjeras por licencias, marcas, patentes, etc., software, etc.- insume cerca del 11% del gasto total de estas empresas, valor que se eleva hasta el 17% entre las firmas con crecimiento exportador moderado y al 14% entre las empresas cuyas ventas externas se redujeron en el cuatrienio 1993-96.

Por último, la capacitación de los recursos humanos concentra el 2.9% del gasto, observándose marcadas diferencias entre los grupos: las firmas con crecimiento exportador moderado destinaron a este fin más del 9% de su gasto en mejoras tecnológicas, en tanto que en los dos restantes grupos esa participación cae a sólo el 1.8%. Cabe destacar que estas empresas gastan en capacitación un porcentaje menor que las empresas exportadoras de mayor tamaño⁵.

Un hecho interesante es que, para las Pymes exportadoras, el monto involucrado en los convenios con entidades de Ciencia y Tecnología (CyT) representa alrededor del 2.2% del gasto total destinado a la mejora de la capacidad tecnológica en tanto que, en promedio para las firmas industriales argentinas esta proporción se encuentra en torno al 0.5% (SECyT-INDEC, 1998).

En síntesis, el proceso de adquisición e incorporación de tecnología parece seguir, entre los distintos tipos de agentes exportadores Pymes, un patrón similar en el cual la fuente principal de mejoras tecnológicas ha sido la incorporación de tecnología a través de la adquisición de bienes de capital. Sin embargo, al analizar el origen de estos bienes puede verse que, entre las firmas de alto dinamismo exportador predominan aquéllos de origen extranjero, en contraposición a lo que ocurre con las firmas con mal desempeño externo, en las que la mayor parte del gasto en tecnología incorporada se ha destinado a la adquisición de bienes de capital nacionales. Por otra parte, esta es una tendencia que se ha acentuado a lo largo del tiempo, tal como se verá en el próximo punto.

En cuanto a las transferencias realizadas por las Pymes a empresas locales o extranjeras en concepto de tecnología de producto o proceso, asistencia técnica, patentes y marcas, en este caso se observa que, en todos los grupos, la participación mayoritaria corresponde al pago a empresas de origen extranjero. No obstante esto, se observan grandes diferencias en la proporción del gasto que estas empresas destinan a esta finalidad: las firmas con alto crecimiento exportador destinaron el 3.9% de su gasto en mejoras tecnológicas al pago de transferencias, frente a un 11% y 10% que destinaron las firmas de los grupos II y III, respectivamente.

Así, en función de estos resultados puede verse que las Pymes de alto dinamismo exportador destinaron, con relación al resto de las empresas del panel, un porcentaje mayor de su gasto a la adquisición de tecnología incorporada – exógena- y una menor proporción a la generación endógena de tecnología a través de la innovación y la capacitación de sus recursos humanos. En este aspecto, se destacan las firmas que tuvieron un crecimiento moderado de sus exportaciones, entre las que el gasto en innovación y capacitación concentró alrededor del 37% del gasto total.

⁵ Para un conjunto de exportadores seleccionados de la Encuesta, de diversos niveles de facturación, el gasto promedio en capacitación fue del 3.5% del gasto total destinado a la mejora del acervo tecnológico en el año 1996.

CUADRO 3
Composición del gasto destinado a la mejora de la capacidad tecnológica de las firmas, según dinamismo exportador
Año 1996. En porcentajes

Dinamismo exportador	Gasto total en mejoras de la capacidad tecnológica de las firmas (en mill. de \$)	Gasto total en mejoras de la capacidad tecnológica de las firmas	Innovación (I&D y otros gastos)	Tecnología no incorporada			Tecnología incorporada			Acuerdos con instituciones de CyT* (2)	Capacitación de los RRHH*
				Subtotal tecnología no incorporada	Transferencias a empresas (licencias, patentes, marcas, tecnología de proceso, etc.)	Consultorías	Subtotal tecnología incorporada	Bienes de capital de origen nacional (1)	Bienes de capital de origen extranjero (1)		
Alto crecimiento	112.4	100	16.5	8.2	3.9	4.3	71.2	28.6	42.5	2.3	1.8
Moderado	24.3	100	27.3	17.0	11.2	5.8	46.2	30.1	16.1	0.1	9.4
Decrecientes-Estancadas	33.0	100	22.0	14.1	10.1	4.0	58.4	40.5	17.9	3.7	1.8
Total	169.7	100	19.1	10.6	6.1	4.5	65.1	31.2	34.0	2.2	2.9

FUENTE: CEP en base a datos de SECyT – INDEC (1998)

(*) Promedio anual del período 1992-96

(1) Corresponde a los bienes vinculados con nuevos productos o nuevos procesos

(2) Corresponde al costo total de los acuerdos

B. Evolución del gasto destinado a la mejora de la capacidad tecnológica de las empresas

Desde una perspectiva dinámica, la evolución de los gastos de las empresas con inserción externa a lo largo del período 1992-96 permite visualizar la importancia que estos rubros han tenido dentro de la estrategia de desarrollo de las firmas. Los datos se presentan en el cuadro 4.

En primer lugar, las altas tasas de crecimiento en la mayoría de los ítems ponen de manifiesto los escasos montos que estas empresas destinaban a la mejora de su capacidad tecnológica en el año 1992.

Por otra parte, a nivel agregado ha habido un importante incremento en el gasto realizado por las firmas para mejorar su acervo tecnológico, lo cual refleja que las empresas han realizado un esfuerzo para alcanzar niveles de competitividad más próximos a los estándares internacionales.

En este marco, se observa una mayor preponderancia hacia la provisión de tecnología incorporada a los bienes de capital de origen extranjero entre las empresas de alto crecimiento exportador y un mayor dinamismo de los bienes de capital de origen nacional entre las empresas con un desempeño externo negativo o moderado. En efecto, como se ve en el cuadro 4, la inversión en bienes de capital importados creció más fuertemente que la realizada en bienes de capital de origen nacional en las firmas con alto crecimiento exportador. Lo contrario ocurrió con las empresas que tuvieron una mala *performance* externa las que, por otra parte, se proveen mayoritariamente de este tipo de bienes de capital, tal como se vio en el cuadro 3.

En cuanto a las consultorías, las empresas del panel triplicaron el gasto destinado a esta finalidad entre 1992 y 1996, destacándose particularmente el crecimiento registrado entre las firmas de mayor dinamismo exportador.

El gasto en personal dedicado a innovación también creció notablemente, en particular entre las empresas del grupo I que, como ya se mencionó, son las que destinan, en términos relativos, una proporción menor de su gasto en mejoras tecnológicas a este fin.

Por último, cabe destacar que entre las Pymes cuyas exportaciones crecieron fuertemente durante el cuatrienio 1993-96 ha habido también un importante aumento de las transferencias a empresas (en su mayor parte extranjeras) para la adquisición de tecnología, marcas y patentes, aunque también en este caso este grupo de firmas destina una proporción relativamente pequeña a esta finalidad, con relación al resto de las Pymes exportadoras analizadas. La creciente importancia de las firmas extranjeras como receptoras del pago de transferencias puede verse en el hecho de que, del total gastado en transferencias por las empresas del grupo I en 1992, el 78.4% se destinaba a empresas extranjeras y, en 1996, estas firmas se llevaron el 86% del gasto.

Esta situación también se observa en los restantes grupos de exportadores, aunque con menor fuerza. En otras palabras, el aumento del pago por transferencias de tecnología efectuado por las Pymes entre 1992 y 1996 estuvo explicado en un 84% por el crecimiento de las transferencias al exterior (este valor alcanza al 93.5% entre las firmas del grupo I (alto crecimiento) y disminuye al 61.7% entre las del grupo III (decrecientes)).

CUADRO 4
**Evolución del gasto destinado a la mejora de las capacidades tecnológicas
de las firmas, según *performance* exportadora***

Variación 1996/92. En porcentajes

Dinámica exportadora 1992-96				
	Alto crecimiento	Moderado	Decrecientes- Estancadas	Total
Pagos por transferencia de tecnología y licencias	89.3	25.8	14.7	41.2
Pago por consultorías	316.9	156.4	59.8	199.0
Gasto en personal dedicado a innovación**	71.4	41.6	49.8	61.6
Otros gastos en innovación	108.3	208.5	163.3	150.4
Inversión en bienes de capital de origen nacional***	5.7	86.7	60.1	23.8
Inversión en bienes de capital de origen importado***	16.8	62.7	43.7	21.5
<i>Evolución de las exportaciones (tasa de crecimiento promedio anual)</i>	46.3	11.3	-13.0	15.6

FUENTE: CEP en base a datos de SECyT – INDEC (1998)

(*) En todos los casos, se consideró el gasto total imputado a cada categoría, lo que implica suponer que las 'no respuesta' equivalen a cero.

(**) Personal permanente o transitorio

(***) Relacionados con nuevos productos o nuevos procesos

El esfuerzo realizado por este conjunto de empresas puede verse también a través de la cantidad de firmas que declararon, en cada año, haber efectuado algún tipo de gasto para mejorar su capacidad tecnológica, lo que permite visualizar el grado de difusión y alcance de las actividades de innovación e incorporación de tecnología en los distintos grupos de exportadores.

Según surge del cuadro 5, existe una proporción creciente de empresas involucradas en gastos de innovación y consultorías a lo largo del quinquenio 1992-96, a pesar de lo cual, en términos relativos son todavía escasas las Pymes que realizan este tipo de actividades. Por otra parte, la proporción de empresas que efectúan este tipo de gastos es mayor entre las firmas de alto crecimiento exportador que entre las de mala *performance* externa, si bien en ningún caso las diferencias son importantes.

El pago por transferencias de tecnología, patentes y marcas también se ha difundido hacia un mayor número de Pymes exportadoras, aunque con una leve reducción en el monto promedio de las transferencias efectuadas por empresa con relación a 1992. No obstante esto, apenas 13 de cada 100 empresas Pymes están realizando adquisiciones de tecnología desincorporada (la excepción son las empresas con crecimiento exportador moderado, en las que la proporción alcanza al 27%).

En cuanto a la capacitación del personal se observa una mayor difusión de esta práctica con relación a otro tipo de actividades y también una mayor homogeneidad entre los diferentes grupos de exportadores.

CUADRO 5
Porcentaje de empresas que declararon haber efectuado gastos
 En porcentaje del total de empresas de cada grupo

	1992	1996
<i>Pagos por consultorías</i>		
Alto crecimiento	8.5	21.8
Moderado	11.5	18.8
Decrecientes-Estancadas	9.7	17.1
Total	9.3	20.0
<i>Transferencias a empresas locales o extranjeras</i>		
Alto crecimiento	6.7	12.1
Moderado	13.5	27.1
Decrecientes-Estancadas	9.7	8.0
Total	8.7	13.3
<i>Empresas que realizaron capacitación entre 1992 y 1996</i>		
Alto crecimiento	48.8	
Moderado	44.8	
Decrecientes-Estancadas	48.0	
Total	47.9	
<i>Pago a personal dedicado a Innovación</i>		
Alto crecimiento	27.6	40.6
Moderado	29.2	39.6
Decrecientes-Estancadas	26.9	36.0
Total	27.6	39.1

FUENTE: CEP en base a datos de SECyT-INDEC (1998)

C. Características del proceso de incorporación de tecnología e innovación

Más allá de las consideraciones generales precedentes, en este apartado se presentan algunos otros rasgos que caracterizan el perfil tecnológico que han ido adoptando las Pymes exportadoras a lo largo del período comprendido entre 1992 y 1996.

En primer lugar, cabe destacar que la gran mayoría de las Pymes del panel (más del 90%) declara poseer un departamento o grupo de personas dedicado a actividades de I&D. Sin embargo, esta indudable voluntad por desarrollar este tipo de tareas tiene un grado de formalización relativamente pequeño: sólo el 23% de las empresas de alto crecimiento exportador tiene dentro de su estructura un departamento formal dedicado a actividades de innovación tecnológica, en tanto que en los dos restantes grupos el porcentaje desciende al 16%.

Entre los objetivos de la innovación, se ve claramente que en los tres casos, e independientemente de su perfil exportador, las firmas persiguen como principal resultado la mejora en la calidad y la ampliación de la gama de productos y la reducción de los costos laborales. Las diferencias más importantes entre los exportadores dinámicos y las Pymes con mala *performance* externa están dadas porque, entre las primeras, la adaptación del producto al mercado externo es un objetivo de mayor importancia que entre las segundas, quienes privilegian la adaptación de su producción a la demanda doméstica por sobre la exportación.

CUADRO 6
Objetivos de la innovación de las Pymes exportadoras según dinamismo exportador

Primeros 5 objetivos, en orden de importancia

	Alto crecimiento	Moderado	Decrecientes-Estancadas
1°	Mejorar en la calidad de los productos	Mejorar en la calidad de los productos	Mejorar en la calidad de los productos
2°	Ampliar la gama de productos	Ampliar la gama de productos	Ampliar la gama de productos
3°	Reducir costos laborales	Reducir costos laborales	Reducir costos laborales
4°	Mejorar la flexibilidad de procesos	Mejorar la flexibilidad de procesos	Mejorar la flexibilidad de procesos
5°	Adaptación del producto al mercado externo	Reducir costos de materias primas	Adaptación del producto al mercado nacional

FUENTE: CEP en base a SECyT-INDEC (1998)

De esta forma, al analizar la composición del gasto en personal dedicado a innovación puede verse que las actividades de I&D –investigación y desarrollo de nuevos productos o procesos- insumió cerca del 43% de dicho gasto, valor que, por otra parte, se incrementó levemente respecto de 1992. Si bien las empresas con mala *performance* externa destinan a estas actividades una proporción mucho menor del gasto que los otros dos grupos, se observa entre estas firmas un esfuerzo muy importante durante el quinquenio 1992-96, a lo largo del cual el gasto en personal dedicado a estas actividades pasó de representar el 24% del gasto en 1992 al 32% en 1996.

En el otro extremo, las actividades vinculadas a la organización general y a la comercialización de nuevos productos, aunque nuevamente en este punto las diferencias son muy importantes: mientras que las firmas de alto dinamismo exportador destinaron, en 1996, el 27% de su gasto a estas finalidades, las empresas cuyas ventas externas se redujeron destinan sólo el 14% del mismo⁶.

El rasgo común a todos los grupos de exportadores ha sido el fuerte crecimiento que registró el gasto en personal dedicado a investigación básica entre 1992 y 1996 como así también el mayor esfuerzo destinado a la innovación en materia de comercialización de productos y, en menor grado, a ingeniería de proyecto. Todo esto en un marco en el cual, como ya se mencionó, el gasto total en personal dedicado a innovación creció más fuertemente entre las empresas de alto dinamismo exportador que entre las firmas con mala *performance* externa.

⁶ Cabe destacar que este último grupo de empresas no especificó el 19% del gasto en personal dedicado a innovación, que quedó incluido en la categoría resto, en tanto que en los grupos I y II la proporción del gasto que no se enmarca en ninguna de las actividades mencionadas es del 1.9% y 3.7%, respectivamente.

CUADRO 7
Composición del gasto en personal dedicado a innovación según tipo de actividad y dinámica exportadora

Años 1992 y 1996

En porcentajes

1992	Investigación básica	Investigación aplicada	Desarrollo de productos o procesos	Adaptación de productos o procesos	Asistencia técnica a la producción	Ingeniería de proyectos	reorganización administrativa	Organización general	comercialización de nuevos productos	Resto	total
Alto crecimiento	3.0	3.1	39.3	9.1	11.2	6.8	2.2	22.0	1.4	1.9	100
Decrecientes	2.3	4.1	17.5	15.6	15.2	7.0	3.2	2.0	3.1	30.1	100
Moderado	2.7	7.2	40.7	9.1	8.9	8.8	5.3	3.5	11.1	2.7	100
Total	2.8	4.1	35.0	10.5	11.6	7.2	3.0	14.5	3.5	7.9	100

1996

Alto crecimiento	6.2	2.6	35.0	8.0	8.8	9.1	2.8	22.9	4.4	1.9	100
Decrecientes	4.9	4.5	22.8	8.9	14.0	9.6	2.4	6.8	7.1	19.1	100
Moderado	4.9	8.2	38.9	9.9	9.1	8.5	2.7	2.6	11.5	3.7	100
Total	5.8	3.9	33.3	8.5	9.8	9.1	2.7	16.6	6.0	5.5	100

FUENTE: CEP en base a SECyT-INDEC (1998)

En cuanto a los aspectos que hacen a la reestructuración empresarial, estas empresas no parecen haber encarado procesos importantes de subcontratación de su producción. En promedio, las Pymes del panel subcontrataban, en 1992, el 12.3% del valor de su producción, porcentaje que creció levemente en 1996 hasta el 14%. En este aspecto, todos los grupos de exportadores presentan la misma tendencia hacia un crecimiento moderado del porcentaje de la producción terciarizada. De esta forma, en 1996 las firmas del grupo I subcontratan el 16.1% de su producción, las del grupo II el 10.2% y las del grupo III el 13.7%.

ALGUNOS RESULTADOS DE INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍA Y LA INNOVACIÓN

A lo largo del período comprendido por la encuesta, las empresas industriales han emprendido, con mayor o menor éxito, un número importante de acciones destinadas a mejorar su posicionamiento tecnológico y productivo. En muchos casos, se trató simplemente de la incorporación de tecnología a través de la adquisición de bienes de capital pero en algunos otros, tal como ya se vio, es posible detectar un esfuerzo importante por parte de algunas empresas para desarrollar un proceso endógeno de generación de tecnología, que les posibilite la modificación de procesos o productos a través de la innovación y la mejora de sus recursos productivos, especialmente humanos, a partir de la capacitación.

En este sentido, la cantidad de empresas que han logrado cumplir con alguno de estos objetivos –en muchos casos las firmas no han iniciado ningún tipo de acciones tendientes a su logro, tal como ya se vio- es heterogénea tanto por su cantidad como por el tipo de mejoras obtenidas. A continuación se muestran, brevemente, los resultados que surgen al analizar estas variables para las empresas Pymes industriales del panel⁷.

⁷ Estos resultados no intentan medir cualitativamente las mejoras logradas por las empresas encuestadas, sino reflejar el grado de difusión que han tenido las mismas entre las firmas de los distintos grupos, teniendo en cuenta, al mismo tiempo, el tipo de mejoras obtenidas por las empresas.

Mejoras en productos

En lo que hace a algunos de los resultados del proceso de incorporación de tecnología e innovación, las empresas de alto o moderado dinamismo exportador parecen haber sido más exitosas que las firmas con mala *performance* externa en el logro de mejoras de productos a partir de nuevos procesos productivos y del empleo de insumos novedosos; como así también en la diferenciación de productos –lo que posibilita, entre otras cosas, el acceso a algunos mercados relativamente exigentes con productos en muchos casos basados en recursos naturales pero adaptados a mercados segmentados-. Si bien la proporción de firmas que logró estos objetivos no es extremadamente elevada en ningún caso, se observa una proporción mayor de empresas que consiguieron estas mejoras en productos entre los dos primeros grupos de Pymes exportadoras.

En cambio, la mejora que parece haber sido la más común a todas estas empresas es la mejora tecnológica de productos ya existentes. En este caso, la proporción de empresas que lograron este objetivo es similar entre todos los grupos y alcanza valores significativamente más altos que en los casos anteriores mencionados.

CUADRO 8
Empresas que lograron mejoras en productos entre 1992 y 1996, según desempeño exportador

En porcentaje del total de empresas de cada grupo

Desempeño exportador	Mejora tecnológica de productos existentes	Productos nuevos por avance en base científico-tecnológica	Producto nuevo por proceso de producción nuevo	Producto nuevo por empleo de insumos novedosos	Diferenciación de producto
Alto crecimiento	67.0	27.9	42.7	26.7	39.1
Moderado	56.3	31.3	41.7	25.0	42.7
Decrecientes-Estancadas	62.9	24.6	32.6	21.7	32.0
Total	64.1	27.5	39.6	25.0	37.6

FUENTE: CEP en base a SECyT-INDEC (1998)

Mejoras en procesos

Al igual que en el caso de las mejoras en productos, las mejoras de proceso que lograron las empresas del panel estuvieron, en su mayor parte, vinculadas con mejoras tecnológicas en los procesos ya existentes para la producción del mismo producto. Esta conducta, más bien asimilable a innovaciones adaptativas, se ve en una proporción muy importante de las Pymes exportadoras sin distinciones relevantes entre los grupos, aunque más intensas entre las empresas con mayor dinamismo exportador.

Las restantes mejoras en procesos tuvieron una difusión mucho menos importante entre las Pymes analizadas, especialmente aquellas referidas a nuevos procesos y nuevos productos y a las mejoras conseguidas a partir de procesos de I&D y avances en la base científico tecnológica. En el primero de estos casos, las empresas más dinámicas en materia de exportaciones (grupo I y también grupo II) parecen haber conseguido, en mayor medida, mejoras en sus procesos de producción que las firmas del grupo III -que, como ya se mencionó, no sólo mostraron una caída de sus exportaciones durante el cuatrienio 1993-96 sino que también mostraron un estancamiento de sus ventas al mercado interno-.

CUADRO 9
**Empresas que lograron mejoras en procesos entre 1992 y 1996, según
 desempeño exportador**

En porcentaje del total de empresas de cada grupo

Grupo	Mejora tecnológica de proceso ya existente para igual producto	Maquinaria y equipo asociados a nuevos procesos	Nuevo proceso para nuevo producto	Nuevo proceso asociado a avance en la base científico - tecnológica
Alto crecimiento	67.0	50.0	34.8	19.7
Moderado	62.5	47.9	35.4	21.9
Estancadas-Decrecientes	56.6	34.9	25.1	19.4
Total	63.2	45.3	32.1	20.0

FUENTE: CEP en base a SECyT-INDEC (1998)

Posicionamiento tecnológico

Por último, en lo que hace al posicionamiento tecnológico de las firmas, y en particular, a la certificación de calidad de procesos –Normas ISO- se puede ver que la proporción de firmas que poseen dicha certificación o la están tramitando varía considerablemente entre los diferentes grupos en el caso de la certificación ISO 9002, es similar en la ISO 9001 y prácticamente no existe empresas certificadas en ningún grupo con la ISO 14000.

CUADRO 10
**Empresas con certificación internacional de calidad de proceso, según
 dinámica exportadora**

En porcentajes del total de empresas de cada grupo

	ISO 9001	ISO 9002	ISO 14000
Alto crecimiento	10.6	22.7	2.1
Moderado	9.4	11.5	1.0
Decrecientes-Estancadas	12.0	13.7	1.7
Total	10.8	18.3	1.8

FUENTE: CEP en base a SECyT-INDEC (1998)

Ventas de tecnología a terceros

La venta de tecnología a terceros es prácticamente inexistente entre este conjunto de empresas. Este resultado no es sorprendente si se tiene en cuenta que esta categoría constituye, en general, uno de los últimos eslabones del sendero madurativo tecnológico de las empresas.

A pesar de esto, se detectaron ventas de tecnología –prácticamente en su totalidad provenientes de las empresas de alto crecimiento de exportaciones- en concepto de servicios de ingeniería, capacitación de mano de obra y otros rubros no especificados. En este grupo, estas ventas representaron, en 1996, apenas el 0.1% de su facturación total, no obstante lo cual el crecimiento respecto del año 1992 fue muy significativo (+125%). El otro grupo que registra venta de tecnología a terceros es el conformado por las empresas con mala *performance* externa (grupo III), aunque no está especificado el concepto de dichas ventas. A diferencia del caso anterior, en este grupo las ventas se redujeron fuertemente respecto del año 1992.

Más allá de estas consideraciones, es probable que estas ventas constituyan episodios aislados, poco sistematizados y discontinuos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- *Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas*. Estudios 31, INDEC – Secretaría de Ciencia y Tecnología, 1998.
- ONUDI (1996). *Desarrollo Industrial. Informe Mundial 1996*. ONUDI, Naciones Unidas.
- Yoguel, G., Boscherini, F. (1996). “El desarrollo de la capacidad innovativa en las firmas: un enfoque teórico para analizar el caso de las Pymes exportadoras argentinas”, en: *Pequeñas y medianas empresas industriales en el Mercosur*. Universidad Nacional del Sur, Departamento de Economía, RedPymes, octubre 1996.

INCUBADORAS DE EMPRESAS (1ª PARTE)

¿QUÉ ES UNA INCUBADORA DE EMPRESAS?

Una incubadora de empresas (IE), también denominada “criadero de negocios”, es un programa que facilita el surgimiento de emprendimientos o negocios, proveyendo un lugar físico común y una serie de servicios y ventajas.

Según la National Business Incubator Association (NBIA), la asociación que agrupa, en la actualidad, la mayoría de las IE de los EEUU, las IE son programas que implican un “proceso dinámico de desarrollo de empresas de negocios. Las incubadoras asisten a firmas jóvenes¹, y las ayudan a sobrevivir y crecer durante su etapa de “despegue” (*start up*), cuando son más vulnerables. Las incubadoras proveen asistencia para el gerenciamiento, acceso al financiamiento y servicios de apoyo tecnológico. También ofrecen la posibilidad de compartir servicios de oficina, acceso a equipos, alquileres flexibles y espacios expandibles”.

De esta manera, las IE se constituyen en un ambiente “amigable”, donde las ideas y/o productos susceptibles de ser comercializados se vinculan con las personas (emprendedores) capaces de crear a partir de ellos una empresa viable. La infraestructura de apoyo que ofrecen comprende los servicios esenciales para que las empresas incubadas logren consolidar un lugar en el mercado: asistencia técnica y de negocios a través de una red de expertos; capacitación y consultoría; acceso a nuevas tecnologías, información, fuentes de financiamiento y contactos comerciales; y recursos compartidos tales como oficinas, instalaciones para investigación y producción, soporte básico para el funcionamiento, etc.

Según la NBIA, “la meta principal es producir graduados exitosos: negocios financieramente viables y autosuficientes cuando abandonan la incubadora, al cabo de dos o tres años”. Cada año, se gradúan aproximadamente el 30% de las firmas incubadas.

Incubadoras tecnológicas

Finalmente, se habla de incubadoras de empresas de base tecnológica (IEBT) porque la tecnología (alta, media o baja) representa el principal insumo en los procesos de producción de las empresas incubadas.

Existen áreas tecnológicas que resultan más favorables que otras para la actividad de incubación de empresas: idealmente deben requerir bajo costo de capital y prácticamente ningún equipamiento. Resultan particularmente favorables los sectores de software, productos electrónicos pequeños que se pueden armar fácilmente a mano, y también la biotecnología en una etapa temprana.

¹ Esta característica de las firmas incubadas hace que las políticas basadas en la incubación de firmas resulten distintas de las políticas de apoyo a las PyMEs. Estas últimas se apoyaban en los tradicionales argumentos acerca de la alta flexibilidad en los niveles de producción y el uso de la tecnología, mayor intensidad en la utilización del factor trabajo y mayor capacidad generadora de empleos, y empleo de mano de obra no calificada. Las razones mencionadas disfrutaron de una amplia aceptación hasta bien avanzada la década del '80. Sin embargo, durante los '90, esos argumentos fueron fuertemente cuestionados.

LA HISTORIA

Desde sus comienzos en EEUU, en los '50s, el concepto de las IE ha evolucionado sin pausa y fue adaptado en otros países, reflejando en ellos condiciones económicas, institucionales, regionales y tecnológicas particulares.

Aunque inicialmente, las IE tuvieron por finalidad constituirse en un medio para revitalizar regiones industriales declinantes mediante la provisión a los emprendedores de un ámbito adecuado para el desarrollo de nuevas firmas, se convirtieron posteriormente en un instrumento para la promoción de una base industrial regional más diversificada y para estimular la creación de empleos.

Hacia fines de los '70s, las IE en EEUU y en otros países se transformaron en una herramienta para el mejoramiento de la competitividad regional y nacional a través del fomento de firmas innovadoras y de base tecnológica.

Esta trayectoria se acentuó en los '80s, a través de la profundización de la relación entre el concepto de incubación y las instituciones académicas y aquellas del sector público dedicadas a la investigación científica.

En los '90s, se ha evidenciado una tendencia hacia el desarrollo de IE orientadas a *clusters* industriales y tecnológicos específicos como los de biotecnología, *information technologies* y tecnología ambiental.

TIPOS DE IE

La definición, tipo y orientación de las IE presenta variantes significativas entre países y hacia el interior de los países. En general, los patrocinadores de las incubadoras determinan sus objetivos. Por ejemplo, las agencias nacionales o regionales de desarrollo generalmente apuntan a estimular el crecimiento y el empleo, en tanto que las universidades persiguen la promoción de la transferencia y difusión de tecnología. En los EEUU, la NBIA ha identificado cinco tipos de incubadoras en función de sus patrocinadores o accionistas:

- **Sin fines de lucro (públicas o privadas):** están patrocinadas por organizaciones gubernamentales o sin fines de lucro, y se orientan, principalmente, hacia el desarrollo económico, la creación de empleo, diversificación económica y/o expansión de la base impositiva.
- **Relacionadas con instituciones académicas:** se hallan asociadas con universidades, y comparten algunos de los objetivos enunciados en la categoría anterior. Además, resultan una fuente de oportunidades de investigación y de emprendimientos por parte de los alumnos, investigadores y grupos relacionados.
- **Híbridas:** conjugan los esfuerzos de los gobiernos, agencias sin fines de lucro y/o privados. Estas asociaciones pueden ofrecer a la incubadora acceso a fondos y recursos públicos y a la experiencia y el financiamiento privado.
- **Privadas con fines de lucro:** estas incubadoras son administradas por grupos de inversión. Sus intereses primarios son el rendimiento económico de la inversión en las empresas incubadas, nuevas aplicaciones y transferencias tecnológicas.
- **Otras:** estas se encuentran patrocinadas por una variedad de fuentes no convencionales, como organizaciones técnicas, religiosas, cámaras de comercio, etc.

Otra forma de clasificación de las IE puede ser realizada en función del objetivo principal y las características de las firmas incubadas:

- **Incubadoras de uso general o mixto:** el objetivo de estas incubadoras es promover un desarrollo industrial y crecimiento económico sostenidos a través del desarrollo de negocios. Mientras que estas incubadoras incluyen a firmas conocimiento intensivas, también involucran firmas de baja tecnología en servicios y manufacturas livianas. El principal objetivo es brindar acceso a fuentes locales o regionales de recursos técnicos, gerenciales, de marketing y financieros.
- **Incubadoras para el desarrollo económico:** se trata de IE cuyo objetivo principal es estimular la persecución de metas económicas específicas como la creación de empleo y la reestructuración industrial. A menudo son el resultado de las iniciativas de gobiernos locales cuya meta principal es contribuir a la creación de nuevas firmas y fortalecer firmas existentes que generan empleos. En algunos países, esta meta puede estar orientada a grupos específicos como los jóvenes, las personas desempleadas durante un largo período, las mujeres, etc.
- **Incubadoras tecnológicas:** Estas incubadoras tienen como meta primaria promover el desarrollo de firmas de base tecnológica. Se hallan localizadas en las cercanías o en el interior de universidades o parques tecnológicos y científicos. Se caracterizan por enlaces institucionalizados con las fuentes de conocimiento (universidades, agencias para la transferencia de tecnologías, centros de investigación, laboratorios nacionales y personal dedicado a la I+D de alta calificación). Pueden orientarse hacia *clusters* o tecnologías específicas como biotecnología, software o *information and communication technologies* (ICT). Un objetivo importante es promover la transferencia y difusión de tecnologías al tiempo que se fomenta las actitudes emprendedoras entre investigadores y académicos. En algunos países, las IT no sólo apuntan a firmas nuevas sino que también colaboran con firmas de base tecnológica pequeñas, incluyendo subsidiarias de firmas de mayor envergadura.

RELACIONES INSTITUCIONALES

Administración de las incubadoras

La justificación más importante para el apoyo y la administración desde el sector público de las IE, se basa en la existencia de fallas de mercado, las cuales derivan en la falta de incentivos para la creación de firmas. Al momento de iniciar un emprendimiento, los emprendedores enfrentan obstáculos de importancia significativa: elevados costos fijos y de entrada a los mercados, falta de acceso al mercado de capitales, información insuficiente con respecto a los mercados y a las tecnologías disponibles, y habilidades de gerenciamiento limitadas. Por otra parte, la etapa de inicio de un negocio pequeño se encuentra asociada con un grado de incertidumbre considerable y los negocios nuevos a menudo sufren problemas financieros durante ese período. La existencia de “cuellos de botella” en la etapa siguiente, en particular los relacionados con el fondeo, gerenciamiento y marketing han sido asociados con la muy alta tasa de mortalidad de las firmas nuevas, constituyéndose, de esta manera, en otro argumento a favor del desarrollo de IE. En ocasiones, el estímulo a las IE puede tener objetivos de desarrollo económico (en ocasiones incluyendo objetivos de carácter regional): estimular la creación de empleo y reestructuración industrial.

En el caso de las IEBT, el apoyo puede justificarse frente a la existencia de fallas de mercado o sistémicas que impidan la comercialización y la difusión de tecnologías por parte de las firmas nuevas. La gran incertidumbre asociada con la tecnología incrementa los riesgos inherentes al comienzo de los emprendimientos. Los servicios de incubación contribuyen a la reducción de la mencionada incertidumbre y, de esta forma, al incremento de las probabilidades de supervivencia de los emprendimientos. La evidencia empírica en cuanto a las tasas de supervivencia de las firmas de base tecnológica sugiere que las mismas

no enfrentan niveles de riesgo significativamente mayores a aquellos a los que se enfrentan el resto de los emprendimientos, sin embargo, el problema podría relacionarse con las expectativas de los inversores y reflejarse en la utilización de diferentes parámetros en la evaluación de proyectos de riesgo. Las IEBT pueden ser estimuladas como un medio de elevar los retornos del gasto público en I+D a través de la promoción de su comercialización y difusión.

Sin embargo, en el mundo, una proporción cada vez más importante de las incubadoras son administradas por universidades, centros de I+D, o fundaciones relacionadas. Tal participación garantiza alta probabilidad de éxito en el desarrollo de nuevas compañías y constituye un eje central del proceso, porque además de prestar los servicios esenciales, muchas veces, las instituciones académicas comparten el riesgo comercial al asociarse a una empresa incubada. Las estadísticas revelan que la tasa de mortalidad de las nuevas empresas que dependen de los vaivenes del mercado supera el 80%, mientras que en las incubadoras esa cifra sólo llega al 20-25%.

En Europa las IE se iniciaron para solucionar problemas de desempleo, particularmente en los niveles bajo y medio de tecnología. Por otra parte, en las universidades la motivación es a menudo la transferencia de tecnología.

Para las universidades, la actividad de incubación representa un desafío y una oportunidad única para conocer y llevar a la práctica los procesos de creación y maduración de una empresa, actualizar los programas de grado en función de esta experiencia, generar un mecanismo concreto de transferencia de tecnología al medio, y capacitar a los graduados en la creación de sus propias empresas.

Incubadoras multinacionales

Podría pensarse en una red internacional de incubadoras, es decir, incubadoras generadas por más de un país y por más de una universidad en cada país. Este esquema ofrecería varias ventajas. Una de ellas, vincular a las compañías incubadas para que comercien entre sí. Otra, la posibilidad de entrenar gerentes de incubadoras y ofrecerles una carrera: el responsable de una incubadora pequeña podría ser “ascendido” y trasladado a otra más grande, y aún llegar a desempeñarse en el ámbito internacional. La generación de incentivos a un funcionamiento más eficaz y eficiente de las incubadoras derivaría en la conformación de un marco favorable para la “competencia por comparación” (yardstick competition). También puede pensarse en una auditoría de incubadoras, no necesariamente financiera, sino de comportamiento, a cargo de un equipo internacional. Como parte de ello, si una incubadora está en problemas, dicho equipo podría efectuar un diagnóstico y reencaminarla.

En América Latina se han desarrollado redes de incubadoras. En México existe la asociación AMIPAT, que es una red de parques tecnológicos e incubadoras, y en Brasil existe ANPROTEC, otra red de incubadoras. Este fenómeno es más frecuente en América Latina que en Europa.

En Argentina, el agrupamiento de las incubadoras de empresas y los parques tecnológicos fue impulsado por la Secretaría de Ciencia y Tecnología. Esta iniciativa se formalizó en marzo de 1999, con la aprobación de los estatutos y la elección de las autoridades de la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas y Parques Tecnológicos.

INCUBADORAS VIRTUALES

Las IE pueden tener una sede física, aunque en los últimos tiempos se han ido creando y desarrollando de manera incipiente IE con sedes virtuales en la *World Wide Web* (WWW).

La desventaja más importante que exhiben las IE virtuales (IEV), con respecto a aquellas que poseen una sede física, es que quienes no tienen la posibilidad de conectarse a Internet no tienen acceso a las mismas.

Sin embargo, quienes se muestran a favor de las IE con sede en la WWW argumentan que el medio electrónico tiene numerosas ventajas.

Una de las ventajas es la interactividad, debido a que resultaría más fácil, mediante el correo electrónico y la conformación de foros de discusión, recibir sugerencias y aportes de los visitantes a la IEV, e incorporarlas inmediatamente. Otros factores que implican una mayor interactividad es la posibilidad de llevar estadísticas sobre las visitas realizadas a los respectivos *sítes* y páginas de las IEV.

Como resultado de la interactividad, y de las características de la WWW, donde es posible vincularse con otros sitios de la red, realizar búsquedas, etc., las IEV exhibirían un dinamismo superior a las IE que disponen únicamente de una sede física.

Por otra parte, el alcance de la IEV resultaría, **en términos potenciales**, evidentemente mayor, pues los *sítes* serían accesibles desde cualquier lugar del mundo. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la cobertura de los motores de búsqueda en la WWW no ha crecido al mismo ritmo que el número de *sítes* y páginas. Este hecho no es menor, pues la cantidad de visitas al *site* dependerá del grado de conocimiento de la existencia de la IEV que posean quienes navegan por la WWW.

Por otra parte, la capacidad de almacenamiento en Internet permite que los artículos y temas desarrollados en los *sítes* se vayan acumulando en forma indefinida.

Quienes plantean reservas sobre la eficacia de las IEV en Argentina basan su posición en que el acceso a la WWW en nuestro país aún se encuentra significativamente restringido como resultado de problemas en el ancho de banda y las tarifas de los proveedores del servicio de Internet (*Internet Service Providers* –ISP-) locales y de las comunicaciones telefónicas.

LA BAJA DE PRECIOS EN LA ARGENTINA: COMPARACION DE DOS PERIODOS

Durante la década de 1920, los precios en la Argentina sufrieron una fuerte caída, que se prolongó hasta mediados de los años treinta. La deflación que se produjo entre 1920 y 1929, implicó una baja del 30% tanto en los precios implícitos en el PBI como en los mayoristas y minoristas. La caída más fuerte se produjo entre 1920 y 1923 con un 26% de retroceso. Pero luego de algunos años de bajas más moderadas, entre 1930 y 1934 la deflación vuelve a tomar impulso, dando como resultado una caída de precios del orden del 23%. Es decir que entre 1920 y 1934, los niveles promedio de precios sufrieron una pérdida del 45%.

Cuadro 1
Evolución de los índices de precios entre 1920 y 1934
(NI : 1920=100)

Años	Minoristas	Mayoristas	Implícitos
1920	100,0	100,0	100,0
1921	88,8	88,9	88,4
1922	74,8	74,8	74,3
1923	73,4	73,3	73,7
1924	74,8	74,8	74,7
Var. 1920-1924 (%)	-25,2	-25,2	-25,3
1925	72,8	72,3	72,6
1926	70,6	70,7	70,8
1927	69,9	69,9	69,6
1928	69,3	69,3	68,8
1929	69,9	69,9	69,7
Var. 1925-1929 (%)	-4,0	-3,3	-4,0
1930	70,6	70,7	70,7
1931	60,8	60,8	61,1
1932	54,5	54,6	54,3
1933	61,5	61,5	61,7
1934	54,5	54,6	54,5
Var. 1930-1934 (%)	-22,8	-22,8	-22,9
Var. 1920-1934 (%)	-45,5	-45,4	-45,5

Fuente: CEP en base a datos de "Argentina, evolución económica 1915-1976", Fundación Banco de Boston, 1977.

Esta deflación fue provocada en gran medida por la baja que tuvieron los productos agropecuarios de exportación. Como ejemplo, basta mencionar que entre 1915 y 1919 el precio de carne vacuna exportada tuvo un promedio de US\$ 259 por tonelada, mientras que en 1924 había caído a US\$ 135, en 1929 a US\$ 125 y en 1934 a US\$ 117 (-54,8%). El precio de la harina de trigo siguió una tendencia negativa todavía más acentuada. De US\$ 84 por tonelada en el quinquenio 1915-1919 cayó a US\$ 65 en 1924, a US\$ 53 en 1929 y a US\$ 30 en 1934 (-64,3%). Con posterioridad a 1934 y hasta 1998, los años en que se produjeron caídas de precios fueron muy escasos: 1938, 1943 (mayoristas) y 1944 (minoristas). Más aún, la característica principal de la economía argentina de los últimos 50 años fue precisamente la elevada tasa de aumento de precios, que terminó en la hiperinflación de fines de la década de los ochenta y principios de los noventa.

El Plan de Convertibilidad permitió controlar la inflación acercándola a los niveles internacionales. En el caso del índice de precios al consumidor (IPC), tomó dos años llegar a una tasa de un dígito: de un aumento del 1.344% en 1990, la suba anual se redujo a 7,4% en 1993 y desde 1996 fue inferior al 1%. Pero en 1999, el IPC cayó un 1,2% frente a 1998 y un 1,8% si se compara diciembre de 1999 con

el mismo mes del año anterior. Este es el primer año desde 1944 en que se registra una tasa de variación negativa del IPC. El índice de precios mayoristas (IPIM) tuvo una evolución similar. Luego de haber aumentado 798% en 1990, la variación anual se redujo a un dígito en 1992, pero a diferencia del IPC, el IPIM registró bajas ya en 1997 y 1998.

Cuadro 2
Variación del índice de precios mayoristas y al consumidor desde 1990

A diciembre de cada año	Mayoristas (IPIM) (%)	Consumidor (IPC) (%)	Mayoristas (Dic.91=100)	Consumidor (Dic.91=100)	Relativos IPC/IPIM (Dic.91=100)
1990	798,4	1.343,9	63,8	54,3	85,1
1991	56,7	84,0	100,0	100,0	100,0
1992	3,2	17,5	103,2	117,5	113,8
1993	0,1	7,4	103,3	126,2	122,2
1994	2,9	3,9	109,3	131,1	119,9
1995	5,8	1,6	115,9	133,2	114,9
1996	2,1	0,1	118,3	133,2	112,6
1997	-0,9	0,3	117,2	133,7	114,1
1998	-6,2	0,7	109,8	134,6	122,5
1999	1,1	-1,8	111,0	132,2	119,1

Fuente: CEP en base a datos del Indec.

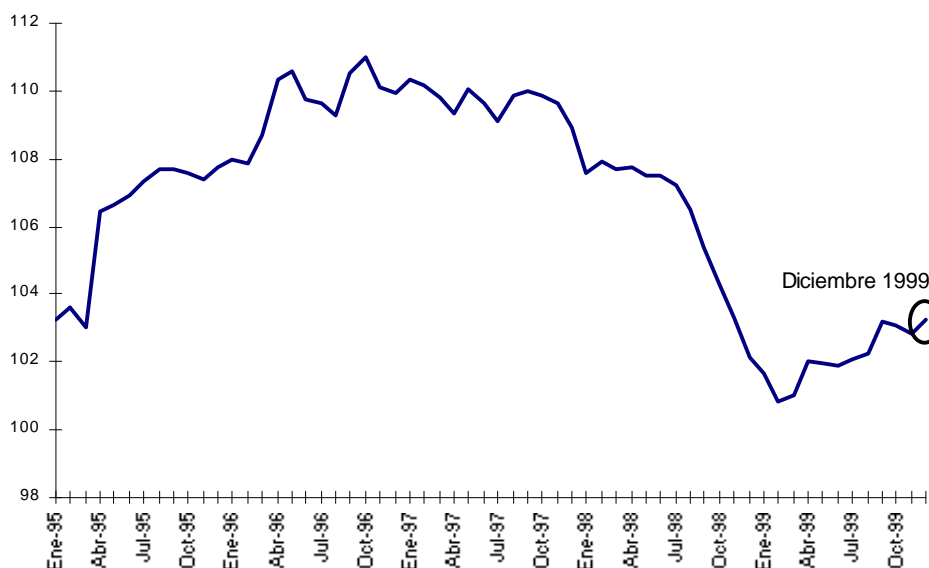
Sin embargo, las diferencias en las tasas de variación anuales dieron lugar a cambios relevantes en los precios relativos. Entre 1990 y 1993, el IPC subió un 132,4%, debido a la resistencia a la baja que presentaron los servicios durante los primeros años de la convertibilidad. En ese período, el IPIM sólo tuvo un aumento del 61,9%, lo que dio lugar a un aumento significativo del 43,6% en la relación IPC/IPIM. Entre 1993 y 1996 la situación favoreció a los precios mayoristas, pero luego éstos se quedaron retrasados por la caída de los precios internacionales. Es interesante destacar que estos bruscos cambios en los precios relativos no se produjeron durante la deflación de las décadas del veinte y del treinta.

Frente a estos indicadores, no es de extrañar que muchos se pregunten si este no será un nuevo período de deflación de precios como el que tuvo lugar en las décadas del veinte y del treinta. Por eso vale la pena analizar cuáles fueron las causas que provocaron esta caída y la posibilidad de que la misma pueda revertirse.

El Índice de Precios Internos al Por Mayor (IPIM)

Este índice refleja en mayor medida que el IPC la evolución de los costos de producción, por incluir muchas materias primas y productos intermedios. Precisamente por este motivo, el IPIM tuvo un alza del 5,8% en 1995, cuando sufrió el impacto de la suba de precios internacionales de los "commodities". Los precios se mantuvieron elevados desde mediados de 1995 hasta septiembre de 1997, cuando se inicia la crisis del Sudeste Asiático. A partir de esa fecha se inicia una tendencia decreciente en los precios internacionales, que también se reflejó en el IPIM. Esta evolución negativa tuvo su punto más bajo en febrero de 1999 y desde entonces se puede apreciar una leve tendencia positiva, concordante con la recuperación de la demanda de los países asiáticos. En diciembre de 1999, el nivel general del IPIM registró una caída del 6,1% respecto a septiembre de 1997, pero entre febrero y noviembre de 1999 subió un 2,4%.

Gráfico 1
Indice de Precios Mayoristas
 (NI: 1993=100)



Dentro del nivel general, en diciembre de 1999 los “productos primarios” sufrieron una baja del 12,7% respecto a septiembre de 1997. A su vez, dentro de los productos primarios, en el mismo período se destaca una suba del 31,9% en el precio del “petróleo crudo y gas natural”, compensada por la caída del 29,4% en el rubro “agropecuarios”. Por su parte, el rubro “productos manufacturados y energía eléctrica” tuvo un comportamiento más moderado, ya que cayó un 4,1%.

Sin embargo, estas comparaciones no permiten apreciar la recuperación de los precios entre febrero y diciembre de 1999. En este período, el índice de “productos primarios” se incrementó un 18,1%, gracias al rubro “petróleo crudo y gas natural” que creció un 104,9%, mientras que “agropecuarios” sufría una caída del 8,2%. Los “manufacturados” retrocedieron sólo un 0,6%.

Del análisis realizado hasta ahora se puede concluir que la evolución del IPIM está fuertemente condicionada por los precios externos de los productos que integran el índice, que son en general bienes “transables”. Por lo tanto, si hubiera una deflación prolongada en los mercados internacionales, la misma se trasladaría tarde o temprano a la Argentina. Pero a pesar de lo que creen algunos economistas, como Paul Krugman¹, no existe una amenaza seria de deflación, al menos durante el 2000, teniendo en cuenta que para el año próximo todos los pronósticos indican que EE.UU., la UE, Japón, el Sudeste Asiático y América Latina tendrán un crecimiento en sus economías.

El Indice de Precios al Consumidor (IPC)

La situación es diferente en el caso del Indice de Precios al Consumidor. Este índice refleja en gran medida la evolución de los bienes “no transables” como los servicios, aunque también pesan alimentos y bebidas, indumentaria o productos para el equipamiento del hogar, que están sujetos a la competencia externa. En general, los precios al consumidor están más influenciados por la demanda local que por la internacional. Por este motivo, en períodos de reactivación económica existe el temor a las presiones inflacionarias y, por el contrario, cuando se

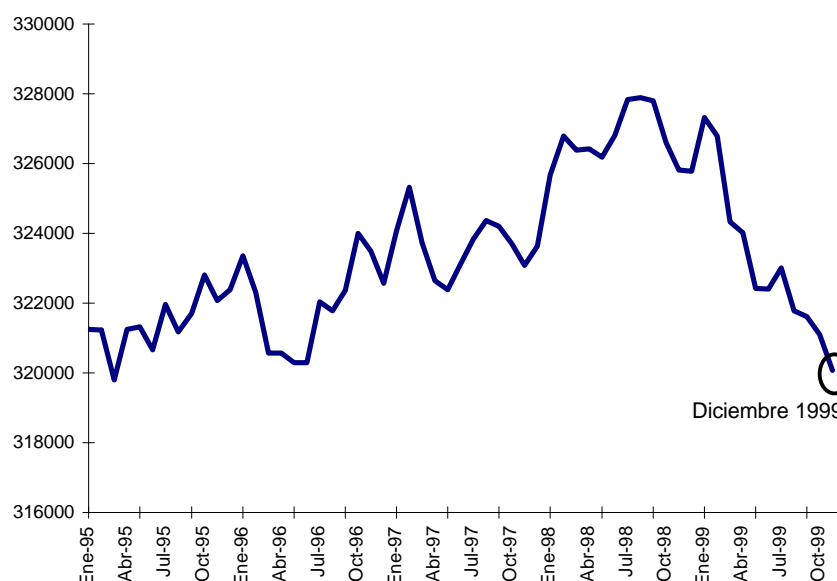
¹ Ver Clarín, 1º de agosto de 1999.

produce una recesión, ésta trae como consecuencia una menor presión sobre los precios, que hace bajar el ritmo de la inflación o incluso puede provocar una deflación.

En los últimos dos años, la Argentina debió soportar el impacto de la crisis asiática de septiembre de 1997, la cesación de pagos de Rusia, en agosto de 1998, y la maxidevaluación de la moneda brasileña, en enero de 1999. Estos tres hechos externos afectaron la actividad económica local. La producción industrial, medida por el Estimador Mensual Industrial (EMI) desestacionalizado, cayó un 15,1% entre octubre de 1997 y julio de 1999, cuando se alcanzó el fondo del ciclo. El PBI en el cuarto trimestre de 1998 tuvo un retroceso del 0,6%, y siguió cayendo 3%, 4,9% y 4,1% en los tres primeros trimestres de 1999.

Esta caída del PBI coincidió con una tendencia decreciente en el IPC que se produjo a partir de septiembre de 1998. Comparando agosto de 1998 con diciembre de 1999 se aprecia un retroceso del 2,4% en el IPC. Si hubiera una relación de causalidad entre actividad económica y nivel de precios, podría decirse que la tendencia observada en el IPC debería revertirse en el corto plazo, habida cuenta que la demanda local comenzó a recuperarse a partir del mes de agosto del corriente año.

Gráfico 2
Indice de Precios al Consumidor
(NI: 1988=100)



Sin embargo, analizando la evolución de los distintos componentes de IPC se aprecia también la incidencia de factores externos en los distintos sectores del índice. Concretamente, el rubro “alimentos y bebidas”, que tiene más del 30% de participación en el nivel general, cayó un 7,1% entre agosto de 1998 y diciembre de 1999. Y dentro de este rubro, los productos que más dependen del exterior para la determinación de sus precios, como carnes (-17,9%) y aceites (-15,8%) fueron los que más cayeron en el período mencionado. Estas variaciones se aproximan a la baja del 19,1% que sufrieron los precios mayoristas del rubro “agropecuarios” (-26%).

Por otro lado, si el nivel de la actividad económica y el poder adquisitivo local fueran determinantes absolutos de la evolución del IPC, no se explica cómo con la crisis económica que sufre el país desde hace más de un año, los componentes del índice que miden la evolución de los servicios, no hayan caído con igual

intensidad, sino que por el contrario en su mayoría muestran subas de precios. Así, por ejemplo, entre agosto de 1998 y diciembre de 1999, el rubro "vivienda" aumentó un 0,9% ; "salud", el 0,8% ; "transporte y comunicaciones", el 1,4% ; "esparcimiento", el 1,8% y "educación", el 0,4%. Si bien los "bienes y servicios varios" retrocedieron un 0,1%, esta variación es muy inferior a la baja del 2,4% que sufrió el nivel general del IPC en ese período.

Esta dispar evolución estaría indicando la resistencia que tienen a la baja los precios en la Argentina, donde los ajustes se realizan generalmente por el lado de las cantidades y no de los precios, excepto en aquellos productos cuyos precios están determinados por los mercados internacionales. Sin embargo, no parece que el IPC vaya a seguir cayendo. Por un lado, porque todo indica que la actividad económica interna está en camino de recuperarse, y por otro, porque los precios internacionales de las materias primas también están subiendo por la recuperación del Sudeste Asiático y la firmeza que muestran las economías desarrolladas. La reciente suba de impuestos, si bien es un factor circunstancial, contribuirá también al incremento del IPC, al menos en los primeros meses del año 2000. De todos modos, dada la escasa magnitud de la caída sufrida por el IPC, por ahora no se puede hablar de deflación, como tampoco se habló de deflación cuando el IPIM se contrajo en los años 1997 y 1998 y posteriormente la variación volvió a ser positiva en 1999.

INTERNACIONALIZACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ARGENTINO.

EVOLUCIÓN Y FACTORES DETERMINANTES

1. EL ORIGEN DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DEL EXTERIOR EN LA ARGENTINA Y LA NACIONALIDAD DE LOS BANCOS EXTRANJEROS.

La estabilidad político-institucional en conjunción a la renegociación de la deuda pública y el plan de privatizaciones de las empresas públicas del Estado, la política de apertura de la economía argentina al mercado mundial y la liberalización de la cuenta capital, fueron factores determinantes para el desenvolvimiento de un importante flujo de inversiones extranjeras en la adquisición de activos en nuestro país.

Cuadro N°1
Inversión de Firmas Extranjeras (IFE). 1990-1999.
Desagregación por país de origen y modalidad de inversión.
Monto en millones de dólares.

<i>Período 1990-1994</i>					
País	Adquisición	Ampliación	Greenfield	Privatización	Total IFE
EE.UU.	978.4	3716.6	389.5	3368.9	8453.4
España	175.5	1598.3	2.0	954.6	2730.4
Francia	370.5	1174.5	232.2	520.2	2297.4
Italia	77.0	900.2	253.9	631.2	1862.3
Chile	272.2	385.6	488.5	639.9	1786.2
Reino Unido	187.9	353.1	102.2	583.7	1226.9
Canadá	71.0	77.0	126.0	337.3	611.4
Alemania	189.0	125.5	80.7	0.0	395.2
Holanda	69.0	193.6	75.0	1.7	339.3
Suiza	96.7	114.1	0.0	37.6	248.4
México	129.0	28.7	0.0	0.0	157.7
Australia	67.8	0.0	23.1	51.3	142.2
Brasil	43.0	15.5	50.0	30.8	139.3
Otros	39.6	45.9	27.1	182.1	294.7
Total general	2766.6	8728.7	1850.2	7339.3	20684.8
<i>Período 1995-1999</i>					
País	Adquisición	Ampliación	Greenfield	Privatización	Total IFE
EE.UU.	15732.9	13335.0	5908.5	3144.5	38120.9
España	16986.9	4329.1	947.4	4136.7	26400.1
Francia	2098.4	3047.2	1255.4	548.1	6949.1
Chile	1570.7	1285.3	3292.3	510.0	6658.2
Reino Unido	1738.4	1512.8	697.2	216.3	4164.7
Italia	340.4	2737.8	718.1	299.1	4095.5
Canadá	221.5	565.8	1708.4	11.8	2507.5
Alemania	145.4	1110.9	844.3	0.0	2100.6
Brasil	508.2	323.0	1153.7	0.0	1984.9
Holanda	773.8	570.0	547.3	0.0	1891.0
Australia	76.1	56.9	1298.1	0.0	1431.1
México	517.7	577.4	246.9	0.0	1342.0
Suiza	325.8	532.8	153.1	28.6	1040.3
Otros	832.6	756.5	660.9	8.9	2258.9
Total general	41868.7	30740.5	19431.5	8904.1	100944.7

Fuente: CEP.

Las inversiones extranjeras se concentraron principalmente en los servicios públicos privatizados y en aquellos sectores de la producción relacionados al mercado externo: petróleo, gas y sus materias primas derivadas –industria petroquímica -, complejo agro-industrial –resultado de las ventajas comparativas de la Argentina en el mercado mundial- y automotriz – producto del Régimen de la Industria Automotriz y la asociación comercial con Brasil-.

Las mayores inversiones directas del exterior provinieron de empresas transnacionales cuyas casas matrices se encuentran en: EE.UU, Canadá, Unión

Europea – principalmente España, Reino Unido, Francia, Italia, Holanda y Alemania -, Suiza, Chile y Brasil.

Si se observa el Cuadro N°2 queda evidenciada la existencia de una relación inmediata entre el origen de las inversiones del exterior con la nacionalidad de las entidades financieras extranjeras radicadas en el país o cuyo capital social es controlado por extranjeros. -Ver Anexo 1-.

Cuadro N°2
La Banca Extranjera en Argentina según país de Origen.
Junio de 1999.

Montos en millones de dólares.

País	N° de entidades	Activos			Pasivo	
		total	títulos	préstamos	total	depósitos
EE.UU	11	31052.0	3802.8	15011.8	18263.5	11762.9
España	4	21508.7	2163.3	11004.1	19435.6	12040.7
Reino Unido	2	6982.9	793.2	3018.0	6507.5	3507.7
Holanda	2	4922.0	604.3	1034.3	4736.6	1259.4
Italia	1	3594.4	369.9	2084.5	3273.7	2278.1
Francia	5	3353.6	148.8	1860.2	3061.2	1875.6
México	1	3055.5	346.9	1566.5	2683.5	1252.5
Canadá	1	2890.3	258.0	1507.0	2738.3	1557.1
Suiza	3	2845.3	464.2	1346.0	2534.5	1694.4
Alemania	1	2489.3	241.0	311.6	2374.4	447.5
Unión Europea	1	916.8	66.4	365.4	818.8	219.9
Brasil	5	747.2	80.0	581.7	711.8	493.2
Japón	1	366.2	104.3	82.4	332.3	62.6
Uruguay	2	130.7	21.7	60.7	96.6	26.9
Chile	1	127.5	7.8	76.1	109.5	83.1
Corea	1	53.8	16.8	27.3	36.7	29.7
Banca Extranjera	42	85036.2	9489.4	39937.6	67714.5	38591.3

Fuente: CEP en base a los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

Cuadro N°3
Adquisiciones por parte de entidades extranjeras
de Bancos Nacionales, a partir de 1995.

Banco Extranjero	Nacionalidad	Banco Nacional Adquirido	forma societaria	año
Quantum Fund - Bank of New York	EE.UU	Hipotecario Nacional	Público	1999
Banco Itaú	Brasil	del Buen Ayre	soc. anónima	1998
Bilbao Vizcaya	España	Francés del Río de la Plata	soc. anónima	1997
		Crédito Argentino	soc. anónima	1997
Santander	España	Río de la Plata	soc. anónima	1997
Corp Banca ¹	Chile	BUCI	soc. anónima	1997
Hong Kong Shanghai Bank	Reino Unido	Roberts	soc. anónima	1997
Nova Scotia Bank	Canadá	Quilmes	soc. anónima	1997
B.T. L.A. Holding	EE.UU	Liniers sudamericano	soc. anónima	1997
Central Hispano ²	España	Banco Tornquist	soc. anónima	1996
Salomon Brothers Holding	EE.UU	MBA Banco de Inversiones	soc. anónima	1996
Socimer Finance Holding	Holanda	Medefin	soc. anónima	1995
		UNB	soc. anónima	1995
Credit Agricole	Suiza	Coinag	cooperativo	1995
		Independencia	cooperativo	1995
		de las Comunidades	cooperativo	1995
		Carlos Pellegrini	cooperativo	1995
		de los Arroyos	cooperativo	1995

Fuente: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

(1).- Los grupos chilenos Saieh y Abumohor compraron al BCRA el intervenido Banco Comercial e Industrial (BUCI) por 400 millones de dólares en 1997. En mayo de 1999, el Banco Bilbao Vizcaya adquiere el 100% de Corp Banca Argentina por 84,7 millones de dólares.

(2).- En 1996 los españoles del Banco Central Hispano en asociación al grupo Luksic adquieren el Banco Tornquist. Esta asociación es disuelta en 1999 a partir de la fusión del Central Hispano con el Banco Santander.

Las mismas relaciones comerciales que establece la Argentina en el mercado mundial, la utilización de los bancos como intermediarios del sistema de pagos y

transferencias internacionales explicarían, en una primera instancia, esta correspondencia entre la nacionalidad de los bancos extranjeros y el origen de las inversiones. Pero sin embargo, si se observa el conjunto de bancos extranjeros, se puede apreciar que sólo una pequeña parte actúa como representación cuya principal función sea facilitar las transferencias y los pagos internacionales; y que en su mayoría los bancos extranjeros actúan activamente tanto en el mercado de préstamos y depósitos como en el mercado de activos –bancos mayoristas agentes de fondos de inversión -. Este segundo aspecto, la actuación directa de los bancos extranjeros como agentes de crédito y ahorro en el mercado financiero argentino, se hace observable con mayor agudeza si observamos las adquisiciones de bancos nacionales realizadas por bancos extranjeros a partir de 1995.

Las adquisiciones de 1995 son resultado de la crisis bancaria ocurrida en ese mismo año. Los pequeños bancos en general, la banca provincial y aquellos bancos mayoristas con fuertes operaciones en la banca off-shore – Extrader y Feigin – sufrieron importantes corridas de sus depósitos – lo cual dio como resultado que durante 1995 se iniciara el proceso de privatización de la banca provincial y 8 entidades privadas cesaran sus actividades¹.

Entre las varias intervenciones llevadas adelante por el B.C.R.A. ante la crisis, se estableció un nuevo régimen de regulaciones sobre la constitución de los bancos cooperativos tendiente a fomentar la fusión de entidades, su conversión a sociedades anónimas – caso del Patricios – o el cierre de sus actividades². Producto de ello es la constitución del Banco Bisel SA como fusión de los bancos cooperativos Carlos Pellegrini, Coinag, de las Comunidades, de los Arroyos e Independencia en asociación con el Caisse Nationale Credit Agricole de Suiza cuyo aporte de capital solventó los resultados negativos de la sociedad hasta julio de 1997.

En 1994 se rompe la asociación de los bancos Banesto (España) y Shaw (EE.UU) por la caída de la casa matriz de la entidad española. Esto determinó la búsqueda de nuevos socios locales y extranjeros por parte de la entidad norteamericana, - Corporación Sudamericana de Inversiones, Banco del Sud, y Banamex, Banco Nacional de México – cuyo resultado fue la constitución de BANSUD S.A.

Por otro lado, entre 1996 y 1997, ingresan a la plaza tres grandes Holdings internacionales de inversiones, Socimer (Suiza), Salomon Brothers (EE.UU) y Bankers Trust (EE.UU). Los dos primeros adquieren bancos mayoristas con importante actividad en el mercado de activos. El tercero adquiere una entidad minorista dedicada casi en exclusividad a los créditos de consumo.

Es en 1997 cuando las adquisiciones de la banca extranjera contemplan a bancos locales de primera línea, siendo las mas significativas, -dada la posición en la banca local del Banco Río y Francés-, las llevadas adelante por los dos mayores bancos españoles, BBV y Santander. Es necesario señalar que el Banco Santander ya se encontraba establecido en nuestra plaza desarrollando actividades como banca mayorista; su adquisición del Banco Río, el segundo banco privado nacional por su nivel de depósitos en 1997, nos hace observable, *prima facie*, la emergencia dentro de la estrategia del banco español de la necesidad de capturar depósitos y actuar como agente del ahorro del público de nuestro país.

¹ En 1995 cerraron sus actividades los bancos nacionales privados, -en gral. mayoristas con operaciones en el mercado de capitales-, Asfín SA, Austral SA, Basel SA, Dorrego Trenque Lauquen, Provencor SA, Crédito Comercial, Extrader SA, Feigin SA.

² Durante 1995 cerraron sus actividades 12 bancos cooperativos, -siendo el caso más rutilante el del Banco Integrado Departamental-. Como resultado de la continuidad de tal política por parte del B.C.R.A. de los 38 bancos cooperativos presentes en diciembre de 1995 sólo dos – Credicoop y Empresario del Tucumán- permanecen en actividad para junio de 1999.

Podemos decir que 1997 es el año en que todas las naciones con fuertes inversiones en activos del país tienen en nuestra plaza financiera un desarrollo de todo el espectro de negocios bancarios: representaciones para transferencias y pagos internacionales, banca minorista -mercado de dinero, préstamos-depósitos - y banca mayorista -mercado de activos-. A la banca de EE.UU., Alemania, Francia, Reino Unido, Suiza e Italia que ya habían alcanzado este grado de desarrollo de sus negocios en el país se suman, entre 1995 y 1997, España en primer lugar, Canadá, Chile – Banco Tansandino – y Brasil – desarrollo del Banco Itaú como minorista - (Ver Anexo 1).

Este proceso no se detuvo durante 1998, en que el Banco Itaú absorbe al Banco del Buen Ayre –que en marzo de 1998 ocupaba el puesto 44 en el ranking de activos- y a principios de 1999 se realiza la primera privatización de una entidad bancaria pública nacional, el Banco Hipotecario, cuyo control accionario es asumido por el fondo de inversiones internacional *Quantum* –y sus socios locales, IRSA- y *The Bank of New York*.

La principal causa, desde el punto de vista más convencional de la teoría económica, para la enajenación de un activo se encuentra en su nivel de rentabilidad relativa esperada. Pero como es de observar en el siguiente cuadro ésta no es una causa explicativa que tenga un grado de significatividad importante, en el caso de la enajenación de los grandes bancos locales durante 1997.

En el siguiente cuadro se presentan la evolución del R.O.E. – resultados ordinarios / patrimonio neto – y R.O.A. – resultados ordinarios / activo – de los bancos nacionales adquiridos por entidades extranjeras durante 1997.

Rentabilidad Histórica de los Bancos Locales enajenados durante 1997.

Resultados Ordinarios sobre Patrimonio Neto y sobre Activos

Banco		Dic-95	Dic-96	Jun-97	Dic-97	Mar-98
RIO	ROE %	13.3	20.7	45.8	38.6	34.6
	ROA %	1.7	2.4	5.0	3.8	3.4
FRANCES	ROE %	13.5	18.0	19.9	14.1	13.9
	ROA %	2.5	2.8	2.8	1.8	1.7
ROBERTS	ROE %	14.7	9.3	11.1	6.0	19.8
	ROA %	1.3	0.8	0.9	0.5	1.4
QUILMES	ROE %	1.6	-13.1	-4.0	-6.2	-5.6
	ROA %	0.2	-1.2	-0.3	-0.4	-0.4
BANSUD	ROE %	-1.7	9.6	11.2	-1.2	-1.2
	ROA %	-0.4	1.3	1.3	-0.1	-0.1
BISEL	ROE %	-12.5	-11.9	9.2	8.3	10.0
	ROA %	-2.6	-1.9	1.1	1.0	1.2
GALICIA	ROE %	13.4	16.7	16.0	14.9	13.3
	ROA %	1.4	1.4	1.5	1.4	1.2
10 Primeros	ROE %	10.9	14.2	s/d	15.5	13.1
	ROA %	1.3	1.5	s/d	1.4	1.2
Sistema	ROE %	-0.2	5.5	s/d	5.9	6.2
	ROA %	0.0	0.6	s/d	0.7	0.8

Fuente: Informes sobre Entidades Financieras del B.C.R.A.

De las cuatro entidades locales enajenadas durante 1997 sólo una, el Banco Quilmes, presenta resultados negativos – producto principalmente de un alto nivel de cargos por incobrabilidad desde 1995 hasta diciembre de 1997-. Las otras tres entidades,- Río, Francés y Roberts - presentan niveles de rentabilidad superiores a la media del sistema, - siendo extraordinarios los beneficios alcanzados por el Banco Río y Francés, que superan a los resultados alcanzados por los 10 primeros Bancos -. Los recurrentes resultados negativos de los Bancos Bansud y Bisel nos expresan que las adquisiciones/fusiones que constituyeron estas entidades tienen proyecciones de largo plazo para sus nuevos inversores.

2. CONCENTRACIÓN-INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA – CONCENTRACIÓN-INTERNACIONALIZACIÓN DE LA BANCA.

A partir del establecimiento del Plan de Convertibilidad en 1991 dos tendencias se han marcado como dominantes de los cambios de la estructura económica argentina: a) un fuerte proceso de concentración de la actividad económica y centralización de la propiedad del capital, en conjunción a, b) una mayor injerencia de las empresas extranjeras.

En efecto, considerando el relevamiento de las 500 más Grandes Empresas realizado por el INDEC puede verificarse que mientras en 1993 el valor agregado según origen del capital se repartía entre un 32,2% para empresas con dominio de capital extranjero, 38,1% para empresas de capital nacional y el restante 29,8% para asociaciones entre capitales nacionales y extranjeros, a lo largo de sólo un quinquenio se produce una fuerte expansión de la participación de las empresas extranjeras en detrimento de las otras dos formas. Así, en 1997 el valor agregado de las 500 mayores empresas de la economía argentina se reparte entre un 56,5% para las empresas extranjeras, 23,6% para las de capital nacional y un 20% para asociaciones.

A su vez, el proceso de concentración económica queda evidenciado si tenemos en cuenta que el nivel de actividad de las 500 grandes empresas ha mostrado durante el período 1993-1997 un mayor grado de dinamismo que el conjunto de la economía -el valor agregado de este conjunto de empresas creció en el período mencionado a una tasa acumulativa anual del 8,2% y el conjunto de la economía al 4%-.

Cuadro N°4
**Valor Agregado por Origen del Capital y
Actividad Principal de la Empresa. 1993.**

Actividad Principal de la Empresa: 1999.					
Actividad Principal de la Empresa	Total	Origen del Capital			
		Nacional	Con participación extranjera		
			Subtotal	hasta 50%	más de 50%
en millones de pesos.					
Total	30665.7	11669.3	18996.3	9126.2	9870.1
Minas y Canteras	2905.6	827	2078.6	1507.2	571.4
Industria Manufacturera	15636	5045.5	10590.5	2879.4	7711.1
Electricidad, Gas y Agua	3000.5	1504.5	1496	1136.8	359.2
Construcciones	453.1	207.2	245.9	114.2	131.7
Servicios	8670.5	4085.2	4585.2	3488.5	1096.7
en porcentajes					
Total	100	38.1	61.9	29.8	32.2
Minas y Canteras	100	28.5	71.5	51.9	19.7
Industria Manufacturera	100	32.3	67.7	18.4	49.3
Electricidad, Gas y Agua	100	50.1	49.9	37.9	12.0
Construcciones	100	45.7	54.3	25.2	29.1
Servicios	100	47.1	52.9	40.2	12.6

FUENTE: CEP en base a datos de la "Encuesta a Grandes Empresas, INDEC".

Dado que la fuente primaria de financiamiento de las grandes empresas, en general, y de las empresas extranjeras, en particular, está constituida por líneas de crédito transadas en el exterior, el incremento y desarrollo del proceso de concentración y extranjerización de la actividad económica afectó el desenvolvimiento del mercado de crédito local reduciendo la cartera crediticia efectiva y potencial de la banca nacional. Evidencia de ello es que, desde 1994, se fue generando, -de la misma forma que en la estructura productiva y con cierto rezago-, un fuerte proceso de concentración del sistema financiero con una mayor injerencia de la banca extranjera. *Esto dos procesos concomitantes dan cierto*

sustento a la hipótesis sobre la existencia de un grado de vinculación entre empresas y bancos de una misma nacionalidad o grupo económico-financiero³.

Cuadro N°5
Valor Agregado por Origen del Capital y
Actividad Principal de la Empresa. 1997.

Actividad Principal de la Empresa 1997					
Actividad Principal de la Empresa	Total	Origen del Capital			
		Nacional	Con participación extranjera		
			Subtotal	hasta 50%	más de 50%
en millones de pesos.					
Total	42100.6	9922.2	32136.2	8410.8	23767.6
Minas y Canteras	4766	821.2	3944.8	0	3944.8
Industria Manufacturera	21331.8	4473.7	16858.1	2141.2	14716.9
Electricidad, Gas y Agua	3762.5	935	2827.5	530.4	2297.1
Construcciones	787.2	451.8	335.4	278.4	57
Servicios	11453.1	3240.5	8212.6	5460.8	2751.8
en porcentajes					
Total	100	23.6	76.3	20.0	56.5
Minas y Canteras	100	17.2	82.8	0.0	82.8
Industria Manufacturera	100	21.0	79.0	10.0	69.0
Electricidad, Gas y Agua	100	24.9	75.1	14.1	61.1
Construcciones	100	57.4	42.6	35.4	7.2
Servicios	100	28.3	71.7	47.7	24.0

Fuente: CEP en base a datos de la "Encuesta a Grandes Empresas, INDEC".

En el siguiente cuadro se observa el alto grado de concentración de préstamos y depósitos del sistema bancario argentino, grado de concentración que va en aumento desde la crisis bancaria de 1995.

Cuadro N° 6
Concentración de Préstamos y Depósitos. 1994-1999.

estrato		Préstamos				Depósitos			
		Dic-94	Dic-96	Mar-98	Jun-99	Dic-94	Dic-96	Mar-98	Jun-99
10 Primeros Bancos	%	50.7	60.1	64.5	69.8	50.2	59.0	59.3	70.6
20 Primeros Bancos	%	66.5	77.1	80.0	83.7	65.2	76.2	75.4	84.6
50 Primeros Bancos	%	84.4	93.2	94.6	96.4	83.1	93.4	93.4	96.7
Total Sistema Financiero	mill. \$	55875.1	59787.9	70649.6	75740.2	47053.4	53701.3	73558.0	83344.3
		Dic-94	Dic-96	Mar-98	Jun-99				
Número de Entidades Bancarias		169	113	109	96				

Fuente: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A."

El nivel de préstamos en diciembre de 1996 supera a los niveles previos a la crisis y entre marzo del 98 y diciembre del 94 se observa un incremento de alrededor del 27% en el nivel de los mismos. Lo mismo sucede con el nivel de depósitos, siendo el incremento entre extremos del período de alrededor del 55%.

La concentración de los depósitos y los créditos en entidades de mayor volumen nos expresa la existencia de posibles ganancias del sistema en lo atinente a sus costos operativos. *Este grado de concentración es producto mismo de la*

³ Cierta evidencia no concluyente de la validez de tal supuesto puede observarse en el Anexo 2 donde se observa la alta concentración de los créditos otorgados por ciertos bancos extranjeros en un reducido número de empresas. Un caso paradigmático de tal vinculación entre empresas y bancos lo constituye el Grupo BBV. El Banco Bilbao Vizcaya es el principal accionista unitario de Telefónica de España (3,2%), Iberia (7%) y de Repsol (10%) empresas controladoras -o con alta participación societaria- de Telefónica de Argentina, Aerolíneas Argentinas e YPF, respectivamente. A finales de 1998 se hizo con el control del quinto grupo bancario italiano, la Banca Nazionale del Lavoro, al adquirir el 10% del paquete accionario por 500 millones de dólares. En mayo de 1999 obtuvo el 100% del paquete accionario de la mayor AFJP de la Argentina, Consolidar. En el mismo año lideró la operación por parte de Repsol frente a un pool de bancos para obtener financiamiento para la absorción de YPF S.A. (Calderón y Casilda, 1999).

competencia entre entidades con mayores niveles de eficiencia en un contexto de baja de los spreads bancarios y cierta remonetización de la economía durante 1996 y 1997. La competencia engendra la concentración a través de la absorción y fusión de las entidades con menor capital de reserva y liquidez por aquellas entidades con mayor grado de solvencia. Bajo este contexto son claras las ventajas relativas de la banca internacional frente a los bancos locales⁴. Por ello puede decirse que los mismos mecanismos de mercado que generan la concentración del mercado financiero son los que determinan su desnacionalización.

Cuadro N°7
Evolución de la Estructura del Sistema Bancario. 1994-1999.

Diciembre-94		Activo				Pasivo			
		Total Activo		Préstamos		Total Pasivo		Depósitos	
Banca	Entidades	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Pública (Nac., Provinc., Municip.)	33	36387	43.0	23284	41.7	29532	41.4	18557	39.4
Nacional de Propiedad Mixta	3	307	0.4	141	0.3	267	0.4	197	0.4
Nacional Privada y Cooperativa	102	35005	41.4	23396	41.9	30218	42.4	20440	43.4
Extranjera*	31	12953	15.3	9055	16.2	11321	15.9	7860	16.7
Sistema Bancario	169	84652	100.0	55876	100.0	71338	100.0	47054	100.0

Diciembre-96		Activo				Pasivo			
		Total Activo		Préstamos		Total Pasivo		Depósitos	
Banca	Entidades	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Pública (Nac., Provinc., Municip.)	18	36125	34.2	21100	35.3	28944	31.9	18359	34.2
Nacional de Propiedad Mixta	11	3053	2.9	1439	2.4	2828	3.1	1871	3.5
Nacional Privada y Cooperativa	47	33810	32.0	18936	31.7	29942	33.0	18039	33.6
Extranjera*	37	32615	30.9	18313	30.6	29146	32.1	15432	28.7
Sistema Bancario	113	105603	100.0	59788	100.0	90860	100.0	53701	100.0

Marzo-98		Activo				Pasivo			
		Total Activo		Préstamos		Total Pasivo		Depósitos	
Banca	Entidades	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Pública (Nac., Provinc., Municip.)	16	41394	28.5	22988	32.5	34677	26.9	24600	33.4
Nacional de Propiedad Mixta	12	3228	2.2	1399	2.0	2989	2.3	2232	3.0
Nacional Privada y Cooperativa	40	25813	17.8	13849	19.6	22864	17.7	15017	20.4
Extranjera*	41	74664	51.5	32414	45.9	68600	53.1	31709	43.1
Sistema Bancario	109	145099	100.0	70650	100.0	129130	100.0	73558	100.0

Junio-99		Activo				Pasivo			
		Total Activo		Préstamos		Total Pasivo		Depósitos	
Banca	Entidades	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Pública (Nac., Provinc., Municip.)	10	39870	26.0	20784	27.4	35860	27.9	27646	33.2
Nacional de Propiedad Mixta	12	4376	2.9	2013	2.7	3854	3.0	2861	3.4
Nacional Privada y Cooperativa	32	23995	15.7	13006	17.2	21236	16.5	14246	17.1
Extranjera*	42	85036	55.5	39938	52.7	67715	52.6	38591	46.3
Sistema Bancario	96	153277	100.0	75740	100.0	128665	100.0	83344	100.0

Fuente: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

(*).- Banca Extranjera comprende a las Sociedades Locales de Capital Extranjero y las Sucursales de Entidades Bancarias del Exterior.

En el cuadro N°7 puede observarse la evolución de la estructura del sistema bancario argentino entre diciembre de 1994 y junio de 1999. Se observa que la estructura del sistema anterior a la crisis del efecto Tequila se caracterizaba por un alto grado de participación del sistema bancario público y privado nacional, siendo la participación de entidades extranjeras marginal –tanto en el activo como en el pasivo del sistema-. A su vez, el sector privado y cooperativo local se caracterizaba por la presencia de un alto número de entidades de pequeña envergadura en su nivel de depósitos y préstamos. Como hemos mencionado con

⁴ Los bajos niveles de bancarización de la economía argentina y de capitalización de los bancos nacionales hace que la escala de estos a nivel internacional sea marginal. Por ejemplo, el nivel de activos del Banco Itaú duplica –más de 30 mil millones de dólares- al del mayor banco privado de la Argentina, de Galicia y Buenos Aires. A su vez, el nivel de activos globales de los dos mayores bancos españoles, el BBV y el BSCH, -157.089 y 277.800 mil millones de dólares respectivamente- superan holgadamente al nivel de activos de todo el sistema financiero argentino.

anterioridad, la crisis determinó la eliminación – o absorción por bancos de primera línea – de gran parte de los banco locales pequeños –tanto privados como cooperativos- y la decisión política por parte de las autoridades económicas de privatizar la banca provincial.

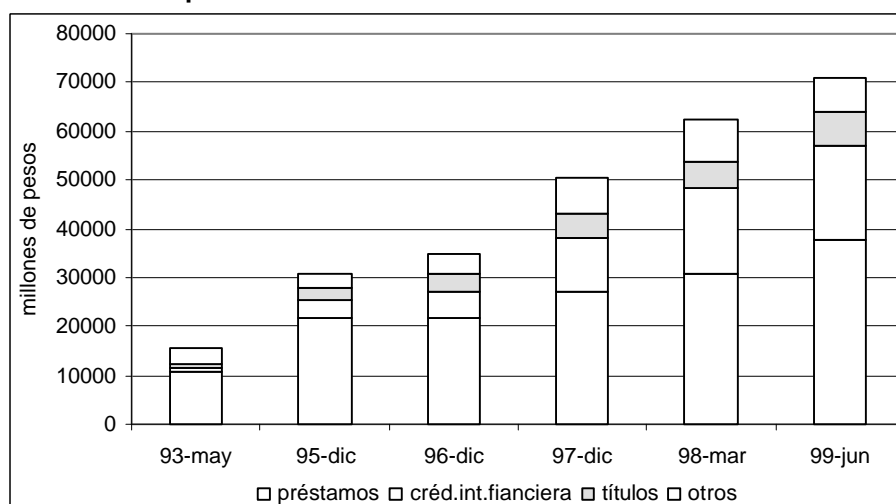
Para diciembre de 1996 el número de bancos locales se redujo a menos de la mitad de los presentes en 1994 y su participación en el nivel de préstamos y depósitos disminuyó del 42% a alrededor del 33%. Para esta misma fecha la participación de la banca extranjera en el nivel de préstamos y depósitos ya alcanzaba alrededor del 30% del sistema.

Ya en marzo de 1998, y como resultado de la absorción de gran parte de los bancos de primera línea locales, la banca extranjera ya presenta una posición dominante al absorber algo más del 50% del activo y el pasivo del sistema bancario argentino. Habiéndose reducido la participación de la banca privada y cooperativa local a menos del 20%.

Este cuadro también hace observable que la relación entre préstamos/activo y depósitos/pasivo va paulatinamente decreciendo, dándose este proceso con mayor intensidad entre la banca privada –tanto local como extranjera-. A nivel agregado de todo el sistema el nivel de préstamos pasó de representar el 66% del activo de los bancos en diciembre del '94 al 48,7% en marzo del 98; siendo menor la disminución de la relación depósitos pasivo, del 66% al 56% en el mismo período.

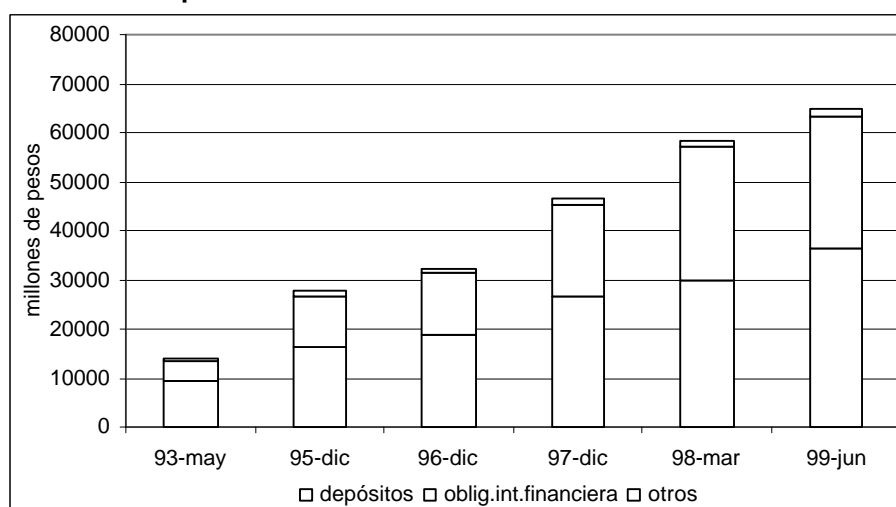
Los factores determinantes de éste hecho pueden encontrarse en: a) el incremento del nivel de requisitos mínimos de liquidez remunerados, de los niveles de capital mínimo y el programa de pases contingentes establecidos por el Banco Central luego de 1995, y b) el incremento de los créditos y obligaciones por intermediación financiera que evidenciaría la creciente actuación de la banca como intermediaria entre las fuentes de financiamiento (tanto del exterior como del creciente capital acumulado de los fondos locales de pensión) y las empresas.

Gráfico 1
Composición del ACTIVO de los 10 Primeros Bancos



Fuente: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

Gráfico 2
Composición del PASIVO de los 10 Primeros Bancos.



Fuente: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

Como puede ser observado, desde 1995 los créditos y obligaciones por intermediación financiera incrementan aceleradamente su participación entre el activo y el pasivo de los 10 primeros bancos.

La participación de los préstamos sobre el activo de los bancos se ha reducido del 70% en diciembre de 1995 al 50% en marzo del '98. Frente a un crecimiento de alrededor del 100% de los activos por todo concepto entre extremos del período citado, los préstamos a empresas y particulares otorgados por los 10 primeros bancos privados se han visto incrementados en algo menos del 50% en el mismo período.

El incremento de los créditos por intermediación financiera entre los 10 primeros bancos privados expresa su mayor participación como prestamistas de otros bancos y entidades financieras y su creciente participación en el incipiente mercado de capitales doméstico a través de la conformación de fondos comunes de inversión asociados. A su vez, el incremento de la participación de las obligaciones adquiridas por intermediación financiera con relación al pasivo expresa el creciente papel de estos bancos como intermediarios de las fuentes de financiamiento externo – líneas de crédito del exterior y obligaciones negociables contraídas en el extranjero – que les permite arbitrar las diferencias existentes entre la tasa de interés internacional y doméstica.

Como puede observarse en el siguiente cuadro, el mayor desarrollo de la intermediación financiera se encuentra entre los bancos locales de capital extranjero y principalmente las sucursales de entidades extranjeras; inclusive en estas últimas el monto de las líneas de financiamiento desde el exterior bajo la forma de obligaciones por intermediación financiera son mayores que la suma de depósitos absorbidos.

Cuadro N°7
Composición del Activo y Pasivo según forma de propiedad y origen del capital. A Junio de 1999.

Banca	Participación sobre el Activo				Participación sobre el Pasivo		
	Préstamos	Títulos	C.I.F	Otros	Depósitos	O.I.F	Otros
Pública (Nacional y Provincial)	52.0	11.5	16.0	20.5	77.0	20.8	2.2
Privada Nacional	55.8	8.9	20.0	15.3	60.6	36.7	2.8
Local de Capital Extranjero	49.5	10.3	26.2	14.0	58.8	38.1	3.1
Suc. de entidad Extranjera	39.6	13.4	39.0	7.9	43.9	53.9	2.2
Total Sistema Bancario	49.3	11.1	24.7	14.8	61.0	36.4	2.6

Fuente: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

Como resultado de la evolución de los hechos descriptos, nueve de los diez primeros bancos privados en el sistema bancario argentino son sucursales de entidades extranjeras o controlados por sociedades del exterior: *BankBoston* (EE.UU), *Banco Río de la Plata* (España), *Banco BBV Francés* (España), *Citibank N.A.* (EE.UU), *Hipotecario S.A.* (EE.UU), *HSBC Banco Roberts* (Reino Unido), *Banca Nazionale del Lavoro* (Italia), *Banco Bansud* (EE.UU-México), *Scotiabank Quilmes* (Canadá); siendo el *Banco de Galicia y Bs.As.* el único con control accionario por parte de capitales locales. Las entidades extranjeras a través del dominio de los principales bancos locales no sólo logran evitar la intermediación financiera de sus operaciones con sus fuentes de financiamiento externo sino también el control sobre gran parte del crédito y ahorro nacional.

Por lo hasta aquí expuesto podemos decir, a modo de síntesis, que la creciente desnacionalización del sistema bancario argentino no es sólo resultado inmediato de la entrada de capitales y la consecuente desnacionalización de los principales activos del país sino que, a su vez, es producto de las mismas leyes de mercado que determinan la concentración del sistema financiero.

Bibliografía.

Calderón, A. y Casilda, R. (1999), "Grupos Financieros Españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo". *Serie Desarrollo Productivo*, N°59, CEPAL. Santiago de Chile.

Casilda, R., Lamothe Fernández, P. y Monjas Barroso, M. (1997), *La Banca y los Mercados Financieros*. Alianza Universidad Textos 166, editorial Alianza, Madrid.

Stumpo, G. (1998), *Empresas Transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, CEPAL, editorial Alianza, Chile.

ANEXO 1

La Banca Extranjera en la Argentina.

Banco	Nacionalidad	Activo			Pasivo	
		Total	Títulos	Préstamos	Total	Depósitos
1 Deutsche Bank SA	Alemania	2489.3	241	311.6	2374.4	447.5
2 do Brasil SA	Brasil	73	4.5	37.9	32.5	11
3 Real de Argentina SA	Brasil	64.1	5	50.9	37.4	21.5
4 do Estado de Sao Paulo SA	Brasil	23.3	1.5	12.4	10.6	0.9
5 Itaú Argentina SA	Brasil	20.8	11	165.2	173.2	79.5
6 Buen Ayre S.A.	Brasil	566	58	315.3	458.1	380.3
7 Scotiabank Quilmes S.A.	Canadá	2890.3	258	1507	2738.3	1557.1
8 Kookmin Bank	Corea	53.8	16.8	27.3	36.7	29.7
9 Transandino SA	Chileno	127.5	7.8	76.1	109.5	83.1
10 BankBoston National Association	EE.UU	10098.4	1291.9	5599.5	9357.4	5062.1
11 Citibank N.A.	EE.UU	9884.3	1415.9	4652.8	918.6	5377.8
12 The Chase Manhattan Bank	EE.UU	1717.6	215	81.8	1636.3	275.1
13 Bank of America National Trust & Saving	EE.UU	1347.6	142.7	163.4	1173.3	0.1
14 Morgan Garanty Trust Company New York	EE.UU	1179.8	268.8	166.1	1078.2	270
15 Republic National Bank of New York	EE.UU	551.9	186.9	147.5	494.6	49.1
16 Liniers Sudamericano SA	EE.UU	173.7	25.5	76.7	153.3	106.7
17 MBA Banco de Inversiones SA	EE.UU	83.6	31	15.7	60.7	31
18 American Express Bank Ltd.	EE.UU	14.2	1.6	0	2	0.4
19 Bansud S.A.	EE.UU / México	3055.5	346.9	1566.5	2683.5	1252.5
20 Río de la Plata SA	España	10886.5	1334.8	5261	9747.9	5401.6
21 Francés SA	España	8906.4	722.4	4905.2	8171.6	5747.5
22 Tornquist SA	España	1275.4	63.4	681.5	1124.3	628
23 Corp Banca SA	España	440.4	42.7	156.4	391.8	263.6
24 Europeo (BEAL) SA	Europa	916.8	66.4	365.4	818.8	219.9
25 Sudameris SA	Francia	1209.5	48.1	796.7	1109.6	756.9
26 Banque Nationale de Paris	Francia	1041.4	66.2	414.8	971.5	410.6
27 Supervielle Societé Generale SA	Francia	1035.3	29.7	594	946.6	673.7
28 Centelem Argentina S.A.	Francia	39.7	1.9	33.7	23.3	0
29 de Servicios Financieros	Francia	27.7	2.9	21	10.2	34.4
30 ABN Amor Bank N.V.	Holandés	3804.6	454.7	669.7	3705.1	837.5
31 ING Bank N.V.	Holandés	1117.4	149.6	364.6	1031.5	421.9
32 Banca Nazionale del Lavoro S.A.	Italia	3594.4	369.9	2084.5	3273.7	2278.1
33 The Bank of Tokyo-Mitsubishi SA	Japón	366.2	104.3	82.4	332.3	62.6
34 Hipotecario Nacional	Multinacional	5024	107.4	3651	2613	203.8
35 General de Negocios SA	Multinacional	976.9	116.1	457.3	776.1	386.8
36 HSBC Banco Roberts SA	Reino Unido	5167.4	617.2	2344.9	4822.2	2674.4
37 Lloyds Bank Limited	Reino Unido	1815.5	176	673.1	1685.3	833.3
38 Bisel S.A.	Suiza	1657.1	328.9	799.6	1440.5	1017.6
39 B.I.Creditanstalt S.A.	Suiza	397.4	36.8	212.8	341.2	141.5
40 Entre Ríos S.A.	Suiza	790.8	98.5	333.6	752.8	535.3
41 Exterior de América SA	Uruguay	94	3.3	51.9	82	17.8
42 Rep. Or. Del Uruguay	Uruguay	36.7	18.4	8.8	14.6	9.1
Total Banca Extranjera		85036.2	9489.4	39937.6	67714.5	38591.3

FUENTE: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

ANEXO 2

Concentración de los ACTIVOS entre principales deudores

Entidad Bancaria	Nacionalidad	50 Principales deudores	10 Principales deudores	Deudores Unicos sobre ppales. Deudores	Cartera Comercial sobre préstamos
Bank of America National Trust & Saving	EE.UU	100.0	78.9	18.1	100.0
Florencia	Privado Nacional	100.0	85.7	96.4	62.2
MBA Banco de Inversiones SA	EE.UU	100.0	16.0	98.8	100.0
Morgan Garanty Trust Company New York	EE.UU	100.0	40.6	100.0	100.0
The Chase Manhattan Bank	EE.UU	100.0	99.9	20.9	99.3
BICE	Público Nacional	100.0	s/d	72.7	100.0
ING Bank N.V.	Holandés	99.9	21.1	56.9	99.8
The Bank of Tokyo-Mitsubishi SA	Japón	99.7	15.9	61.1	99.7
do Estado de Sao Paulo SA	Brasil	98.6	73.6	56.4	99.0
Kookmin Bank	Corea	97.6	84.1	12.3	86.5
do Brasil SA	Brasil	97.3	55.7	56.2	94.9
Deutsche Bank SA	Alemán	94.0	43.5	60.4	100.0
República	Nacional	92.3	20.2	71.1	97.5
Rep. Or. Del Uruguay	Uruguayo	89.0	35.0	57.4	82.0
Mercurio	Privado Nacional	86.1	39.6	41.5	71.8
Europeo (BEAL) SA	Europa	86.0	27.7	30.2	99.9
Real de Argentina SA	Brasil	84.3	19.0	53.1	84.4
Exterior de América SA	Uruguay	82.6	s/d	35.0	95.7
Banco de Valores S.A.	Privado Nacional	79.9	10.9	39.1	94.2
Banco Julio S.A.	Privado Nacional	79.0	33.8	45.0	75.8
Republic National Bank of New York	EE.UU	78.9	s/d	28.9	97.2
Mariva S.A.	Privado Nacional	76.7	18.7	42.7	88.7
Cornafi	Privado Nacional	69.8	20.3	37.7	72.0
Itaú Argentina SA	Brasil	69.7	14.0	31.4	80.3
Buen Ayre S.A.	Brasil	67.8	10.4	38.5	66.9
del Tucumán	Privado Nacional	63.2	10.7	36.5	72.2
Banque Nationale de Paris	Francia	62.1	17.0	7.7	98.2
Piano	Privado Nacional	61.8	22.3	27.9	67.4
CMF	Privado Nacional	60.4	28.6	24.1	96.4
Empresario del Tucumán	Privado Nacional	58.3	30.3	32.2	75.2
B.I.Creditanstalt S.A.	Holandés	56.1	11.8	19.1	76.5
Macro Misiones	Privado Nacional	51.6	37.6	27.2	69.2
Ciudad	Privado Nacional	51.3	s/d	38.5	62.3
Supervielle Societé Generale SA	Francia	46.3	11.7	17.5	79.0
General de Negocios SA	Multinacional	46.2	30.9	24.4	85.0
Mercantil Argentino	Privado Nacional	43.5	15.0	17.1	65.3
de Galicia y Buenos aires	Privado Nacional	42.6	34.7	18.1	71.8
ABN Amor Bank N.V.	Holandés	40.1	11.9	14.5	76.9
de Servicios Financieros	Francia	38.4	s/d	38.0	39.0
Promedio Sistema Financiero		38.3	16.0	19.4	61.9
Río de la Plata SA	España	37.0	14.2	16.2	69.8
BBV Francés SA	España	36.0	13.1	14.1	70.9
Scotiabank Quilmes S.A.	Canadá	35.8	17.3	15.9	70.0
Transandino SA	Chileno	34.6	12.9	12.2	86.5
Centelem Argentina S.A.	Francia	34.5	s/d	34.3	34.0
Nación	Público Nacional	34.1	12.5	49.7	54.0
Lloyds Bank Limited	Ext.Reino Unido	33.9	6.9	18.8	42.9
Bansud S.A.	México-EE.UU	33.3	10.3	20.2	69.9
Corp Banca SA	Cayman	33.3	15.5	7.7	47.3
Sudameris SA	Francia	32.9	9.3	12.6	87.0

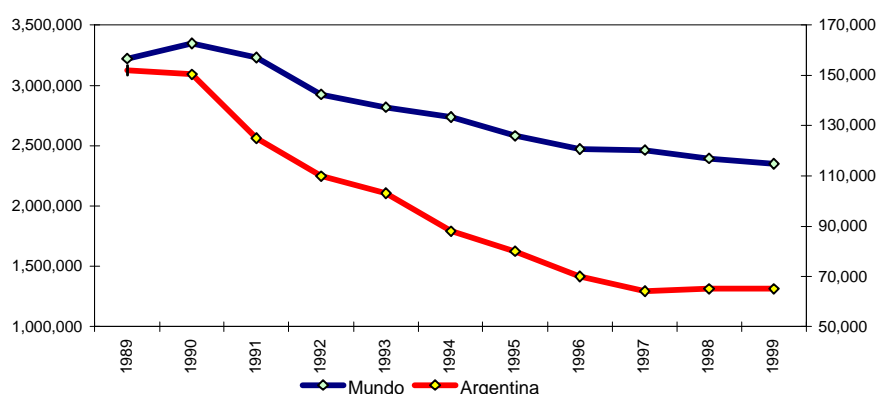
FUENTE: CEP en base a datos de los "Informes de Entidades Financieras, B.C.R.A.".

EL MERCADO DE LA LANA: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN INTERNACIONAL Y NACIONAL

ANÁLISIS DEL MERCADO INTERNACIONAL DE LA LANA

La producción mundial de lana sucia ha disminuido significativamente durante la última década, así, mientras en 1989 la producción ascendía a 3.22 millones de toneladas métricas, en 1999 se calcula que no superará los 2.35 millones de TM, lo que significa una caída del 27%. (Gráfico 1).

Gráfico 1
Producción de lana en la Argentina y en el mundo (en MT)



Fuente: FAO.

Australia es actualmente el principal productor mundial de lana sucia con 707 mil TM anuales, seguido por China, Nueva Zelanda y Uruguay. En 1999 la Argentina ocupa el sexto puesto con una producción de 65 mil Tm. A principios de la década la situación era similar. Australia era el líder y el segundo lugar era ocupado por la ex Unión Soviética. Argentina ocupaba el quinto puesto detrás de Nueva Zelanda y China. (Cuadro 1)

Cuadro 1
Principales Productores Mundiales de Lana Sucia 1990 – 1999 (en tm)

1990				1999			
		TM	%			TM	%
1	Australia	1,102,000	32.9	1	Australia	707,000	30.1
2	URSS	474,000	14.2	2	China	287,000	12.2
3	Nuev Zelanda	309,000	9.2	3	Nuev Zelanda	188,300	8.0
4	China	239,457	7.2	4	Uruguay	75,503	3.2
5	Argentina	150,500	4.5	5	Reino Unido	67,000	2.9
6	Sudáfrica	96,500	2.9	6	Argentina	65,000	2.8
7	Uruguay	93,584	2.8	7	Iran	62,700	2.7
8	Reino Unido	73,858	2.2	8	Pakistan	57,163	2.4
9	Turquía	60,559	1.8	9	Sudáfrica	54,400	2.3
10	Pakistan	46,935	1.4	10	Rusia	47,883	2.0
Otros		701,138	20.9	Otros		738,307	31.4
Total		3,347,531	100.0	Total		2,350,256	100.0

Fuente: FAO.

Comercio Mundial

En lo que se refiere al comercio mundial, las exportaciones totales de lana sucia sufrieron una caída del 29% entre 1990 y 1997, mientras que las importaciones disminuyeron un 25%. (Cuadro 2).

Cuadro 2
Exportaciones e Importaciones Mundiales 1990 – 1997 (en u\$s miles)

	Exportaciones	Importaciones
1990	3,458,089	3,287,749
1991	2,277,843	2,834,846
1992	2,547,308	2,668,834
1993	1,940,542	1,872,176
1994	2,080,347	2,402,635
1995	2,679,253	2,764,177
1996	2,280,587	2,290,641
1997	2,454,966	2,456,736

Fuente: FAO.

Australia es, por lejos, el principal país exportador de lanas sucias y registraba en 1997 ventas al exterior por 507 mil TM. Argentina ocupa el tercer puesto con más de 21 mil TM detrás de Nueva Zelanda y delante de Sudáfrica, Francia y Rusia. A comienzos de la década el panorama era similar, con la variante de que Argentina se encontraba en el cuarto puesto detrás de Sudáfrica. (Cuadro 3)

Cuadro 3
Principales Países Exportadores De Lana Sucia En 1990 Y 1997 (En Tm)

1990	TM	%	1997	TM	%
1 Australia	541,137	64.6	1 Australia	507,801	63.1
2 Nueva Zelanda	76,324	9.1	2 Nueva Zelanda	56,820	7.1
3 Sudáfrica	50,371	6.0	3 Argentina	21,116	2.6
4 Argentina	30,738	3.7	4 Sudáfrica	17,415	2.2
5 Uruguay	27,451	3.3	5 Francia	14,405	1.8
6 Francia	15,610	1.9	6 Rusia	12,000	1.5
7 Mongolia	11,000	1.3	7 China, Hong Kong	11,789	1.5
8 Irlanda	9,930	1.2	8 Mongolia	11,000	1.4
9 Iraq	9,000	1.1	9 Kazakhstan	10,700	1.3
10 Reino Unido	7,262	0.9	10 Italia	10,378	1.3
Otros	59,468	7.1	Otros	131,929	16.4
Total	838,291	100.0	Total	805,353	100.0

Fuente: FAO.

En cuanto a las importaciones, China es el principal comprador mundial de lana sucia con 164 mil TM importadas en 1997, seguida por Italia, Francia y el Reino Unido. En 1990 Francia, Italia y Japón dominaban el rubro, mientras que China se encontraba en el séptimo lugar. (Cuadro 4).

En cuanto al stock de ganado ovino, Australia es el país con el mayor número de cabezas y posee el 11% del stock mundial, seguido por China e India. En 1990 Argentina ocupaba el décimo puesto con más de 28 millones de cabezas y el 2.4% del stock mundial, actualmente ocupa el puesto vigésimo primero con aproximadamente 13 millones de cabezas. El número total de cabezas en el mundo disminuyó, entre 1990 y 1999, un 12%. (Cuadro 5).

Cuadro 4
Principales Países Importadores De Lana Sucia En 1990 Y 1997 (En Tm)

1990		TM	%	1997		TM	%
1	Francia	93,040	13.8	1	China	164,136	22.0
2	Italia	84,453	12.5	2	Italia	103,669	13.9
3	Japón	73,558	10.9	3	Francia	88,983	11.9
4	URSS	69,330	10.3	4	Reino Unido	62,908	8.4
5	Alemania	60,045	8.9	5	Alemania	61,882	8.3
6	Reino Unido	55,562	8.2	6	India	33,000	4.4
7	China	38,023	5.6	7	Turquía	28,465	3.8
8	Bélgica	37,593	5.6	8	Spain	23,618	3.2
9	EE.UU.	23,795	3.5	9	EE.UU.	23,072	3.1
10	Turquía	23,785	3.5	10	China, Hong Kong	22,418	3.0
Otros		115,861	17.2	Otros		132,836	17.8
Total		675,045	100.0	Total		744,987	100.0

Fuente: FAO.

Cuadro 5
Stock Mundial De Ganado Ovino Por País (En Cabezas)

1990		Cabezas	%	1999		Cabezas	%
1	Australia	170,296,576	14.1	1	Australia	119,600,000	11.3
2	URSS	138,564,000	11.5	2	China	118,152,372	11.2
3	China	113,508,373	9.4	3	India	57,600,000	5.5
4	Nueva Zelanda	57,852,192	4.8	4	Iran	53,000,000	5.0
5	India	48,700,000	4.0	5	Nueva Zelanda	46,100,000	4.4
6	Iran	44,581,392	3.7	6	Reino Unido	44,471,000	4.2
7	Reino Unido	43,828,000	3.6	7	Sudán	42,363,000	4.0
8	Turquía	43,647,008	3.6	8	Pakistan	32,383,200	3.1
9	Sudáfrica	32,665,008	2.7	9	Turquía	30,238,000	2.9
10	Argentina	28,571,008	2.4	10	Sudáfrica	30,000,000	2.8
Otros		481,817,470	40.0	Otros		482,410,915	45.7
Total		1,204,031,027	100.0	Total		1,056,318,487	100.0

Fuente: FAO.

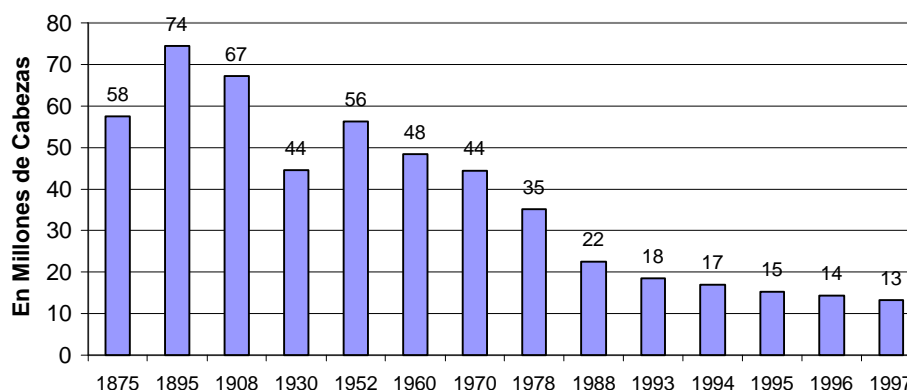
MERCADO NACIONAL DE LA LANA

EXISTENCIA DE GANADO OVINO

Argentina posee aproximadamente 13 millones de cabezas de ganado ovino, distribuidos en todo el territorio nacional. Como se observa en el Gráfico 2, la existencia de cabezas ha ido disminuyendo a lo largo del siglo. El pico máximo de la serie histórica fue a finales del siglo pasado con casi 75 millones de cabezas. Luego comenzó a disminuir hasta alcanzar los 13 millones en 1997.

El 74% del ganado ovino se encuentra concentrado en 5 provincias, y el 57% en las provincias patagónicas. Sin bien la actividad ovina es poco relevante en el Producto Bruto Agropecuario, es la actividad más importante de la región patagónica.

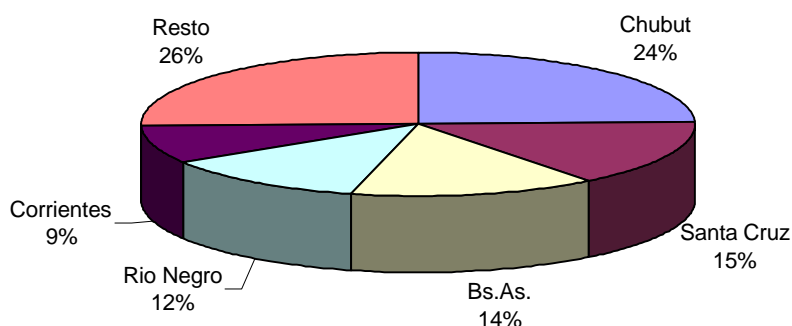
Gráfico 2
Evolución de la Existencia de Ganado Ovino



Fuente: Federación Lanera Argentina

La distribución geográfica del ganado para 1997 se presenta en el Gráfico 3.

Gráfico 3
Distribución de la existencia de ganado ovino – 1997



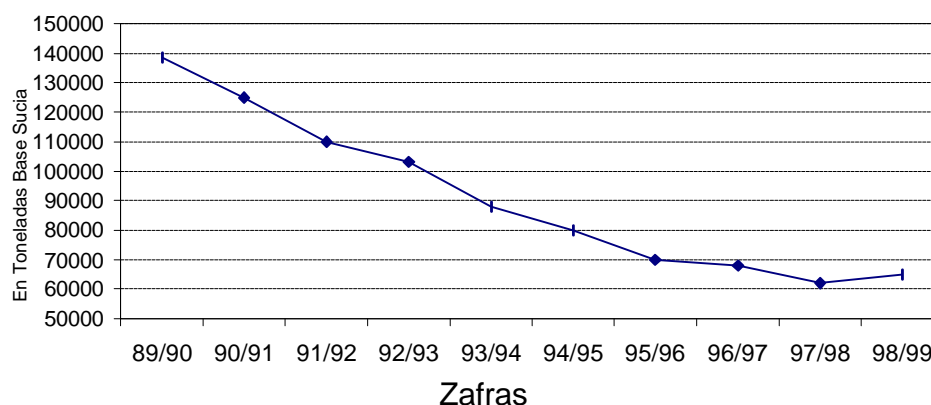
Fuente: Federación Lanera Argentina

PRODUCCIÓN

En la zafra del 98/99 (julio 98 – junio 99) se produjeron 65.000 toneladas de lanas, lo que representó una suba del 5% respecto a la zafra anterior, pero una caída del 53% respecto a la de 89/90 (Gráfico 4). A lo largo de la década se observa una continua reducción del volumen producido.

Las causas de esta reducción puede encontrarse en varios factores. Entre ellos los altos volúmenes acumulados tanto en Argentina como en dos de los principales países productores, Australia y Nueva Zelanda, que determinaron una considerable caída de los precios internacionales. A ésto hay que adicionar condiciones climáticas adversas en la Patagonia. Finalmente, otro factor a tener en cuenta es la caída de la producción textil (34% entre el primer semestre de 1999 y 1990), y por ende del consumo interno (43% entre la última zafra y la del 89/90).

Gráfico 4
Evolución de la producción de lana



Fuente: Federación Lanera Argentina

En cuanto a la calidad¹ de la producción, las mayores caídas, entre la última zafra y la del 89/90, se observaron en las lanas de menor calidad: Gruesa (-73%), Mediana (-57%), C-Fina (-63%) y Fina (-33%), lo que indica que del total producido han ganado mayor participación las lanas finas y de mejor calidad, como se indica en el Cuadro 6.

Cuadro 6
Producción de Lana. Total y por Finuras. (En Toneladas base sucia)

Zafras	Producción					Participación			
	Fina	C.Fina	Mediana	Gruesa	Total	Fina	C.Fina	Mediana	Gruesa
89/90	44,150	67,250	16,900	10,300	138,600	32%	49%	12%	7%
90/91	40,000	58,000	14,000	13,000	125,000	32%	46%	11%	10%
91/92	37,200	51,100	11,700	10,000	110,000	34%	46%	11%	9%
92/93	41,800	42,400	10,500	8,300	103,000	41%	41%	10%	8%
93/94	36,000	35,000	8,000	9,000	88,000	41%	40%	9%	10%
94/95	32,600	31,600	7,000	8,800	80,000	41%	40%	9%	11%
95/96	31,500	27,400	5,800	5,300	70,000	45%	39%	8%	8%
96/97	29,350	25,650	8,000	5,000	68,000	43%	38%	12%	7%
97/98	27,300	24,100	7,500	3,100	62,000	44%	39%	12%	5%
98/99	29,750	25,200	7,250	2,800	65,000	46%	39%	11%	4%

Fuente: Federación Lanera Argentina

EXPORTACIONES

Las exportaciones de lana muestran una tendencia decreciente desde la zafra 93/94. Esta variable es muy importante en la actividad ya que representa claramente el destino principal de la producción de cada zafra. Así por ejemplo, entre 1989 y 1993 se exportó entre 68 y 70% de la producción. Entre las zafras de 93/94 y 96/97, los volúmenes exportados superaron a las producciones permitiendo así una desacumulación de stocks. En las últimas zafras, las exportaciones fueron un 92% de la producción en la del 97/98 y 77% en la del 98/99. En esta última se exportaron 50.100 toneladas (Gráfico 5). Este volumen representó una caída del 12% respecto a la zafra del 97/98, y 52% respecto a la de 93/94 (máximo exportado en la década del 90).

¹ La calidad de las lanas se mide por los micrones que poseen. Así la clasificación es:

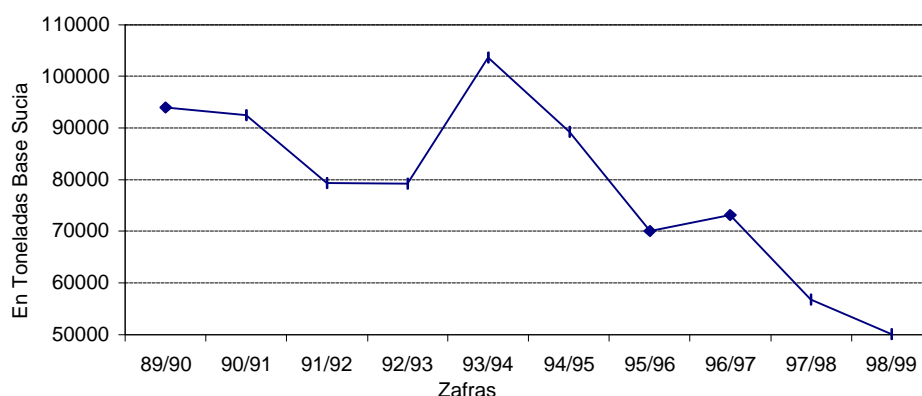
Fina: hasta 24.9 micrones

Cruza Fina: desde 25 a 29.2 micrones

Mediana: desde 29.3 a 34.4 micrones

Gruesa: más de 34.5 micrones

Gráfico 5
Evolución de las exportaciones de lana



Fuente: Federación Lanera Argentina

Al igual que la producción, la caída de las exportaciones es acompañada de un aumento de participación de las lanas de mejor calidad. Así, mientras la exportación de lana gruesa cayó un 88% entre las zafras 98/99 y 89/90, la de lanas finas disminuyó un 28%, dejando las participaciones como se muestra en el Cuadro 7. De este modo, cuando en la zafra 89/90 el 36% de las exportaciones de lana correspondió a la calidad Fina, el 40% a la C-fina, el 10% a la mediana y 14% a la gruesa, en la última zafra las participaciones fueron 49%, 40%, 8%, y 3%, respectivamente.

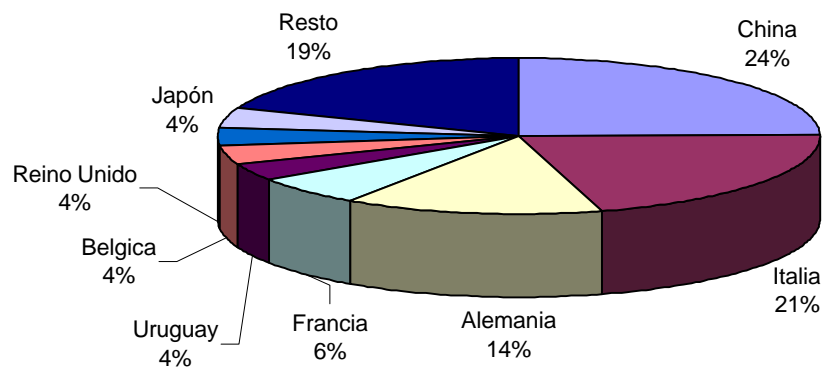
Cuadro 7
Exportación de Lanas. Total y por Finuras. (En Toneladas base sucia)

Zafras	Producción					Participación			
	Fina	C.Fina	Mediana	Gruesa	Total	Fina	C.Fina	Mediana	Gruesa
89/90	33,900	37,550	9,700	12,800	93,950	36%	40%	10%	14%
90/91	30,000	41,550	11,250	9,700	92,500	32%	45%	12%	10%
91/92	24,350	36,600	8,500	9,900	79,350	31%	46%	11%	12%
92/93	32,000	32,800	5,200	9,200	79,200	40%	41%	7%	12%
93/94	45,550	42,350	4,950	10,800	103,650	44%	41%	5%	10%
94/95	33,300	42,000	7,600	6,400	89,300	37%	47%	9%	7%
95/96	28,400	26,200	8,400	7,000	70,000	41%	37%	12%	10%
96/97	33,400	29,550	5,850	4,400	73,200	46%	40%	8%	6%
97/98	24,400	23,950	5,950	2,500	56,800	43%	42%	10%	4%
98/99	24,400	20,000	4,200	1,500	50,100	49%	40%	8%	3%

Fuente: Federación Lanera Argentina

Los principales destinos de las exportaciones de la zafra 98/99 están distribuido de la siguiente manera: el 59% se concentra en tres países (China 24%, Italia 21% y Alemania 14%). El resto de las exportaciones se distribuye atomizadamente en varios países entre los que se destaca Francia con el 6%, y Uruguay, Bélgica, Reino Unido y Japón con el 4% (Gráfico 6).

Gráfico 6
**Destino de las exportaciones de lanas. Zafra 98/ 99 en tons.
 Equivalentes en base sucia**

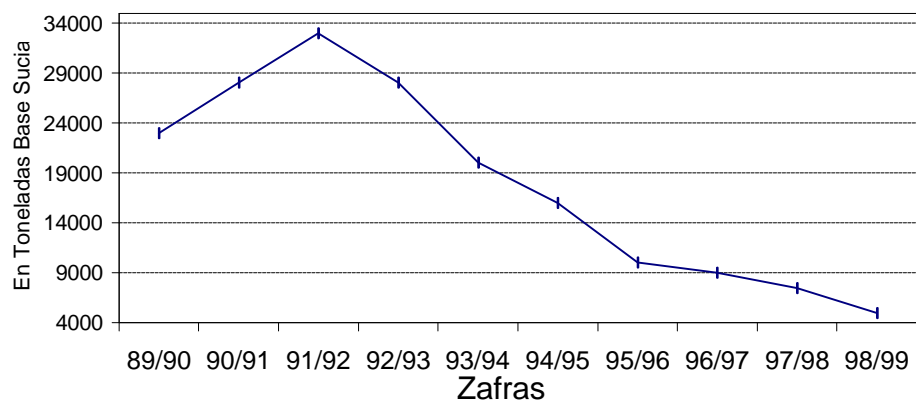


Fuente: Federación Lanera Argentina

CONSUMO INTERNO

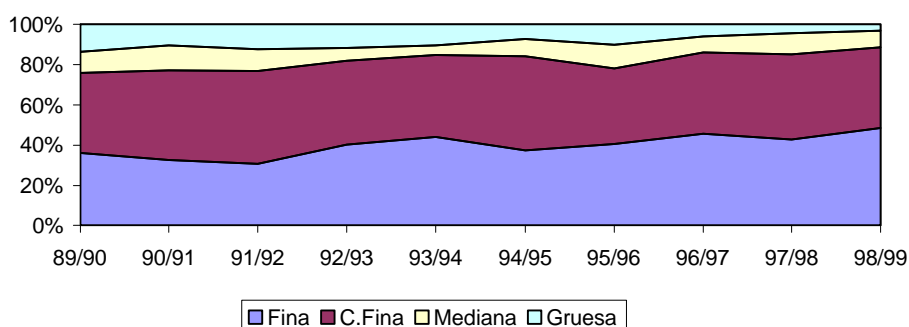
El principal destino de las lanas es para la fabricación de alfombras y mantas. El consumo interno de lanas durante la zafra del 98/99 fue de 5.000 toneladas, cifra muy inferior a las 33.000 toneladas consumidas durante la zafra del 91/92, pico de consumo de la década. Su evolución muestra un incremento del consumo en las primeras dos zafras de la década del 43%, principalmente en las lanas de mejor calidad (finas 62% y C-finas 44%). Luego comienza una continua caída que totaliza un 85% entre la última zafra y la del 91/92. Al igual que la producción y la exportación, las mayores caídas se observan en las lanas de peor calidad. De hecho, en la última zafra no se consumió ni una tonelada de lana gruesa. Por su parte, el consumo de las lanas medianas disminuyó 93% entre ambas zafras, la C-fina un 86%, y la fina un 78% (Gráficos 7 y 8).

Gráfico 7
Evolución del Consumo Interno de Lana



Fuente: Federación Lanera Argentina

Gráfico 8
Consumo Interno de Lana por Finura



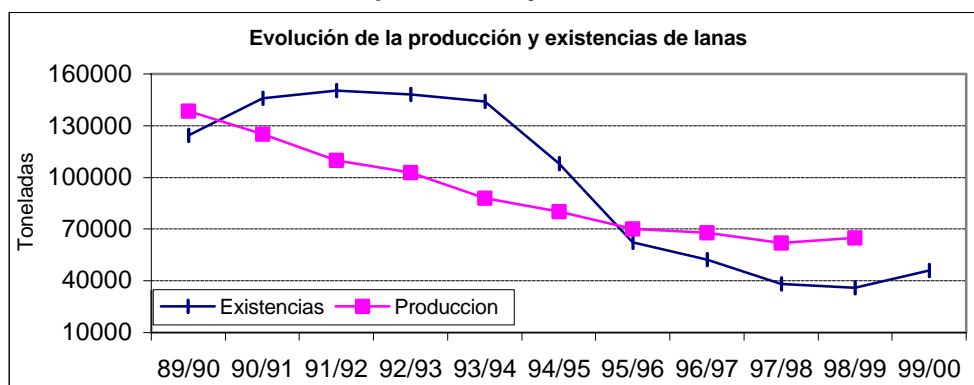
Fuente: Federación Lanera Argentina

EXISTENCIAS

La producción de lanas en las zafra de la presente década se ha visto afectada por los volúmenes en existencia al inicio de cada una de ellas. La acumulación de volúmenes no ha sido sólo una cuestión de Argentina. En dos de los principales países productores del mundo, Australia y Nueva Zelanda, se han acumulado grandes cantidades de lana que indujeron una caída de los precios internacionales².

Al momento de iniciarse la zafra del 89/90 existían 124.500 toneladas en stock. Esta variable tuvo una tendencia decreciente a lo largo de toda la década (Gráfico 9).

Gráfico 9
Evolución de la producción y existencias de lanas

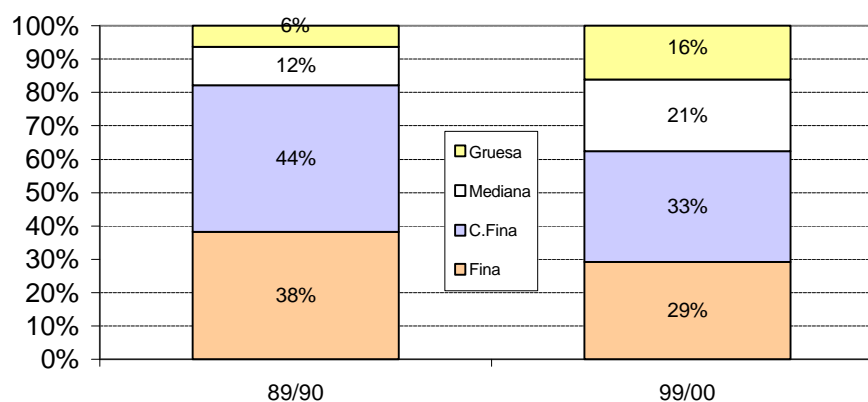


Fuente: Federación Lanera Argentina

Al contrario de lo ocurrido en el resto de las variables, las existencias mostraron una proporción cada vez mayor de lanas de menor calidad. Así, las gruesas y medianas pasaron de representar 6% y 12%, respectivamente, a inicios de la zafra 89/90 al 16% y 21%, respectivamente, en los inicios de la zafra actual (Gráfico 10).

² En la actualidad China es el segundo productor mundial de lanas y al mismo tiempo es el primer importador.

Gráfico 10
Calidad de los volúmenes de lana en existencias



Fuente: Federación Lanera Argentina

PERSPECTIVAS PARA LA ZAFRA 1999/2000

La producción para la actual zafra se estima en 58.000 toneladas (Cuadro 8). Respecto a la zafra de 1998/99 la producción estaría un 11% por debajo. Por tipo de lana se espera que la producción de la fina caiga 10%, la C-fina 14%, la mediana 3%, y la gruesa 7%. En lo que respecta al consumo interno, en la presente zafra se elaborarían 4.500 toneladas (10% menos). El menor consumo se daría en las lanas de menor calidad, aunque se espera que la mayor caída sea por el lado de las lanas C-finas (15%).

Cuadro 8
Estimaciones para la Zafra 1999/2000 (En toneladas base sucia)

	Producción	Var. 99/00 - 98/99	Consumo	Var. 99/00 - 98/99
Fina	26,650	-10%	2,500	-7%
C.Fina	21,750	-14%	1,700	-15%
Mediana	7,000	-3%	300	0%
Gruesa	2,600	-7%	0	---
Total	58,000	-11%	4,500	-10%

Fuente: Federación Lanera Argentina

LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL

La ponderación de las lanas en los hilados y tejidos es reducida. En 1998 la participación de los hilados de lana en la producción total de hilados fue menos de un 4.5% (Cuadro 9), en tanto que en la producción total de tejidos representaron un 3.1% (Cuadro 10).

Cuadro 9
Participación de los distintos tipos de hilados en la producción (1998)

Tipo de hilado	Toneladas	%
Celulósicos	3,794	2.4
Sintéticos	40,908	26.3
Monofilamentos	188	0.1
Algodón	103,700	66.6
Lana y otros	7,000	4.5
Total	155,590	100.0

Fuente: Secretaría de Industria, DIPYS.

Cuadro 10
Composición de la producción de tejidos (1998)

Tipo de tejido	Miles de toneladas	%
Algodón	75	47.1
Sintéticos y artificiales	79	49.7
Lana	5	3.1
Otros	0	0.0
Total	159	100.0

Fuente: Secretaría de Industria, DIPYS.

Parte de la explicación del por qué de esta baja participación se encuentra en lo que ha ocurrido con la demanda en los últimos años. Es el resultado de la conjunción de dos factores: en primer lugar, la moda ha virado hacia las fibras sintéticas, y en segundo, los inviernos han sido más benignos.

Las exportaciones laneras en valor se han reducido, entre 1991 y 1998, un 26.3% (Cuadro 11), y tienen, en la actualidad, una participación marginal en el valor de las exportaciones totales (inferior al 1%). A su vez, se concentran principalmente en exportaciones de insumos.

Cuadro 11
Exportaciones laneras (Miles de U\$S FOB)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999(*)
Insumos	134,843	127,712	138,902	179,272	190,107	173,423	166,911	101,428	47,204
Lana sucia	90,237	80,289	91,830	120,748	120,143	98,428	84,556	52,952	24,754
Lana cardada o peinada	44,606	47,423	47,072	58,523	69,964	74,995	82,354	48,476	22,449
Hilados	10,378	6,813	4,562	4,196	2,236	1,935	2,201	1,419	581
Tejidos	4,478	1,565	1,505	7,010	5,812	276	413	269	2
Desperdicios e hilachas	5,539	4,241	4,623	4,573	7,199	7,996	8,652	5,609	2,075
Total	155,240	140,332	149,594	195,052	205,355	183,632	178,180	108,727	49,863

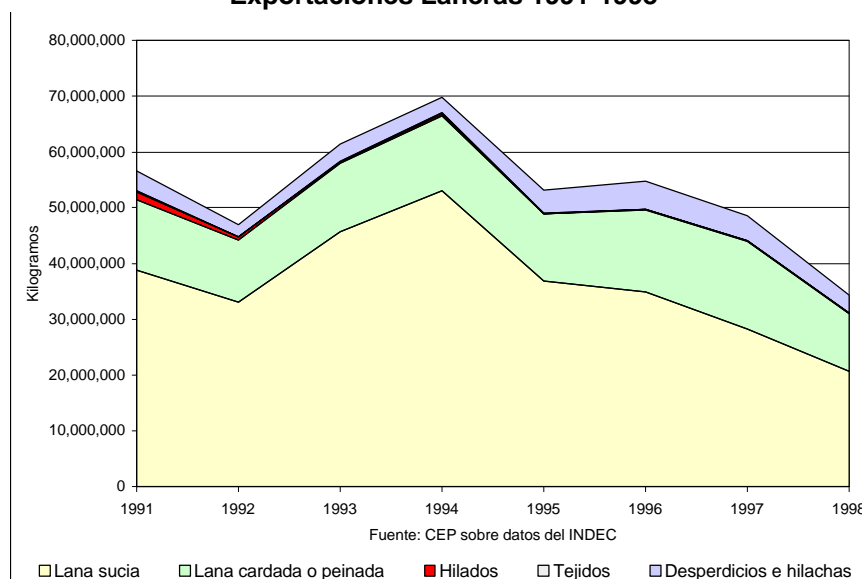
Exportaciones laneras (Toneladas)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999(*)
Insumos	51,415	44,157	57,934	66,465	48,849	49,577	43,986	31,060	18,686
Lana sucia	38,843	33,048	45,691	52,987	36,803	34,917	28,226	20,657	12,339
Lana cardada o peinada	12,572	11,108	12,243	13,477	12,046	14,659	15,760	10,403	6,346
Hilados	1,427	609	290	343	108	94	125	96	39
Tejidos	206	61	68	192	108	15	21	30	0,5
Desperdicios e hilachas	3,511	2,078	3,110	2,827	4,143	5,057	4,460	3,193	1,388
Total	56,561	46,906	61,403	69,829	53,210	54,745	48,594	34,380	20,114

(*) Acumulado Enero – Julio. *Fuente: Secretaría de Industria, DIPIYS.*

Entre los productos comprendidos en los insumos, se ha incrementado la participación porcentual de la lana peinada (una MOA), lo cual implica un avance sustancial en la cadena de valor agregado y un factor positivo con relación a los términos de intercambio del sector. A pesar de esto, las exportaciones de insumos han aumentado su participación en el valor de las exportaciones laneras totales, pasando de representar 86.9%, en 1991, a un 93.3% en, 1998. En tanto que la participación de las exportaciones de insumos en el volumen (Gráfico 11) de las exportaciones laneras totales pasó de 90.9%, en 1991, a 90.3%, en 1998. Esto refleja el aumento en el precio medio de las exportaciones de los insumos: pasó de U\$S 2.89 por kilogramo, en 1991, a U\$S 3.27 por kilogramo, en 1998.

Gráfico 11
Exportaciones Laneras 1991-1998



Fuente: CEP sobre datos del INDEC.

Por su parte, las exportaciones de hilados y tejidos han reducido sensiblemente su participación en el valor de las exportaciones laneras totales: pasaron de representar 6.7% y 2.9%, respectivamente, en 1991, a 1.2% y 0.2%, en 1998. Por su parte, las participaciones relativas de hilados y tejidos de lana en el volumen de las exportaciones laneras totales pasaron de 2.5% y 0.4%, respectivamente, en 1991, a 0.3% y 0.1%, en 1998.

El precio medio de las exportaciones de hilados creció de U\$S 7.27 por kilogramo en 1991, a U\$S 14.86 por kilogramo en 1998, mientras que el de los tejidos se redujo de U\$S 21.66 por kilogramo en 1991, a U\$S 8.75 por kilogramo en 1998.

Los principales destinos de las exportaciones de hilados de lana han sido Italia (96.7%) y España (3.3%), en tanto que los principales destinos de las de tejidos fueron Estados Unidos (52%) y España (48%). Como es posible observar, las exportaciones se dirigen a pocos destinos, pero todos ellos son extra Mercosur.

Por su parte, las importaciones se componen mayoritariamente de productos intermedios y finales, a la vez que su participación se ha incrementado significativamente en la última década: la participación de las importaciones de hilados y tejidos en el valor de las importaciones laneras totales pasaron de 86.9%, en 1992, a 95.6%, en 1998 (Cuadro 12). La participación de las importaciones de hilados y tejidos en el volumen de las importaciones laneras totales pasó de 56.9%, en 1992, a 82.5%, en 1998.

Al igual que en el caso de los precios medios de las exportaciones, las trayectorias de los precios medios de las importaciones de hilados y tejidos fueron crecientes y decrecientes, respectivamente.

Cuadro 12
Importaciones laneras (Miles de U\$S CIF)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999(*)
Insumos	38,770	1,327	917	830	763	1,062	1,141	785	462
Lana sucia	38,770	792	318	102	202	267	595	202	462
Lana card.o peinada	0	534	598	728	561	795	546	583	0,2
Hilados	0	3,159	2,039	1,556	1,389	1,139	2,514	2,291	1,107
Tejidos	0	6,944	5,577	6,516	7,501	12,852	17,229	14,812	7,647
Desperd. e hilachas	39,884	100	0	0,2	0	16	9	0	0
Total	78,654	11,531	8,534	8,903	9,655	15,071	20,894	17,889	9,217

Importaciones laneras (Toneladas)

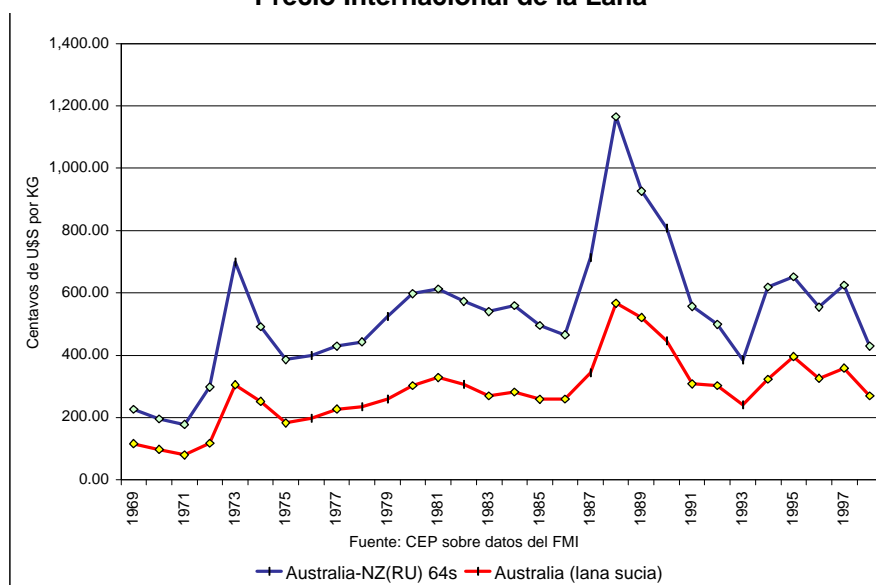
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999(*)
Insumos	9,584	502	376	162	176	227	368	212	577
Lana sucia	9,584	422	245	24	80	72	266	110	577
Lana cardada o peinada	0	80	130	138	96	154	101	101	0
Hilados	0	239	178	134	112	118	279	277	190
Tejidos	0	378	321	360	444	681	876	727	438
Desperdicios e hilachas	4,506	24	0	0	0	19	3	0	0
Total	14,091	1,144	875	657	733	1,047	1,527	1,217	1,206

(*) Acumulado Enero – Julio. **Fuente:** Secretaría de Industria, DIPYS

EVOLUCIÓN DEL PRECIO NACIONAL E INTERNACIONAL

A principios de la década del '90, se produce una caída de los precios internacionales de la lana, pasando de U\$S 11,65 por kilo en 1988, a U\$S 3,85 por kilo en 1999 (Gráfico 12). Este descenso tuvo su origen en los stocks acumulados en dos de los principales países productores, Australia y Nueva Zelanda.

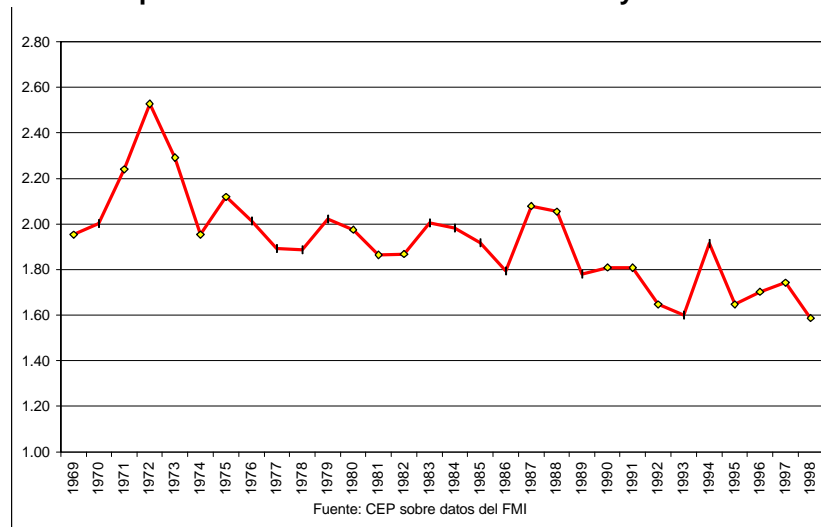
Gráfico 12
Precio Internacional de la Lana



Fuente: CEP sobre datos del INDEC.

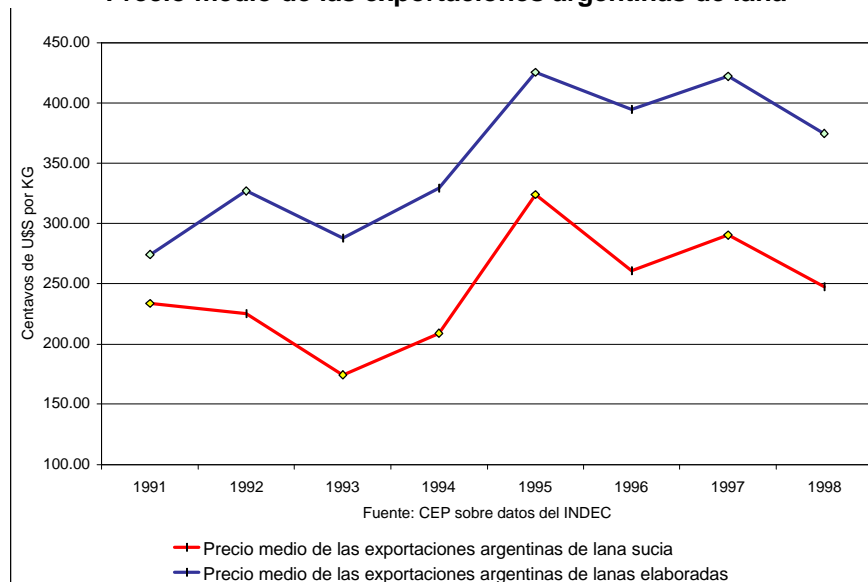
Por otra parte es posible observar que, durante los últimos 30 años, la relación entre el precio internacional de la lana lavada y el de la lana sucia se ha reducido en un 18.7% (Gráfico 13). La razón probablemente se encuentre en un crecimiento relativo de la oferta de lana lavada con relación a la oferta de lana sucia.

Gráfico 13
Relación del precio internacional de la lana lavada y el de la lana sucia



Durante la década del '90, los precios de la lana argentina (precios medios de las exportaciones argentinas) acompañaron la evolución de los precios internacionales hasta el año 1995 con una tendencia creciente, en tanto que, a partir de ese punto comienzan a exhibir un amesetamiento y declinación (Gráfico 14). Tal es así que el precio de exportación de la lana sucia ha descendido, en 1998, casi a los niveles del año 1991; en tanto que el precio por kilogramo de las lanas elaboradas correspondiente a 1998 se ubicó aproximadamente U\$S 1 por encima del registrado en 1991.

Gráfico 14
Precio medio de las exportaciones argentinas de lana



Sin embargo, los precios de la lana argentina resultan significativamente inferiores a los valores pagados por la lana australiana, aunque en las últimas campañas se ha reducido la brecha entre ambos. Esta diferencia se debe, fundamentalmente, a la falta de cuidados en el tratamiento postesquila. Con el objeto de mejorar la calidad de la lana, desde la zafra 1995/96, los productores son asistidos a través del Programa de Asistencia para el Mejoramiento de la Calidad de la Lana (PROLANA), que impulsa la incorporación de nuevas técnicas de esquila y manejo de las majadas

MERCOSUR

MERCOSUR – UNIÓN EUROPEA: ANÁLISIS DEL COMERCIO EN LOS NOVENTA.

La presente nota está dedicada al análisis de la evolución de los flujos comerciales entre el Mercosur y la Unión Europea en la década del noventa. La descripción incluye la evolución de los flujos totales, el análisis de la composición de las exportaciones y de las importaciones y, por último, dos secciones dedicadas a las oportunidades de negocios para cada uno de los bloques.

1. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTRA ZONA DEL MERCOSUR ENTRE 1990 Y 1998

Durante la última década (1990-98) el comercio de bienes extrazona del Mercosur se incrementó a una tasa anual de más del 9%, alcanzando los 135.600 millones de dólares en 1998. Este crecimiento se explica por un incremento anual de las exportaciones extrazona cercano al 5% y de más del triple en el caso de las importaciones, con una tasa cercana al 16% anual. De esta forma, en 1998 el Mercosur exportó bienes fuera del bloque por más de 61.000 millones de dólares mientras que compró bienes desde el resto del mundo por 75.000 millones.

CUADRO 1
Tasas de crecimiento anual del comercio extra bloque del Mercosur
Variaciones Porcentuales

Período	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Saldo de la Balanza Comercial (US\$ millones Prom. anual)
1990-97	5,8	18,9	11,6	2.935
1990-98	4,7	15,7	9,5	1.084
1993-97	9,3	20,5	14,8	(4.167)
1993-98	6,7	15,0	10,8	(5.760)
1998	-2,8	-4,7	-3,8	(13.722)

Fuente: CEP en base a CEI (Panorama del Mercosur).

A pesar del notable incremento en los montos de comercio del Mercosur en la última década, no todos los destinos ni orígenes se comportaron de la misma forma. Mientras se incrementaron las ventas y compras hacia afuera del bloque con algunos países o regiones, se redujeron con otros.

En el caso de las exportaciones, entre 1990 y 1998, los destinos más dinámicos para las ventas extra bloque del Mercosur han sido los países de ALADI (sin incluir México ni los integrantes del Mercosur) y China, con tasas de incremento anuales cercanas al 12%. Crecieron también, pero a tasas menores al promedio (que fue del 4,7% anual) las ventas a la Unión Europea, al Nafta y a Japón y en cambio se redujeron en el caso de ASEAN¹.

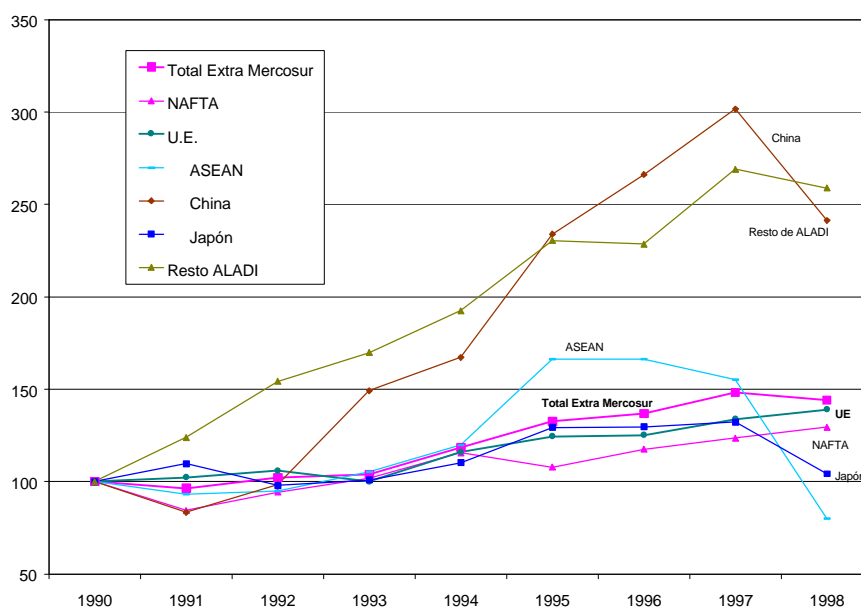
¹ La conformación de los grupos de países utilizados se presenta en la Nota Metodológica anexa.

CUADRO 2
Tasas anualizadas de crecimiento de las exportaciones extra bloque del Mercosur
 1998-90 - En %

Destino	
Resto ALADI	12,7
China	11,6
Total Extra Mercosur	4,7
U.E.	4,2
NAFTA	3,3
Asia Pacífico	1,9
Japón	0,5
ASEAN	-2,7

Fuente: CEP en base a CEI (Panorama del Mercosur).

GRAFICO 1
Evolución de las Exportaciones Extra Bloque del Mercosur 1990-98
 Números Indices Base 1990 = 100



Como consecuencia de esta dinámica, los países de la ALADI y China incrementaron su participación en el total exportado por el Mercosur, pasando conjuntamente del 9% al 16%. En cambio, la participación de la U.E., el Nafta y la ASEAN se redujo del 70% al 63% en 1998. La pérdida de participación de la Unión Europea como destino en las exportaciones extra bloque del Mercosur fue de más de un punto porcentual pasando del 34,2% en 1990 al 32,9% en 1998.

CUADRO 3
Participaciones de las regiones seleccionadas en las exportaciones extra bloque del Mercosur – En %

Destino	1990	1998
Total Extra Mercosur	100,0	100,0
NAFTA	26,3	23,7
EE.UU.	22,7	20,2
México	2,0	2,1
Canadá	1,5	1,3
U.E.	34,2	32,9
Asia Pacífico	11,5	9,3

ASEAN	3,4	1,9
China	1,6	2,7
Japón	6,5	4,7
Resto ALADI	7,4	13,3
Otros destinos	20,6	20,8

FUENTE: CEP en base a CEI (Panorama del Mercosur).

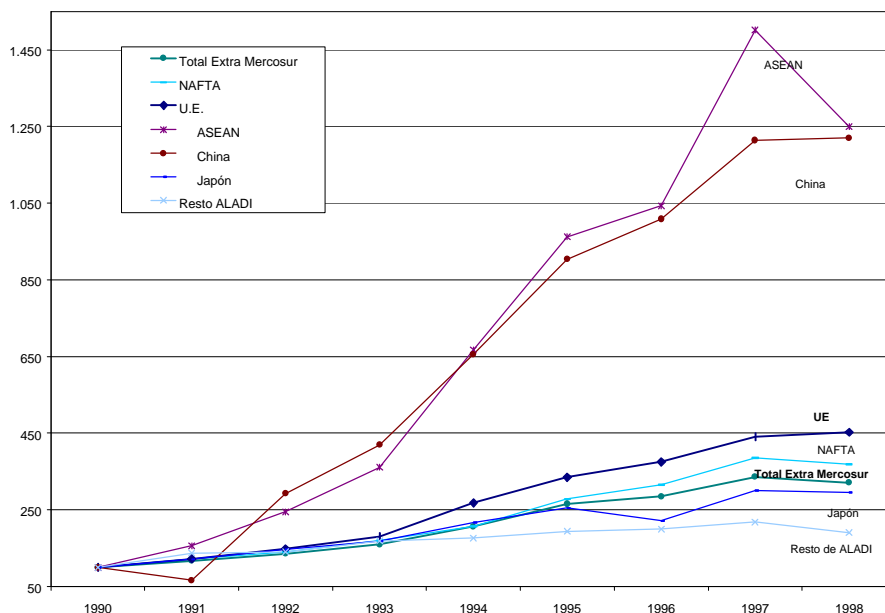
En el caso de las importaciones del Mercosur (siempre considerando el comercio extra bloque) se nota una tasa de incremento anual acumulativa que, como ya se señaló, más que triplica la observada en el caso de las exportaciones (16% y 5%, respectivamente). Los orígenes que lograron las tasas más elevadas durante la última década han sido ASEAN, China, el Nafta y la Unión Europea.

CUADRO 4
Tasas anuales de crecimiento de las importaciones extra bloque del Mercosur
1998-90 - En %

Destino	
ASEAN	37,1
China	36,7
U.E.	20,8
Asia Pacífico	20,3
NAFTA	17,7
Total Extra Mercosur	15,7
Japón	14,5
Resto ALADI	9,0

FUENTE: CEP en base a CEI (Panorama del Mercosur).

GRAFICO 2
Evolución de las Importaciones Extra Bloque del Mercosur 1990-98
Números Índices Base 1990 = 100



Tal cual se observa en el cuadro y en el gráfico precedentes, los cuatro orígenes nombrados presentan tasas de incremento en sus ventas al Mercosur muy elevadas. Aunque los incrementos más importantes se produjeron en las importaciones provenientes de los países de ASEAN y de la R.P. China, por los

montos involucrados, los casos más relevantes son la Unión Europea y el Nafta, con tasas anuales acumulativas del 20,8% y del 17,7%, respectivamente.

Como consecuencia de las diferencias en las tasas de incremento de cada origen, se produjeron modificaciones en el peso relativo de cada país / región en el total importado por el Mercosur. Entre 1990 y 1998, se redujo la participación de las importaciones provenientes de los países de ALADI, Japón y del resto de los orígenes, mientras que se incrementó el peso del Nafta –especialmente en los bienes provenientes de los EE.UU.-, la U.E., China y ASEAN. En el caso de la Unión Europea, el aumento de la participación como proveedor fue de más de 10 puntos, con lo que el porcentaje de bienes importados por el Mercosur de origen europeo pasó del 25% del total en 1990 a más del 35% en 1998.

CUADRO 5
Participaciones de las regiones seleccionadas en las importaciones
extra bloque del Mercosur
En %

Origen	1990	1998
Total Extra Mercosur	100,0	100,0
NAFTA	27,5	31,7
EE.UU.	23,8	27,2
México	1,5	2,2
Canadá	2,3	2,4
U.E.	25,1	35,4
Asia Pacífico	8,6	11,7
ASEAN	0,5	1,9
China	0,8	3,0
Japón	7,3	6,7
Resto ALADI	8,3	4,8
Otros orígenes	31,0	16,3

FUENTE: CEP en base a CEI (Panorama del Mercosur).

2. LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO BILATERAL MERCOSUR – UNIÓN EUROPEA EN LOS '90

Entre 1990 y 1998 los flujos de comercio entre el Mercosur y la Unión Europea no tuvieron un comportamiento equilibrado. Mientras las exportaciones del Mercosur a la U.E. crecieron a una tasa anual del 4,2%, las importaciones de origen europeo se incrementaron a un ritmo mucho mayor: 20,8% anual acumulativo. En consecuencia, la participación de la U.E. como destino en el total exportado por el Mercosur (fuera del bloque) se redujo en más de un punto porcentual mientras que la participación de la U.E. en el total importado por el Mercosur se incrementó en lo que va de la década en más de diez puntos (ver cuadro anexo 1).

CUADRO 6
Tasa de variación anual del comercio del Mercosur con la U.E. 1990-98

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
Argentina	2,4	29,0
Brasil	5,1	18,7
Paraguay	-1,5	1,2
Uruguay	1,0	14,9
MERCOSUR	4,2	20,8

FUENTE: CEP en base a CEI (Panorama del Mercosur).

Como muestra el cuadro precedente, el desempeño del comercio de cada uno de los países miembros del Mercosur con la Unión Europea no ha sido homogéneo. Mientras el aumento en las exportaciones estuvo básicamente explicada por las ventas de productos de origen brasileño, en el caso de las importaciones la Argentina muestra la tasa más elevada seguida por Brasil y Uruguay.

Así, las exportaciones brasileñas a la U.E. crecieron durante la década a una tasa anual de 5% mientras que la Argentina y Uruguay lograron incrementos bastante más moderados: 1% y 2% respectivamente. En cambio, el dinamismo de las importaciones de origen europeo estuvo impulsado por las compras de Argentina y Brasil, que incrementaron sus importaciones desde ese bloque a tasas anuales significativamente elevadas, del 29% y 19% respectivamente.

La heterogeneidad en las tasas de variación de ventas y compras de cada uno de los países del Mercosur con la U.E. produjo modificaciones en la participación relativa de cada uno de ellos en los flujos de comercio con esa región. Entre 1990 y 1998 la participación de Brasil en el total exportado por el Mercosur a la U.E. se incrementó mientras que se redujo en los otros tres casos (Argentina, Uruguay y Paraguay). En el caso de las importaciones, se registró un aumento muy marcado en la participación relativa de la Argentina (de más de diez puntos) al tiempo que se redujo tanto en Brasil como en Uruguay y Paraguay.

CUADRO 7
Participación de los países del Mercosur en las exportaciones a la U.E.
En %

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1990	1998	1990	1998
Argentina	26,3	22,9	19,2	32,6
Brasil	68,7	73,5	72,9	63,6
Paraguay	2,1	1,3	3,4	0,8
Uruguay	2,9	2,3	4,4	3,0
MERCOSUR	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: CEP en base a CEI (Panorama del Mercosur).

3. LA ESTRUCTURA² DE LOS FLUJOS DEL COMERCIO BILATERAL MERCOSUR – UNIÓN EUROPEA

3.1 La composición de las exportaciones

Entre 1991 y 1997, las exportaciones totales del Mercosur pasaron de 46.000 millones de dólares a 83.000, lo que equivale a una tasa de crecimiento cercana al 10% anual. En el mismo período, las exportaciones intra bloque pasaron de 5.100 millones a más de 20.000 con un tasa de incremento anual del 26%. De esta forma, las exportaciones de los países miembros del Mercosur destinadas fuera del bloque crecieron cerca de un 7% anual pasando de 40.800 millones de dólares en 1991 a 62.600 en 1998.

Entre los destinos más significativos para las exportaciones extra bloque del Mercosur se encuentra la Unión Europea y los EE.UU., que a lo largo de la década absorbieron en conjunto un valor aproximado al 50% de los embarques fuera del bloque. Sin embargo, mientras las exportaciones destinadas a los EE.UU. crecieron en el periodo en análisis a una tasa anual del 7%, las dirigidas a la Unión Europea se incrementaron a una tasa menor (4,6%).

Para analizar la composición de las exportaciones del Mercosur a la Unión Europea se utilizó una clasificación desarrollada por la OMC³ que diferencia los bienes exportados según se trate de productos primarios o manufacturas. A su

² Para analizar la composición de los flujos de comercio y su evolución se utilizaron los años 1991 y 1997, periodo para el que se dispone de la información con el nivel de desagregación necesaria. Mientras que en el caso de las cifras globales la fuente principal ha sido la publicación Panorama del Mercosur del Centro de Economía Internacional (CEI) del Ministerio de Relaciones Exteriores, el análisis por producto proviene de la base Comtrade (UNCTAD). Ver Nota Metodológica anexa.

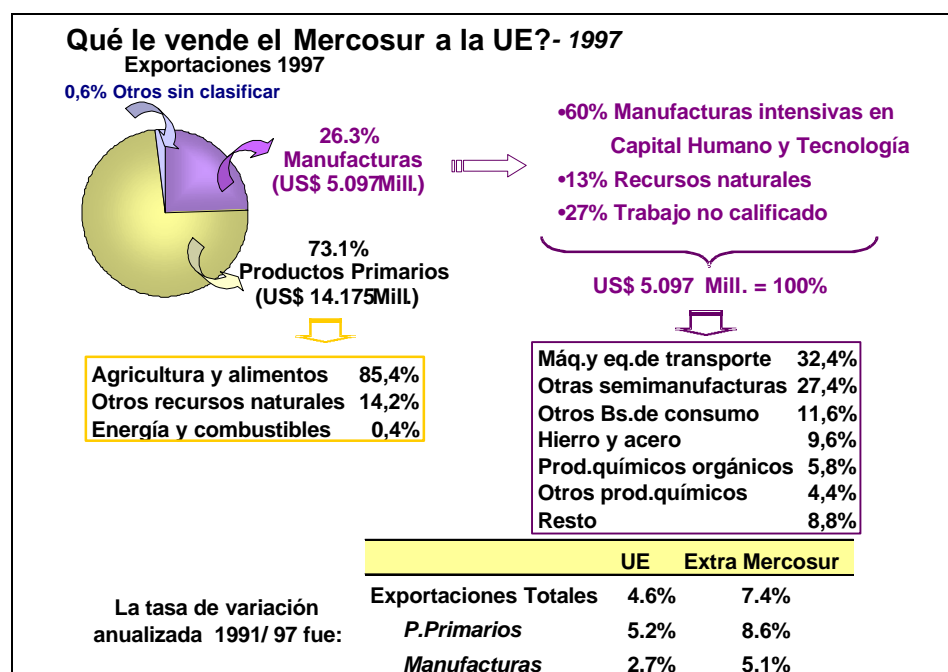
³ Organización Mundial de Comercio (OMC), Informe Anual 1996, Volumen II. Ver Nota Metodológica disponible en esta nota.

vez, estos dos grupos se subdividen en cinco sectores en el caso de los productos primarios y once para las manufacturas.

Utilizando la clasificación indicada pueden observarse diferencias notorias entre la estructura promedio de las exportaciones intra bloque de aquellas destinadas al resto del mundo. Al mismo tiempo, se identifican estructuras heterogéneas entre los embarques destinados a la Unión Europea y a los EE.UU.

Mientras las exportaciones totales del Mercosur se reparten en partes casi iguales entre los llamados productos primarios y las manufacturas, la proporción es completamente diferente si se miran las exportaciones intrabloque por un lado y las dirigidas al resto del mundo por otro. De esta forma, mientras las exportaciones de productos primarios sólo explican el 34% del total intrabloque y las manufacturas casi suman un 66%⁴, la estructura de los embarques extra zona arroja una participación de los bienes primarios del 58%, mientras que las manufacturas explican un 40% (ver cuadro Anexo 2).

Las exportaciones destinadas a la U.E. pasaron de 14.800 millones de dólares en 1991 a 19.300 millones en 1997, logrando un incremento anual del 4,6%. El 73% de los bienes exportados a esta región son productos primarios y las manufacturas explican el 26% adicional. El rubro de exportación más relevante es el de productos alimenticios (incluido en esta clasificación en el conjunto de los productos primarios) con una participación de más del 58% del total.



Durante el período en análisis (1991-97) las exportaciones del Mercosur a la U.E. crecieron al 4,6% anual como consecuencia de incrementos anuales del 5,2% en los embarques de productos primarios y del 2,7% en el caso de las manufacturas. Entre los rubros más dinámicos de cada una de estas dos categorías se incluyen: los productos alimenticios y las materias primas, para el primer caso, y los productos químicos, otras semimanufacturas⁵, bienes de consumo y maquinaria y

⁴ La suma de las participaciones de los productos primarios y las manufacturas no suman cien porque existe un rubro llamado "otros productos no clasificados" que explica la diferencia. En general, se trata de montos poco significativos. Ver cuadro anexo 1.

⁵ El rubro otras semimanufacturas incluye –según la clasificación de la OMC- los siguientes productos: cuero y sus manufacturas, pieles, manufacturas de caucho, de corcho y de madera (excepto muebles), papel, cartón y artículos conexos, manufacturas de minerales no metálicos. Ver Nota Metodológica.

equipo de transporte. Por el contrario, se registraron reducciones en las exportaciones de combustibles y metales no ferrosos, en el caso de los productos primarios, y en las prendas de vestir, textiles y plásticos dentro del conjunto de las manufacturas.

Los incrementos observados en el caso de las exportaciones destinadas a los países de la Unión Europea son menores a los observados para el promedio de los embarques extra bloque. Mientras que las exportaciones de productos primarios dirigidas extra bloque se han incrementado entre 1991 y 1997 al 8,6% anual, en el caso de la U.E. sólo lograron un aumento del 5,2%. En el caso de las manufacturas, mientras que el promedio del crecimiento para los embarques destinados fuera del bloque fue del 5,1% anual, en los dirigidos a la U.E. el crecimiento fue del 2,7% anual.

Como consecuencia del magro desempeño de las exportaciones dirigidas a la Unión Europea –si se las compara con el promedio extra bloque- la participación de ese mercado en el total exportado por el Mercosur fuera del bloque se redujo en el periodo considerado en casi cinco puntos porcentuales. En efecto, en 1991 más del 36% de las exportaciones extra bloque estaban destinadas a la Unión Europea, para 1997 esta proporción se había reducido al 31%. Esta pérdida en la relevancia de la Unión Europea como destino de las exportaciones del Mercosur se explica en reducciones en casi todos los rubros, especialmente en productos alimenticios, combustibles, metales no ferrosos (en el caso de los productos primarios) y textiles, prendas de vestir, plásticos y productos químicos (en las manufacturas).

Al mismo tiempo, se redujo la inserción del Mercosur en el mercado europeo. Mientras que en 1991 las exportaciones del Mercosur explicaban el 2,9% del total importado por la Unión Europea, para 1997 esta proporción se había reducido al 2,6%. Los únicos casos en los que el incremento de las exportaciones del Mercosur a la U.E. superan el ritmo de crecimiento de las importaciones de ese bloque fueron los productos alimenticios y el rubro que agrupa las otras semimanufacturas, que incluye manufacturas de cuero, corcho, madera, entre otros productos⁶.

3.2 La composición de las importaciones

En 1991 las importaciones totales del Mercosur sumaban 32.100 millones de dólares. Para 1997 este valor más que se triplicó alcanzando los 101.800 millones, con una tasa anual de incremento superior al 21%. Las compras hacia adentro del bloque que en 1991 explicaban el 11% del total importado, en 1997 aumentaron hasta alcanzar el 25%, con una tasa de incremento del 26% anual. Al mismo tiempo, las importaciones de bienes provenientes del resto del mundo también aumentaron significativamente pasando de 27.000 millones en 1991 a 80.800 en 1998. Lo que arroja una tasa anual de incremento igualmente elevada, del 20%.

Entre los principales proveedores del Mercosur se encuentran tanto la U.E. como los EE.UU.. Las importaciones provenientes de estos dos orígenes se incrementaron, durante el periodo en análisis, a tasas anuales muy significativas: 22,6% en el caso de la U.E. y 20,8% para los productos de origen norteamericano. De esta forma, mientras que en 1991 el Mercosur importaba un monto total de 7.800 millones de dólares de productos de origen europeo, en 1997 se superaron los 26.000 millones. (Ver cuadro 2 del anexo)

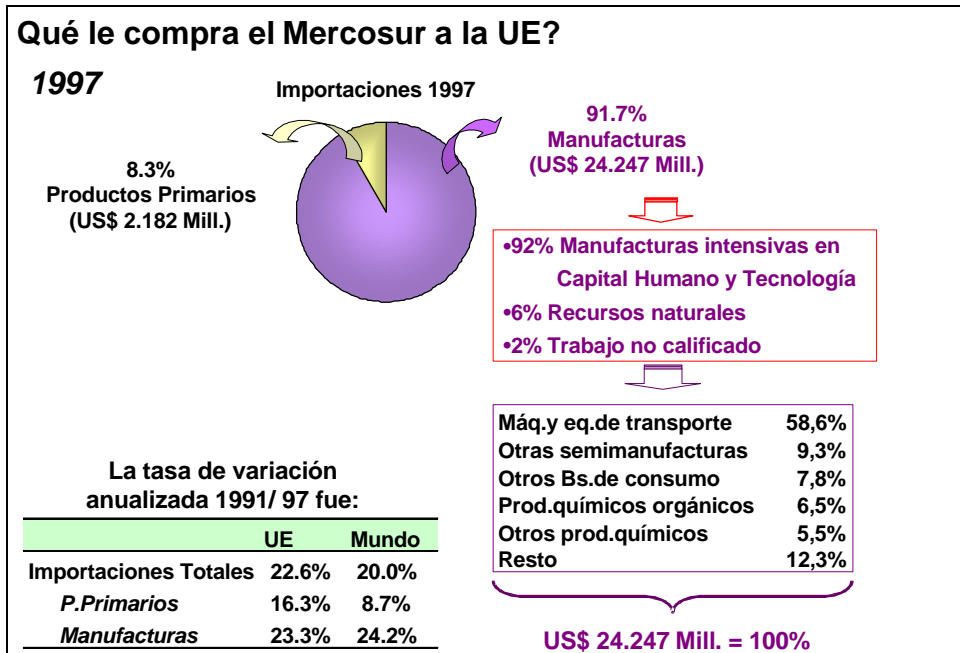
Utilizando la clasificación presentada se observa que del total importado por el Mercosur de todo origen en promedio, el 22% corresponde a bienes primarios mientras que 78% restante son manufacturas. En las importaciones intra bloque, la

⁶ Ver nota al pie número cuatro.

composición varía en favor de los productos primarios que explican cerca del 40% del total mientras que las manufacturas suman el 60% restante. En cambio, en las importaciones provenientes de fuera del bloque, tal cual era de esperarse, la participación de los bienes primarios cae (explica el 18%) mientras que aumenta el de las manufacturas (82%).

Las importaciones del Mercosur de productos de origen europeo están conformadas por un 92% de manufacturas y un 8% de productos primarios. El ítem más relevante dentro del conjunto de productos primarios son los productos alimenticios, que explican el 4% del total importado desde ese origen. Entre las manufacturas, el rubro más importante es el que incluye la maquinaria y el equipo de transporte, que explica casi un 54% del total de las importaciones. Otros ítems con peso en la estructura son los bienes incluidos en otras semimanufacturas, otros bienes de consumo, productos químicos orgánicos y productos farmacéuticos.

El desempeño de la U.E. como proveedor del Mercosur fue durante el periodo en análisis sobresaliente. Contrariamente a lo que ocurre con las exportaciones, las importaciones desde la U.E. son una fracción creciente de las importaciones extra bloque del Mercosur. En efecto, mientras que las importaciones extra bloque del Mercosur crecieron entre 1991 y 1997 a una tasa anual del 20%, los bienes de origen europeo lo hicieron a una tasa anual aún superior (22,6%). Este incremento se explica en un aumento anual de las importaciones de productos primarios del 16% y del 23% en el caso de las manufacturas. En particular, el rubro de maquinaria y equipo de transporte se incrementó a una tasa anual del 27%, alcanzando de esta forma un monto de importaciones para 1997 de más de 14.000 millones de dólares (ver cuadro anexo 3).

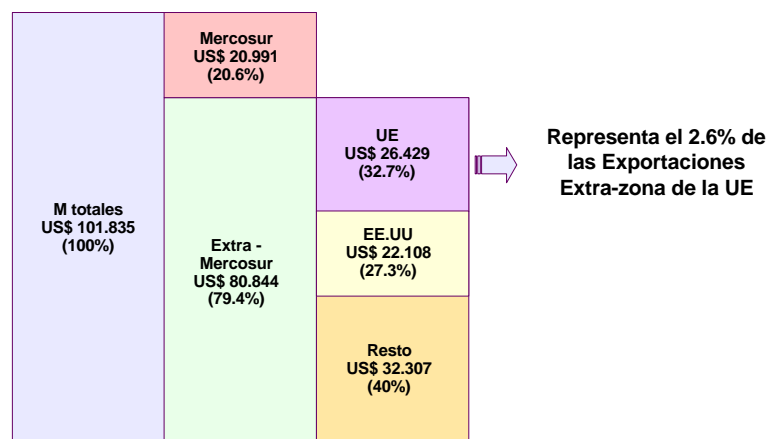


4. OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA LA UNIÓN EUROPEA EN EL MERCOSUR

Lejos de conformarse el Mercosur como una unidad económica autosuficiente, casi el 80% de sus compras las realiza desde países ajenos al grupo. En 1997, las importaciones extra bloque sumaron más de 80.000 millones de dólares, de las cuales más de un tercio tienen como origen a la Unión Europea, ocupando de este modo el lugar del primer proveedor del bloque.

Oportunidades de negocios para la UE en el Mercosur

Importaciones del Mercosur 1997 - US\$ Millones



Fuente: CEP en base a COMTRADE y TRAINS (Naciones Unidas).

Una ojeada a lo sucedido durante los 90 indica no sólo un incremento en las compras de productos de origen europeo (de menos de 6.000 millones en 1990 a más de 26.000 en 1998), sino también que éstas representan una fracción cada vez mayor de las compras extra bloque del Mercosur. Mientras que en 1990 la inserción de la U.E. en el bloque era de un 25%, en 1998 había aumentado al 35,4%.

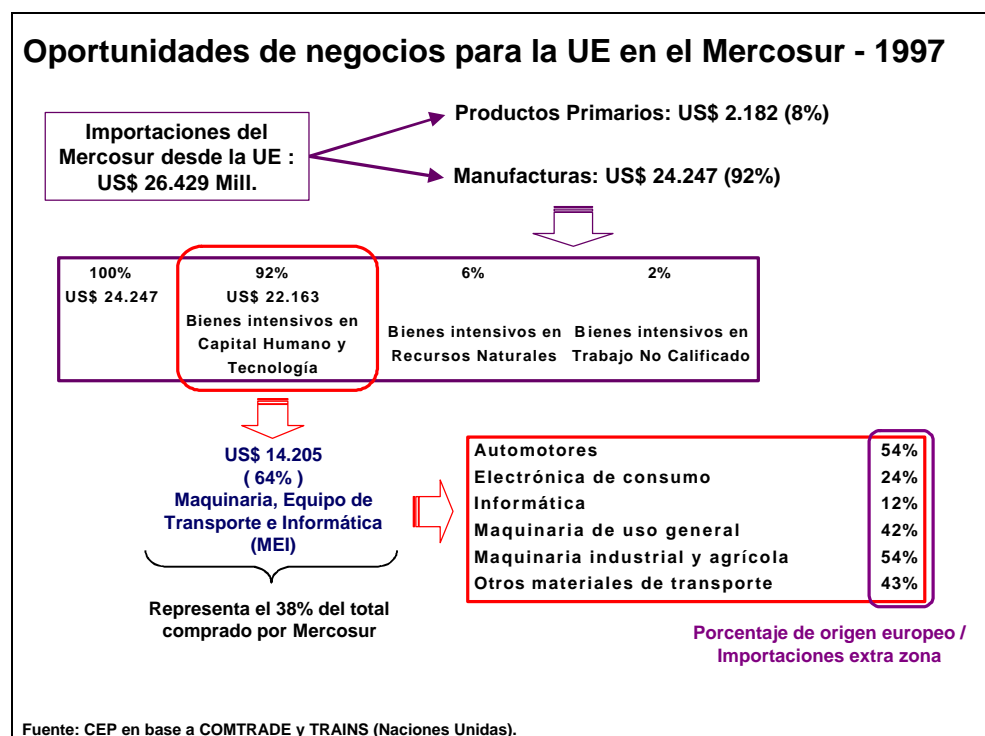
GRAFICO 4
Participación de la U.E. en las importaciones extra zona del Mercosur
En %



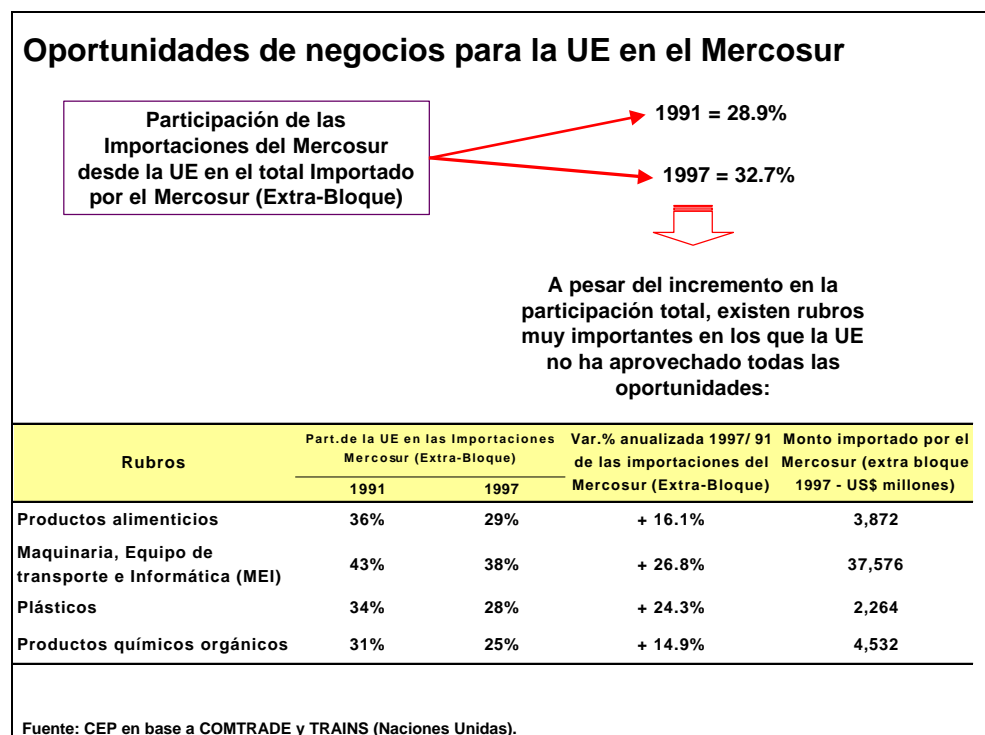
Fuente: CEP en base a Direction of Trade Statistics (IMF)

Tal como se mencionara anteriormente, el 92% de las importaciones del Mercosur de productos de origen europeo son manufacturas. A su vez, casi la totalidad de estos bienes tienen un contenido intensivo de capital humano y tecnología. De los más de 22.000 millones importados por el Mercosur en 1997 de este tipo de bienes, el 64% –más de 14.000 millones– están compuestos por maquinaria, equipo de transporte e informática (MEI). En el abastecimiento de este tipo de productos, la U.E. no juega en modo alguno un papel despreciable: en rubros como automotores y maquinaria industrial y agrícola, las importaciones de origen europeo explican más del 50% del total comprado extra bloque. Otros rubros como

maquinaria de uso general, otro material de transporte y electrónica de consumo detentan porcentajes igualmente significativos.



A pesar de la importancia del origen europeo en las importaciones extra zona del Mercosur, entre 1991 y 1997 la inserción de la U.E. en el rubro manufacturas se redujo, pasando del 39,3% al 35,7%. De esta forma se verifica que la U.E., aun incrementando sostenidamente sus ventas al Mercosur, no ha podido aprovechar todas las oportunidades que el Mercosur ha generado durante el proceso de apertura de la década del 90.



Entre 1991 y 1997 las importaciones del Mercosur de algunos rubros

experimentaron tasas de crecimiento anuales muy elevadas con incrementos de las compras de origen europeo relativamente menores. Este es el caso, entre otros, de maquinaria, equipo de transporte e informática, plásticos, productos químicos orgánicos y productos alimenticios. Esto indica que aún existen oportunidades concretas de negocios para la Unión Europea como proveedor del Mercosur en rubros de importación de gran relevancia, tanto por los montos involucrados como por el sostenido aumento que los mismos han detentado en la última década.

5. OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA EL MERCOSUR EN LA UNIÓN EUROPEA

En lo que va de esta década, las exportaciones extra zona del Mercosur crecieron a una tasa anual del 4,7%, pasando de 42.300 millones en 1990 a 60.900 millones de dólares en 1998. En el mismo lapso, las exportaciones del Mercosur dirigidas al mercado europeo aumentaron a una tasa anual un poco menor al promedio extra zona (4,2%), pasando de 14.400 millones en 1990 a más de 20.000 millones de dólares en 1998.

Así, la participación del mercado europeo en el total exportado por el Mercosur durante la última década disminuyó en más de un punto porcentual, pasando del 34,2% en 1990 a 32,9% en 1998. En consecuencia, la inserción del Mercosur en el total importado por la U.E. extra bloque, se redujo del 3,2% en 1990 al 2,3% en 1998.

CUADRO 8
Evolución de la participación de la U.E. en las exportaciones del Mercosur e inserción en el mercado europeo

	1980	1990	1998
Exportaciones del Mercosur a la UE / Exportaciones Extra Zona del Mercosur	31,9%	34,2%	32,9%
Participación en el mercado europeo	3,2%	3,2%	2,3%

FUENTE: CEP en base a Comtrade y Trains (Naciones Unidas).

Del análisis por producto pueden extraerse algunas conclusiones adicionales. Entre 1991 y 1997⁷, la participación del Mercosur en el mercado europeo se redujo del 2,9% al 2,6%. Esta caída en la inserción de los productos del Mercosur se explica por dos fenómenos recurrentes. Por un lado, el Mercosur amplió su participación en rubros en los cuales las importaciones europeas crecieron más lentamente y por el otro, se redujeron las exportaciones de rubros en los que las importaciones de la U.E. crecieron más vigorosamente.

Para detectar cuál ha sido el comportamiento de los rubros que componen la canasta de productos exportados por el Mercosur a la U.E. se han analizado las exportaciones con dos criterios, a saber:

- el incremento o la disminución de su participación en el total importado (extra bloque) por la U.E. y,
- el dinamismo que estos rubros muestran en comparación con el incremento promedio mostrado por el total de las importaciones extra bloque de la U.E..

De esta forma se construyeron diagramas de cuatro cuadrantes en los que se puede observar cómo ha evolucionado la inserción de las exportaciones del Mercosur en el mercado europeo entre 1991 y 1997⁸ y cuál ha sido la performance de las importaciones extra bloque de la U.E. para esos mismos rubros.

⁷ Período disponible con bases de comercio homogéneas tanto para el Mercosur como para la U.E..

⁸ Todas las comparaciones se realizaron utilizando las tasas de crecimiento anualizadas para el período 1991-97.

En el primer cuadrante se agrupan aquellos sectores que han logrado una mayor inserción en el mercado europeo, y en los que las importaciones europeas extra zona muestran un mayor dinamismo (lo que quiere decir que las exportaciones han crecido a una tasa anual superior al promedio experimentado por las importaciones extra bloque de la U.E. que en el caso de recursos naturales fue del 2,3% y en las manufacturas del 8,6%). En el segundo cuadrante, se agrupan los sectores en los que el Mercosur ha perdido inserción aunque se trata (al igual que en el cuadrante 1) de rubros en los cuales las compras extra zona de la U.E. han demostrado gran dinamismo. En el tercer y en el cuarto cuadrante se incluyen sectores en los que las compras europeas tienen un menor dinamismo. En el último cuadrante, se incluyen los rubros que muestran poco dinamismo y caída de la inserción.

		Inserción del Mercosur en el mercado europeo (Variación de las exportaciones del Mercosur > < Importaciones extra bloque de la U.E.)	
		MAYOR	MENOR
Dinamismo de las Importaciones de la U.E.	MAYOR	CUADRANTE 1	CUADRANTE 2
	MENOR	CUADRANTE 3	CUADRANTE 4

En los cuadros 9 y 10 se presentan los cuadrantes para el caso de los recursos naturales y las manufacturas, respectivamente.

CUADRO 9

**Inserción y Dinamismo:
Exportaciones de Recursos Naturales del Mercosur a la U.E.
1991-1997 Tasas de variación anual**

		Inserción del Mercosur en el mercado europeo (Variación de las exportaciones del Mercosur > < Importaciones extra bloque de la U.E.)	
		MAYOR	MENOR
Dinamismo de las Importaciones de la U.E. (Tasa de crecimiento anual 91-97 de las importaciones extra bloque de la U.E. = 2,3%)	MAYOR	<ul style="list-style-type: none"> • Productos lácteos y huevos • Pescados y crustáceos • Cereales y sus preparados • Legumbres y frutas • Café, té, cacao, especias y sus preparados • Bebidas • Cueros y pieles • Semillas y frutos oleaginosos • Caucho en bruto 	<ul style="list-style-type: none"> • Carne y sus preparados • Productos y preparados comestibles diversos • Abonos en bruto • Minerales y desechos de metales • Aceites y grasas de origen vegetal • Aceites de origen vegetal o animal, elaborados • Metales no ferrosos
	MENOR	<ul style="list-style-type: none"> • Azúcares, miel y sus preparados • Pienso para animales • Tabaco y sus preparados • Corcho y madera • Pasta y desperdicios de papel • Aceites y grasas de origen animal 	<ul style="list-style-type: none"> • Fibras textiles • Petróleo y sus derivados

Participaciones % del monto exportado		Inserción del Mercosur en el mercado europeo (Variación de las exportaciones del Mercosur > < Importaciones extra bloque de la U.E.)	
		MAYOR	MENOR
Dinamismo de las Importaciones de la U.E. (2,3%)	MAYOR	42,5%	22,4%
	MENOR	33,0%	2,1%

Fuente: CEP en base a Comtrade y Trains (Naciones Unidas).

En el caso de las exportaciones de bienes considerados como recursos naturales, se observa (Ver Cuadro 9) que entre los productos con mayor inserción y de mayor dinamismo del período 1991-97 se encuentran los productos lácteos, pescados y crustáceos, cereales y sus preparados, café, té y especias, legumbres y frutas, bebidas, cueros y pieles, semillas oleaginosas y el caucho en bruto. Este cuadrante (el número 1) explica el 42,5% del total exportado de productos considerados recursos naturales.

En el segundo cuadrante –que explica el 22,4% del total exportado- se ubican aquellos casos en los que la inserción del Mercosur es menor aunque la dinámica importadora de la U.E. ha sido mayor al promedio. Entre ellos se encuentran rubros como la carne y sus preparados, productos alimenticios diversos, aceites y grasas de origen vegetal, metales no ferrosos, entre otros.

El tercer cuadrante suma el 33% del total exportado y agrupa sectores como azúcar y sus preparados, pienso para animales, tabaco, corcho y madera, pasta y desperdicios de papel y aceites y grasas de origen animal. En este caso, se trata ítems de exportación que han logrado una penetración de mercado mayor pero en los que la U.E. ha venido disminuyendo sus compras.

Por último, en el cuadrante 4 se ubica únicamente el 2,1% del total exportado de este tipo de bienes y entre ellos se encuentran las fibras textiles y el petróleo y sus derivados.

Así, pueden identificarse entre los sectores preocupantes -en el caso de las exportaciones de recursos naturales- aquellos que se incluyen tanto en el cuadrante 2 como en el 3, que sumados explican más del 55% de las exportaciones de recursos naturales al mercado europeo. El segundo cuadrante, se trata de productos en los que el Mercosur ha perdido inserción aun cuando, las compras del mercado europeo han aumentando sostenidamente. En el tercer cuadrante, se constata que existen unos cuantos rubros en los que el Mercosur ha aumentado su inserción (de algún modo se ha especializado) pero que en el mediano plazo parecen no ofrecer demasiadas oportunidades ya que se trata de sectores en los cuales el dinamismo de las importaciones ha sido menor al promedio.

En el caso de las manufacturas, el panorama que se obtiene del análisis por cuadrantes es distinto y por cierto, menos alentador (Ver Cuadro 10). Los productos con mejor desempeño (aquellos ubicados en el primer cuadrante) explican únicamente el 11,8% del total exportado de productos manufacturados, con rubros como materias curtientes, muebles y manufacturas de corcho.

CUADRO 10
Inserción y Dinamismo:
Exportaciones de Manufacturas del Mercosur a la U.E.
 1991-1997 Tasas de variación anual

		Inserción del Mercosur en el mercado europeo (Variación de las exportaciones del Mercosur > < Importaciones extra bloque de la U.E.)	
		MAYOR	MENOR
Dinamismo de las Importaciones de la U.E. (Tasa de crecimiento anual 91-97 de las importaciones extra bloque de la U.E. = 8,6%)	MAYOR	<ul style="list-style-type: none"> • Materias tintóreas, curtientes y colorantes • Aceites esenciales y artículos de perfumería • Manufacturas de corcho y de madera • Muebles y sus partes 	<ul style="list-style-type: none"> • Calzado • Artículos de viaje • Maq. y aparatos eléctricos • Aparatos y equipos para telecomunicaciones • Máquinas de oficina y de procesamiento de datos • Manufacturas de metales • Metales no ferrosos • Manufacturas de minerales no metálicos • Manufacturas de caucho • Productos químicos orgánicos • Productos farmacéuticos
	MENOR	<ul style="list-style-type: none"> • Cuero y sus manufacturas y pieles • Papel, cartón y artículos de pasta de papel • Equipo de transporte • Otro equipo de transporte • Instrumentos y aparatos de medición científica • Aparatos, equipo y material fotográfico 	<ul style="list-style-type: none"> • Maq. especiales para determinadas industrias • Maq. y equipo generadores de fuerza • Hierro y acero • Hilados, tejidos, artículos de fibras textiles • Máquinas para trabajar metales • Maq. y equipo industrial en general • Prod. químicos inorgánicos • Abonos • Plásticos (en formas primarias y no primarias) • Otros productos químicos • Prendas y accesorios de vestir

Participaciones % del monto exportado		Inserción del Mercosur en el mercado europeo (Variación de las exportaciones del Mercosur > < Importaciones extra bloque de la U.E.)	
		MAYOR	MENOR
Dinamismo de las Importaciones de la U.E. (8,6%)	MAYOR	11,8%	22,3%
	MENOR	32,1%	33,8%

FUENTE: CEP en base a Comtrade y Trains (Naciones Unidas).

El segundo cuadrante incluye el 22,3% de las manufacturas exportadas con rubros como calzado, maquinaria y aparatos eléctricos, equipo de telecomunicaciones, máquinas de oficina y procesamiento de datos, manufacturas de metales, metales no ferrosos, productos químicos orgánicos y productos farmacéuticos. El tercer cuadrante explica el 32,1% de las exportaciones e incluye sectores como las manufacturas de cuero, papel y cartón, equipo de transporte y aparatos y material fotográfico. Sumando los cuadrantes 2 y 3 se obtiene más del 54% del total exportado en manufacturas.

En el caso de las exportaciones de manufacturas se nota una proporción elevada ubicada en el cuarto cuadrante (33,8%) con rubros significativos como maquinaria y equipo (general e industrial), material de transporte, hierro y acero, productos químicos inorgánicos y plásticos, entre otros.

En resumen y en forma agregada se observa que entre 1991 y 1997 las exportaciones del Mercosur a la U.E. han crecido a una tasa anual del 4,6% mientras que las importaciones extra bloque de la U.E. aumentaron al 6,5%.

En ese mismo lapso, las manufacturas se han ubicado en su mayoría en los cuadrantes 2 y 3, evidenciando pérdida de participación en el mercado europeo y un patrón de especialización poco conveniente dado el dinamismo de las compras de ese mercado. Además, existe una porción relevante del total exportado de manufacturas ubicado en el cuarto cuadrante para la cual las perspectivas son negativas. Así, entre el 91 y el 97 mientras las importaciones de manufacturas de la U.E. crecieron al 8,6% anual, las exportaciones del Mercosur a ese destino lo hicieron al 2,7%.

En el caso de los recursos naturales, el panorama es un poco más alentador dado que el primer cuadrante explica una proporción razonable del total exportado (42,5%). Sin embargo, los cuadrantes 2 y 3 siguen sumando más del 55% de las exportaciones de este tipo de bienes. Aun en el caso de los productos agrícolas y los alimentos en que el Mercosur aumenta su inserción, se nota un menor dinamismo por parte del mercado europeo, que en gran medida se explica por el aumento en el nivel de autosuficiencia experimentado por el bloque durante la última década como consecuencia de los subsidios a la producción agrícola de la U.E.. En forma agregada, la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de recursos naturales del Mercosur al mercado europeo fue del 5,2% mientras que las importaciones de este tipo de bienes en la U.E. sólo crecieron al 2,3%.

5.1 El caso argentino

El análisis de los cuadrantes para el caso argentino arroja algunas conclusiones específicas. En primer lugar, mientras que las exportaciones del conjunto del Mercosur a la U.E. aumentaron entre 1991 y 1997 a una tasa anual del 4,6%, en el caso argentino permanecieron casi constantes, con un tasa de variación anual levemente negativa (-0,1%). Cabe destacar que durante el mismo periodo las exportaciones extra bloque de la Argentina crecieron al 9% anual.

En el caso de los recursos naturales se observa una tasa de variación anual negativa del 0,8% mientras que las importaciones de este tipo de bienes en la U.E. aumentaron al 2,3% anual. Las exportaciones de manufacturas muestran un desempeño mejor aunque no del todo satisfactorio. Los embarques argentinos crecieron al 4,4% anual mientras que las importaciones europeas lo hicieron al 8,6%.

El análisis por rubro exportado en el caso argentino indica que en el cuadrante número 1 que engloba los casos exitosos (sectores con mayor dinamismo en las importaciones europeas y mayor inserción de la Argentina) se encuentran el 31,2% de las exportaciones de recursos naturales y el 7,5% de las manufacturas. En los cuadrantes 2 y 3, que como ya habíamos indicado agrupaban los casos problemáticos (ya sea por caídas en la inserción o por menor dinamismo de esos sectores), se suma el 62% de las exportaciones de recursos naturales y casi el 80% de las manufacturas. Por último, el cuarto cuadrante explica el 6,8% de los embarques de recursos naturales y el 12,6% de las manufacturas.

En el caso argentino se verifica entonces una situación concordante con la evidenciada para el Mercosur como bloque:

- las exportaciones al mercado europeo crecieron a una tasa menor que las compras extrabloque de la U.E y, en consecuencia, se ha perdido participación en lo que va de la década.
- una proporción significativa de las exportaciones, tanto de recursos naturales como de manufacturas, se concentra en rubros en los que la dinámica importadora de la U.E. es menor.
- y esto último parece estar verificándose aun en casos en los que el Mercosur es un productor eficiente a nivel mundial (es el ejemplo de los alimentos procesados, entre otros productos).

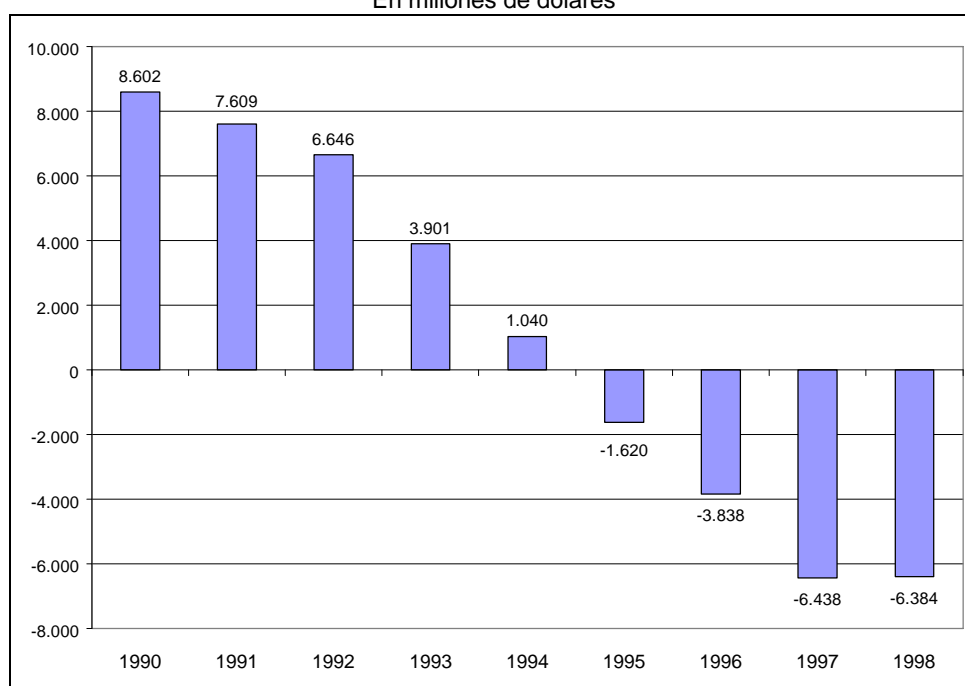
CONCLUSIONES

En la presente década, la evolución de los flujos comerciales entre el Mercosur y la Unión Europea no ha sido simétrica. Así, entre 1990 y 1998 las exportaciones crecieron a una tasa anual del 4,2% mientras las importaciones lo hicieron al 20,8% anual.

Como consecuencia de estas disparidades en las tasas de variación de las exportaciones y las importaciones, se produjeron modificaciones en la participación de la U.E. como destino y origen del comercio del Mercosur. Mientras en 1990 el 34,2% de las exportaciones extra bloque del Mercosur se dirigían al mercado europeo, para 1998 este porcentaje se había reducido al 32,9%. En cambio, las compras del Mercosur de productos de origen europeo pasaron de explicar el 25,1% de las importaciones fuera del bloque en 1990 al 35,4% en 1998.

De esta forma, el saldo comercial entre ambas regiones, que fue superavitario en el período 1990-94, devino deficitario para los restantes años de la década. En 1998 la balanza comercial resultó deficitaria para el Mercosur en unos 6.500 millones de dólares, con déficit acumulado en el cuatrienio 1995-98 superior a los 18.200 millones.

GRAFICO 5
Balanza Comercial del Mercosur con la U.E. – 1990-1998
En millones de dólares



Fuente: CEP en base a Direction of Trade-IMF.

Adicionalmente, la composición sectorial de los flujos de comercio es desfavorable al Mercosur en términos del valor agregado a los productos transados. Mientras el Mercosur mantiene un superávit en el conjunto de los recursos naturales, exhibe, simultáneamente un déficit creciente y muy significativo en las manufacturas⁹.

Por otra parte, las exportaciones de productos en los que el Mercosur es eficiente a nivel mundial enfrentan condiciones desfavorables adicionales en el acceso al mercado europeo.

En primer término, la existencia de la Política Agrícola Común (PAC) implica subsidios directos a la producción agrícola¹⁰ en los países de la Unión Europea, que afectan el comercio internacional tanto porque incrementan la producción interna y eliminan posibles importaciones como porque desplaza de terceros mercados a países o regiones más eficientes¹¹.

En segundo lugar, el mercado europeo ha sido históricamente protegido por un conjunto importante de barreras no arancelarias¹² que afectan una porción muy importante de la oferta exportable del Mercosur.

En un contexto de caída generalizada de precios en los commodities, reducción de la demanda y reducción en las tasas de crecimiento de los flujos de comercio – como ha sido el año 1998-, la existencia de subsidios a la producción agrícola ha profundizado la brecha entre los precios y condiciones que enfrentan los productores subsidiados y aquellos que operan de acuerdo con las condiciones del mercado. De esta forma, una de las consecuencias de la existencia de subsidios a la producción agrícola ha sido la erosión de las posibilidades de inserción de los productos agrícolas (incluyendo los alimentos) del Mercosur en este mercado con el consecuente crecimiento asimétrico del comercio entre ambos bloques.

NOTA METODOLÓGICA

En la presente nota se detallarán tanto las fuentes de los datos utilizado como las composiciones estrictas de cada agrupamiento de productos y de cada bloque de países.

FUENTES DE LOS DATOS

Información sobre comercio total

La fuente de la información de comercio total entre países o bloques ha sido provista por Direction of Trade Statistics, publicado por el Fondo Monetario Internacional para las cifras del comercio de la Unión Europea, y por el Panorama Mercosur, publicado por el Centro de Economía Internacional en el caso de las cifras de comercio del Mercosur. El período cubierto por estas estadísticas ha sido 1990-98.

⁹ Ver CECE, 1999.

¹⁰ Para lograr dar una idea de la magnitud de los subsidios que la U.E. otorga a su producción agrícola basta señalar que, en el año 1998 el bloque destinó más de 129.000 millones de dólares a subsidios directos a la producción agrícola. Así, el promedio anual de subsidio por hectárea en la U.E. pasó de 711 dólares en el período 1986-88 a 895 dólares durante 1998. En estas condiciones, el porcentaje del subsidio en relación al precio de algunos productos es marcadamente elevado, como ejemplo de ello está el caso de las carnes rojas (con un porcentaje en relación al precio de 161%), la leche (132%), el trigo (125%) y las semillas oleaginosas (95%), entre otros.

¹¹ Ver CNCE, Informe sobre barreras a las exportaciones argentinas en la Unión Europea, 1999.

¹² En el informe de la CNCE dedicado a las barreras no arancelarias a las exportaciones argentinas se indica que la U.E. aplica más de 16.000 medidas consideradas barreras no arancelarias, y del total de las posiciones el 47% tiene impuesta por lo menos una restricción.

1.2 Discrepancias observadas en las cifras del comercio entre bloques

Si bien las tasas de variación anual del comercio entre bloques deberían arrojar resultados prácticamente idénticos se observan diferencias. Mientras las exportaciones de la UE al Mercosur aumentan un 17,8% anual entre 1990 y 1998, las importaciones del Mercosur desde la UE se incrementan –en igual período- a una tasa anual del 20,8%. Del mismo modo, en el caso de las exportaciones del Mercosur a la UE se obtiene una tasa anual de crecimiento del 2,2% mientras que las importaciones de la UE de productos provenientes del Mercosur arrojan un valor del 4,2%. Estas discrepancias obedecen a problemas de registro estadístico y son similares cualquiera sea la fuente utilizada. Sin embargo, ésto no modifica de ningún modo las características de los flujos de comercio entre ambos bloques.

Tasas de variación anual 1990-98

X de la UE al Mercosur	17,8%
M de la UE desde el Mercosur	2,2%
X del Mercosur a la UE	20,8%
M del Mercosur desde la UE	4,2%

1.3 Información por producto

La principal fuente de datos de comercio exterior empleada en el texto ha sido la base Comtrade, administrada por la Unctad en Ginebra, Suiza. La clasificación de comercio exterior que se ha utilizado para desagregar los datos es la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI) en su tercera revisión. El nivel de desagregación utilizado ha sido dos dígitos, lo que da como resultado un grupo de 76 rubros.

Una fuente complementaria de datos ha sido la base Trains (Trade Analysis Information System) también publicada por la Unctad (en base a información de Comtrade). Esta base provee solamente datos de importaciones. La información de esta base se encuentra desagregada a seis dígitos y el clasificador utilizado es el Sistema Armonizado. Para homologar los datos con las otras fuentes se han convertido a CUCI rev.3.

Además, para los países del continente americano se ha usado en parte la base del INTAL, DATAINTAL, que provee información de comercio exterior de los países de América para los últimos diez años. Los datos se han obtenido en CUCI rev. 3

Finalmente, para los datos de Argentina (específicamente para los del cap. 3) se ha utilizado la información del INDEC.

El período cubierto por estas estadísticas llega generalmente hasta el año 1997. En algunos casos, como el de Argentina y Brasil en el capítulo 3, se han utilizado datos del año 1998, por disponerse de los datos. Para Mercosur en su conjunto, el año límite es 1997.

GRUPOS DE PRODUCTOS

La denominación de los dos rubros principales de productos utilizados en el texto, recursos naturales y manufacturas, está tomada del trabajo del CECE (1999). Se ha realizado una pequeña alteración para homologar ambos rubros con los propuestos por la OMC (ver OMC: "Informe anual", tomo II, pág. 162 y ss.) como productos primarios y manufacturas. La corrección incluye solamente la redefinición del capítulo 68 de la CUCI (metales no ferrosos) como recurso natural en vez de como manufactura, como sugiere el CECE.

La apertura de los productos incluidos en el rubro recursos naturales sigue la propuesta por el CECE (ver CECE, op. cit. pág. 28). En cambio la de las manufacturas sigue la del trabajo de Bouzas (1999) (ver pág. 35). Esta clasificación tiene la ventaja de distinguir tres tipos de intensidad factorial (capital humano y tecnología, trabajo no calificado y recursos naturales) en vez de los dos que propone el CECE.

Todas las clasificaciones, se reitera, están basadas en agrupamientos de la estructura de desagregación de CUCI a dos dígitos.

Para aquellos análisis que tuvieran necesidad de un mayor detalle (sobre todo en el capítulo 4), se han utilizado directamente los datos de CUCI a dos dígitos.

GRUPOS DE PAÍSES

Los grupos de países que se utilizaron extensivamente en el texto incluyen a los siguientes países:

Unión Europea (15)	Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia.
Asia Pacífico	Corea Rep., China, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwan, Vietnam.
ASEAN	Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam.
Resto de ALADI	Todos los países de América Latina menos los incluidos en el NAFTA y en el Mercosur.
NAFTA	Estados Unidos, Canadá, México.
Mercosur	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.
Europa Central y Oriental	Albania, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Rep. Checa, Estonia, Croacia, Hungría, Latvia, Lituania, Macedonia, Polonia, Rumania, Eslovenia, Eslovaquia, Ucrania y Yugoslavia.

ECONOMÍA INTERNACIONAL

LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS EN EL AÑO 2000

LA VISION DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

A fines de 1998, la situación de la economía mundial atravesaba tal zona de turbulencia que el Fondo Monetario Internacional, que publica en mayo y octubre sus Perspectivas sobre la Economía Mundial (PEM o World Economic Outlook), se vio obligado a elaborar un informe interino con la intención de describir el nuevo panorama a la luz de las cambiantes condiciones prevalecientes en ese momento. Todavía recuperándose de la crisis en las economías del Sudeste Asiático y Japón, el escenario se había ensombrecido abruptamente por el default ruso y la caída de un importante fondo de inversión estadounidense¹. De pronto, los pronósticos que apuntaban a una inminente suba de tasas en los Estados Unidos, tuvieron que ser corregidos sustancialmente. Tanto este país, como la Unión Monetaria Europea (UME) a comienzos de año, se vieron forzados a reducirlas a fin de evitar los efectos de una profunda desaceleración de la actividad económica.

Afortunadamente, un año después la situación se ha modificado lo suficiente como para que, en materia de economía mundial, las perspectivas permitan afrontar el futuro con una mayor dosis de optimismo. La inflación ha retrocedido notablemente en todas las regiones, los gobiernos reconocen los méritos de políticas fiscales más ordenadas y el comercio internacional se encuentra creciendo a un ritmo sostenido. Lo cual no significa, para el organismo multilateral, que no existan todavía peligros considerables que será necesario afrontar sin dilación. Al respecto aclara que, cuanto mayor sea la demora, más drásticas serán las medidas necesarias para corregir los desequilibrios existentes. A continuación los claros y oscuros de la economía mundial según la óptica del Fondo Monetario Internacional, así como también algunas características de la evolución de la economía mundial en esta última década.

ECONOMÍA MUNDIAL: LO OCURRIDO EN 1999

Las condiciones económicas globales mostraron en el corriente año una sustancial mejora. A fin de ilustrar tal comportamiento, obsérvense en el siguiente cuadro como fueron cambiando los pronósticos del FMI en las sucesivas ediciones de las PEM, muy en especial las correcciones a la baja efectuadas en la edición especial de diciembre de 1998, a fin de compararlas con la última actualización.

La economía mundial según el PEM

Perspectivas Económicas Mundiales de	Proyecciones de Crecimiento para el año		
	1998	1999	2000
Mayo 1998	3.1	3.7	3.8
Octubre 1998	2.0	2.5	3.7
Diciembre 1998	2.2	2.2	3.5
Mayo 1999	2.5	2.3	3.4
octubre 1999	2.5	3.0	3.5

Fuente: Perspectivas Económicas Mundiales, Diciembre 1998 (Interim Report) y Octubre de 1999.

¹ El Long Term Capital Management. Y todavía faltaba a comienzos de 1999 la crisis cambiaria en Brasil.

Los elementos probatorios de esta recuperación, más allá de la corrección alcista de la tasa de crecimiento mundial de 2.3% a 3% para 1999, estuvieron dados por el retorno de la confianza de los mercados financieros en las economías emergentes afectadas por la crisis asiática -lo que posibilitó la flexibilización en ellas de la política monetaria-, la recuperación de los precios del petróleo y de otros commodities claves para el desenvolvimiento de las economías en desarrollo exportadoras de materias primas, la revisión en alza de la tasa de crecimiento de la economía japonesa², la continuidad del ciclo de crecimiento de la estadounidense y la consolidación de la fase expansiva en la Eurozona³.

Pronósticos de Crecimiento para Regiones y Países

Región/País	1999	2000
Estados Unidos	3.7	2.6
Japón	1.0	1.5
Alemania	1.4	2.5
Francia	2.5	3.0
Italia	1.2	2.4
Reino Unido	1.1	2.4
Canadá	3.6	2.6
P. Industrializados	2.6	2.5
Area del Euro	2.1	2.8
Asia	5.3	5.4
Hemisferio Occidental(1)	0.1	3.9
Medio Oriente y Europa(2)	1.8	3.1
Africa	3.1	5.0

(1) Comprende a las economías de América Latina. (2) Comprende a los países de Europa Oriental.

Fuente: World Economic Outlook, Octubre 1999.

En todo este proceso, el FMI asigna un papel clave al desenvolvimiento de la economía estadounidense en el último año. Su más que significativa expansión ha posibilitado moderar considerablemente los efectos contractivos derivados de la crisis. No obstante, considera que los desequilibrios subyacentes son lo suficientemente importantes como para afectarla en el corto plazo. En primer lugar porque deberá forzarse una desaceleración, dado que su tasa de crecimiento, muy por encima de la potencial⁴, terminará dando paso a presiones inflacionarias y porque también será necesario reducir el creciente desequilibrio en la cuenta corriente del balance de pagos.

Si bien se asume el supuesto de una desaceleración no traumática -lo que implica que la tasa de crecimiento volvería a niveles más sostenibles pero sin caer en recesión-, se reconoce que algunos elementos podrían incidir para que ello no fuera así. Las fuertes erogaciones del sector empresario, la drástica disminución del ahorro del sector familias -que ingresó en terreno negativo lo que indica que dicho sector es un deudor neto-, la fuerte dependencia del ahorro externo -contrapartida del déficit en cuenta corriente-, un mercado accionario sobrevaluado y la apreciación del dólar por encima del nivel acorde con lo que indican los "fundamentals" de mediano plazo, se constituyen en elementos que pueden tornar una moderada baja de la tasa de crecimiento en un freno abrupto.

En este sentido, la pregunta que se plantea surge de inmediato, ¿podrá la demanda en Japón y en la Eurozona registrar el crecimiento necesario para apuntalar el nivel de actividad doméstico y global, en caso de verificarse el peor

² Luego de cinco trimestres seguidos de declinación la economía japonesa logró revertir la tendencia para registrar un sorprendente crecimiento de 2.0% en el primer trimestre de este año. La mitad de este aumento estaría justificado por el impulso fiscal. En cuanto al empuje brindado por las exportaciones, la marcada revaluación del yen estaría afectándola seriamente. Pero debe tenerse en cuenta que la contrapartida del impulso fiscal está dada por un considerable aumento del déficit fiscal que se ubicaría en 10% del PBI en 1999.

³ Sin embargo se aprecia una notable disparidad entre las tasas de crecimiento de los países integrantes. Algunos como Irlanda, Países Bajos, Portugal y España disfrutaban de un elevado crecimiento, otros sostenible como Francia y en otros como Italia y Alemania se percibe cierto rezago.

⁴ Las ganancias de productividad han llevado al FMI a corregir la tasa de crecimiento potencial de EE:UU a 2.75% frente al 2.25% anterior. También fue necesario corregir la NAIRU (Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment o tasa de desempleo no aceleradora de la inflación) a la baja: de 6% a 5%.

de los escenarios en los Estados Unidos?. Aún cuando la respuesta fuera afirmativa, lo que contribuiría a reducir el desequilibrio externo en los Estados Unidos, ello disminuiría la demanda de los activos financieros en dólares, generando una fuerte corrección de la cotización de esta moneda y dando lugar a desequilibrios externos en Estados Unidos⁵, la Eurozona y Japón.

Volumen del Comercio Mundial y Precios de Materias Primas, variación en porcentaje.

Concepto	1999	2000
Importaciones		
-Economías Desarrolladas	5.9	5.9
-Economías en Desarrollo	1.1	7.2
-Economías en Transición	-2.7	8.2
Exportaciones		
-Economías Desarrolladas	3.0	6.2
-Economías en Desarrollo	2.4	5.6
-Economías en Transición	2.7	7.2
Precios de Materias Primas		
-Petróleo	27.7	7.8
-No Combustibles	-7.2	3.4

Fuente: World Economic Outlook, Octubre de 1999.

Si la economía mundial quedara sin una fuerza impulsora del crecimiento, las más afectadas serían aquellas economías en proceso de recuperación, poniendo en duda la sostenibilidad del repunte en el sudeste asiático y afectando negativamente a la mayoría de las economías de América Latina.

Por estos motivos, los desafíos inmediatos que se deberán afrontar en el corto plazo están dados por la corrección de las desiguales tasas de crecimiento entre los países industrializados (léase un “soft landing” en EE.UU. y crecimiento sostenido en la Eurozona y Japón) y sus respectivos desequilibrios externos (significativo déficit en el primero de los países y superávits en el resto).

CARACTERÍSTICAS SALIENTES DE LA DÉCADA DEL 90

Contrariamente a lo que nuestra óptica de economía emergente nos podría llevar a suponer, la tasa de crecimiento de la economía mundial en lo que va de los 90 (3.0%) se ubica por debajo de la registrada en los 80⁶ (3.5%) y en los 70 (4.5%). El período se ha caracterizado también por sucesivas crisis cambiarias (desde la sufrida por el Sistema Monetario Europeo, hasta las de México, Sudeste Asiático, Rusia y Brasil), burbujas especulativas y crisis bancarias íntimamente relacionadas con el colapso de los precios de activos (reales como en el caso de las crisis inmobiliarias hasta financieros en mercados de títulos y acciones). Mientras que algunos países lograron disfrutar en el período de significativas expansiones, en otros el crecimiento ha sido inestable o muy bajo y en algunos casos, con ambas características. EE.UU. se convierte en la excepción a la regla: desde la moderada recesión que lo afectó entre 1990 y 1991, su economía ha disfrutado de un ciclo de expansión que se prolonga en los primeros meses del 2000⁷, será el más largo de su historia.

El menor crecimiento y la inestabilidad macroeconómica se presentan como dos interrogantes si se considera que, en general, se ha producido una considerable mejora de las políticas macroeconómicas en relación a las últimas dos décadas: una más que importante disminución de la tasa de inflación y contextos fiscales

⁵ Y también presiones inflacionarias en los Estados Unidos que el fortalecido dólar ha ayudado a contener hasta el presente. Otro factor que colaboró en la contención de las presiones sobre los precios fue el resultado fiscal, que medido en términos del resultado del gobierno general alcanzaría en 1999 un superávit de 1.5% del PBI frente a un déficit de 3.5% en 1993.

⁶ Dicha década fue para América Latina la “década perdida”.

⁷ Más exactamente febrero.

relativamente más equilibrados. Pero más allá de estas cuestiones, se distinguen claramente cuatro particularidades.

I) La inflación ha retrocedido a su menor nivel de los últimos cuarenta años. Si bien es difícil precisar cuantitativamente el rol desempeñado por cada uno de ellos, se supone que factores tales como la mayor disciplina fiscal, la liberalización comercial, la desregulación en amplios sectores de las economías junto a la política de privatizaciones, la resistencia de los gobiernos a acudir al rescate de empresas y sectores económicamente no viables y las mejoras en la información que permiten comparar precios en diferentes países, han tenido un papel clave en este desarrollo.

II) La rápida integración de los mercados financieros internacionales que ha dado lugar a un flujo de capitales más que significativo en relación a los agregados de las economías receptoras. Pero estos mismos desplazamientos han dado lugar a profundas crisis en los países emergentes cuando los mercados interpretan que las políticas macroeconómicas se encuentran en una senda insostenible⁸.

III) Los nexos económicos y financieros a la par de los mecanismos de transmisión se han tornado más complejos. Ello se visualiza adecuadamente si se considera la elevada correlación existente entre los ciclos de las economías industriales y en desarrollo durante las décadas pasadas. En los últimos años se ha verificado que mientras algunas economías desarrolladas se encontraban atravesando períodos de debilidad cíclica, las emergentes se encontraban creciendo a tasas sostenidas.

IV) Pese a las muy exitosas experiencias de "currency board" (cajas de conversión) de Hong Kong o Argentina, existe una tendencia mundial hacia la flexibilización de los tipos de cambio.

De los cuatro puntos mencionados se desprenden algunas conclusiones para la implementación y puesta en funcionamiento de las políticas económicas de ahora en más. En primer lugar, si bien las características actuales de la economía global han facilitado el proceso de abatimiento de la inflación, existe la necesidad de efectuar un seguimiento más detenido en materia de desequilibrios macroeconómicos - equilibrio ahorro inversión en los sectores de familias, financiero y no financiero, y en el sector externo- dado que a través de ellos se pueden estar reflejando las tensiones que en el corto plazo darán lugar a situaciones de crisis. Consecuentemente, la mayor integración a la economía internacional tiene profundas connotaciones desde el punto de vista de los efectos "derrame". De esta manera, si los flujos de capital son importantes en relación a las economías receptoras, pueden derivar en situaciones desestabilizantes a menos que se adopten las medidas adecuadas para compensar el estímulo adicional derivado del ingreso de fondos desde el exterior y, siempre y cuando, los sistemas financieros sean sólidos. Simultáneamente, en países con baja inflación y discreto crecimiento económico, la integración a los mercados financieros internacionales hace indispensable la remoción de los obstáculos estructurales al crecimiento (como las rigideces en el mercado laboral) a fin de lograr que la expansión dé lugar al consiguiente empuje en la demanda doméstica y en el nivel de actividad.

Finalmente, el recalentamiento en los mercados de activos debería dar lugar a un endurecimiento de las políticas monetarias, no sólo cuando amenace producir un incremento no deseado en los precios de los bienes, sino también cuando exista una fuerte evidencia de que los precios de dichos activos están llegando a niveles no sostenibles, capaces de generar fuertes correcciones con efectos desestabilizadores sobre el conjunto de la economía y el sistema financiero en particular. No obstante, debe reconocerse que actuar para poner freno a la suba

⁸ Lo que permitiría inferir que la recuperación cíclica de las economías de la Eurozona, Japón y el Sudeste Asiático dificultaría la prolongación del ciclo expansivo en EE.UU..

de precios de los activos financieros puede ser una tarea no muy popular desde la óptica de los inversores, máxime para los bancos centrales cuya independencia se basa en el mandato para controlar la inflación medida en términos de precios al consumidor.