

1999

NOTAS

de la Economía Real

N°12
Octubre

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. Carlos Saúl Menem

MINISTRO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS
Dr. Roque Benjamín Fernández

SECRETARIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA
Dr. Alieto Aldo Guadagni

SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA
Dr. Miguel Angel Cuervo

DIRECTOR NACIONAL DE INDUSTRIA
Lic. Alberto José Valle

SUBSECRETARIO DE COMERCIO EXTERIOR
Dr. Félix Peña

COORDINADOR GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR
Lic. Guillermo Feldman

DIRECTOR NACIONAL DE GESTIÓN COMERCIAL EXTERNA
Lic. Juan Carlos Esteves

DIRECTOR NACIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA
Lic. Adrián Makuc

SUBSECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR
Ing. Silvio Peist

DIRECTOR NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR
Ing. Hugo Polverini

SUBSECRETARIO DE MINERÍA
Lic. Daniel Meilán

DIRECTOR NACIONAL DE MINERÍA
Dr. Miguel Angel Guerrero

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
Embajador Jesús Sabra

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Lic. Jorge Marcelo Garriga

PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL (INTI)
Ing. Leónidas Montaña

PRESIDENTE DEL SERVICIO GEOLÓGICO MINERO ARGENTINO (SEGEMAR)
Ing. Hugo Jorge Nielson

DIRECTOR DE LA AGENCIA DE DESARROLLO DE INVERSIONES
Lic. Lisandro Barry

COORDINADOR DE LA OFICINA DE ENLACE CON LA OCDE
Dr. Enrique Carrier

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 XII

ÍNDICE

ARGENTINA

PLAN CANJE: UNA INICIATIVA ESTRUCTURAL PARA REACTIVAR LA COYUNTURA INDUSTRIAL

PEQUEÑOS EXPORTADORES INDUSTRIALES: ALGUNOS RASGOS DE SU INSERCIÓN EXTERNA RECIENTE

¿CUÁL ES EL IMPACTO FISCAL DE LA NUEVA MINERÍA?

LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA ARGENTINA

NIVEL DE UTILIZACION DE CAPITAL Y TRABAJO EN LAS GRANDES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA EN LA DECADA DEL 90

CICLO ECONOMICO, VOLATILIDAD Y FLEXIBILIDAD DEL MERCADO DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

ANÁLISIS COMPARADO ENTRE LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS Y LA ARGENTINA.

UNA APROXIMACIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

MERCOSUR

FLUJOS COMERCIALES INTRAMERCOSUR: IMPLICANCIAS PARA LOS PAÍSES MIEMBROS.

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

Mauricio Butera
Jorge Galmes
Javier A. Gonzalez
Matías Kulfas
Guillermo Celso Oglietti
Ramiro Manzanal
Daniela Ramos
Federico Sanchez
Guillermo Watanabe

Edición:
Federico Ambrosio

ECONOMÍA INTERNACIONAL

EE.UU: EVOLUCION DEL BALANCE COMERCIAL Y COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES.

ARGENTINA

PLAN CANJE: UNA INICIATIVA ESTRUCTURAL PARA REACTIVAR LA COYUNTURA INDUSTRIAL

El objetivo estructural que persigue el Plan Canje en el largo plazo, consiste en disminuir la antigüedad promedio de los vehículos utilizados. La modernización del parque automotor es un objetivo socialmente beneficioso debido a que trae aparejada la reducción en el consumo de combustibles —debido a la mayor eficiencia que tienen los motores modernos—, la disminución de las emanaciones tóxicas gracias a las mejoras tecnológicas orientadas al respeto medioambiental —como los catalizadores de gases de la combustión—, y por último, una mejora en las condiciones técnicas y de seguridad de los vehículos que disminuyen la probabilidad de accidentes. Las unidades dadas de baja hasta la fecha por el programa tienen una antigüedad promedio de 23 años, lo que refleja la obsolescencia del parque automotor actual. Adicionalmente, el reemplazo de viejas unidades produce un mayor grado de cumplimiento fiscal, mejorando la recaudación que en concepto de patentes y otros impuestos perciben los gobiernos provinciales.

La implementación de este programa también produce una modificación en la estructura de demanda que enfrenta la industria automotriz. Al aumentar la tasa estructural de renovación del parque automotor, el Plan Canje significa en el largo plazo un aumento tendencial de las ventas de vehículos. Una disminución de tan solo dos años en la edad promedio del parque automotor incrementaría, de ahora en más, en aproximadamente 50.000 unidades la demanda anual de vehículos, lo que representa un aumento de la producción de aproximadamente un 12% respecto a los niveles que regirían de no existir el Plan.

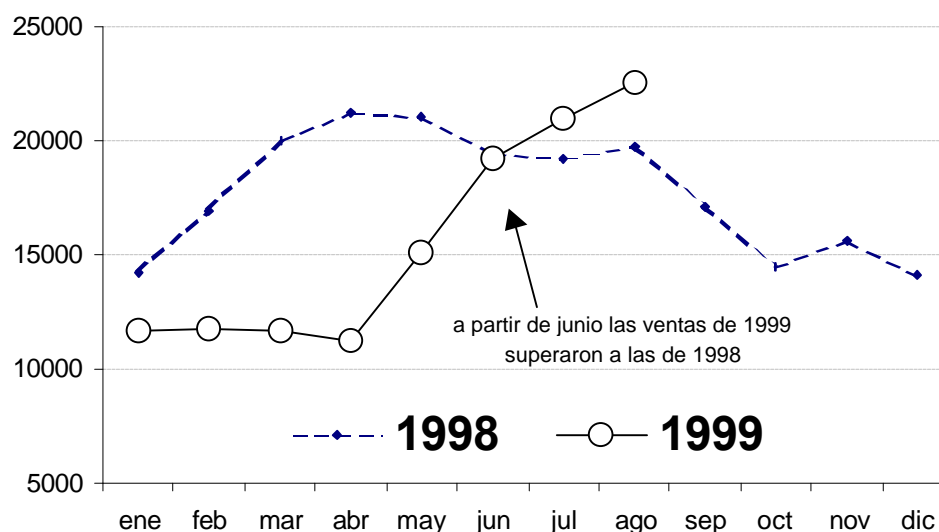
El lanzamiento oportuno del Plan Canje Plus también demostró ser un importante instrumento para combatir el escenario desfavorable que enfrenta la coyuntura productiva del sector. Dado que los vehículos particulares son considerados bienes de consumo durables y los camiones, colectivos y diversos tipos de utilitarios son típicos bienes de inversión, las ventas de este tipo de productos son las que se contraen con mayor gravedad ante una recesión. Este tipo de bienes son particularmente sensibles al estado general de la economía y en especial a la abundancia de crédito y su costo. Teniendo en cuenta que el sector automotriz emplea más de 13.000 trabajadores y representa el 8% de la producción total de la industria (esta cifra estaría muy cerca de duplicarse si tuviéramos en cuenta sus eslabonamientos productivos con el resto de las ramas industriales que le proveen insumos, como la de laminados planos, neumáticos y plásticos, por citar algunos ejemplos), la implementación del Plan Canje Plus resultó una exitosa herramienta para paliar las condiciones de las empresas y trabajadores del sector y de las ramas industriales eslabonadas ante la coyuntura recesiva que desde fines de 1998 está atravesando la economía. Más adelante se verá que el efecto del Plan Canje sobre las cuentas fiscales también es positivo.

EL PLAN CANJE Y LA COYUNTURA PRODUCTIVA

Entre enero y mayo de 1999 la producción automotriz fue apenas la mitad que la registrada en el mismo período de 1998. La gravedad de la situación en el sector se compara a la que atravesó durante la crisis del Tequila. En ambas oportunidades, la producción industrial automotriz se contrajo un 45% entre el

nivel de producción más elevado con anterioridad a la crisis y el nivel más bajo durante la crisis (en términos desestacionalizados).

Ventas de Vehículos Nacionales en el Mercado Interno



Fuente: ADEFA

Desde el inicio de la operatoria en mayo pasado, el Plan Canje tuvo una rápida difusión, constituyéndose en la actualidad en el factor que a partir de agosto está impulsando la recuperación de los niveles de producción del sector. A fines de septiembre, el Registro de la Propiedad Automotor dio de baja a más de 160.000 vehículos, de los cuales 130.000 ya han ingresado a los Centros de Desguace ubicados en todo el país. Por otro lado, un 49% de los autos patentados entre julio y septiembre lo hicieron a través del Plan Canje.

El promedio de ventas en el mercado interno de vehículos de producción nacional en los primeros cinco meses de este año fue de 12.805 unidades, en julio alcanzaron las 21.575 y en agosto superaron los 23.300 vehículos, un 13.6% por encima de las ventas de agosto de 1998 y la mayor de la serie desde 1995. La participación de los vehículos de producción nacional en el total de ventas dirigidas al mercado interno aumentó su participación del 43% en enero de 1998 al 62% en agosto último. A raíz del impulso del programa, las ventas internas de automóviles de producción nacional aumentaron el 108% entre abril y agosto. La magnitud del crecimiento de la demanda superó la capacidad de los stocks de los concesionarios y terminales y actualmente existen demoras en la entrega de los vehículos. Este escenario indica que las terminales continuarán expandiendo sus volúmenes de producción debido a la necesidad de ajustar la oferta a la demanda originada por el plan.

El Plan Canje, actuando como una herramienta impulsora de la actividad automotriz, es clave en esta coyuntura. En una primera instancia su efecto es el de reducir los niveles de stocks para luego aumentar la producción y mejorar las condiciones de empleo del sector. La producción diaria alcanzaba las 1.100 unidades en abril, llegó a 1.500 en agosto y se estima que supere las 1.700 en octubre. En consecuencia se produjo una sensible mejora en la demanda laboral de las terminales. Por un lado, las horas trabajadas en la industria crecieron un 24% entre abril y julio, y por otro, disminuyó el número de suspendidos que en abril último alcanzaban al 16% del personal de las terminales mientras que ya en julio se redujo al 5% y se estima que en octubre sea inferior al 2%.

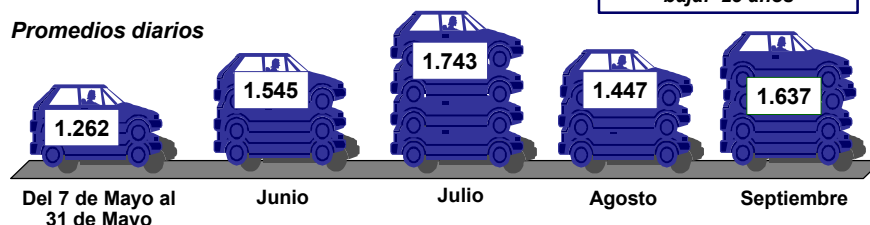
Sector Automotriz Resultados del Plan Canje Automotor

Unidades dadas de baja

Acumulado al 24 de Septiembre: 150.281 uns.

Antigüedad promedio de las unidades dadas de baja: 23 años

Promedios diarios



Impacto sobre la Producción y el Empleo

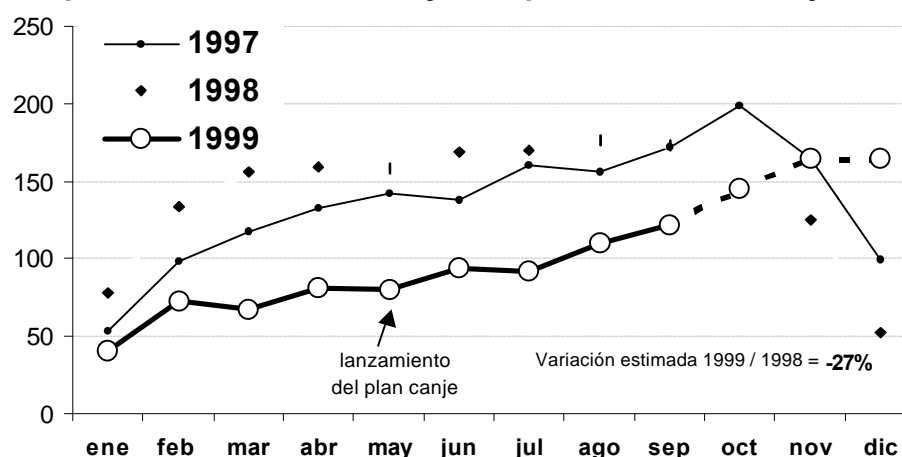
	Abril 1999	Julio 1999	Octubre 1999*
Personal Suspendido/ Personal Total	15,8%	5,0%	2,3%
Horas semanales trabajadas (total terminales)	369.900	460.100	605.800
Unidades de producción por día	1.100	1.270	1.740

+37%

(*) Proyectado. Fuente: CEP en base a Dirección Nacional de Registros de la Propiedad automotor.

0

La producción Automotriz y el impulso del Plan Canje



Fuente: EMI (INDEC) 1993=100

EL DISEÑO: LA CLAVE DEL ÉXITO

Como herramientas para atenuar la grave coyuntura por la que estaba atravesando el sector se lanzaron desde mayo las versiones del Plan Canje Plus I y II, este último vigente hasta el 31 de enero del año 2000. Estas versiones, reglamentadas mediante el decreto 926/99 ofrecen una serie de descuentos superiores a los que regirán una vez se inicie con el Plan Canje Básico en febrero del año próximo.

El único antecedente a la versión actual del plan se encontraba en el Plan Canje lanzado en plena coyuntura de crisis en 1995. Sin embargo, varios problemas en el diseño de la reglamentación de 1995 menguaron desde un inicio las posibilidades de éxito del programa. Durante los más de dos años de vigencia de la reglamentación anterior apenas se dieron de baja 1.000 automóviles por mes, lo

que contrasta con los 30.000 vehículos promedio mensual que vienen dándose de baja en el Registro Automotor desde la vigencia de la versión actual.

Las principales diferencias en el diseño e implementación de la versión del Plan Canje de 1995 y las versiones actuales del Plan Canje I y II se encuentran en que el descuento por vehículo es un monto fijo y no un porcentaje de descuento. En aquella oportunidad tampoco existió el acuerdo formal que actualmente establece un compromiso entre el Estado y las terminales y concesionarios. Otra de las diferencias que hacen a la transparencia del régimen es el compromiso obligatorio de mantenimiento de precios de lista. En la tabla siguiente se detallan las principales diferencias entre el régimen vigente y el implementado en el decreto 647/95.

Comparación Plan Canje 647/95 y plan Canje Plus

Plan anterior Dto. 647/95		Plan Canje Plus
Compromiso de las Terminales	No Existió	Acuerdo Previo
Compromiso Concesionarios	No Existió	Adhesión formal
Abandono de la operatoria de las terminales	Voluntaria sin notificación previa	Voluntaria, notificación con 6 meses de anticipación y difusión
Universo de Vehículos	A voluntad de las terminales	Todos los de fabricación nacional, mas los del Mercosur con el compromiso de exportar 2 por cada importación.
Servicio de Desguace y Destrucción	No estaba adjudicado al momento de su puesta en marcha	Ya estaba adjudicado el servicio con centros provinciales de recepción
Certificado de Canje	No existió documento único	El RNPA otorga un formulario único
Uso del Certificado para la compra de usados	No estaba previsto	Puede utilizarse para la compra de usados
Intervención del RNPA	Solo en la baja del vehículo	En la baja y en la venta del vehículo
Modalidad de pago del Estado a las terminales	Reintegro fiscal en efectivo	Bono para pago de impuestos nacionales, con vigencia de dos años
Beneficio otorgado por automóvil	20% del precio hasta el límite de \$3.000	Valor fijo de \$4.000 durante el Plan Canje Plus I y de \$3.500 en el Plan Canje Plus II
Forma de cesión del certificado	Sin necesidad de compraventa	Se requiere compraventa de una unidad nueva o usada

UNA HERRAMIENTA DE PROMOCIÓN CON UN COSTO FISCAL POSITIVO

Si bien debería incluirse dentro de la evaluación de la rentabilidad del programa a los beneficios sociales que vienen de la mano de la mayor valoración que hace la sociedad de un parque automotor más moderno debido al aumento de la seguridad vehicular, al impacto positivo sobre el medio ambiente y sobre la salud humana, solamente se evaluará el resultado fiscal que implica para el gobierno el mantenimiento del programa.

En el caso del Plan Canje Plus I, el resultado fiscal por unidad negociada es superavitario en \$207 pesos, en tanto que en el Plan Canje Plus II el superávit asciende a \$1014.2, siendo que se trate naturalmente de operaciones adicionales que no habrían de haberse producido en el caso de no existir el programa. La condición de neutralidad fiscal es que las ventas por el Plan Canje I suponen un 90% de operaciones que no se hubieran realizado de no existir el programa y en el Plan Canje Plus II sólo el 70%. Para el cálculo del resultado fiscal, se consideró que la sustitución de viejos vehículos, cuya antigüedad promedio es de 23 años, por nuevos 0 Km., originará un mayor grado de cumplimiento de las obligaciones tributarias y en materia de cobertura de seguro por parte de sus titulares. El mayor nivel de ventas a que da lugar el programa implica una mayor recaudación de

tributos nacionales en concepto de IVA, Aportes Patronales, Impuestos Internos a los vehículos Diesel, Fondo de Incentivo Docente e IVA por Primas de Seguros. El programa también tendrá efectos sobre las arcas provinciales ya que tendrá impacto sobre la recaudación del impuesto a los Ingresos Brutos por la facturación de los concesionarios e ingresos periódicos como consecuencia de una mayor recaudación de patentes. Si adicionalmente, se considera, como mínimo, el pago de patentes durante tres años, se obtendrían ingresos por 1.380 pesos por vehículo (alrededor de 180 millones de pesos en total)

Estimación Balance Fiscal *Plan Canje I y II*

<i>Pesos por unidad</i>	Plan Canje I (hasta el 19/10/99)	Plan Canje II (20/10/99 al 31/1/00)
1 Aportes del estado en el Plan Canje	-2880.8	-2380.8
2 Incremento de IVA generado por el Plan	1510.1	1615.1
3 Impuestos internos vehículos diesel	524.2	524.2
4 Fondo de Incentivo Docente	135.4	135.4
5 IVA premios por seguros (1° año)	28.4	28.4
I Subtotal Balance Fiscal Neto (1+2+3+4+5)	-682.7	-77.7
6 Contribuciones Regimen Seg. Social	235.9	235.9
II Total Contribuciones (6)	235.9	235.9
A Subtotal Nación (I+II)	-446.8	158.2
7 Patentamiento (valor inicial)	438.1	484.6
8 Ingresos brutos de los Concesionarios	215.7	371.4
B Impuestos provinciales (7+8)	653.8	856
Balance Fiscal Plan canje (A+B)	207.0	1014.2

(35% del total de vehículos incluidos en el programa)

Representa 1.384 pesos adicionales por unidad en los próximos 3 años

Condición de Neutralidad Fiscal
(operaciones que no se hubieran realizado de no existir el programa)

Plan Canje I

Plan Canje II

90%

70%

PEQUEÑOS EXPORTADORES INDUSTRIALES: ALGUNOS RASGOS DE SU INSERCIÓN EXTERNA RECIENTE

Una de las características que distingue a la actividad exportadora de las PyMEs es su bajo nivel de difusión a un número importante de agentes y, al mismo tiempo, su comportamiento errático, esporádico y poco sistematizado. Si bien existen destacables excepciones, este rasgo ha sido frecuentemente mencionado en numerosos trabajos que indagan acerca de la problemática de este tipo de empresas y el vínculo que las mismas establecen con la exportación, tanto en la Argentina como en otros países del mundo.

No obstante esto, la intensidad con que cada una de estas cuestiones se presenta difiere considerablemente según los países. Por ejemplo, entre las naciones de la OECD y el Sudeste Asiático la contribución de las pequeñas y medianas empresas oscila en un rango que va desde un 10% hasta casi un 60%, en tanto que la proporción de exportadores PyMEs considerados 'activos' fluctúa entre un 20% y un 80% del total (OECD, 1997).

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN DE LAS PyMEs EN LAS EXPORTACIONES TOTALES
En porcentajes

	(%)
Francia	26.0
Taiwán	56.0
Italia	52.7
Japón	13.5
Dinamarca	46.0 (*)
Suecia	36.0
Finlandia	26.0
Grecia	19.0
Holanda	26.0
EE.UU.	11.0 (*)
China	40-60
Corea	40.0
Indonesia	10.6
Tailandia	10.0
Malasia	15.0
Singapur	16.0

Fuente: OECD (1997)

(*) Corresponde únicamente a PyMEs industriales

En el cuadro 1 se puede ver que existe una fuerte variabilidad en la contribución que las empresas más pequeñas realizan a las exportaciones totales y que va desde un valor que supera el 50% en Taiwán e Italia, por ejemplo, hasta apenas un 11% en los EE.UU. o Indonesia. A su vez, también existe una gran dispersión en la proporción de empresas PyMEs que realizan exportaciones. Así, mientras que en Italia el 70% de las PyMEs exporta, en los EE.UU. esta proporción cae al 12% (OECD, 1997).

La evidencia internacional parece indicar también, que la probabilidad de que las empresas internacionalicen su actividad es creciente con el tamaño de la firma y, aunque si bien se observa que la mayor parte de las exportaciones de las PyMEs pertenece a un número reducido de empresas, son las PyMEs más pequeñas las que están mostrando el mayor dinamismo en los últimos años. Por ejemplo en Italia, las 90 PyMEs exportadoras de mayor tamaño generan cerca de una cuarta parte de las exportaciones totales del grupo en tanto que casi 80.000 PyMEs concentran otro 33%.

Independientemente del grado de internacionalización de las empresas más pequeñas, existe también una gran heterogeneidad en cuanto al tipo de vínculo que las mismas establecen con la actividad exportadora y sólo en algunos casos se trata de una práctica habitual o integrada a una estrategia global de desarrollo de las empresas.

Esta heterogeneidad se repite, también, en el caso de la Argentina. Durante el período 1991-96, menos de la mitad de las PyMIs¹ efectuaron exportaciones y solamente el 15.5% lo hizo de manera sistemática. El grado de apertura y la posibilidad de sostener la práctica exportadora guardan una relación directa con el tamaño de las firmas: mientras que entre las PyMIs de mayor tamaño 8 de cada 10 exportaron durante el período mencionado (y 4 de cada 10 lo hicieron, además, de manera sistemática), entre las más pequeñas solamente 4 de cada 10 empresas vendieron al exterior y sólo 1 de ellas lo hizo sistemáticamente (Observatorio Permanente de las PyMIs, 1998²).

Además de estar escasamente difundida, la actividad exportadora no representa, para las PyMIs, una parte importante de su facturación total. En promedio, estas empresas destinan al exterior el 8% de sus ventas –valor que alcanza al 13% para el conjunto de la industria³-. El grado de apertura exportadora crece considerablemente entre las PyMIs de mayor tamaño –aquellas con más de 55 ocupados tienen un ratio exportaciones / facturación del 13%- y se reduce a sólo el 3% entre los agentes de menos de 25 ocupados (Observatorio Permanente de las PyMIs, 1998).

A partir de estos datos, queda claro que entre las empresas más pequeñas la actividad exportadora es todavía una práctica poco usual. No obstante esto, en esta nota se intenta indagar acerca de algunos rasgos que caracterizan la inserción externa de las PyMEs industriales exportadoras argentinas a partir de la evolución de sus ventas externas durante la última década, considerando, en particular, la trayectoria seguida por las ventas de estos agentes en función de su tamaño y del tipo de productos comerciados. Resta, para futuros trabajos, profundizar acerca del perfil de inserción que adoptaron aquellas empresas que parecen estar mostrando un desempeño exportador exitoso respecto de las que no han conseguido, hasta el momento, insertar la actividad exportadora dentro de su estrategia empresarial, así como también sobre el papel que el Mercosur ha jugado en todo este proceso. Esta nota continua, así, el análisis iniciado en las Notas de la Economía Real, Edición Especial, de agosto de 1999⁴.

¹ Pequeñas y medianas empresas industriales. Se consideran como tales a las firmas que, en 1994, ocupaban entre 10 y 200 personas y facturaban menos de \$ 20 millones.

² Se trata de la encuesta estructural anual realizada sobre la base de 1.000 empresas PyMIs, seleccionadas de los registros del CNE'94. La muestra no incluye a las empresas unipersonales ni aquellas cuya relación facturación / ocupados se ubicó en valores extremos dada la definición de PyMEs establecida por la normativa vigente.

³ En un estudio basado en una muestra de empresas Pymes exportadoras se encontró que entre las mismas, el ratio exportaciones / facturación promedio alcanzaba, en 1996, al 15.6% (Robbio, 1998)

⁴ "El desempeño de los pequeños y medianos exportadores durante los noventa". CEP (1999). Al respecto, ver también CEP (1997) y CEP (1998)

EXPORTACIONES DE LAS PYMEX INDUSTRIALES

En base a la última información disponible, en el año 1998 se detectaron cerca de 9893 exportadores Pymex⁵, cuyas exportaciones alcanzaron los US\$ 1.800. De ellas, el 87% corresponde a firmas industriales⁶. –alrededor de 8639 empresas- que exportaron, en ese año, US\$ 1.356 millones de manufacturas.

La evolución del número de pequeños exportadores industriales a lo largo de los últimos 10 años ha sido notable. En 1988 se estima que la cantidad de Pymex industriales llegaba a 5322 empresas –que exportaban por un monto cercano a los US\$ 785 millones- en tanto que en 1992 el número de pequeños exportadores industriales había crecido a cerca de 6707 empresas, con exportaciones por US\$ 926 millones⁷.

No obstante esto, con relación al año 1996, tanto las exportaciones de las Pymex industriales como el número de agentes intervinientes parecen haberse estancado. En 1996, se habían registrado 8890 empresas exportadoras (251 más que en 1998), cuyas exportaciones llegaban a US\$ 1.382 millones –valor casi un 2% superior al registrado en 1998-.

CUADRO 2
EXPORTACIONES DE PYMEX INDUSTRIALES

	1988*	1992	1996	1998
Empresas Pymex industriales	5.322	6.707	8.890	8.639
Exportaciones de Pymex industriales (mill. de US\$)	785	926	1.383	1.361
Exportaciones promedio por empresa (US\$)	147.501	138.075	155.516	157.530
Exportaciones argentinas de manufacturas (mill. de US\$)	6.576	7.653	14.905	17.386
Part. Pynex en las exportaciones totales de manufacturas	11,9	12,1	9,3	7,8

Fuente: CEP en base a datos de DGA, INDEC y Gatto-Ferraro (1997).

(*) El dato pertenece a Gatto y Ferraro (1997).

La participación de las exportaciones Pymex industriales en el total de exportaciones de manufacturas muestra, a lo largo del período, una fuerte tendencia hacia la baja. Este hecho está en parte explicado *“por el fuerte dinamismo registrado por las exportaciones de commodities industriales efectuadas por las grandes firmas, favorecidas por el aumento de precios internacionales (se refiere al período 1993-95)”* (Cepeda, 1995) y por el crecimiento de las exportaciones de grasas y aceites y de vehículos automotores. Así, en 1992 estos agentes concentraban alrededor del 12% de las exportaciones totales de manufacturas, valor que se redujo a menos del 8% en 1998.

En cuanto a la dinámica adoptada por las exportaciones Pymex, en el cuadro 3 se observa que, el número de empresas Pymex industriales creció a una tasa anual del 5% durante la década comprendida entre 1988 y 1998, en tanto que sus exportaciones lo hicieron a un ritmo superior (5.7% por año), ubicándose no

⁵ Se consideran como tales a las firmas que venden al exterior menos de US\$ 2 millones anuales. Para más detalles acerca de estas empresas ver CEP (1999)

⁶ En el presente trabajo se utilizan indistintamente, y como sinónimos, los términos industrial y manufacturero.

⁷ El dato de 1988 pertenece a Gatto y Ferraro (1997). Estos autores presentan también datos acerca del número de Pymex industriales y el monto exportado por las mismas en los años 1992, 1993 y 1995. Dado que se trata de fuentes de información diferentes, existen algunas discrepancias menores entre la información presentada por esos autores y los datos consignados en este trabajo. Sin embargo se trata de diferencias en cuanto a la cantidad de firmas y al monto total exportado, no así al monto promedio de exportaciones por empresa que resulta prácticamente idéntico en ambos casos.

obstante, muy por debajo del crecimiento registrado por las exportaciones totales de manufacturas, que llegó, durante esos años, al 10.2% anual.

CUADRO 3
**DINÁMICA DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS PYMEX Y
TOTALES**

	Tasa de crecimiento promedio anual (%)			
	1989-92	1993-96	1997-98	1989-98
Cantidad de empresas Pymex ind.	6.0	7.3	-1.4	5.0
Monto total exportado (Pymex ind.)	4.2	10.5	-0.8	5.7
Monto promedio por empresa	-1.6	3.0	0.6	0.7
Exportaciones totales de manufacturas	3.9	18.1	8.0	10.2

Fuente: CEP en base a datos de DGA, INDEC y Gatto – Ferraro (1997)

Al descomponer esta variación por períodos, se ve que, durante el cuatrienio 1989-92 las exportaciones de las Pymex industriales se incrementaron a un ritmo superior al de las exportaciones totales de manufacturas -4.2% y 3.9%, respectivamente-. En el siguiente cuatrienio -1993/96- las exportaciones Pymex aceleraron su tasa de incremento -llegando al 10.5% por año- (al tiempo que también se produjo un aumento importante en el monto promedio exportado por empresa), aunque tuvieron un dinamismo menor que el de las exportaciones totales industriales (18.1% anual). Finalmente, en el bienio 1997-98 las exportaciones de estas empresas caen casi un 1% por año, a pesar de que las exportaciones totales de manufacturas crecieron, durante ese período, a un ritmo del 8% anual.

La caída del bienio 1997/98 parece estar explicada, fundamentalmente, por la salida de la actividad exportadora de Pymex industriales con bajos niveles de exportaciones -presumiblemente firmas muy pequeñas- ya que la cantidad de empresas exportadoras se redujo en mayor proporción que el monto exportado, dando por resultado un aumento en las exportaciones promedio por empresa durante ese período⁸.

La situación observada es similar si se descomponen las exportaciones manufactureras Pymex entre aquellas industriales (MOI) y las de origen agropecuario (MOA) (cuadro 4). No obstante esto, se observa una diferencia importante en el monto promedio exportado por las Pymex que venden manufacturas agropecuarias respecto de las que exportan productos industrializados. Este hecho, podría estar explicado por diferencias de escala en la producción de uno y otro tipo de bienes.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES PYMEX MANUFACTURERAS

	Cantidad de empresas			Monto exportado (mill. de US\$)			Participación en las exportaciones totales		
	MOA	MOI	Total	MOA	MOI	Total	MOA	MOI	Total manufacturas
1992	1397	5761	6707	299	627	926	6.2	22.2	12.1
1996	1694	7739	8890	394	989	1,383	4.7	15.3	9.3
1998	1487	7638	8639	340	1,021	1,361	3.9	11.8	7.8

Fuente: CEP en base a datos de DGA e INDEC

⁸ Una de las características de los exportadores Pymex persistentes es, precisamente, el mayor monto de exportaciones por empresa que registran respecto del promedio de las Pymex. Esto se condice que con el hecho de que, las numerosas empresas que salieron de la actividad exportadora (presumiblemente exportadores esporádicos u ocasionales) hayan sido, en su gran mayoría, exportadores de poca envergadura. Ver CEP (1999).

Tanto la evolución de las exportaciones Pymex como su contribución a las exportaciones totales de manufacturas deben ser, sin embargo, analizadas con cautela ya que, dada la metodología utilizada para la definición de Pymex, los resultados pueden estar ocultando el desplazamiento de algunas de estas empresas hacia estadios superiores de exportaciones. En efecto, a lo largo del período analizado, algunas firmas que eran consideradas Pymex, por ejemplo, en 1996, superaron en 1998 los US\$ 2 millones anuales de exportaciones⁹, quedando por lo tanto afuera del universo de ‘pequeños exportadores industriales’ tal como éste fue definido¹⁰. En el BOX I se intenta estimar la magnitud de este efecto.

BOX I: TRAYECTORIA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMEX DE 1992 Y 1996

La definición de Pymex industriales aquí utilizada, establece como criterio que las exportaciones de las firmas incluidas en el grupo no superen, en cada uno de los años, los US\$ 2 millones anuales. Sin embargo, dado que el valor permanece constante a lo largo del tiempo, es factible que una porción de estas empresas –que en el pasado exportaban menos de US\$ 2 millones- hayan superado esa cifra en años recientes, quedando por lo tanto excluidas del grupo Pymex y subestimando, al mismo tiempo, el crecimiento de exportaciones de este conjunto de agentes^a.

En varios trabajos sobre el tema se manifiesta la existencia de este problema y la posibilidad de que una parte del crecimiento de exportaciones Pymex quede oculta debido a él. Al respecto, Gatto y Ferraro (1997) señalan que *esta aparente desaceleración del crecimiento de las exportaciones Pymex en un contexto de aumento de los volúmenes exportados, puede ocultar el desplazamiento de exportadores Pymex de hasta US\$ 2 millones al estrato superior, con lo cual se producirá un cambio de categoría que no puede ser detectado a partir de la información disponible*.

En este BOX se muestra el sendero que han seguido las exportaciones de aquellas empresas que habían sido definidas como Pymex industriales en 1996 (exportaban menos de US\$ 2 millones) y luego también para las que se consideraban Pymex industriales en 1992.

a) Trayectoria exportadora de las Pymex industriales de 1996

De las casi 8.900 Pymex industriales que habían exportado en 1996, solamente 3759 –es decir el 42% de ellas- exportaron también en 1998, reflejando, una vez, más, la falta de continuidad que caracteriza a la actividad exportadora de los agentes más pequeños. De hecho, aquellas Pymex de 1996 que siguieron exportando, también, en 1998, mostraban en el primero de estos años, un monto de exportaciones promedio un 34% más alto que el conjunto de las Pymex.

A su vez, del grupo de exportadores Pymex industriales de 1996, 99 de ellos superaron, en 1998, los US\$ 2 millones de dólares de exportaciones^b (por lo que en este último año quedaron excluidos de la categoría Pymex). Estas empresas pasaron de vender alrededor de US\$ 89 millones en 1996 a más de US\$ 324 millones en 1998, es decir, más que

⁹ Una alternativa posible sería establecer, para cada uno de los años, un techo de exportaciones variable (en función de la evolución global de las exportaciones manufactureras), de manera tal que queden incluidas dentro del grupo Pymex algunas empresas que lograron incrementar sus ventas al exterior superando los US\$ 2 millones anuales. No obstante, dado que, en este análisis en particular, el hecho que se pretende captar es la participación de micro y pequeños exportadores dentro de la estructura exportadora argentina se optó por dejar fijo el techo en los US\$ 2 millones.

¹⁰ Ante la falta de una fuente de información alternativa, la definición de Pymex adoptada es ‘ad-hoc’ y está dada, no por el tamaño de la empresa sino por el monto que ésta exporta. Por esta razón, en cada uno de los años analizados no se está considerando, necesariamente, al mismo grupo de firmas. En consecuencia, aquellas empresas que pasaron de exportar, en un año determinado, menos de US\$ 2 millones a un valor superior a esa cifra en un año posterior quedan automáticamente excluidas del grupo Pymex. En CEP (1999) se muestra que, si se considera únicamente a las Pymex del año 1998 en los años anteriores, las exportaciones de estas empresas crecen un 283% entre 1992 y 1998, más que duplicando la dinámica mostrada por las exportaciones totales argentinas.

^a Este efecto sería algo así como pensar que las Pymex industriales que fueron ‘muy exitosas’ exportando quedan fuera del análisis.

^b El cómputo se realizó excluyendo a aquellas empresas que en 1998 exportaron por montos muy significativos –a pesar de que eran Pymex en 1996- a fin de obtener una estimación conservadora la trayectoria exportadora de estos agentes.

triplicaron sus exportaciones^c. Si se adicionan estas empresas ('Pymex exitosas') a las exportaciones Pymex de 1998, éstas se elevan a cerca de US\$ 1.600 millones –es decir, crecen un 15% respecto de 1996 acercándose al crecimiento mostrado por las exportaciones totales de manufacturas (16.6%)–.

b) Trayectoria exportadora de las Pymex industriales de 1992

Si se realiza el mismo procedimiento con aquellas empresas que, en 1992, eran consideradas Pymex industriales, se observa que, de las 6707 firmas que exportaban en ese año, solamente el 28% (1870 empresas) exportó también en 1998. Al igual que en el caso anterior, estos agentes se ubicaban en un estrato de exportadores de mayor porte dentro de las Pymex (el monto promedio exportado superaba en un 23% al del conjunto de las Pymex industriales de ese año).

A su vez, 112 Pymex de 1992 superaron, en 1998, los US\$ 2 millones anuales de exportaciones^d, pasando de exportar US\$ 75 millones en 1992 a cerca de US\$ 500 millones en 1998 -con un monto promedio por empresa de US\$ 4.4 millones anuales-.

Si se incorporan, entonces, a las Pymex de 1998, las Pymex de 1992 y 1996 que superaron (en 1998) los US\$ 2 millones, las exportaciones de esas firmas se elevan a un valor cercano a los US\$ 2.000 millones, en tanto que su participación en las exportaciones industriales totales argentinas crece al 11.5%, ubicándose así, en un valor similar al registrado en el año 1988.

El análisis anterior permite una aproximación al sendero recorrido por las empresas exportadoras que habían sido definidas como Pymex en el pasado. El escaso número de empresas que superaron, en los años subsiguientes, el tope de 2 millones fijado es un indicio de que los casos de crecimientos destacables o 'exitosos' de exportaciones son aislados pero, al mismo tiempo, el notable aumento de las ventas de aquellas firmas que sí lograron superar dicho tope sugiere que el análisis de la evolución de las exportaciones de los agentes más pequeños requiere de una serie de ajustes adicionales (los que no siempre son posibles dada la limitación de la información disponible).

EVOLUCIÓN POR TIPO DE PRODUCTOS Y SECTORES

Las exportaciones de las Pymex industriales están caracterizadas por presentar una mayor proporción de *productos diferenciados* (adaptados a las exigencias de la demanda o de mercados segmentados) que el promedio de las exportaciones argentinas. Se trata, entre otros, de folletos y publicaciones, anuncios y letreros, vinos, jugo de manzana, pieles curtidas, confecciones de peletería, discos de grabación, grifería, empaquetadoras y etiquetadoras, manufacturas de plástico, máquinas para la industria de bebidas, aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, depuradores de gases, raquetas, procesadores digitales, muebles de madera, etc..

La participación de los *productos diferenciados* en las exportaciones de las Pymex industriales creció del 47.4% en 1992 al 52.8% en 1998 en tanto que los *insumos industriales* pasaron del 18% al 21%. Por el contrario, el peso de los *productos intensivos en recursos naturales* tanto diferenciables como no diferenciables perdieron peso dentro de la estructura exportadora de estos agentes (cuadro 5).

En términos dinámicos, las exportaciones de *productos diferenciados* aumentaron fuertemente durante el cuatrienio 1993-1996 –alcanzando una tasa anual del 13.4%–, hecho que se revirtió en el período 1997-98, no obstante lo cual -en un contexto de caída generalizada de las exportaciones Pymex- estos productos cayeron menos que el promedio¹¹.

^c Al haber logrado un crecimiento tan importante de exportaciones entre 1996 y 1998, este grupo de 99 empresas pasó a exportar, en promedio, US\$ 3.3 millones anuales.

^d En este caso también se depuraron las empresas con exportaciones muy significativas en 1998.

¹¹ Cerca de unas 40 Pymex que habían exportado productos diferenciados en 1996, superaron en 1998 los US\$ 2 millones de exportaciones, quedando en consecuencia excluidas de la categoría de pequeño exportador en el último de estos años.

CUADRO 5
**ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMEX
INDUSTRIALES SEGÚN TIPO DE PRODUCTOS***

	Estructura %			Variación % anual acumulativa		
	1992	1996	1998	1993-96	1997-98	1993-98
Productos diferenciados	47.4	52.5	52.8	13.4	-0.6	8.5
Recursos naturales intensivos diferenciables	12.4	11.8	10.6	9.1	-5.8	3.9
Insumos industriales difundidos	18.0	18.7	21.0	11.6	5.1	9.4
Recursos naturales intensivos no diferenciables	14.2	11.2	10.2	4.3	-5.7	0.8
Comercio administrado	4.8	5.7	5.4	15.1	-2.7	8.9
Otros no especificados	3.2	0.1	0.0			
Total	100.0	100.0	100.0	10.5	-0.8	6.6

Fuente: CEP en base a datos de DGA e INDEC.

(*) La clasificación surge de CEP (1998) en base a Bekinschtein (1995).

La preminencia de productos diferenciados dentro de las exportaciones de las Pymex no asegura, sin embargo, una trayectoria exportadora exitosa, en parte debido a que estos agentes enfrentan numerosas dificultades para mejorar su inserción externa¹² que no pueden ser contrarrestadas exclusivamente a través de la calidad o el tipo de productos.

Relacionado con esto se encuentra el tema de la capacidad innovativa de esta tipología de agentes exportadores. En un estudio de casos, Yoguel y Boscherini (1996) concluyen que *“la asociación entre la capacidad innovativa y el coeficiente de exportación (en las Pymes) es débil”*. Las empresas que demuestran tener alta capacidad innovativa presentan, a su vez, un coeficiente de exportación inferior al de aquellas con escasa capacidad de innovación, lo que estaría explicado –según estos autores– por la existencia de capacidades innovativas muy desiguales entre las Pymes con fuerte inserción externa, por el hecho de que las exportaciones de muchas Pymex son contracíclicas y no están directamente relacionadas con la existencia de una estrategia innovadora y con que algunas firmas innovadoras privilegiaron el auge del mercado interno de los noventa por sobre el mercado externo.

En cuanto a los sectores, los mayores incrementos de exportaciones Pymex provienen de las ramas de maquinaria, aparatos y material eléctrico, productos químicos, plásticos, papel, cartón e impresos, manufacturas de metales comunes, autopartes y textiles y confecciones. También es destacable el dinamismo que mostraron las exportaciones de pieles y cueros, bebidas y, en menor medida, lácteos, carnes y productos de molinería, a pesar que su contribución en dólares resultó mucho menos significativa que en los casos anteriores. En casi todos los casos, se trata de ramas industriales en las que las Pymex tienen un peso muy significativo dentro del valor bruto de producción agregado del sector –en algunos aportaban más del 70% del VBP total en 1993 (Gatto y Ferraro, 1997)–.

¹² Muchas de ellas carecen de una organización adecuada para exportar (IDI; 1998) o enfrentan problemas relacionados con la escasa actualización tecnológica, la brecha de calidad respecto de sus competidores internacionales, la falta de financiamiento (Robbio, 1998), el escaso vínculo con empresas exportadoras grandes, la poca difusión de los consorcios o asociaciones de exportación, etc.

CUADRO 6
**CONTRIBUCIÓN AL INCREMENTO BRUTO DE EXPORTACIONES PYMEX
POR SECTOR**

En porcentajes

Sector / Rubro	%
Máquinas, aparatos y materiales eléctricos	25.3
Productos químicos y conexos	11.6
Resto de manufacturas de origen industrial	11.4
Materias plásticas artificiales	11.3
Papel, cartón, impresos y publicaciones	9.1
Metales comunes y sus manufacturas	8.9
Restos de manufacturas de origen agropecuario	7.9
Material de transporte	6.2
Textiles y confecciones	6.1
Pieles y cueros	4.0
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	2.4
Carnes	2.1
Subtotal	94.8
Resto	5.2
TOTAL	100

Fuente: CEP en base a datos de DGA e INDEC.

LA DINÁMICA DE EXPORTACIONES PYMEX POR ESTRATOS DE EMPRESAS

Al igual que para el conjunto del sector exportador argentino, al interior del grupo denominado Pymex industriales existen fuertes diferencias en cuanto a los montos promedio de exportaciones que muestran las firmas.

En términos generales, alrededor de 6 de cada 10 Pymex industriales venden al exterior montos inferiores a los US\$ 50 mil anuales¹³ y sólo 3 de cada 10 superan los US\$ 100 mil de exportaciones por año. A su vez, de este último grupo de exportadores proviene cerca del 90% de las exportaciones de las Pymex industriales (cuadro 7).

Esta situación no ha cambiado sustancialmente a lo largo de los últimos años, lo cual en parte se debe a la elevada tasa de entrada de nuevas empresas –que exportan montos muy poco significativos- a la actividad exportadora, empujando a la baja a las exportaciones promedio de estas firmas, a pesar de los aumentos puntuales que pueden haberse registrado en algunos agentes.

CUADRO 7
**ESTRUCTURA EXPORTADORA DE LAS PYMEX INDUSTRIALES SEGÚN
TAMAÑO DEL EXPORTADOR**

En porcentajes

Exportaciones anuales (en US\$)	1992		1996		1998	
	Empresas	Expo (US\$)	Empresas	Expo (US\$)	Empresas	Expo (US\$)
Hasta 50.000	60.6	6.4	59.0	5.8	59.2	5.5
Entre 50.001 y 100.000	12.3	6.3	11.9	5.5	11.1	5.1
Más de 100.000	27.1	87.2	29.2	88.7	29.7	89.5
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: CEP en base a datos de DGA e INDEC.

¹³ Dentro de este grupo existe un número importante de empresas que registran exportaciones que, en rigor, son muestras de productos. El monto total comprendido en estas operaciones es muy poco significativo aunque las mismas involucran a un número importante de empresas (en 1998 alrededor de 1572 firmas exportaron menos de US\$ 5.000 por lo que podría tratarse de muestras). Sin embargo, se carece de información suficiente para depurar los datos correctamente.

Es interesante notar, sin embargo, que mientras que la cantidad de Pymex industriales creció un 29% entre 1992 y 1998, el número de Pymex que exportan más de US\$ 100.000 se incrementó más de un 41% en el mismo lapso.

También merece destacarse el hecho que, es precisamente el grupo de las Pymex más pequeñas –es decir las que exportan menos de US\$ 50.000 anuales- el que presenta la mayor proporción de *productos diferenciados* o susceptibles de diferenciación dentro de su canasta exportadora.

Como se ve en el cuadro 8, mientras que en 1998 las dos terceras partes de los productos exportados por las Pymex 'chicas' corresponden a *productos diferenciados*, entre las 'grandes' la proporción cae a la mitad. Este hecho merece ser profundizado. Una hipótesis posible es que la diferencia observada es un indicio de que las Pymex más pequeñas son, en su mayoría, firmas que intentan aprovechar en el exterior ciertos nichos de mercado, colocando productos con un mayor grado de adaptación a las exigencias de la demanda. Al mismo tiempo, dado que se presume que el monto de exportaciones es creciente en el tiempo, el hecho de que las Pymex más pequeñas exporten en mayor proporción productos diferenciados podría estar indicado que, en el futuro, la participación de este tipo de bienes en la estructura exportadora Pymex se incrementará significativamente. Sin embargo, los resultados también podrían ser un indicio de que, para exportar montos 'significativos', es preciso concentrarse en productos basados en el aprovechamiento de recursos naturales con una cadena de valor agregado más limitada o bien que, las diferencias radican en la escala mínima de producción requerida para cada tipo de productos.

CUADRO 8
**ESTRUCTURA EXPORTADORA DE LAS PYMEX INDUSTRIALES, SEGÚN
TAMAÑO Y TIPO DE PRODUCTO**

	1992		1998	
	Pymex 'chicas'	Pymex 'grandes'	Pymex 'chicas'	Pymex 'grandes'
Productos Diferenciados	60.4	45.7	66.9	51.3
Insumos Industriales Difundidos	17.9	17.9	18.8	21.2
Recursos Naturales y Trabajo Intensivo Diferenciables	5.7	13.3	5.0	11.3
Recursos Naturales Intensivos no Diferenciables	7.2	15.2	5.1	10.7
Comercio Administrado	5.3	4.7	4.2	5.5
Otros no especificado	3.6	3.1	0.0	0.0
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: CEP en base a datos de INDEC y DGA

Por otra parte, entre las Pymex 'grandes', se observa una mayor preminencia de las exportaciones de alimentos respecto de las Pymex más pequeñas y una menor incidencia del sector metalmecánico y de maquinaria y equipos (cuadro 9).

CUADRO 9
**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMEs INDUSTRIALES
 SEGÚN ESTRATO DE EXPORTADOR Y RUBRO**

En porcentajes del total exportado

	Menos de US\$ 50 mil	Entre US\$ 100 mil y US\$ 500 mil	Más de US\$ 500 mil
Máquinas, aparatos y mat. eléctrico	27.2	23.1	20.5
Alimentos	7.6	15.2	19.6
Químicos, plásticos y caucho	16.5	18.0	18.1
Papel, cartón y publicaciones	6.6	5.5	6.3
Textiles y calzados	8.6	7.6	5.9
Manufacturas de metales	10.0	7.8	5.5
Mat. de transporte (autopartes)	3.8	3.3	4.9
Resto MOI	16.7	15.9	14.5
Resto MOA	3.0	3.6	4.6
Total	100	100	100

Fuente: CEP en base a datos de INDEC y DGA

CONCLUSIONES

La información analizada hasta acá permite visualizar un escenario complejo para las exportaciones de las empresas industriales más pequeñas. En primer lugar, la comparación del grado de inserción externa de las empresas PyMEs argentinas con relación a la experiencia de muchos otros países permite visualizar el escaso grado de apertura –y también la pequeña contribución de estos agentes a las exportaciones totales- existente.

Por otra parte, en los últimos años ha habido un estancamiento en la evolución de las exportaciones Pymex a lo que se agrega el hecho de que, en general, en todos los años una parte muy significativa de las exportaciones proviene de nuevos agentes o de exportadores intermitentes (en 1998 esta proporción llegó casi al 50%). Este rasgo, destaca la dificultad que persiste para lograr que estas firmas alcancen un desarrollo sustentable de su inserción externa –si bien se registran casos aislados de exportadores ‘exitosos’-, lo cual no implica desconocer la importancia y el efecto positivo que genera el ensanchamiento del universo de empresas exportadoras pequeñas¹⁴.

A esto se agrega el hecho de que son excepcionales los casos de empresas Pymex en los que los montos exportados alcanzan valores significativos, aun cuando la alta proporción de *productos diferenciados* que poseen en su canasta pueda resultar un elemento relevante en la trayectoria de su inserción externa futura.

Quedan numerosos aspectos a indagar. Entre ellos, el rol que el Mercosur desempeñó en el proceso de internacionalización de estos agentes y, en particular, si el mismo ha funcionado como una secuencia inicial de aprendizaje previa al ingreso a mercados más competitivos y exigentes¹⁵ y también el análisis de la trayectoria seguida por los exportadores más pequeños –en particular de aquellos casos que han sido ‘exitosos’-, el entorno productivo y tecnológico en el

¹⁴ En rigor entre 1996 y 1998 no ha habido tal ensanchamiento: la entrada de nuevos agentes a la exportación fue más que compensada por la salida de empresas del negocio exportador entre ambos años.

¹⁵ En un estudio sobre una muestra de 170 PyMEs exportadoras durante el año 1994, Yoguel y Moori Koenig (1997) encontraron que, en general, las firmas que exportaban a los mercados más competitivos, como los EE.UU. o la UE no habían realizado un proceso previo de aprendizaje en los países limítrofes. Por otra parte, en CEP (1997) se muestran algunas diferencias importantes en cuanto al tipo de productos y los montos promedio de exportación que caracterizan a aquellas Pymex cuyas exportaciones se dirigen exclusivamente al mercado regional respecto de aquellas que comercian también con países con mayor nivel de desarrollo.

cual se desarrollaron, la vinculación con otras unidades productivas y las modalidades y estrategias de internacionalización adoptadas. Estos aspectos serán abordados en futuros trabajos.

NOTA METODOLÓGICA

La estimación de las exportaciones de las empresas denominadas Pymex se realizó sobre la base de la información provista por la DGA y el INDEC para los años 1992, 1996 y 1998. En el último de estos años, se debieron estimar los meses de noviembre y diciembre.

Se definió como Pymex a aquellas empresas que, en cada uno de los años, exportaron al mundo hasta US\$ 2 millones anuales. A su vez, para la determinación de los exportadores Pymex que corresponden a empresas industriales se seleccionaron, dentro del conjunto de exportadores Pymex, a aquellas empresas que exportaban productos calificados como manufacturas, tanto de origen industrial como agropecuario, de acuerdo a la clasificación que surge de la equivalencia entre posición arancelaria y rubro económico o CIU.

En los casos de empresas Pymex que exportan tanto productos manufactureros como otro tipo de bienes –y que constituyen casos muy poco relevantes- la metodología adoptada fue incluir a la empresa como exportador Pymex industrial pero considerando como monto exportado solamente las ventas comprendidas dentro de la clasificación de manufacturas previamente mencionada.

Este procedimiento implica que las empresas que exportan hasta US\$ 2 millones de manufacturas pero adicionalmente venden también otro tipo de productos quedaron excluidas del presente grupo de exportadores Pymex industriales (debe tenerse en cuenta que el primer criterio de corte fue el de las empresas que venden menos de US\$ 2 millones, independientemente del tipo de productos que exportan en tanto que las Pymex industriales son un subconjunto de este grupo Pymex).

Este procedimiento intenta excluir del análisis a aquellas empresas que aunque puedan exportar montos menores a los US\$ 2 millones en manufacturas, operen también en otros sectores en los que resultan exportadores de cierta envergadura.

Por último, cabe destacar que en el presente análisis la clasificación de manufacturero excluye al sector de refinación de petróleo, siendo este hecho muy poco relevante por tratarse de una actividad en la que no se observa una presencia relevante de pequeños o medianos exportadores.

Por último, cabe destacar que, debido a que se han realizado algunos ajustes y depuraciones a la información de base, los datos agregados presentan leves diferencias con los publicados en notas anteriores. En ningún caso, estas modificaciones alteran el sentido ni la tendencia de los fenómenos analizados en las mismas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CEP (1999). “El desempeño de los pequeños y medianos exportadores durante los noventa”. Notas de la Economía Real, edición especial, agosto de 1999.

CEP (1998). “Exportaciones argentinas: diferenciación y competitividad”. Notas de la Economía Real n° 8, octubre de 1998. SICyM.

CEP (1997) “Los pequeños exportadores y el Mercosur”. Notas de la Economía Real n° 4, julio 1997.

Cepeda, H. (1996) *La internacionalización de las Pymes argentinas. Instrumentos de formación y características de las firmas*. IDI, Instituto para el Desarrollo Industrial, UIA.

Gatto, F., Ferraro, C. (1997). *Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina*. Volumen 1. Documento de Trabajo n° 79. CEPAL, Oficina Buenos Aires, septiembre de 1997.

Robbio, J. (1998). *El perfil de los exportadores PyMIs*. Estudios de la Economía Real, n° 5, mayo de 1998. Instituto para el Desarrollo Industrial, IDI - CEP, SICyM.

UIA. Instituto para el Desarrollo Industrial (1997). *Observatorio permanente de las PyMIs argentinas. Informe a las empresas sobre el resultado de la Encuesta Estructural 1991-1996*. Octubre, 1997.

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". *Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en el Mercosur*. Universidad Nacional del Sur. Departamento de Economía, Redpymes, octubre.

OECD (1997). *Globalisation and small and medium enterprises (SMEs)*. Vol. 1. Synthesis Report.

¿CUÁL ES EL IMPACTO FISCAL DE LA NUEVA MINERÍA?

BENEFICIOS Y COSTOS FISCALES DEL MARCO JURÍDICO PARA EL SECTOR MINERO

A partir de 1993 se ha constituido un nuevo marco jurídico e institucional en el sector minero argentino fundado principalmente en la Ley N° 24.196 de Inversiones Mineras. Esta legislación implica un trato impositivo preferencial a las inversiones del sector, las cuales se caracterizan por ser de alto riesgo y largos períodos de maduración que implica la existencia de capital hundido.

El objetivo de esta nota es medir los beneficios y costos fiscales generados por la ley N° 24.196 de Inversiones Mineras. Esta finalidad expresa el interés de la autoridad de aplicación de la ley - la Subsecretaría de Minería de la Nación - de evaluar la política implementada.

1- INTRODUCCIÓN

Por un lado, el tema que nos ocupa concierne al impacto distorsivo de la ley en el mercado: el cambio de una situación previa de hipotética igualdad jurídica entre los distintos sectores. En este sentido se puede afirmar que se trata de una forma de transferencia de recursos hacia ciertos agentes económicos que implica un “sacrificio” por parte de los demás (privados de otros sectores y el Estado).

Llamamos *costo fiscal* al costo de oportunidad del Estado de percibir tributos de cuya obligación de pago están exentas las empresas beneficiarias del nuevo régimen. En otras palabras, el fisco deja de percibir impuestos que se convierten en una transferencia a los agentes beneficiados por la norma instrumentada. Esta definición es aplicable a cualquier caso histórico de regímenes de promoción o subsidios, pero el desenvolvimiento del actual proceso de inversiones en el sector minero exige especificar este concepto para que denote eficazmente una característica fundamental de su realidad. Por ello, consideramos útil la noción de *costo fiscal teórico*, pues hace referencia a un elemento clave de la situación actual de la minería: *la Ley 24.196 ha sido una condición necesaria para el inicio del proceso de grandes inversiones, y lo es también para su continuidad*.

Definimos como *costo fiscal teórico* a aquel en el cual el Estado no deja de recaudar un tributo que percibía con anterioridad, sino que pierde la posibilidad de recaudar uno futuro. Esta definición es relevante para nuestro análisis ya que los proyectos mineros que consideramos (Bajo de la Alumbreira, Cerro Vanguardia, Salar del Hombre Muerto y Loma Blanca) no existían antes de la institución de la ley N°24.196. En otras palabras, en este trabajo medimos un costo fiscal de carácter hipotético, ya que implica asumir la idea de una renuncia por parte del Estado a recaudar impuestos que realmente no recibía.

Por otra parte, definimos como *ingreso fiscal teórico* a la suma de impuestos que las empresas deberían pagar al fisco en todas las jurisdicciones del Estado, en una situación que supone la no existencia de la Ley.

A su vez definimos como *ingreso fiscal real o beneficio fiscal explícito*, al total de impuestos que las empresas pagan al fisco en tanto constituye un ingreso efectivo para el Estado.

2- METODOLOGÍA

Las consecuencias de la Ley de inversiones mineras se pueden observar a través de la realización de los grandes proyectos mineros y de su impacto en la economía. Por esta razón, se ha decidido elegir cuatro proyectos que en la actualidad son los principales y ya se encuentran en la etapa de producción, o bien, de construcción de planta. Esta elección es arbitraria pero la consideramos como la mejor aproximación al total de los casos.

El proyecto más importante es el de Bajo de la Alumbrera, que es el *leading case* de la Nueva Minería. Los otros elegidos son Cerro Vanguardia, Salar del Hombre Muerto y Loma Blanca.

En todos los casos, a efectos de homogeneizar los resultados, las estimaciones de los valores de las variables se refieren a 16 años de vida útil, aunque algunos de estos proyectos exceden esa duración.

Se han medido las siguientes variables: exención arancelaria, costo en el impuesto a las ganancias de la amortización de los gastos de preproducción, costo financiero en el impuesto a las ganancias de la amortización acelerada de la inversión, costo de la estabilidad fiscal, costo de la devolución anticipada del IVA e ingreso fiscal.

Tanto las variables que se refieren al costo fiscal como las de ingreso fiscal están expresadas a valor presente de 1998, descontadas a una tasa del 10%. Se ha elegido ese año ya que es aproximadamente la fecha de inicio de los procesos de producción de dos de los grandes proyectos (Bajo de la Alumbrera, fines de 1997, y Cerro Vanguardia, en 1998).

3- CÁLCULO DEL COSTO FISCAL

- **Exención arancelaria:**

En el art. 21 del capítulo V de la ley 24.196 se expresa:

Los inscriptos en el presente régimen estarán exentos del pago de los derechos a la importación y de todo otro derecho, impuesto especial, gravamen correlativo o tasa de estadística, con exclusión de las demás tasas retributivas de servicios, por la introducción de bienes de capital, equipos especiales o parte o elementos componentes de dichos bienes, y de los insumos determinados por la autoridad de aplicación, que fueren necesarios para la ejecución de actividades comprendidas en el presente régimen de acuerdo a las disposiciones del Capítulo III...

Método de cálculo: Para medir esta variable se elaboró una muestra representativa de las importaciones que realizaron las empresas mineras involucradas en los proyectos antes mencionados a partir de la vigencia de la Ley. De esta manera a partir de los aranceles para cada posición seleccionada se confeccionó un arancel medio que resultó igual a 18.5%. Éste ha sido aplicado al monto estimado de importaciones de cada proyecto.

Las importaciones de las etapas de construcción son iguales a los montos informados por las empresas a la autoridad de aplicación de la Ley. En el caso de

períodos futuros se han utilizado las estimaciones de gastos en bienes de capital importados. No se consideran las importaciones de insumos durante el proceso productivo en la medida en que no constituye un beneficio particular de esta Ley, sino que cualquier proyecto exportador puede importar insumos libres de arancel por el “Régimen de admisión temporaria”.

- **Impuesto a las ganancias: costo de la amortización de los gastos de prospección, exploración y costo financiero de la amortización acelerada**

Entre las modificaciones al régimen tributario general que se enuncian en el capítulo III de la ley 24.196 se hallan bajo el Título II aquellas referidas al impuesto a las ganancias. Consideramos dos variables para medir los efectos relativos al costo fiscal en esta dimensión.

Se han estimado dos flujos de pagos del impuesto a las ganancias, uno en el que se supone la inexistencia de la Ley 24.196, y otro en el que se aplica esta ley. En ambos casos se utilizaron los datos de los estudios de factibilidad de los proyectos presentados por las empresas en la Subsecretaría de Minería de la Nación.

$$(1) \text{ Valor actual neto del imp. a las ganancias sin ley} = \sum_{n=1}^{16} \frac{A * B}{(1+t)^n}$$

$$(2) \text{ Valor actual neto del imp. a las ganancias con ley} = \sum_{n=1}^{16} \frac{C * B}{(1+t)^n}$$

A: Base imponible sin ley

B: Tasa del impuesto a las ganancias

C: Base imponible con ley

t: Tasa de descuento (10%)

- *Amortización de los gastos de factibilidad*

En particular, en el art. 12, se expresa que las empresas inscriptas en la ley...

“podrán deducir en el balance impositivo del impuesto a las ganancias, el ciento por ciento (100%) de los montos invertidos en gastos de prospección, exploración, estudios especiales, ensayos mineralúrgicos, metalúrgicos, de planta piloto, de investigación aplicada, y demás trabajos destinados a determinar la factibilidad técnico-económico de los mismos.

Las deducciones referidas en el presente artículo podrán efectuarse sin perjuicio del tratamiento que, como gasto o inversión amortizable, les corresponda de acuerdo con la ley de impuesto a las ganancias.”

Para evitar confusiones acerca de la idea de doble amortización, cabe aclarar que se trata en rigor de dos amortizaciones distintas e independientes. Una es la permitida por la Ley del Impuesto a las Ganancias, y la otra es la establecida por la Ley de Inversiones Mineras.

La posibilidad de amortizar en el primer año de operaciones el total de los gastos mencionados permite que los quebrantos impositivos, en los que incurren las empresas mineras en la etapa de exploración, de ser exitosa la factibilidad, sean trasladados al proyecto. Esto no constituye una ventaja en tanto que de no existir este derecho, por lo dispuesto en la Ley de Ganancias los quebrantos impositivos son trasladables hasta sólo cinco años posteriores a su realización. Dado que la etapa de prospección y de exploración de los proyectos mineros supera en promedio ese lapso las empresas perderían los quebrantos acumulados.

Asimismo la Ley prohíbe la venta de las empresas con quebrantos funcionando como un premio a las exploraciones exitosas.

Método de cálculo: se ha multiplicado el monto total de los gastos de prospección y exploración por la tasa del impuesto a las ganancias, y se lo ha expresado a valor actual de 1998.

$$(3) \text{ VAN costo fiscal por amort. de gastos de preproducción} = \frac{G * B}{(1 + t)^n}$$

G = Gastos de prospección y exploración

- **Costo financiero de la amortización acelerada:**

En el artículo 13 se especifican las características del régimen de amortización en el impuesto a las ganancias para las inversiones de capital que tienen como finalidad la ejecución de nuevos proyectos, así como la ampliación de la capacidad productiva de los existentes:

a) Las inversiones que se realicen en equipamiento, obras civiles y construcciones para proporcionar la infraestructura necesaria para la operación, tales como accesos, obras viales, obras de captación y transporte de aguas, tendido de líneas de electricidad, instalaciones para la generación de energía eléctrica, campamentos, viviendas para el personal, obras destinadas a los servicios de salud, educación, comunicaciones y otros servicios públicos como policía, correos y aduanas, se amortizarán de la siguiente manera:

El sesenta por ciento (60%) del monto total de la unidad de infraestructura, en el ejercicio fiscal en el que se produzca la habilitación respectiva, y el cuarenta por ciento (40%) restante en partes iguales en los dos (2) años siguientes.

b) Las inversiones que se realicen en la adquisición de maquinarias, equipos, vehículos e instalaciones, no comprendidas en el apartado anterior se amortizarán un tercio por año a partir de la puesta en funcionamiento.

Los valores de esta variable expresan el costo financiero en que incurre el fisco por recaudar el impuesto a las ganancias con más demora.

Método de cálculo: a partir de la diferencia entre las sumas totales de los dos flujos estimados, expresada a valor presente de 1998, se ha restado el valor obtenido en el punto anterior.

$$(4) \text{ VAN del costo financiero de la amortización acelerada} = (1) - (2) - (3)$$

- **Estabilidad Fiscal:**

El Título I del Capítulo IV de la Ley 24.196 asegura la estabilidad fiscal para las empresas que desarrollan proyectos mineros comprendidos en este régimen por un período de treinta años, desde la presentación de su estudio de factibilidad. Esto significa que estas empresas no tendrán más carga tributaria total, como consecuencia de aumentos en las alícuotas de impuestos, tasas, regímenes cambiarios y arancelarios, o creación de nuevos tributos, que la precisada al tiempo de la presentación. La excepción es la paridad cambiaria y de reembolsos, reintegros y/o devoluciones de tributos por la exportación. El IVA no está alcanzado por estas disposiciones, por lo tanto en este caso se sigue el tratamiento general.

Método de cálculo: la variable se ha medido aplicando a la base imponible determinada de acuerdo a la Ley 24.196 la tasa previa al cambio (30%) y la actual

(33%); la diferencia de las actualizaciones de los pagos en ambos casos a valores de 1998 manifiesta el costo del fisco por mantener la estabilidad fiscal.

$$(2) \text{ Valor actual neto del imp. a las ganancias con ley (tasa inicial)} = \sum_{n=1}^{16} \frac{C * B}{(1+t)^n}$$

$$(5) \text{ Valor actual neto del imp. a las ganancias con ley (tasa nueva)} = \sum_{n=1}^{16} \frac{C * D}{(1+t)^n}$$

$$(6) \text{ Valor actual neto de la estabilidad fiscal} = (5) - (2)$$

B: Tasa del impuesto a las ganancias al momento de inscripción en la ley

C: Base imponible con ley

D: Tasa de impuesto a las ganancias actual

t: Tasa de descuento (10%)

• Devolución anticipada del IVA (Ley 24.402)

Si bien este subsidio no está comprendido dentro de la Ley 24.106 se ha decidido incluirlo en el presente análisis pues tiene especial relevancia ya que implica un compromiso de pago efectivo por parte del Estado (adelanto del reintegro del IVA a la exportación).

Consiste, entonces, en el costo financiero en que incurre el estado por estar obligado a reintegrar el IVA, tal como se hace en todo proyecto exportador, pero en forma adelantada.

Método de cálculo: para realizar el cálculo de los valores de esta variable se han considerado las estimaciones de los gastos de inversión de los proyectos, todos los cuales son exportadores. El costo fiscal se expresa como la diferencia entre los reintegros sin ley (devolución en el momento de efectuar la exportación) y las devoluciones con ley (a los 60 días de la presentación), ambos expresados a valores presentes de 1998.

En aquellos casos en los que se contaba con información precisa sobre el pasado se han contado los períodos de anticipo reales. Para el resto se ha considerado el plazo de 60 días tal como lo estipula la Ley.

4. CÁLCULO DEL INGRESO FISCAL

El ingreso fiscal se ha calculado mediante la suma del total de impuestos pagados por cada proyecto (impuesto a las ganancias, regalías provinciales, impuestos internos, impuestos municipales, contribuciones S.U.S.S. y cánones mineros). En el caso de los proyectos Bajo de la Alumbrera y Cerro vanguardia se ha tomado en cuenta el ingreso fiscal indirecto, o sea, el impacto en la recaudación tributaria de los proveedores y empresas asociadas. Es decir, se considera que las inversiones en minería impulsaron el crecimiento de otras actividades.¹

Las fuentes de información principales han sido los estudios de factibilidad de los proyectos.

Los valores se expresan a valor presente de 1998, y la tasa de descuento utilizada es igual al 10%.

$$(7) \text{ Valor actual neto de los ingresos fiscales} = \sum_{n=0}^{16} \frac{I}{(1+t)^n}$$

I: Ingresos fiscales

¹ Ver: Notas de la Economía Real N° 4, octubre de 1997

5. RESULTADOS

COSTO FISCAL	
A valor presente 1998, 16 años, tasa desc.10%	
TOTAL (Bajo de la Alumbrera, Cerro Vanguardia, Salar del H. Muerto y Loma Blanca)	\$ 228,050,000

INGRESO FISCAL	
A valor presente 1998, 16 años, tasa desc. 10%	
TOTAL Bajo de la Alumbrera y Cerro Vanguardia: Directo +indirecto, Salar del Hombre Muerto y Loma Blanca: directo	\$ 647,177,000

INGRESO FISCAL/COSTO FISCAL	2.8
------------------------------------	------------

6. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados observamos que por cada \$1 que se deja de recaudar (costo fiscal) el fisco percibe \$2,84 en concepto de impuestos tributados por grandes proyectos mineros, directa e indirectamente.

Tal como se afirmó en la introducción se trata del costo fiscal teórico. Por ello el enunciado correcto es la siguiente: el Estado estaría renunciando a una recaudación de \$228 millones (flujo de 16 años a valor presente de 1998) si comparamos lo que los proyectos beneficiados pagan bajo el nuevo régimen con lo que deberían pagar si no existiera el mismo. Por otra parte el Estado recaudará efectivamente \$647 millones (ingreso fiscal real; flujo de 16 años a valor presente de 1998), a partir de dichos nuevos proyectos, los que, como se ha mencionado, son posteriores a la ley N° 24.196.

Si bien este resultado es favorable y da cuenta de los beneficios fiscales del nuevo marco jurídico minero, surgen las siguientes dos cuestiones:

1. Si es aceptable la premisa de que la Ley N°24.196 ha sido una condición necesaria para la realización de las inversiones mineras en los últimos años.
2. Cuáles son los efectos distorsivos de esta política y cuál, si la hay, la pérdida de eficiencia en la asignación de los recursos en la economía. En este sentido pensamos en la pérdida de bienestar social causada por la imposibilidad de alcanzar un óptimo que virtualmente alcanzaría el mercado funcionando sin intervención.

Esta segunda cuestión encuentra su respuesta una vez que se hayan medido todas las economías y deseconomías externas de los proyectos. En este sentido es dable considerar a la minería como una actividad de gran impacto económico y social, sobretudo debido a la inversión en infraestructura aprovechable por agentes de otros sectores. Las externalidades positivas justifican la existencia de tal distorsión en tanto la participación del Estado actúa significa corregir una imperfección del mercado.

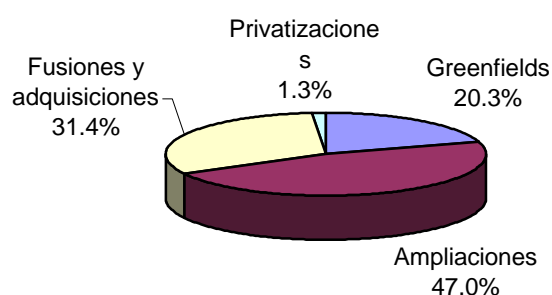
En relación con la primera cuestión cabe considerar la existencia de legislaciones similares en países que son potenciales destinos de esas inversiones. Si asumimos que los flujos del capital minero transnacional toman su dirección en función de los marcos jurídicos y el trato preferencial para la minería, entre otras condiciones, esa premisa es válida.

LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA ARGENTINA

En el marco de la oleada de inversiones extranjeras hacia la Argentina, producida durante la década del noventa, se produjo una afluencia significativa que se orientó a la industria manufacturera. Así, de los aproximadamente 120 mil millones de dólares de Inversión de Firmas Extranjeras (IFE)¹ correspondientes al período 1990-1999², unos 29 mil millones de dólares, el 24,2%, se destinó al sector industrial.

De este modo, se ha ido incrementando la presencia de las empresas transnacionales (ETs) en la industria argentina. Al respecto, cabe destacar que a lo largo de la década -y con particular énfasis durante el segundo lustro- se produjo una significativa oleada de fusiones y adquisiciones en el sector, en la que los inversores extranjeros desembolsaron unos 9 mil millones de dólares. Dicha cifra se complementa con más de 19 mil millones de dólares vinculados a la formación de capital (unos 5.800 millones destinados a la apertura de nuevas plantas y otros 13.500 millones para la ampliación de plantas ya existentes) y menos de 400 millones de dólares correspondientes a privatizaciones (véase Cuadro 1).

GRAFICO 1
Inversión de Firmas Extranjeras (IFE) en la
Industria Manufacturera, 1990-1999*
Desagregación por tipo de operación



* Monto acumulado.
Los datos correspondientes a 1999 fueron proyectados en base a información disponible al 30-6-99.
FUENTE: CEP, Base de Inversiones

¹ En dicha definición se engloban los montos desembolsados por filiales de empresas transnacionales tanto para la adquisición de empresas ya existentes (privatizaciones, fusiones y adquisiciones) como para el desarrollo de nuevos emprendimientos productivos, comerciales y de servicios (greenfields) o la ampliación de otros ya existentes. A diferencia de otros conceptos, como el de Inversión Extranjera Directa (IED), el eje de análisis no se centra en el financiamiento externo de la inversión sino en su aplicación. Para un análisis de este tipo de aspectos conceptuales y metodológicos véase CEP: *La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas*, Centro de Estudios para la Producción, Serie Estudios de la Economía Real Nro. 10, Buenos Aires, Octubre de 1998, Capítulo I.

² Las cifras correspondientes a 1999 surgen de proyecciones realizadas con información disponible al 30 de junio de 1999. Véase CEP: *Síntesis de la Economía Real*, Centro de Estudios para la Producción, Buenos Aires, julio de 1999.

La presencia de ETs en la industria argentina no es un fenómeno novedoso. Desde fines de los años cincuenta, y como resultado de la implementación de un programa de atracción de inversiones extranjeras durante el gobierno de Arturo Frondizi, se produjo el ingreso de una significativa cantidad de ETs industriales orientadas, principalmente, hacia la industria automotriz, la metalmecánica, la química y la petroquímica.

Así, en el Censo Industrial de 1963 se pudo verificar que las ETs generaban el 28% de la producción industrial. Asimismo, dichas empresas exhibían mayor dinamismo en las ramas más concentradas: participaban con el 52,2% del valor bruto de producción de las ramas "altamente concentradas con pocas empresas" y con el 30,2% de las ramas "altamente concentradas con muchas empresas"³.

Por su parte, considerando el segmento de las primeras cien empresas industriales el resultado asume características similares. Las empresas extranjeras incluidas en este núcleo, que en 1956 representaban el 41,3% del total, hacia 1963 elevaban su participación al 65,3%.

CUADRO 1
Inversión de Firms Extranjeras (IFE), 1990-1999*. Desagregación sectorial
Montos en millones de dólares

	Fusiones y adquis.	Privatizaciones	Ampliaciones	Green-fields	TOTAL	
Actividades Primarias y Extractivas	16,046	4,744	3,618	3,282	27,691	23.3%
Comercio y Servicios	4,326	7	513	4,772	9,618	8.1%
Sector Financiero	5,685	674	516	218	7,092	6.0%
Industria Manufacturera	9,009	371	13,516	5,837	28,733	24.2%
Alimentos, bebidas y tabaco	3,694	10	2,809	1,481	7,994	6.7%
Automotriz y Autopartes	449	0	5,187	650	6,286	5.3%
Celulosa y papel	891	43	315	741	1,990	1.7%
Derivados de petróleo y gas	557	0	3,106	189	3,852	3.2%
Electrónicos y electrodomésticos	266	4	164	93	526	0.4%
Madera y subproductos	5	0	0	489	494	0.4%
Materiales para la construcción	279	0	366	181	826	0.7%
Petroquímica	147	298	496	486	1,426	1.2%
Químicos	1,934	0	644	994	3,572	3.0%
Textiles y prendas de vestir	188	0	18	108	313	0.3%
Otras industrias manufactureras	600	17	410	426	1,453	1.2%
Infraestructura	9,019	8,428	21,126	7,232	45,805	38.5%
TOTAL GENERAL	44,085	14,223	39,289	21,341	118,938	100.0%

* Proyecciones al 30/6/99

Fuente: CEP, Base de Inversiones

En cuanto al valor de las ventas, mientras en 1956 concentraban el 64,8%, en 1963 tenían en sus manos el 75,1% del total, y esas ventas representaban el 17,8% de la producción industrial total⁴. El censo del año 1973 arrojaba datos que consolidaban tales tendencias, presentando un crecimiento de la extranjerización⁵ industrial, en tanto las ETs generaban el 31% de la producción industrial total⁶.

En los años ochenta se produjo una retracción de la actividad de las ETs. La crisis de la deuda y la recesión interna hizo replantear las estrategias de muchas ETs

³ Véase Abot, Jorge; Mónica Abramzon; Miriam Chorne; Eduardo Fariña; Miguel Khavisse y Juan Carlos Torre: *La concentración en la industria argentina en 1964*, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, Buenos Aires, 1971.

⁴ Véase Khavisse, Miguel y Juana Piotrkowski: *La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes*, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, Buenos Aires, 1973.

⁵ La "extranjerización" de una determinada actividad económica es entendida como el crecimiento de la participación de las empresas transnacionales sobre dicha actividad, verificable a partir del crecimiento del número de empresas, la facturación u otra/s variable/s con respecto al total.

⁶ Véase Khavisse, Miguel y Daniel Azpiazu: *La concentración en la industria argentina en 1974*, CET-IPAL, Buenos Aires, Noviembre de 1983.

(particularmente las más vinculadas a la etapa de sustitución de importaciones) llevándolas a retirarse del país o bien a reducir su actividad o ceder el capital a grupos económicos locales⁷.

Finalmente, en la década del noventa, al desembarco de nuevas empresas ("newcomers") debe adicionarse la expansión de las ETs ya existentes y el regreso de muchas de las que se habían retirado. Así, las nuevas inversiones y la adquisición de empresas locales derivaron en una nueva etapa de extranjerización de la industria local.

LA EXPANSIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ARGENTINA

Con el objeto de analizar la presencia de las ETs en la estructura industrial local se ha tomado como referencia a la cúpula industrial, definida a partir de las primeras 200 empresas ordenadas -para cada período en cuestión- de acuerdo a los montos de su respectiva facturación⁸. Dado el alto peso que tienen las empresas más grandes en la economía argentina durante la presente década, hecho verificable a partir de los datos del Censo Económico realizado en el año 1993⁹, el estudio de la participación de las filiales de ETs en la cúpula industrial constituye un indicador de relevancia para apreciar los alcances de la extranjerización en el sector. Asimismo, en la parte final de esta nota, y a partir de una serie de ejercicios al respecto, podrá verificarse este hecho.

Así, considerando las ventas de la cúpula industrial, mientras en 1994 las ETs generaban el 43,4% del total, dicha participación se incrementó al 47,6%, 59,8%, 64,1% y 69,2% para 1995, 1996, 1997 y 1998 respectivamente (Cuadro 2).

CUADRO 2
Evolución de la participación de las ETs en la cúpula industrial

Montos en millones de dólares y porcentajes

	Ventas totales	Ventas de ETs	Participación de las ETs	Variación anual (%)	Cantidad de ETs	Participación de las ETs
1994	44,751	19,433	43.4%		69	34.5%
1995	46,674	22,195	47.6%	14.2%	87	43.5%
1996	49,870	29,825	59.8%	34.4%	103	51.5%
1997	55,823	35,790	64.1%	20.0%	117	58.5%
1998	58,804	40,679	69.2%	13.7%	129	64.5%
T.a.a.	7.1%	20.3%	12.3%		16.9%	16.9%

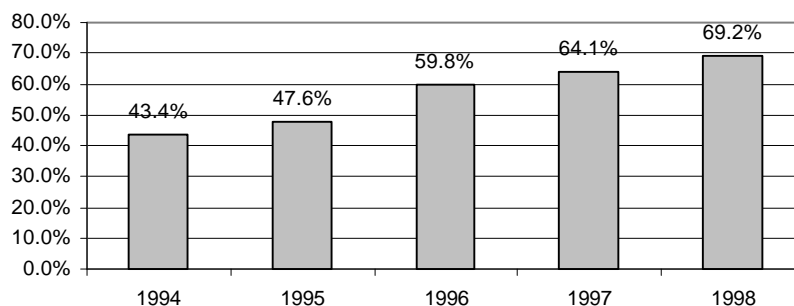
Fuente: CEP

⁷ Asimismo, dicho proceso se produjo en un marco general en que se consolidó la presencia de los grandes grupos económicos locales, y en que estos últimos incrementaron su participación en la producción industrial del país. Dicha tendencia quedó evidenciada a partir de los significativos cambios que presenta la estructura de propiedad en el Censo del año 1984 con respecto al de 1973. Al respecto véase Schorr, Martín: *Rasgos estructurales de la industria argentina en un período de reestructuración económica. Una mirada de largo plazo a través de las grandes firmas (1973-1993)*, mimeo, Buenos Aires, 1999.

⁸ La información correspondiente a la facturación de las primeras 200 empresas industriales fue elaborada a partir de los rankings publicados por la Revista Mercado. Para determinar la inclusión de cada empresa en la cúpula industrial se consideró su actividad principal, dado que entre las principales empresas del país existen algunas que desarrollan actividades industriales pero de manera subordinada o secundaria con respecto a otros sectores. Así, por ejemplo, si bien YPF desempeña importantes actividades de refinación, no fue incluida en la cúpula dado que su actividad central es extractiva. Diferente son los casos de Shell y Esso, empresas cuya actividad principal es la refinación.

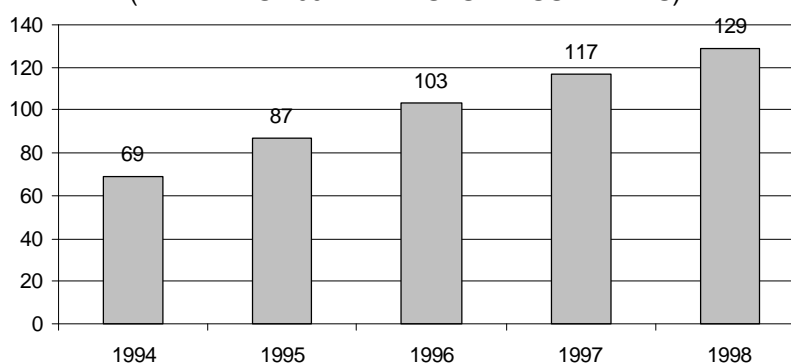
⁹ Al respecto véase, por ejemplo, Azpiazu, Daniel: *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, Flacso - Eudeba, Buenos Aires, 1998.

GRAFICO 2
Participación de las empresas transnacionales
en las ventas totales de la cúpula industrial
(PRIMERAS 200 EMPRESAS INDUSTRIALES)



Asimismo, mientras en 1994 sólo 69 ETs integraban la cúpula industrial, dicho número se elevó a 87, 103, 117 y 129 para 1995, 1996, 1997 y 1998 respectivamente. Mientras las ventas totales de la cúpula crecieron a una tasa promedio anual del 7,1%, las correspondientes a ETs lo hicieron al 20,3%, derivando en un crecimiento de la extranjerización a una tasa anual del 12,3%.

GRAFICO 3
Cantidad de empresas transnacionales
que integran la cúpula industrial
(PRIMERAS 200 EMPRESAS INDUSTRIALES)



Como se puede apreciar en el Cuadro 3, las empresas extranjeras de la cúpula son las de mayor tamaño medio, siendo en todo momento superiores al promedio de la cúpula. Sin embargo, el tamaño medio de las empresas nacionales no ha descendido y ha crecido a tasas mayores que las extranjeras (si bien siguen siendo significativamente menores que estas últimas). Este hecho daría cuenta de que las grandes empresas nacionales no se han extranjerizado en la misma intensidad que las más pequeñas que integran la cúpula.

CUADRO 3
Tamaño medio de las empresas industriales
(Promedio de ventas por empresa, en millones de dólares)

	Extranjeras	Nacionales	Total cúpula
1994	282	193	224
1995	255	217	233
1996	290	207	249
1997	306	241	279
1998	315	255	294
T.a.a.	2.9%	7.2%	7.1%

Fuente: CEP

Esta creciente extranjerización es el resultado tanto del crecimiento de las ETs ya existentes (debido a las inversiones realizadas y a sus estrategias para ganar mercados), como de la llegada de nuevas ETs y de la venta de empresas locales a ETs. Para este último caso cabe señalar que algunas de estas empresas ya integraban la cúpula antes de ser adquiridas, mientras que otras crecieron significativamente a partir de su extranjerización.

De este modo, puede realizarse una suerte de "descomposición" del proceso de extranjerización mediante el análisis de tres tipos de efectos:

1. El "efecto concentración": mide el crecimiento de la extranjerización originado en el incremento de las ventas de las ETs que mantienen su presencia en la cúpula y cuyo peso creciente determina una mayor presencia del capital extranjero.
2. El "efecto fusión": permite analizar el incremento de la extranjerización cuya causa es la transferencia del capital de una empresa local hacia una ET.
3. El "efecto reemplazo": consiste en la extranjerización que se produce cuando empresas de capital nacional desaparecen de la cúpula (sin que ello implique necesariamente haber sido adquirida por una ET, sino -ante todo- una pérdida de peso relativo que le hace bajar posiciones en el *ranking* de las empresas de mayor facturación) y en su lugar aparecen ETs.

Del análisis de los cambios ocurridos **entre 1997 y 1998** se ha podido determinar que:

- a) La cúpula industrial posee doce nuevas empresas extranjeras y ello se debe casi en su totalidad al "efecto fusión". Así, mientras 108 empresas aparecen sin cambios, se produjo -por un lado- la extranjerización de 11 empresas entre ambos años y -por otro- un leve efecto reemplazo en tanto ingresaron 10 nuevas ETs pero otras 9 se vieron desplazadas de la cúpula.
- b) Como se desprende del Cuadro 2, el crecimiento de las ventas de las ETs integrantes de la cúpula industrial entre 1997 y 1998 fue del 13,7%. Así, tal crecimiento de la extranjerización puede ser analizado descomponiendo su origen en los tres efectos mencionados. En cuanto al "efecto concentración", se ha podido determinar que explica el 57,1% del crecimiento de las ventas de las ETs, es decir, las ETs presentes en la cúpula en ambos años incrementaron sus ventas agregadas por un valor que explica el 57,1% del crecimiento de las ventas totales de las ETs con respecto al total de la cúpula industrial.
- c) Por su parte, el "efecto fusión" explica el 41,6% de la extranjerización de las ventas de la cúpula. Así, el cambio de nacionalidad de empresas industriales integrantes de la cúpula en ambos años asumió un papel significativo en la extranjerización de las ventas de la cúpula industrial entre 1997 y 1998.
- d) El "efecto reemplazo" tuvo un papel poco significativo, explicando sólo el 1,3% de la extranjerización. Así, mientras el ingreso de diez nuevas ETs a la cúpula reportó ventas por 1.143 millones de dólares, la salida de otras diez ETs implicó 1.077 millones de dólares menos, dejando como saldo neto sólo 66 millones de dólares, que equivalen al 1,3% del incremento de extranjerización antes señalado.
- e) De este modo, el crecimiento de la extranjerización del 13,7% puede ser descompuesto en 7,8% de "efecto concentración", 5,7% de "efecto fusión" y 0,2% de "efecto reemplazo".

CUADRO 4
Cambios en la cúpula industrial entre 1997 y 1998

Ventas en millones de dólares

	Nro. de empresas	Ventas 1997	Ventas 1998	Crecimiento %
1. Empresas sin cambios*	173	51,520	54,993	6.7%
Extranjeras	108	34,713	37,505	8.0%
Nacionales	65	16,808	17,488	4.0%
2. Empresas que se extranjerizaron**	11	2,102	2,032	-3.4%
3. Empresas que entran a la cúpula	16	0	1,779	-
Extranjeras	10	0	1,143	-
Nacionales	6	0	636	-
4. Empresas que salen de la cúpula	16	2,200	0	-
Extranjeras	9	1,077	0	-
Nacionales	7	1,123	0	-
TOTAL (1+2+3)	200	55,823	58,804	5.3%

* Figuran en las cúpulas de ambos años sin cambios de nacionalidad

** Figuran en las cúpulas de ambos años pero se extranjerizaron

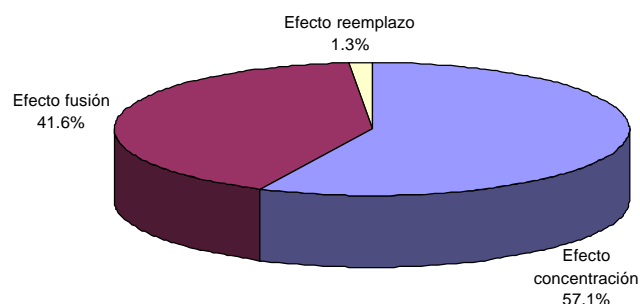
FUENTE: CEP

Asimismo, es destacable el diferencial existente entre el crecimiento de las empresas que no presentan cambios de nacionalidad entre 1997 y 1998. Mientras las nacionales crecieron un 4% las extranjeras lo hicieron al doble. De este modo, creció el tamaño medio de tales empresas en una proporción mayor que en el caso de las nacionales.

Considerando los casos de las ETs que se han incorporado a la cúpula industrial en 1998, puede encontrarse un cierto patrón en que la característica central es la de ser empresas que arribaron recientemente al país, principalmente mediante la instalación de filiales, si bien algunas también incorporaron activos ya existentes. Tales son los casos de, por ejemplo, Industrial Cervecera, Magnetti Marelli y Parmalat.

En cuanto a las ETs que salieron de la cúpula industrial, cabe señalar que durante 1997 sus montos de facturación las habían ubicado en los últimos lugares del ranking de las primeras 200 empresas industriales, de modo que su salida del ranking no se debe al retiro del mercado ni a quiebras. En este subconjunto aparecen casos como los de Aceros Zapla, Industrias de Maíz, Lucas Indiel y Pfizer.

GRAFICO 4
Factores que explican la extranjerización
de la cúpula industrial entre 1997 y 1998



CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL Y EXTRANJERIZACIÓN

Es importante destacar que la situación descripta tiene lugar en un marco general caracterizado por una tendencia hacia la concentración económica. En general, los análisis sobre concentración industrial se basan en la comparación entre la actividad económica de las principales empresas de una determinada rama con respecto al total de esa misma rama. Así, uno de los indicadores de concentración más utilizados consiste en calcular qué porcentaje del valor bruto de producción (VBP) de una determinada rama es generado por las primeras ocho empresas que desarrollan actividades en la misma.

En general tales tipos de indicadores sólo pueden ser construidos en base a información censal. Pero para períodos intercensales es posible elaborar un indicador global de concentración consistente en comparar las ventas de la cúpula industrial (considerando a las ventas como *proxy* del VBP) con el VBP total de la industria¹⁰.

De este modo, a través de la estimación de este Indicador de Concentración Industrial Global (ICIG) puede obtenerse una idea general respecto del peso que tienen las grandes empresas en la industria argentina¹¹.

En el Cuadro 5 se presentan los resultados de las estimaciones. Como se puede apreciar, en torno a las primeras 200 empresas industriales se ha concentrado la mitad de la producción industrial total correspondiente al quinquenio 1994-1998. El ICIG ha alternado alzas y bajas durante el mencionado período, exhibiendo cierto despegue en 1998, año en que alcanzó el 53,3%.

¹⁰ El VBP fue estimado en el CEP tomando como base el monto relevado en el Censo del año 1993. Dicha cifra fue actualizada en función de la evolución del Índice de Volúmen Físico de Producción (que mide los cambios en la producción en términos físicos para un conjunto de grandes empresas industriales encuestadas por el INDEC) y valorizando tales incrementos de acuerdo a la evolución de los índices de precios para cada rama industrial.

¹¹ Si bien dicho indicador es relevante no deben dejar de plantearse los problemas metodológicos inherentes a su formulación. En primer lugar, cabe recordar que se están comparando dos variables similares pero que conceptualmente no son lo mismo. Así, las ventas pueden no coincidir con la producción bruta de una empresa. Asimismo, las estadísticas sobre ventas de estas empresas utilizadas en la estimación expuesta incluyen, en algunos casos, productos no industriales o servicios, dado que no se dispuso de la información completa sobre la composición de las ventas de las empresas, adoptándose el criterio de "actividad principal", como ya fuera señalado. De todas maneras el indicador es relevante para analizar las principales tendencias en materia de concentración industrial.

CUADRO 6

Evolución del Indicador de Concentración Industrial Global de las ETs (ICIGET), 1994-1998

	Montos en millones de dólares y porcentajes					
	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio 94-98
Valor Bruto de Producción (VBP)	94,436	93,579	102,137	111,998	110,333	102,497
Ventas de las ETs incluidas en la Cúpula Industrial	19,433	22,195	29,825	35,790	40,679	29,584
Indicador de Concentración Industrial Global de las ETs (ICIGET)	20.6%	23.7%	29.2%	32.0%	36.9%	28.9%

Fuente: CEP

Por su parte, considerando la evolución de las ETs que conforman la cúpula puede formularse otro indicador que permita analizar su participación en la producción industrial total. Así, el Indicador de Concentración Global de las ETs (ICIGET) presenta una trayectoria creciente a lo largo del quinquenio 1994-1998, pasando del 20,6% al 36,9% entre puntas.

El ICIG ha presentado un significativo grado de crecimiento con respecto a otros períodos. Así, durante la década del sesenta, tal indicador -restringido al análisis de las primeras cien empresas industriales del país- arrojaba un promedio del 24% para el período 1960-1969, mientras que el quinquenio 1994-1998 presenta un valor del 41% para el mismo indicador¹².

GRAFICO 5
Evolución del Índice de Concentración Global (ICIG) y del Índice de Concentración Global de las Empresas Transnacionales (ICIGET), 1994-1998

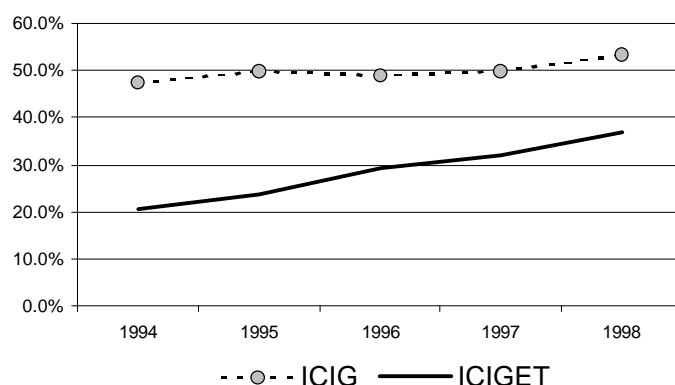
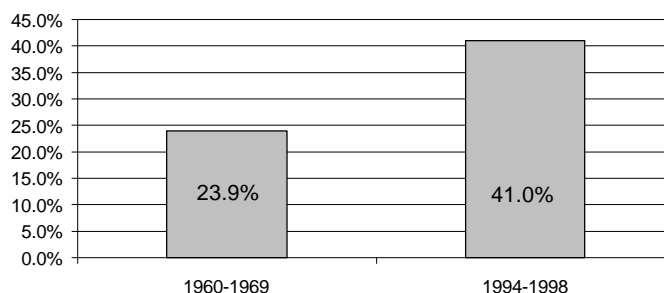


GRAFICO 6
Índice de Concentración Industrial Global (ICIG) en los sesenta y en los noventa
(Participación de las ventas de las primeras cien empresas industriales en el valor bruto de producción industrial total)



¹² Para un análisis sobre concentración industrial correspondiente a la década del sesenta véase Khavisse, Miguel y Juana Piotrkowski: *La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes*, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, Buenos Aires, 1973.

De los aspectos expuestos a lo largo de la presente nota pueden extraerse las siguientes conclusiones:

- En los años noventa se ha producido un significativo proceso de concentración en la industria argentina. Si bien dicho aspecto no es novedoso en la historia industrial de las últimas décadas, debe destacarse que los índices de concentración estimados para la presente década superan a los de los años sesenta.
- Uno de los aspectos más importantes, e inherente a dicho proceso de concentración industrial, está dado por la creciente extranjerización. En otras palabras, el proceso de concentración registrado en la presente década estuvo, en buena medida, motorizado por las empresas transnacionales.
- La creciente extranjerización se explica, significativamente, por la venta de empresas industriales locales a empresas transnacionales (incluyendo en este ítem a los casos en que se retomó el control de filiales cedidas a empresarios locales en los años ochenta, como se ha dado en la industria automotriz), pero también -y este hecho no ha sido en absoluto menor- por la expansión de las empresas transnacionales que ya estaban instaladas en el país con anterioridad a los años noventa y por la llegada de algunas nuevas.

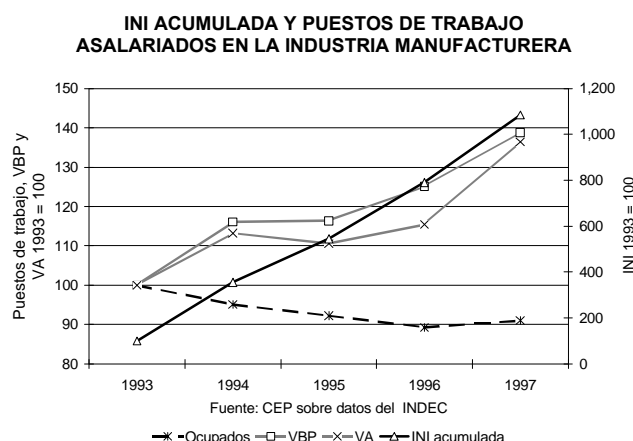
NIVEL DE UTILIZACION DE CAPITAL Y TRABAJO EN LAS GRANDES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA EN LA DECADA DEL '90

INTRODUCCIÓN

El proceso de apertura y desregulación de la economía argentina iniciado a principios de la década del '90 modificó de manera significativa la relación de precios de los factores de producción (capital y trabajo) y el grado en que las firmas utilizan el capital físico y el trabajo a los efectos del proceso productivo.

En el caso del presente análisis, se intentará realizar una aproximación a los determinantes de la intensidad en el uso del capital y el trabajo en las grandes empresas de la industria manufacturera¹.

Gráfico 1



En el Gráfico 1, es posible observar que entre 1993 y 1996 tiene lugar en grandes empresas de la industria manufacturera un descenso del número de ocupados del 10.7%, mientras que en 1997 se produce un incremento del 1.9%, resultando en una caída, para la totalidad del período 1993-1997 de 9.0%. Por otra parte, se observa un aumento en el stock de capital físico, representado por la inversión neta interna (INI) acumulada en activos físicos². Esto estaría indicando que durante esos años tuvo lugar un proceso de sustitución de trabajo asalariado por capital, y una orientación hacia una mayor intensidad en el uso del factor capital.

¹ La Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), releva un panel de más de 500 empresas, de las cuales más de 300 desarrollan su actividad principal en la industria manufacturera. La variable utilizada para la inclusión de las firmas en el panel es el valor bruto de producción (VBP). En el caso de las empresas correspondientes a la industria manufacturera, el límite inferior fue de \$ 40 millones.

² Para el cálculo de la inversión neta acumulada de cada período se procedió a restar de la inversión bruta fija en bienes físicos el monto correspondiente a amortizaciones y sumarle al resultado la inversión neta acumulada hasta el período anterior.

EL PRECIO RELATIVO DE LOS FACTORES

Desde la microeconomía neoclásica, la explicación de un proceso de sustitución de factores como el descrito debería buscarse en la evolución de los precios relativos de los factores.

A partir de 1993, la industria de bienes de capital sufrió una fuerte reducción de la protección nominal al comercio exterior, mediante la eliminación de los aranceles a las importaciones, que eran del 15%, y de la tasa de estadística, que se ubicaba en el 10%. Sin embargo, durante ese mismo año dicha reducción fue compensada de manera parcial con un subsidio del 15% (posteriormente reducido al 10%) aplicable a aquellas empresas que efectuaran ventas de bienes de capital nuevos y de producción nacional destinados a inversiones en actividades económicas que se realizaran en el país. Sin embargo, esta compensación fue menor, no sólo porque implicó una tasa de protección nominal inferior, sino porque se verificó una baja capacidad de gestión en su implementación que recién comenzó a regularizarse a mediados de 1994, con lo cual el sector tuvo que actuar sin ninguna protección ni compensación por lo menos durante un año (Crespo Armengol y Perez Constanzó, 1998).

En diciembre de 1991, se sancionó la Ley 24.013 (Ley Nacional de Empleo), a través de la cual se introdujo, en primer lugar, la posibilidad de contratar personal por un tiempo determinado (máximo de 2 años) pagando menos aportes a la seguridad social, además de establecer un blanqueo laboral y de restablecer un tope a la indemnización por despido. Posteriormente, la Ley 24.465 (Ley de Fomento del Empleo) incorporó nuevas modalidades promovidas de contratación y la Ley 24.467 (Ley de la Pequeña y Mediana Empresa) eliminó las trabas burocráticas para posibilitar su uso. Las exenciones que introdujeron las modalidades fueron complementadas con diversos instrumentos legales (Decretos 2.609/93, 292/95 y 492/95) que dispusieron la disminución de las contribuciones patronales del 33% sobre la nómina, a un porcentaje que oscilaba entre un 6.4% y un 22.4% según la zona sea de menor o mayor desarrollo relativo. Esto permitió a algunos empleadores reducir hasta un 100% las contribuciones patronales (excepto el aporte a las obras sociales) que correspondían a los nuevos contratos.

El resultado fue que, entre 1990 y 1993, el precio de los bienes de capital con relación a los del trabajo en la industria manufacturera descendió un 37.9% (Llach, 1997, 36), en tanto que, entre 1993 y 1994, la reducción fue del 5.9% (Cuadro 2)³.

Sin embargo, a partir de 1995, la tendencia descendente exhibida hasta entonces por el precio de los bienes de capital con relación al precio del trabajo en la industria manufacturera se revirtió. Entre 1994 y 1997, dicha relación de precios se incrementó en un 26.0%. Una de las causas de la reversión de la mencionada tendencia fue el descenso registrado en el salario industrial promedio como consecuencia de la implementación de las mencionadas formas promovidas de contratación.

³ Se usó como precio de los bienes de capital el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) correspondiente a los rubros de "Maquinaria y equipo de uso general" y "Maquinaria y equipo de uso especial".

Para el cálculo del salario industrial se utilizó el índice de salario nominal por obrero relevado en la Encuesta Industrial Mensual del INDEC. El mismo considera las retribuciones brutas, es decir, sin deducir aportes jubilatorios, por obra social, etc., y no se incluyen las contribuciones patronales. Luego, al índice de salario nominal se le aplicó el porcentaje correspondiente a un promedio ponderado por sector y por región de los aportes patronales.

Cuadro 1. Precio de los factores de producción ajustado por IPIM de los productos manufacturados (1993 = 100)

	Bienes de capital de origen nacional (1)	Bienes de capital importados (1)	Bienes de capital (1)	Salario industrial (2)
1993	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	96.4	97.6	96.5	102.5
1995	95.7	93.0	95.6	93.8
1996	97.9	93.9	97.8	87.8
1997	100.5	90.8	100.1	84.4
1998	101.6	89.0	101.0	86.0

(1) Promedio ponderado del Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) correspondiente a los rubros de "Maquinaria y equipo de uso general" y "Maquinaria y equipo de uso especial".

(2) Incluye aportes patronales

Fuente: CEP sobre datos de INDEC y MTSS

Por un lado, resulta llamativo que una pequeña variación en el precio relativo de los factores como la que tuvo lugar entre 1993 y 1994, pueda generar en un proceso de sustitución de trabajo por capital tan profundo como el observado en el período 1993-1996. Por otra parte, según la microeconomía neoclásica, la disminución del precio del trabajo con relación al del capital ocurrida entre 1994 y 1997, debería haber derivado en que el proceso de sustitución de factores se produjese en sentido inverso, es decir, en la sustitución de capital por trabajo, algo que, como puede verse en el Gráfico 1, no ocurre⁴.

Cuadro 2. Precio relativo de los factores de producción (1993 = 100)

	Bienes de capital de origen nacional / Salario industrial	Bienes de capital importados / Salario industrial	Bienes de capital / Salario industrial	Bienes de capital de importados / Bienes de capital de origen nacional
1993	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	94.0	95.2	94.1	101.3
1995	102.0	99.1	101.9	97.2
1996	111.5	106.9	111.3	95.9
1997	119.1	107.5	118.6	90.3
1998	118.1	103.4	117.4	87.5

Fuente: CEP sobre datos de INDEC y MTSS

Resulta necesario, en consecuencia, una explicación del proceso de sustitución de factores realizado en las grandes empresas de la industria manufacturera que no se agote en la observación de la evolución en el corto plazo de la relación de precios entre capital y trabajo. Una alternativa requiere la separación de las grandes empresas de la industria manufacturera en dos grupos: el primero, compuesto por aquellas firmas sin participación de capitales extranjeros en la propiedad de las mismas, y el segundo, conformado por las aquellas que cuentan con participación de capitales extranjeros.

El mejoramiento para las grandes empresas de las condiciones de acceso al crédito para la financiación de inversiones, ocurrido a principios de los '90s, confirió relevancia a los precios relativos del trabajo y el capital: en los '80s, las altas tasas de interés y el racionamiento del crédito resultaron en la postergación

⁴ No debe descartarse el hecho de que no en pocos casos una cierta proporción de las inversiones iniciadas en función de un determinado set de precios relativos pudieran haber sido diferidos por razones microeconómicas y retrasos en los planes. En alguno de estos casos, a pesar del cambio en los precios relativos, los procesos de inversión podrían no haber sido abandonados por las grandes empresas como resultado de la magnitud de los costos hundidos implicados en los mismos.

de inversiones. En otros casos, se trata de la instalación en el país de filiales de empresas transnacionales que llevan a cabo inversiones “estado del arte”.

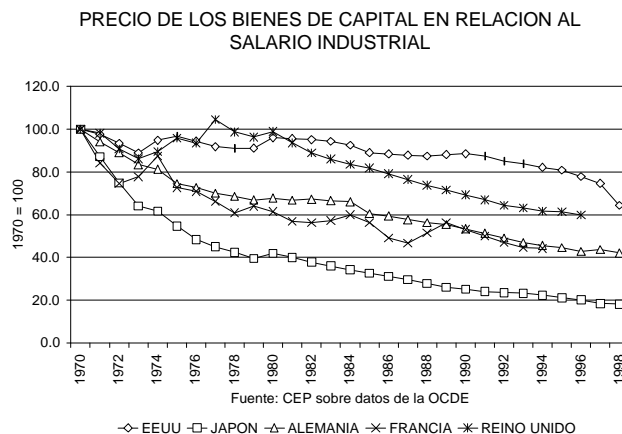
Para las firmas sin participación de capitales extranjeros, la apertura de la economía implicó un mayor grado de desafiabilidad del mercado interno (tanto a través del aumento de los flujos de importaciones como del incremento de los flujos de inversión extranjera directa). Frente a este nuevo escenario, las firmas de este grupo se vieron obligadas a reducir la brecha tecnológica que las separaba de las mejores prácticas (*best practices*) internacionales. Adicionalmente, las inversiones realizadas contribuyeron, ante la mencionada reducción de las barreras a la entrada de nuevos competidores, al mantenimiento de las ventajas como *first entry* de aquellas firmas que se encontraban en las distintas ramas de la industria. De esta manera, el proceso de sustitución de trabajo por capital, iniciado a comienzos de los '90s, mantuvo su orientación hacia la intensificación del capital, a pesar del encarecimiento relativo de los bienes de capital ocurrido a partir de 1994.

Por su parte, las empresas transnacionales han exhibido, en los últimos años, un comportamiento tendiente a “la globalización de sus estrategias productivas, aprovechando las ventajas de la ‘desverticalización’ y el ‘outsourcing’, que se han vuelto más fáciles con la apertura externa de la economía, y la más rápida difusión de tecnologías de base computacional, que tornan más factibles la programación de la producción en ‘tiempo real’ integrando diversas localizaciones fabriles al margen de su distancia física” (Katz, 1999a, 31). En este contexto, para las empresas que registran algún grado de participación de capitales extranjeros, y particularmente para aquellas en las que el control de las mismas se halla en manos de no residentes, el *mix* de capital y trabajo fue establecido siguiendo las directivas impartidas desde las casas matrices.

En función de lo dicho, puede concluirse que el proceso de apertura y desregulación de la economía implicó la eliminación, al menos en parte, de los obstáculos para la reducción del diferencial entre la relación de precios de los factores a nivel local y la relación de precios de los factores vigentes a nivel internacional. Una vez superada la corrección inicial de los precios relativos de los factores, que tuvo lugar en la primera mitad de la década del '90, a las firmas solamente les cupo esperar, como en la mayoría de las economías occidentales, que la oferta de capital aumente en mayor proporción que la oferta de mano de obra y, consecuentemente, una caída del precio de los bienes de capital con relación al salario industrial (Gráfico 2). De esta manera, un invento (para el caso de la economía argentina, una aplicación por transferencia) ahorrador de mano de obra que ahora sea inferior (en cuanto al incremento de los beneficios que generaría) a un invento ahorrador de capital puede resultar, con el transcurso del tiempo, superior a este último invento; y este es un hecho macroeconómico que la empresa atomística (en su carácter de demandante de factores de producción) puede aprender observando las tendencias de largo plazo de los precios de los factores (Fellner, 1961)⁵.

⁵ “Las empresas preferirán, por supuesto, un invento ahorrador de mano de obra, inferior ahora a un invento ahorrador de capital, sólo si se deciden a tomar muy en cuenta la posibilidad de que durante algún tiempo no se realice ningún otro invento importante. Esta actitud no es improbable en virtud del alto nivel de incertidumbre en cuanto a la obtención de resultados que caracteriza a los procesos de invención” (Fellner, 1961).

Gráfico 2



PROCEDENCIA DE LOS BIENES DE CAPITAL

Entre 1993 y 1997, el precio de los bienes de capital importados con relación al de los bienes de capital de origen nacional disminuyó 9.7% (Cuadro 2).

Cuadro 3. Participación de las inversiones en bienes de capital importados en el total de las inversiones en bienes de capital en las grandes empresas de la industria manufacturera, según participación del capital extranjero

Participación de capitales extranjeros (Cantidad de empresas)	Bienes de capital relacionados con nuevos productos o procesos (1992)	Otros bienes de capital (1992)	Bienes de capital relacionados con nuevos productos o nuevos procesos (1996)	Otros bienes de capital (1996)
Ninguna (112)	37.7%	20.8%	47.2%	22.1%
Alguna (143)	43.0%	30.7%	59.5%	37.0%
Mayor al 50% (58)	57.1%	32.2%	58.2%	32.5%
Total de la industria (255)	39.9%	25.9%	53.4%	31.4%
Fuente: CEP sobre la Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas (INDEC, 1998)				

En el Cuadro 3, es posible apreciar que la participación de las inversiones en bienes de capital importados en el total de las inversiones en bienes de capital relacionados con nuevos productos o procesos resulta mayor, cualquiera sea el grado de participación de los capitales extranjeros en las grandes empresas, que el porcentaje de participación de aquellos bienes de capital que no se encuentran relacionados con nuevos productos o procesos. Este resultado indica que la importancia del precio de los bienes de capital importados con relación a los nacionales no es el único determinante de la decisión de las firmas sobre el origen de los bienes de capital a adquirir: si fuera el único, los porcentajes de participación de los bienes de capital importados relacionados con nuevos productos o procesos deberían ubicarse en niveles mucho más cercanos a la participación de aquellos que no están relacionados con nuevos productos o procesos.

Por otra parte, el mencionado cuadro también muestra que en las grandes empresas con participación extranjera, que la participación de los bienes de capital importados en el total de las inversiones en bienes de capital resulta superior a la que exhiben aquellas grandes empresas sin participación de capitales extranjeros.

En el Cuadro 4 se detalla la composición de las importaciones de bienes de capital, agrupadas en "rígidas" y "flexibles"⁶, realizadas durante el período 1992-1996 por las grandes empresas de la industria manufacturera clasificadas según el porcentaje de participación de capitales extranjeros en la propiedad de las mismas. Es posible observar que una importante proporción de los bienes de capital importados en el mencionado período corresponde a plantas, líneas completas y secciones productivas, y que la mencionada proporción crece a medida que aumenta el nivel de participación de los capitales extranjeros en la propiedad de las firmas.

Cuadro 4. Importaciones de bienes de capital en el período 1992-1996 en las grandes empresas de la industria manufacturera, según participación de capitales extranjeros (Valor CIF en miles de U\$S)

Participación de capitales extranjeros (Cantidad de empresas)	Bienes de capital "rígidos" (1)	Bienes de capital "flexibles" (2)	Participación de bienes de capital "rígidos" en el total (3)
Ninguna (112)	236,430	568,157	29.4%
Alguna (143)	749,535	683,452	52.3%
Mayor al 50% (58)	336,958	237,346	58.7%
Total de la industria (255)	985,965	1,251,609	44.1%

(1) Incluye plantas completas, líneas completas y secciones productivas

(2) Incluye maquinaria y equipos aislados, equipos de transportes y servicios

(3) El total de importaciones utilizado excluye las importaciones clasificadas en el rubro "resto"

Fuente: CEP sobre la Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas (INDEC, 1998)

En el Cuadro 5, es posible observar que entre las principales razones para la importación de bienes de capital declarada por las grandes empresas en la Encuesta sobre la Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas (INDEC, 1998)⁷, se ubican en los primeros tres lugares: inexistencia de producción local, tecnología incorporada, confiabilidad, y recién en cuarto lugar (excepto para las grandes empresas con participación de capitales extranjeros mayor al 50%, donde se ubica en tercer lugar) el precio de los bienes de capital. Estos resultados indicarían que, entre 1992 y 1996, la relación de precios entre los bienes de capital importados y aquellos de origen nacional no fue para las grandes empresas de la industria manufacturera, la variable más relevante.

El mismo cuadro muestra también que, en aquellas grandes empresas manufactureras con participación extranjera la importancia asignada a la vinculación societaria como razón para la importación de bienes de capital es mayor que en aquellas sin participación de capitales extranjeros.

⁶ La clasificación de los bienes de capital en "rígidos" y "flexibles" es *ad hoc*, y responde a un intento de agruparlos en función del margen que dejan para la innovación adaptativa, "en tanto su propósito no es el de alejarse significativamente del diseño tecnológico importado, sino el de maximizar el grado de adaptación del mismo a las circunstancias propias de su utilización local" (Katz, 1976).

⁷ La Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas relevó una muestra de 1639 firmas industriales, dentro de la cual hay 255 empresas cuyas ventas correspondientes al año 1996 son superiores a \$ 40 millones

Cuadro 5. Índice de la relevancia de las principales razones para la importación de bienes de capital en las grandes empresas según participación de capitales extranjeros

	Total de la industria (255)	Sin participación de capitales extranjeros (112)	Con alguna participación de capitales extranjeros (143)	Con participación de capitales extranjeros mayor al 50% (58)
Inexistencia de producción local	0.450	0.417	0.476	0.478
Tecnología incorporada	0.429	0.364	0.481	0.461
Confiabilidad	0.211	0.266	0.168	0.147
Precio	0.173	0.192	0.157	0.190
Precisión	0.114	0.114	0.114	0.125
Capacidad requerida	0.079	0.100	0.063	0.078
Producción local insuficiente	0.058	0.067	0.051	0.069
Durabilidad	0.049	0.067	0.035	0.043
Financiación	0.045	0.063	0.031	0.034
Vinculación societaria	0.041	0.025	0.054	0.056
Servicio post-venta	0.028	0.036	0.023	0.022
Facilidad de mantenimiento	0.022	0.029	0.016	0.022
Otros	0.003	0.002	0.003	0.009

Nota: La Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas pedía jerarquizar las tres principales razones, asignando el número 1 a la mayor importancia y el número 3 a la menor importancia. Las respuestas fueron ponderadas asignándole el valor 1 a la respuesta 1, 0.5 a la respuesta 2 y 0.25 a la respuesta 3, y luego la suma de dichos resultados fue dividida por el número de firmas componentes de cada grupo. El índice obtenido puede tomar valores en el intervalo comprendido entre 0 y 1.

Fuente: CEP sobre la Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas (INDEC, 1998)

CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

En función de lo expuesto hasta aquí, es posible concluir que las inversiones en bienes de capital realizadas por las grandes empresas de la industria manufacturera argentina durante los '90s, estuvieron enmarcadas en un proceso de sustitución de trabajo por capital, cuyos determinantes no se agotan en la evolución de los precios relativos de los factores de producción, sino que también involucró un proceso de aproximación a la frontera tecnológica. A pesar de que en 1997 se produce un aumento del número de ocupados (1.9%) en las grandes empresas, el mismo resulta inferior al exhibido por la inversión neta acumulada (37.2%), lo que indica, por un lado, que durante ese año el proceso de sustitución de factores se mantuvo y, por otro, que no alcanzó con las ganancias de productividad del trabajo para el logro de incrementos en el producto.

El incremento exhibido por las cifras correspondientes al personal ocupado durante 1997 y el mantenimiento de la tendencia ascendente de la inversión neta acumulada, junto al aumento de la demanda de manufacturas industriales, reflejado en los mayores niveles de ventas de 1997 con relación a los del año 1996, parecieran sugerir que las grandes empresas de la industria manufacturera alcanzaron, a mediados de esta década, un *mix* de trabajo y capital que podría considerarse óptimo o por lo menos "aceptable" en función del estado de la tecnología.

Podría argumentarse que la reversión de la tendencia descendente del personal ocupado en las grandes empresas de la industria manufacturera fue el resultado de la regularización, al menos de una parte, del "empleo en negro", como consecuencia de las formas promovidas de contratación. Altimir y Beccaria (1999, 26) sostienen que las empresas medianas y grandes "hacen un uso más intensivo de estas modalidades que las pequeñas, quienes recurren con mayor frecuencia al empleo clandestino". Además, los resultados para 1996 de la Encuesta de Indicadores Laborales, realizado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), permiten observar que "el empleo evoluciona más positivamente en las

grandes empresas ya que al tener mayor poder de negociación poseen un mayor control sobre las rigideces normativas y, además, hacen un uso más intensivo de los contratos flexibles” (Cárcar, 1998, 149)⁸. Sin embargo, el número de ocupados asalariados de las grandes empresas de la industria manufacturera disminuye durante ese año y, si se observan las cifras de ocupación del MTSS correspondientes a ese mismo año, el tipo de contratos del personal que está siendo despedido de las empresas, una gran proporción es personal permanente, por lo que continúa presentándose el “efecto sustitución” de éstos por personal con contratos flexibles o en período de prueba. (Cárcar, 1998, 150)

Por otra parte, una de las posibles implicancias de la verificación de la tesis planteada en el presente trabajo, en cuanto al carácter y las motivaciones del proceso de sustitución de factores llevado a cabo por las grandes empresas de la industria manufacturera durante la década del '90, es que si en dichas firmas la utilización de los factores productivos no siguió en forma determinística la evolución de los precios relativos, en el sentido en que lo indica la teoría microeconómica neoclásica, para que las políticas de flexibilización laboral hubieran provocado un impacto positivo significativo sobre el nivel de empleo en empresas se hubieran requerido aumentos muy grandes en su producto, al menos superiores a los efectivamente observados en el período analizado.

Por último, las proyecciones sobre la ocupación basadas en la elasticidad producto del empleo resultan inconsistentes con respecto a las grandes empresas de la industria manufacturera, pues adolecen de dos errores. Primero, suponen que la productividad del trabajo no varía: durante los '90s, se produjeron fuertes incrementos en la productividad media del trabajo como resultado de la conjunción de la reingeniería de procesos y de la modernización del capital físico, por el cual las inversiones hicieron más productivo el trabajo con el que interactuaron. Segundo, suponen que el único determinante de la relación capital-trabajo es la relación de precios de los factores, en tanto que en el presente trabajo, en lo que respecta a las grandes empresas de la industria manufacturera, se ha demostrado que no es correcto.

BIBLIOGRAFIA

Altimir, Oscar y Beccaria, Luis (1998). El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina. Mimeo. Buenos Aires.

Cárcar, Fabiola (1998). “Políticas laborales implementadas en Argentina y su relación con las grandes empresas”, en La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente. Flacso. Eudeba. Buenos Aires. Pp. 139-168.

Crespo Armengol, Eugenia y Perez Constanzó, Gloria (1998). “Régimen arancelario argentino”. En Boletín Informativo Techint, N° 294, abril-julio, pp. 57-71.

Fellner, W. (1961). “Two propositions in the theory of induced innovations”, en Economic Journal, junio, pp. 305-308.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (1999). Grandes empresas en la Argentina (1993-1997). Buenos Aires.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (1998). Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas. Buenos Aires.

⁸ El MTSS define, a los fines del mencionado relevamiento, como grandes empresas a aquellas que poseen 200 o más ocupados.

Katz, Jorge (1999a). Reformas estructurales y comportamiento tecnológico: Reflexiones en torno a las fuentes y naturaleza del cambio tecnológico en América Latina en los años noventa. Cepal. Serie Reformas Económicas N° 13. Santiago de Chile.

Katz, Jorge (1999b). Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996. Cepal. Serie Reformas Económicas N° 14. Santiago de Chile.

Katz, Jorge (1976). Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente. Fondo de Cultura Económica. México DF.

Llach, Juan José (1997). Un trabajo para todos. Mimeo.

CICLO ECONOMICO, VOLATILIDAD Y FLEXIBILIDAD DEL MERCADO DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

ANÁLISIS COMPARADO ENTRE LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS Y LA ARGENTINA.

En el presente la corriente principal del pensamiento económico, tanto a nivel nacional como internacional, sostiene que los altos niveles de desocupación y su persistencia -presentes en gran parte de las economías europeas y la argentina- se explica en gran medida por factores socio-institucionales que tornan rígido el mercado de trabajo y reducen, de esta manera, la capacidad de la demanda y la oferta de trabajo de reaccionar rápidamente ante modificaciones en el curso del ciclo económico o cambios exógenos en los parámetros macroeconómicos estructurales.

La presente nota se centrará sobre esta última relación entre los cambios del ciclo económico, tanto coyunturales como estructurales, y la velocidad de ajuste a ellos de la demanda de trabajo efectiva dentro del ámbito de la industria manufacturera. A través de la utilización de ciertos modelos econométricos hemos podido obtener indicadores que mensuran la velocidad de ajuste en el mercado de trabajo. Y dado que es de nuestro interés determinar en términos internacionales el grado de flexibilidad que presenta el mercado de trabajo industrial argentino hemos realizado un análisis comparado de éste con los pertenecientes a las economías de los países desarrollados.

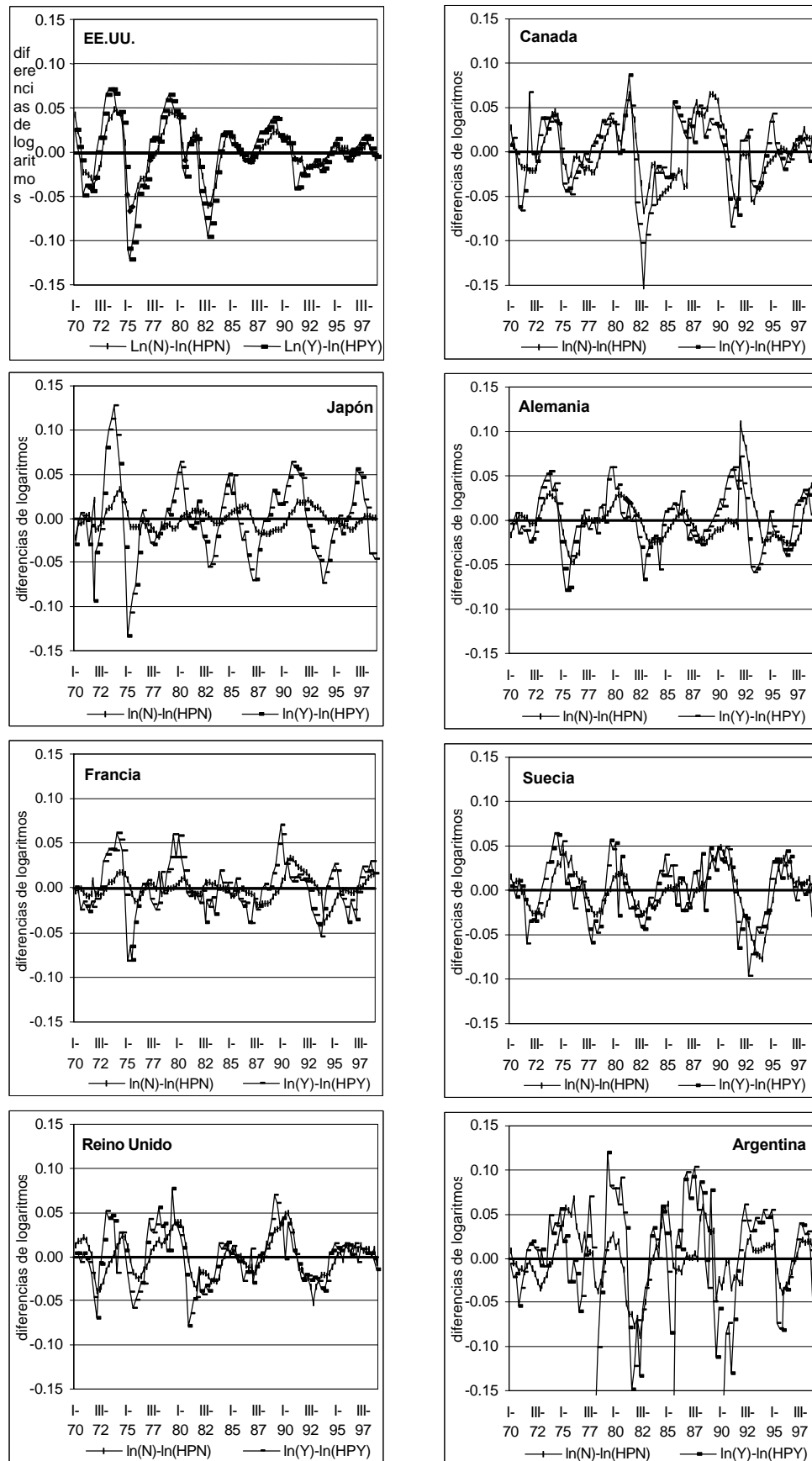
FLEXIBILIDAD DEL MERCADO DE TRABAJO INDUSTRIAL.

A modo de acercamiento al tema de la relación entre el ciclo económico y la velocidad de ajuste de la demanda de empleo a sus cambios hemos calculado las diferencias entre la tasa de variación efectiva y las tasas de variación de su tendencia de largo plazo¹ para las series temporales desestacionalizadas del producto y el empleo industrial durante el período 1970-1998 –Ver Gráfico N°1-.

En general, como puede observarse, las diferencias entre las tasa de variación efectiva y tendencial presentan un movimiento cíclico, de diferente amplitud y frecuencia, en todas las economías estudiadas. En particular, el gráfico evidencia que el ciclo de las tasas de variación del producto industrial en la Argentina es el que presenta un mayor grado de volatilidad alrededor de su tendencia de largo plazo. Dentro de los países desarrollados es la industria japonesa aquella que presenta el mayor grado de volatilidad en la variación de sus niveles de producción; siendo las más estables Francia y el Reino Unido, y destacable, la tendencia decreciente de la volatilidad en EE.UU desde los inicios de los años 90.

¹.- La tendencia de largo plazo de las series desestacionalizadas del producto y el empleo industrial las hemos obtenido utilizando el filtro de Hodrick-Prescott (HP). Técnicamente, el filtro HP es un filtro lineal a dos lados que calcula la serie tendencial de una serie temporal minimizando la variancia de esta última alrededor de los valores tendenciales, sujeta a la restricción de las segundas diferencias de la serie tendencial. Ver Hodrick, R. Y Prescott, E., "Post War Business Cycles: An Empirical Investigation", Carnegie Mellon Working Paper, 1980.

Gráfico N°1. Ciclos del Producto y el Empleo Industrial



Fuente: CEP en base a datos de "Main Economic Indicators, OECD" y la "Encuesta Industrial, INDEC"
NOTA: $\ln(HPN)$ refiere al logaritmo de la serie tendencial del empleo y $\ln(HPY)$ lo mismo en el caso del producto.

Ahora bien, si prestamos atención a la evolución de las diferencias de las tasas de variación del empleo industrial alrededor de su tendencia vemos que éstas siguen el ciclo presentado por las tasas de variación de producto; pero que, sin embargo, en cada país es diferente el grado en que estas diferencias, entre las variaciones de producto y del empleo, se ajustan entre sí –inclusive en algunos casos se observa un patrón de retardo entre un ciclo y otro; p.ej. el caso de Suecia -. Es evidente el alto grado de ajuste entre ambos ciclos en el caso de EE.UU., el Reino Unido y Canadá; y en menor medida, en Suecia y Argentina. Por el contrario, Japón y Francia son los ejemplos más claros de menor grado de ajuste entre la amplitud del ciclo del producto y el ciclo del empleo².

De esta manera, es de destacar que los resultados obtenidos del análisis de los gráficos son en cierta medida consistentes con los ofrecidos por la literatura sobre el estudio de las instituciones que regulan los mercados de trabajo en los diferentes países³. En general, se asume que el modo de regulación de los mercados de trabajo en las economías anglosajonas es más flexible –es mayor el ajuste entre el ciclo del producto y del empleo- que en los modelos europeos y japonés.

Aunque este método de utilizar las diferencias entre las tasas de variación efectiva y tendenciales del producto y el empleo nos ha permitido, en forma sencilla y práctica, hacer observable la existencia de ciclos económicos y el grado en que las variaciones en el nivel de empleo se ajustan a las variaciones del producto, sus resultados no pueden ser tomados como concluyentes; principalmente en el caso de Argentina. Por lo tanto, con la intención de obtener resultados más rigurosos y consistentes sobre el grado de ajuste de la demanda de empleo a la evolución del ciclo económico hemos utilizado un modelo de ajuste parcial de Marc Nervole⁴ que pasamos a exponer.

UN MODELO DE AJUSTE PARCIAL COMO INSTRUMENTO PARA OBTENER UN INDICADOR DEL GRADO DE FLEXIBILIDAD DEL MERCADO DE TRABAJO INDUSTRIAL.

Consideremos que en determinado momento t existe una tasa de variación del empleo de *equilibrio, óptima deseada o de largo plazo* necesaria para producir un determinado incremento del nivel de producto bajo un estado tecnológico dado, determinado entorno macroeconómico, etc. De esta manera, y en forma sencilla, podemos postular que esta tasa de variación deseada, expresada por las diferencias de logaritmos naturales del nivel de empleo ($d\ln N_t^*$), es una función lineal de la tasa de variación del producto ($d\ln Y_t$), y así:

$$d\ln N_t^* = C_1 + C_2 d\ln Y_t + e_t \quad (1.a)$$

Puesto que la tasa de variación deseada no puede ser observada estadísticamente en forma directa, asumimos la siguiente hipótesis; conocida como hipótesis del *ajuste parcial* de Marc Nervole:

$$(d\ln N_t - d\ln N_{t-1}) = \delta (d\ln N_t^* - d\ln N_{t-1}) \quad (1.b)$$

donde δ , tal que $0 < \delta < 1$, se conoce como *coeficiente o factor de ajuste*; y donde $(d\ln N_t - d\ln N_{t-1})$ es igual al cambio real en la tasa de crecimiento del empleo y $(d\ln N_t^* - d\ln N_{t-1})$ se entiende como el cambio deseado de esa misma tasa.

La ecuación (1.b) postula que el cambio real en un período dado t es alguna fracción del cambio deseado para ese período. Si δ es igual a 1, significa que la tasa de crecimiento real del empleo es igual a la tasa de variación deseada, hecho

².- En menor medida este desajuste entre los ciclos se presenta en Alemania pero esta serie en parte está viciada por la inclusión estadística de Alemania Oriental a partir de 1992.

³.- Ver OCDE, (1994), The OCDE Job Study, París, 1994.

⁴.- Ver NERVOLÉ, M., (1958) *Distributed Lags and Demand Analysis for Agricultural and Other Commodities*, Agricultural Handbook N°141, Departamento de Agricultura de los EE.UU.

que implica que las tasas reales se ajustan en forma instantánea a las tasas deseadas. Por el contrario, si δ es igual a 0, significa que nada cambia puesto que la tasa de crecimiento del empleo es igual a la observada en el período anterior. Generalmente se espera que δ se encuentre entre estos dos extremos, puesto que el ajuste de las tasas de variación del empleo será incompleto como resultado de la existencia de rigideces del mercado de trabajo, inercia del comportamiento de los agentes económicos, obligaciones contractuales, etc. Por otro lado, obsérvese que el mecanismo de ajuste (1.b) puede escribirse en forma alternativa como:

$$d\ln N_t = \delta d\ln N_t^* + (1 - \delta) d\ln N_{t-1} \quad (1.c)$$

lo cual hace observable que la tasa de variación del empleo observada en el período t se corresponde con el promedio ponderado de la tasa de variación deseada en ese momento del tiempo y la tasa de variación en el período previo, donde δ y $(1 - \delta)$ son sus respectivas ponderaciones. Sustituyendo (1.a) en (1.c) se obtiene:

$$\begin{aligned} d\ln N_t &= \delta (C_1 + C_2 d\ln Y_t + e_t) + (1 - \delta) d\ln N_{t-1} \\ &= \delta C_1 + \delta C_2 d\ln Y_t + (1 - \delta) d\ln N_{t-1} + e_t \end{aligned} \quad (1.d)$$

Puesto que (1.a) representa la demanda de incremento del empleo de equilibrio o de largo plazo, (1.d) puede denominarse función *a corto plazo*, puesto que en el corto plazo las tasas de variación del empleo no necesariamente pueden ser iguales a su nivel de equilibrio. Operativamente, una vez obtenida la estimación de los coeficientes de la función de corto plazo (1.d) al correr un modelo de mínimos cuadrados ordinarios, y desde allí calculado el factor de ajuste δ (con base en el coeficiente resultante de $d\ln N_{t-1}$); podemos derivar fácilmente la función de largo plazo al dividir simplemente δC_1 y δC_2 por δ y omitir el término rezagado ($d\ln N_{t-1}$), obteniéndose entonces (1.a).

De esta manera, el modelo de ajuste parcial de Nervole nos permite hacer observable: a) el grado de flexibilidad de un mercado de trabajo a partir de la mensura del coeficiente de ajuste entre la tasa de variación efectiva y deseada por los demandantes de empleo, y en conjunción y relación a ello b) la elasticidad producto-empleo de corto y largo plazo; esto es, el cambio en la tasa de variación del empleo ante cambios en la tasa de variación del producto. Sobre este último punto es necesario tener en cuenta que bajo el modelo anteriormente expuesto no se introducen como variables explicativas los cambios en el estado de la tecnología, los parámetros macroeconómicos e institucionales ni el incremento de la productividad del trabajo industrial⁵. De tal manera que las elasticidades producto-empleo obtenidas en nuestro modelo deben ser observadas como elasticidades parciales donde tanto la variable del estado tecnológico como la productividad del trabajo industrial permanecen constantes. Así la elasticidad de corto plazo obtenida debe ser asumida como cierta elasticidad *instantánea* —en nuestro caso la unidad de tiempo es el trimestre— y la de largo plazo como cierta proyección de la sensibilidad de la tasa de variación del empleo ante cambios en la tasa de variación del producto en intervalos de tiempo no mayores a un año.

Los resultados de correr el modelo expuesto han sido significativos y consistentes sólo en el caso de Canadá, EE.UU., Argentina, Reino Unido y Suecia. Por el contrario, en el caso de Alemania, Japón y Francia los resultados han sido inconsistentes —debido a presencia de autocorrelación en los errores— o no significativos los coeficientes relacionados con la tasa de variación del producto industrial⁶. Esto último significa que en estas tres economías la tasa de variación es insensible a los cambios en el nivel de producción y que sólo se relacionan en alguna proporción con las tasas de variación del empleo en los períodos anteriores. Esto es consistente con economías donde la tasa de variación del

⁵.- La tasa de variación del empleo es igual a la tasa de variación del producto menos la tasa de variación de la productividad del trabajo, esta es en sí una identidad. Por esta razón no es aconsejable la introducción de la tasa de variación de la productividad como variable explicativa en el modelo debido que esto sobredeterminaría el sistema.

⁶.- Ver apéndice estadístico al final de la nota.

empleo está determinada, principalmente, por negociaciones colectivas –Alemania y Francia- o por empresa –Japón- entre el sector empresario y los sindicatos.

Cuadro N°1. Resultados del Modelo Autorregresivo de Ajuste Parcial

	Cte.	dlnY	DlnN(-1)	R ²	F	Prob>F	H Durbin	N
Canadá	-0.00209	0.30985	0.30399	0.38397	36.2160	0.0000	-0.49539	114
	<-1.629466>	<6.361065>	<4.018506>					
EE.UU	-0.00391	0.46298	0.33869	0.83788	293.000	0.0000	-0.21373	114
	<-8.008464>	<17.96505>	<8.386678>					
Argentina	-0.00416	0.15819	0.36448	0.31861	27.4182	0.0000	-0.40060	114
	<-2.807802>	<6.144608>	<4.671239>					
Reino Unido	-0.00321	0.14279	0.52031	0.38592	36.5082	0.0000	-0.30654	114
	<-3.717612>	<4.086724>	<6.994594>					
Suecia	-0.00186	0.11794	0.57967	0.42436	42.6524	0.0000	-0.46911	114
	<-2.294836>	<3.686468>	<8.054954>					

Como puede observarse en el Cuadro N°1 los coeficientes obtenidos son estadísticamente significativos a los niveles de confianza habituales; como así también, resultan consistentes los estadísticos del modelo. Sin embargo, es de señalar que es baja la bondad de ajuste del modelo, expresada por el bajo valor del R², en casi todos los casos –salvo en el caso de EE.UU-. Esto es resultado de no introducir, como dijimos con anterioridad, otras variables explicativas de la tasa de crecimiento del empleo.

Cuadro N°2. Factor de Ajuste y Elasticidades Producto-Empleo.

	<i>elasticidad producto-empleo</i>		
	<i>Factor de Ajuste</i>	<i>de corto plazo</i>	<i>de largo plazo</i>
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c = a / b</i>
Canadá	0.696	0.310	0.445
EE.UU	0.661	0.463	0.700
Argentina	0.636	0.158	0.249
Reino Unido	0.480	0.143	0.298
Suecia	0.420	0.118	0.281

En el Cuadro N°2 se resumen principales resultados del modelo corrido. En este cuadro se observa que el factor de ajuste del mercado de trabajo en la industria manufacturera argentina es cercano al de las economías con menor grado de rigidez institucional para la contratación y despido de la mano de obra, EE.UU y Canadá, y, a su vez, superior al de la industria británica y sueca.

El factor de ajuste mide la proporción en que la tasa de variación deseada por los demandantes de trabajo es ajustada por la tasa de variación efectiva en el lapso de un período, o sea, es asimilable al concepto de acelerador de una serie temporal. En el caso de Argentina esta proporción es cercana al 64%, dicho de otra manera, significa que en cada trimestre, *ceteris paribus*, es eliminada el 64% de la diferencia entre la tasa efectiva de variación del empleo industrial y la deseada por los demandantes de tal empleo.

La posición del mercado de trabajo industrial argentino entre los más flexibles del conjunto de países analizados puede sorprender; sin embargo, si tenemos en cuenta la historia concreta de las regulaciones efectivas en este mercado de trabajo en el reciente período histórico, es posible encontrar la lógica que sustenta

tal resultado. En el período 76-82 las regulaciones de las relaciones industriales no operaron de hecho a partir de la intervención de los sindicatos, ya en la década del '80 los altos niveles inflacionarios actuaban como mecanismo automático de licuación de los salarios, y en el período más reciente, los ajustes automáticos de salarios pactados por convenciones colectivas de trabajo fueron suspendidos a partir de julio de 1991⁷, y a partir del mismo año, se promulgaron todo un conjunto de normas legales⁸ que dieron como resultado una mayor flexibilidad institucional del mercado de trabajo a partir de la introducción de contratos promovidos por tiempo determinado, topes en las indemnizaciones por despidos, disminución de los aportes patronales, cambios en la regulación de accidentes de trabajo y topes indemnizatorios, etc.

Una de las mas recientes conceptualizaciones teóricas en favor de una mayor flexibilidad de las instituciones que regulan el mercado de trabajo se basa en que las rigideces socio-institucionales incrementan el poder de negociación y presión salarial de los ocupados que, dadas esas rigideces, tienen la percepción de un menor riesgo de perder el empleo⁹. Si observamos el Gráfico N°2 donde se expone la evolución del Costo Laboral Relativo¹⁰ en los diferentes países vemos que existe cierta correlación positiva entre el grado de velocidad del ajuste de las tasa de variación del empleo y el grado de flexibilidad a la baja del costo laboral.

En el gráfico se observa que en aquellas economías en las que, según los resultados del modelo, el mercado de trabajo de la industria manufacturera era definido como de un alto grado de ajuste o flexibe –EE.UU, Argentina y el Reino Unido- el costo laboral relativo (CRL) de la mano de obra industrial ha disminuído tendencialmente a lo largo de todo el período. Por el contrario, en aquellas economías con mercados laborales definidos como rígidos el CLR se ha tenido una persistente tendencia a la alza.

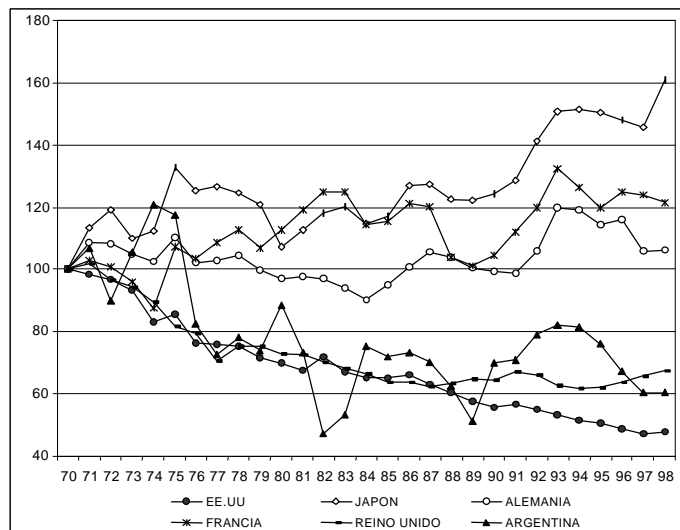
⁷.- En julio de 1991, se dictó el Decreto 1334/91, que limitó los ajustes salariales en convenios colectivos a que se verifiquen "aumentos efectivos de la productividad". Dos años después el Decreto 470/93 ratificó los términos de esa normativa, al establecer que las variaciones salariales establecidas en convenio se homologarán en tanto tengan en cuenta "criterios de productividad, inversiones, incorporación de nueva tecnología, sistemas de formación profesional y lo dispuesto en la normativa vigente". Con el transcurso del tiempo, las comisiones paritarias no renovaron los acuerdos establecidos a comienzos de la convertibilidad, y hacia mediados de 1995 era ya notorio que la negociación colectiva por actividad se encontraba virtualmente paralizada. Sólo se desarrollaban negociaciones en algunos convenios menores, o en los casos a nivel de firma que permite la ley (nuevas empresas con convenios separados, como en el caso automotor). Los principales convenios firmados en 1995 con vigencia al menos hasta 1996 incluyen algunos sindicatos del sector público, algunos convenios en la rama plástica, en la rama de higiene y tocador y en las empresas privatizadas (ferrocarriles, puertos, AFJPs, etc.). (FIEL, 1998)

⁸.- "En diciembre de 1991, a través de la Ley 24.013 (Ley Nacional de Empleo) se implementan las primeras medidas de políticas activas y pasivas de empleo. Dicha ley introduce, en primer lugar, la posibilidad de contratar personal por un tiempo determinado (máximo 2 años) pagando menos aportes a la seguridad social, además de establecer un blanqueo laboral y de restablecer un tope a la indemnización por despido. Posteriormente, la Ley 24.465 (Ley de Fomento del Empleo) agrega nuevas modalidades promovidas de contratación y la ley 24.467 (Ley de la Pequeña y Mediana Empresa) elimina trabas burocráticas para posibilitar su uso. Las exenciones que introducen las modalidades fueron complementadas con diversos instrumentos legales (Decretos 2.609/93, 292/95 y 492/95) que disponen la disminución de las contribuciones patronales del 33% de la nómina, a un porcentaje que oscila entre un 6.4% y un 22.4% según la zona sea de un mayor o menor desarrollo relativo. Esto permite a algunos empleadores reducir hasta un 100% las contribuciones patronales (excepto el aporte a las obras sociales) que corresponden a los nuevos contratos" CARCAR, (1998) "Políticas Laborales implementadas en Argentina y su relación con las Grandes Empresas", *La Economía Argentina a Fin de Siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*, FLACSO, Eudeba.

⁹.- Ver LAYARD, R., NICKELL, S.J., JACKMAN, R.,(1991), *Unemployment*, Oxford University Press.

¹⁰.- El Costo Laboral Relativo queda definido por la participación que la retribución del trabajo tiene sobre el valor de la producción. Los incrementos nominales del salario y los aportes de seguridad social, tanto patronales como de los mismos trabajadores, divididos por la productividad y deflacionados por el índice de precios de los bienes industriales nos acercan a la sencilla fórmula:
CLR = (W. L) / (P.Q).

Gráfico N°2. Costo Laboral Relativo Industrial.

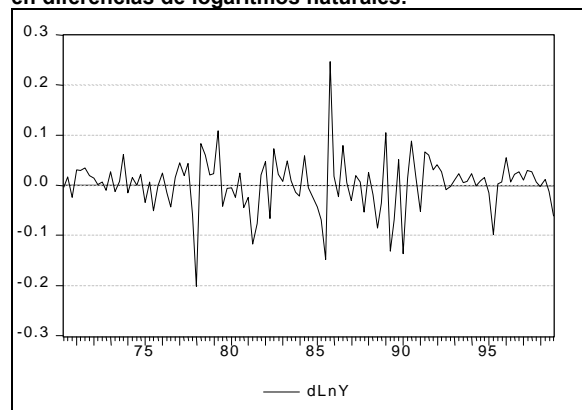


Fuente: CEP en base a datos de "Main Economic Indicators, OECD" y la "Encuesta Industrial, INDEC"

LA VOLATILIDAD DEL CICLO ECONÓMICO Y EL EMPLEO INDUSTRIAL

Como vimos anteriormente un carácter distintivo de la industria manufacturera argentina, en comparación a los países desarrollados, durante el período 70-98 ha sido la alta volatilidad presente en la evolución de su nivel de producción. Por ello en la presente sección estudiaremos si existe alguna relación entre este hecho, la alta volatilidad del ciclo económico, y la tasa de crecimiento del empleo. La hipótesis de trabajo a constatar es si mayores niveles de volatilidad del nivel de producción, que determinan en sí mayores niveles de incertidumbre de los demandantes de empleo sobre el nivel de producción futuro, desincentivan la demanda de empleo; ajustando a través de la cantidad de horas trabajadas los desequilibrios entre su nivel de empleo y producción efectivos. En resumen, si el grado de volatilidad del nivel de producción no es un factor de carácter negativo sobre la demanda de empleo.

Gráfico N°3. Tasa de Variación del Producto Industrial en Argentina (1970 1990).
en diferencias de logaritmos naturales.



Fuente: CEP en base a datos del INDEC.

En el Gráfico N°3, que muestra las tasa de variación del nivel de producción como diferencias de logaritmos, puede observarse a simple vista que la volatilidad de la producción de la industria manufacturera no es constante. Siendo relativamente baja hasta 1975, es creciente a partir de este punto teniendo máximos durante la vigencia de la "tablita" del tipo cambio 78-82, el inicio y vigencia del Plan Austral

85-87 y el período hiperinflacionario 89-90, siendo decreciente a partir de la vigencia del Plan de Convertibilidad, -si abstraemos el caso puntual de la recesión del '95-.

Nuestro objetivo inmediato será encontrar un modelo que nos permita mensurar la evolución del grado de volatilidad¹¹. Si, como sugieren los hechos estilizados, la volatilidad fluctúa, sería lógicamente inconsistente y estadísticamente ineficiente usar medidas basadas en el supuesto de varianza constante. Para dar lugar a que la volatilidad pueda variar en el tiempo, la estrategia que se ha elegido fue la de especificar un modelo paramétrico para la volatilidad que permita extraer estimaciones de la evolución de la volatilidad de los datos en cada trimestre. El modelo que utilizamos es uno autorregresivo de heterocedasticidad condicional (ARCH) que está específicamente diseñado para modelar y predecir series temporales con variancias que dependen del tiempo. Hemos trabajado con modelos generalizados (GARCH) y encontramos que el modelo que más se ajusta a los datos tiene una estructura (GARCH,1,1). Esto significa que, dado que la serie a modelar es el nivel del producto industrial Y_t asumimos lo siguiente:

$$\begin{aligned} (2.a) \quad & d\ln Y_t = C_1 + e_t \\ (2.b) \quad & \sigma_t^2 = C_2 + \alpha e_{t-1}^2 + \beta \sigma_{t-1}^2 \end{aligned}$$

Donde σ_t^2 es la varianza de la predicción de la variable para el período siguiente basada en la información pasada y constituye una medida de la volatilidad de la serie de tiempo bajo consideración. C_1 y C_2 son constantes, α y β son parámetros a estimar y e_t es un término de error. La ecuación (2.a) se llama ecuación de la media y su esperanza representa el valor medio esperado de la diferencia del logaritmo natural del producto industrial, o sea el valor esperado de la tasa de variación de esa variable. La ecuación (2.b) es la correspondiente a la variancia condicional de la serie del producto. La principal ventaja de esta forma funcional es que permite capturar movimientos persistentes en la volatilidad de la variable sin tener que estimar un gran número de parámetros. El coeficiente α mide en qué grado un shock (positivo o negativo) en el nivel de producción que se produce hoy afecta la volatilidad en el período siguiente y el coeficiente β mide en qué grado la volatilidad de la variable hoy afecta la volatilidad futura. A su vez, la suma de ambos coeficientes ($\alpha+\beta$) representa la tasa a la cual el efecto desaparecerá en el tiempo.

Este modelo nos permite plantear de manera sencilla la necesaria distinción entre la volatilidad de base coyuntural y de base estructural. Cuando los agentes económicos perciben una estructura económica como muy estable –esto es, asignan un valor despreciable a la probabilidad que varíen los parámetros que la definen- la volatilidad de tipo coyuntural es la única relevante. En este caso el valor de la variancia del nivel de producción estará dado y será una constante conocida con aproximación suficiente para servir de base en la valoración del riesgo por parte de los agentes económicos. En un contexto tal, los parámetros α y β serán no significativos, lo cual implica que los errores de predicción observados por el agente hasta el período anterior no le brindan información adicional relevante a la que ya poseían sobre la estructura estocástica de la economía. Por el contrario, en una situación donde la estructura de los parámetros de la economía son percibidos como inestables, en cambio, la volatilidad de tipo estructural será relevante, y por lo tanto, al menos α o β (o ambos) deben ser significativos y relevantes. En este caso, los errores de predicción tendrían un contenido diferente al caso donde la variancia resulta constante e independiente del tiempo: del análisis de sus errores de predicción los agentes económicos podrán extraer información nueva acerca de cómo están cambiando los parámetros de la estructura económica. Bajo este contexto, los agentes económicos podrán calcular, utilizando la información pasada, cómo se espera

¹¹ .- El siguiente desarrollo metodológico ha surgido de la lectura de FANELLI, J.M.; GONZALEZ ROZADA, M., (1998) "Convertibilidad, Volatilidad y Estabilidad Macroeconómica", *Estudios de Política Económica Finanzas*, Universidad de Palermo.

que cambie la variancia (σ_t^2) que define la del nivel de producción industrial volatilidad –y de allí el grado de incertidumbre sobre sus predicciones-.

En la Tabla N°1 se exponen los resultados de la estimación del modelo para el nivel de producción industrial en Argentina en el período 1970-1998. La parte superior de la tabla contiene los resultados correspondientes a la ecuación de la media y la inferior los pertenecientes a la ecuación de la variancia condicional¹². Tanto el parámetro α como el β son estadísticamente significativos dentro del intervalo de confianza del 95%. La estimación sugiere que los shocks de volatilidad son muy persistentes ante cambios en los parámetros estructurales que determinan el nivel de producción industrial en nuestro país.

TABLA N°1.

Dependent Variable: DLNY				
Method: ML - ARCH				
Sample: 1970:2 1998:4				
Included observations: 115				
Convergence achieved after 22 iterations				
Bollerslev-Wooldrige robust standard errors & covariance				
	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.009424	0.002424	3.887607	0.0001
Variance Equation				
C	0.000334	0.000174	1.924520	0.0543
ARCH(1)	0.828266	0.389858	2.124533	0.0336
GARCH(1)	0.346415	0.171541	2.019429	0.0434
R-squared	-0.018659	Mean dependent var		0.001963
Adjusted R-squared	-0.046190	S.D. dependent var		0.054861
S.E. of regression	0.056114	Akaike info criterion		-3.230587
Sum squared resid	0.349514	Schwarz criterion		-3.135111
Log likelihood	189.758700	Durbin-Watson stat		2.093793

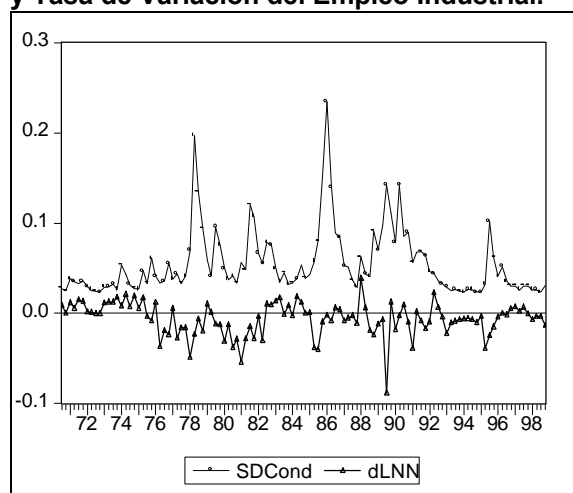
Lo significativo desde el punto de vista de la comparación internacional es que este modelo ha resultado consistente y significativo sólo en el caso de Argentina. En las economías desarrolladas con mayor grado de estabilidad de sus parámetros económicos la volatilidad del ciclo es constante, independiente del tiempo y de carácter coyuntural. Inclusive en Japón donde la amplitud del ciclo económico es mayor relativamente –y donde claramente sus parámetros económicos han cambiado a partir de la crisis de 1991- no existe evidencia significativa de que la volatilidad del ciclo económico sea variable en el tiempo.

En el Gráfico N°4 se representa la evolución del *error estándar* (σ_t) *condicional* en el nivel de producción, determinado por el anterior modelo, para cada una de las observaciones de la muestra y la tasa de variación del empleo.

El gráfico sugiere que nuestras hipótesis sobre la evolución de la volatilidad del nivel de producción industrial son consistentes con los resultados de la estimación del modelo: la dispersión no es constante y se correlaciona con cambios estructurales en los parámetros económicos. A su vez, en el mismo gráfico puede observarse la evolución de la tasa de variación en el número de obreros ocupados en la industria manufacturera. Es de observar que aparentemente existe cierta correlación de carácter negativa entre el nivel de dispersión de las predicciones de los agentes sobre el nivel de producción y la tasa de variación del empleo industrial.

¹² .- Al final de la tabla aparecen los estadísticos de la regresión basados en los residuos de la ecuación de la media. Nótese que el R^2 no tiene valor aquí por que no hay regresores, variables explicativas, en la ecuación de la media.

Gráfico N°4.-Error Estandar Condicional y Tasa de Variación del Empleo Industrial.



Fuente: Centro de Estudios para la Producción (CEP)

NOTA: SDCCond es el error estándar condicional del nivel de producción; dLNN la diferencia de logaritmos entre el nivel de producción del período t y $t-1$.

Para constatar las consistencia y significancia de nuestra hipótesis de trabajo en la presente sección –esto es, que el grado de incertidumbre de los agentes económicos sobre la tasa de variación del nivel de producción afecta negativamente la tasa de variación del nivel de empleo- hemos corrido el anterior modelo de rezagos distribuidos sumándole como variable explicativa de la tasa de variación del empleo industrial el error estándar condicional del nivel de producción, obtenido del modelo GARCH anterior. Los resultados de la estimación de tal modelo para el caso de la industria manufacturera argentina son estadísticamente significativos y consistentes; siendo presentados en la Tabla N°2.

Tabla N°2

Dependent Variable: dLNN

Method: Least Squares

Date: 09/21/99 Time: 13:17

Sample(adjusted): 1970:3 1998:4

Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.000502	0.002524	0.198809	0.84280
dLNY	0.163452	0.025390	6.437642	0.00000
SDCond	-0.093102	0.041255	-2.256711	0.02600
dLNN(-1)	0.291399	0.083190	3.502811	0.00070
R-squared	0.360283	Mean dependent var		-0.005994
Adjusted R-squared	0.342836	S.D. dependent var		0.018193
S.E. of regression	0.014748	Akaike info criterion		-5.560917
Sum squared resid	0.023926	Schwarz criterion		-5.464910
Log likelihood	320.9722	F-statistic		20.65037
Durbin-Watson stat	2.033966	Prob(F-statistic)		0.000000

Error Std. dLnN(-1) 0.083190 d = 2.033966
 Variancia dLnN(-1) 0.006921 p = -0.016983
 Se acepta la no existencia de autocorrelación h Durbin = -0.394700

Cuadro N°3. Resumen de los resultados del modelo.

Factor de Ajuste	Elasticidad Producto-Empleo		Error Estandar Condicional	
	de corto plazo	de largo plazo	de corto plazo	de largo plazo
0.70860	0.16345	0.56092	-0.09310	-0.31950

Los resultados constatan la hipótesis de que el grado de volatilidad en la evolución del producto industrial tiene efectos negativos sobre la tasa de variación del empleo. El grado de incertidumbre de los demandantes de empleo sobre el nivel de producción es un factor significativo en la determinación de la demanda de empleo en los casos que, como el de la industria manufacturera argentina, el ciclo económico sufre de una alta volatilidad.

La introducción de la variable volatilidad del ciclo dentro del modelo ha permitido hacer observable que el factor de ajuste entre las tasas de variación efectiva y deseada del empleo industrial es sustancialmente mayor al que era observado sin la presencia de esta variable en el modelo. Esto se debe a que el error estándar condicional actúa como variable que expresa el grado de incertidumbre que sobre sus expectativas, sobre el nivel de producción futuro, tienen los agentes económicos. Sin la presencia de esta variable todas las diferencias entre la tasa de variación del empleo efectiva y deseada son asumidas por el factor de ajuste; en cambio, con su introducción esta variable absorbe cierta proporción de esas diferencias entre la tasa efectiva y deseada. De ésta manera, puede decirse que desde el punto de vista teórico, este modelo es una combinación de los modelos de expectativas racionales y ajuste parcial.

Por otra parte, observando los valores de los coeficientes de ajuste y la elasticidad producto-empleo, resultantes una vez introducida la variable volatilidad, vemos que se asimilan, en mucha mayor medida, los parámetros del mercado de trabajo industrial de la Argentina con los de EE.UU y Canadá.

CONCLUSIONES

A través de la utilización del modelo de ajuste parcial hemos hecho observable que el mercado de trabajo industrial en la Argentina presenta un alto grado de flexibilidad, relativamente comparable a la flexibilidad presentada por los mercados de trabajo industrial de Canadá y EE.UU, y en mayor medida que el británico y sueco. Asumiendo este hecho resultan inciertas las ganancias potenciales obtenibles de una mayor flexibilidad sobre los niveles de empleo industrial; dado que, asentándose en las teorías del capital humano, puede postularse como restricción a mayores niveles de flexibilización del mercado de trabajo la cuestión de la formación y capacitación de la mano de obra. Mayores niveles de rotación de la mano de obra entre la situación de ocupación y desempleo pueden atentar sobre su grado de capacitación; y desde allí, asumiendo cierta aceleración del cambio tecnológico – que en el caso argentino queda evidenciado por la baja elasticidad producto-empleo - sobre el grado de competitividad internacional de la industria argentina.

Por otro lado, hemos hallado que el alto grado de incertidumbre de los demandantes de empleo sobre los niveles de producción futuros, que emergen de la alta volatilidad presente en la serie del producto industrial en el período 70-98, incide negativamente sobre las tasas de crecimiento del empleo industrial. Como corolario de ello puede sostenerse que de la estabilidad de los parámetros macroeconómicos, determinantes de la volatilidad del ciclo industrial, se obtienen beneficios sobre la tasa de crecimiento del empleo; como, así también, son recomendables la utilización de instrumentos de política económica anticíclica ante la emergencia de shocks exógenos a los parámetros económicos estructurales.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

ARGENTINA

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1998:4
Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.004155	0.001480	-2.807802	0.00590
dLnY	0.158191	0.025745	6.144608	0.00000
dLnN(-1)	0.364484	0.078027	4.671239	0.00000

R-squared	0.330666	Mean dependent var	-0.005994
Adjusted R-squared	0.318606	S.D. dependent var	0.018193
S.E. of regression	0.015018	Akaike info criterion	-5.533203
Sum squared resid	0.025034	Schwarz criterion	-5.461197
Log likelihood	318.3925	F-statistic	27.41823
Durbin-Watson stat	2.041506	Prob(F-statistic)	0.000000

Error Std. dLnN(-1)	0.078027	d =	2.041506
Variancia dLnN(-1)	0.006088	p =	-0.020753
Se acepta la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-0.400601

REINO UNIDO

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1998:4
Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.003208	0.000863	-3.717612	0.00030
dLnY	0.142787	0.034939	4.086724	0.00010
dLnN(-1)	0.520309	0.074387	6.994594	0.00000

R-squared	0.396793	Mean dependent var	-0.006053
Adjusted R-squared	0.385924	S.D. dependent var	0.009999
S.E. of regression	0.007835	Akaike info criterion	-6.834401
Sum squared resid	0.006814	Schwarz criterion	-6.762396
Log likelihood	392.5608	F-statistic	36.50817
Durbin-Watson stat	2.034889	Prob(F-statistic)	0.000000

Error Std. dLnN(-1)	0.074387	d =	2.034889
Variancia dLnN(-1)	0.005533	p =	-0.017445
Se acepta la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-0.306543

SUECIA

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1998:4
Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.001858	0.000810	-2.294836	0.02360
dLnY	0.117944	0.031994	3.686468	0.00040
dLnN(-1)	0.579669	0.071964	8.054954	0.00000

R-squared	0.434552	Mean dependent var	-0.002831
Adjusted R-squared	0.424364	S.D. dependent var	0.010704
S.E. of regression	0.008121	Akaike info criterion	-6.762684
Sum squared resid	0.007321	Schwarz criterion	-6.690679
Log likelihood	388.4730	F-statistic	42.65235
Durbin-Watson stat	2.056240	Prob(F-statistic)	0.000000

Error Std. dLnN(-1)	0.071964	d =	2.056240
Variancia dLnN(-1)	0.005179	p =	-0.028120
Se acepta la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-0.469113

ALEMANIA

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1991:4
Included observations: 86 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.001229	0.000759	-1.618595	0.10930
dLnY	0.091991	0.040920	2.248075	0.02720
dLnN(-1)	0.518032	0.090007	5.755453	0.00000

R-squared	0.354466	Mean dependent var	-0.001415
Adjusted R-squared	0.338911	S.D. dependent var	0.008102
S.E. of regression	0.006587	Akaike info criterion	-7.173082
Sum squared resid	0.003602	Schwarz criterion	-7.087465
Log likelihood	311.4425	F-statistic	22.78785
Durbin-Watson stat	2.569648	Prob(F-statistic)	0.000000

Error Std. dLnN(-1)	0.090007	d =	2.569648
Variancia dLnN(-1)	0.008101	p =	-0.284824
Se rechaza la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-4.796181

EE.UU.

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1998:4
Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.003910	0.000488	-8.008464	0.000000
dLnY	0.462981	0.025771	17.965050	0.000000
dLnN(-1)	0.338686	0.040384	8.386678	0.000000

R-squared	0.840746	Mean dependent var	-0.000412
Adjusted R-squared	0.837877	S.D. dependent var	0.011634
S.E. of regression	0.004684	Akaike info criterion	-7.863178
Sum squared resid	0.002436	Schwarz criterion	-7.791172
Log likelihood	451.2011	F-statistic	293.0002
Durbin-Watson stat	2.036122	Prob(F-statistic)	0.000000

Error Std. dLnN(-1)	0.040384	d =	2.036122
Variancia dLnN(-1)	0.001631	p =	-0.018061
Se acepta la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-0.213727

CANADA

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1998:4
Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.002092	0.001284	-1.629466	0.10600
dLnY	0.309849	0.048710	6.361065	0.00000
dLnN(-1)	0.303991	0.075648	4.018506	0.00010

R-squared	0.394871	Mean dependent var	-0.000299
Adjusted R-squared	0.383968	S.D. dependent var	0.016923
S.E. of regression	0.013283	Akaike info criterion	-5.778741
Sum squared resid	0.019584	Schwarz criterion	-5.706736
Log likelihood	332.3883	F-statistic	36.21604
Durbin-Watson stat	2.054711	Prob(F-statistic)	0.000000

Error Std. dLnN(-1)	0.075648	d =	2.054711
Variancia dLnN(-1)	0.005723	p =	-0.027356
Se acepta la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-0.495386

JAPON

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1998:4
Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.000599	0.000677	-0.885859	0.37760
dLnY	-0.012983	0.026644	-0.487284	0.62700
dLnN(-1)	0.215165	0.091105	2.361722	0.01990

R-squared	0.048378	Mean dependent var	-0.000825
Adjusted R-squared	0.031231	S.D. dependent var	0.007029
S.E. of regression	0.006918	Akaike info criterion	-7.083399
Sum squared resid	0.005312	Schwarz criterion	-7.011394
Log likelihood	406.7538	F-statistic	2.821454
Durbin-Watson stat	2.073693	Prob(F-statistic)	0.063795

Error Std. dLnN(-1)	0.091105	d =	2.073693
Variancia dLnN(-1)	0.008300	p =	-0.036847
Se acepta la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-1.696341

FRANCIA

Dependent Variable: dLnN
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1970:3 1998:4
Included observations: 114 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.002592	0.000735	-3.527979	0.00060
dLnY	0.003531	0.034710	0.101717	0.91920
dLnN(-1)	0.256889	0.091594	2.804644	0.00590

R-squared	0.066685	Mean dependent var	-0.003459
Adjusted R-squared	0.049869	S.D. dependent var	0.007043
S.E. of regression	0.006865	Akaike info criterion	-7.098897
Sum squared resid	0.005231	Schwarz criterion	-7.026892
Log likelihood	407.6371	F-statistic	3.965478
Durbin-Watson stat	2.174812	Prob(F-statistic)	0.021705

Error Std. dLnN(-1)	0.091594	d =	2.174812
Variancia dLnN(-1)	0.008389	p =	-0.087406
Se rechaza la no existencia de autocorrelación		h Durbin =	-4.469337

UNA APROXIMACIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de nuevas tecnologías que permiten una mejora de los procesos en el ámbito de los negocios ha dado nacimiento a lo que hoy se define como E-Business. Como parte de esta evolución surge una nueva modalidad de comercio, llamada comercio electrónico (E-Commerce). La realidad de esta nueva modalidad de comercio es aún incipiente, e indica que representa menos del 0.5% el comercio total en los países desarrollados, pero su crecimiento e impacto futuro es incuestionable.

Muchas definiciones sobre el comercio electrónico han sido ensayadas y generalmente fueron construidas a partir de sus diferencias respecto del comercio tradicional en dos factores centrales: las herramientas utilizadas para realizar las transacciones y las características del mercado en el cual éstas tienen lugar. En el primer caso hay coincidencia en que un aspecto distintivo del comercio electrónico tiene que ver con que es llevado a cabo enteramente a través de medios electrónicos o medios digitales de comunicación, lo que permite la prescindencia de contacto físico directo entre los actores y hasta de su coincidencia temporal. En el segundo caso, el comercio electrónico ha dado lugar a un nuevo tipo de mercado, el mercado virtual, que carece de límites geográficos y temporales.

El objetivo de la presente nota es lograr una aproximación al comercio electrónico desde el punto de vista de sus características e impacto económico, y su grado de desarrollo en América Latina y en los países desarrollados.

LAS VENTAJAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Se puede afirmar que, en general, el comercio electrónico generará una mayor eficiencia en el proceso productivo mediante la eliminación tanto de barreras temporales y espaciales como de intermediarios en el proceso productivo, reduciendo los costos operativos en las transacciones comerciales (hecho que podría redundar en una reducción de precios), y aumentando la velocidad del ciclo comercial.

Debido a la eliminación de las barreras temporales y espaciales, que limitaban tanto cuantitativamente como cualitativamente las transacciones comerciales tradicionales, se produce la posibilidad de operar a nivel global en cualquier momento del día durante todo el año.

Las operaciones en tiempo real, la coordinación de las actividades del ciclo de producción, tales como las operaciones de recepción de insumos, manejo de inventarios y redes de distribución de bienes, que mejoran el nivel de eficiencia y recortan los tiempos del ciclo, colocan al concepto de *just in time* como una condición substancial para poder operar bajo esta nueva modalidad.

La posibilidad de acceder a nuevos mercados en cualquier punto del planeta, origina nuevas oportunidades de negocios y la consecuente aparición de nuevos competidores con una gran velocidad. Esto produce un importante incremento, en cantidad y variedad, de nuevos productos ofrecidos en todo el mundo, generando una competencia global con participantes que deben adaptarse a las nuevas condiciones en cuanto a precios, calidad y diversidad de sus productos.

Por último, el mercado virtual admite la posibilidad de prescindir de una infraestructura física sofisticada, eliminando los costos de mantener múltiples espacios físicos, como por ejemplo el alquiler o compra de un local en una zona comercial determinada. Por otra parte, al operar desde una solo "establecimiento", no sólo se reduce el costo fijo del inmueble sino que se requiere una menor cantidad de personal, disminuyendo los costos de inventario y de venta.

IMPLICANCIAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

El impacto económico del comercio electrónico puede ser analizado de manera particular desde las industrias y servicios más visiblemente afectados. Resulta fácil advertir que las primeras industrias en ser afectadas por el comercio electrónico serán aquellas que comercializan bienes y servicios digitalizables. La industria de la informática es, entonces y esencialmente, la que recibe y recibirá, un más fuerte impacto. En este sentido un gran número de empresas surgirá y desaparecerá dependiendo de su capacidad para afrontar los nuevos desafíos, creando y destruyendo empleo, en un proceso cuyo resultado final resulta incierto.

El sector turístico, los servicios bancarios, el correo y la industria del entretenimiento, se presentan como los sectores más fuertemente influidos por el comercio electrónico.

En el sector turístico, la utilización del comercio electrónico permite implementar políticas activas de localización y atracción de clientes sin necesidad de incurrir en grandes inversiones.

En el caso de los servicios bancarios y financieros, la cualidad de ser éstos digitalizables, les permite obtener un alcance ilimitado y mantener clientes activos en sitios en los que no tienen presencia física, hecho que ha dado lugar a la aparición de "bancos virtuales" que operan con una total prescindencia de oficinas.

El impacto sobre el correo resulta evidente, los costos y velocidades de envío de documentos a través del e-mail así como el uso de servicios bancarios por Internet son ampliamente ventajosos, lo que relegará al correo tradicional como medio de comunicación.

Respecto de la industria del entretenimiento, al emerger el *Webcast*, es decir, la transmisión de programas de radio y televisión a través de la red, el funcionamiento de esta industria se podría llegar a ver notoriamente alterado.

Pero el impacto más significativo y prioritario a la hora del análisis será, sin dudas, el que el comercio electrónico tenga sobre el empleo. Mientras hay quienes piensan que el comercio electrónico destruiría puestos de trabajo, por el contrario también hay quien afirma que en el corto plazo los generará¹. En efecto, Gariboldi afirma que nuevas empresas que se dedican a la venta a través del comercio electrónico no sólo continúan demandando personal sin también consumiendo bienes y servicios.

La reducción de tiempos y costos derivada del comercio electrónico podría tener efectos indirectos positivos sobre el empleo vía un mayor estímulo para el consumo y propiciando el surgimiento de nuevas actividades económicas.

En el largo plazo, se sostiene, los efectos positivos serán mayores a través de un mayor volumen de comercio, especialmente sobre las industrias que se dedican a

¹ Ver en extenso, Gariboldi Gerardo, "Comercio electrónico: Conceptos y reflexiones básicas", Departamento de Integración y Programas Regionales, BID-INTAL, Documento de Divulgación N°4, julio de 1999.

la venta de software, servicios *on-line*, música, audio y publicidad. Aunque en el camino quedarán aquellas empresas que no hayan podido adaptarse a la competencia

AMÉRICA LATINA, EE.UU. Y EUROPA: TRES REALIDADES DISÍMILES

El grado de evolución y aceptación del comercio electrónico es bien diferente en las diversas regiones del planeta, según sean sus realidades y preocupaciones económicas, sociales y tecnológicas.

Estados Unidos es, por lejos, el país que lidera el mercado hoy en día. En efecto, poseedor de la mayor infraestructura para su desarrollo, en lo que se refiere a servidores aptos para el e-commerce (75% del total mundial), cantidad de empresas proveedoras y cantidad de usuarios y *hosts* (60% del total mundial), concentraba, en 1997, entre un 76% y un 93% de las operaciones registradas de comercio electrónico. (ver cuadro 1)

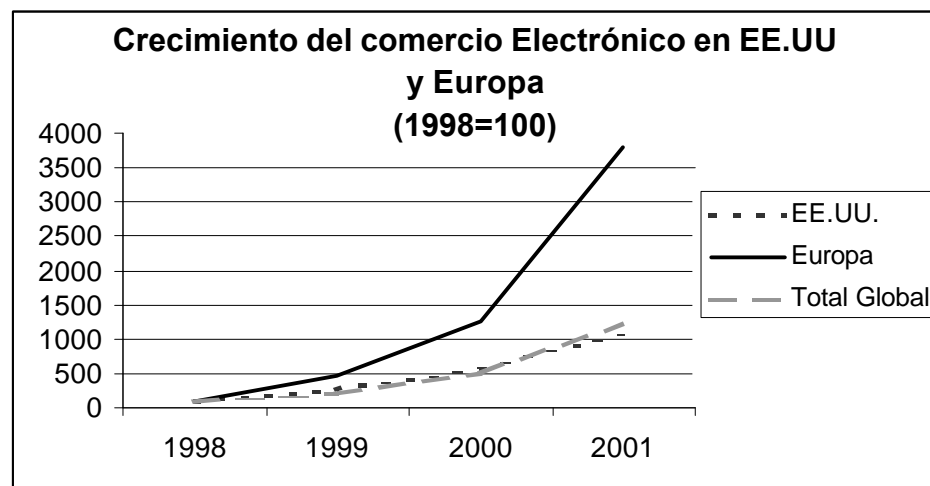
CUADRO 1
Distribución geográfica del comercio electrónico
(en porcentajes)

	Booz - Allen & Hamilton 1997	IDC 1997	Active Media 1997
Norteamérica	76	87	93
Europa	24	8	5
Asia Pacífico		4	1
Resto del Mundo		1	1
Total	100	100	100

Fuente: OCDE

En Europa, por su parte, existen diferencias de penetración debido fundamentalmente a diferencias culturales entre los países, y a las preocupaciones concernientes a sus efectos sobre el empleo. Y aunque se prevé que hasta el año 2001 se lograrán mayores tasas de crecimiento que en Estados Unidos en cuanto al comercio electrónico (ver gráfico 1), se espera que para ese mismo año apenas se supere el 10% del comercio que tiene lugar en EE.UU.

GRÁFICO 1



Fuente: CEP, en base a European Commission

En América Latina la realidad es bien diferente. Si bien es la región que ostenta las mayores tasas de crecimiento en cuanto a la cantidad de usuarios, algunos obstáculos no menores se presentan para la adopción por parte de las PyMEs del comercio electrónico. En efecto el grado de dificultad del acceso y su costo, son dos factores esenciales en este sentido.

CUADRO 2
Distribución geográfica de los usuarios de internet
(en millones)

	Usuarios
Africa	1.1
Asia Pacífico	26.6
Europa	36.8
Cercano Oriente	0.8
Canadá y EE.UU.	88.3
Sudamérica	4.6
Total Mundial	158.0

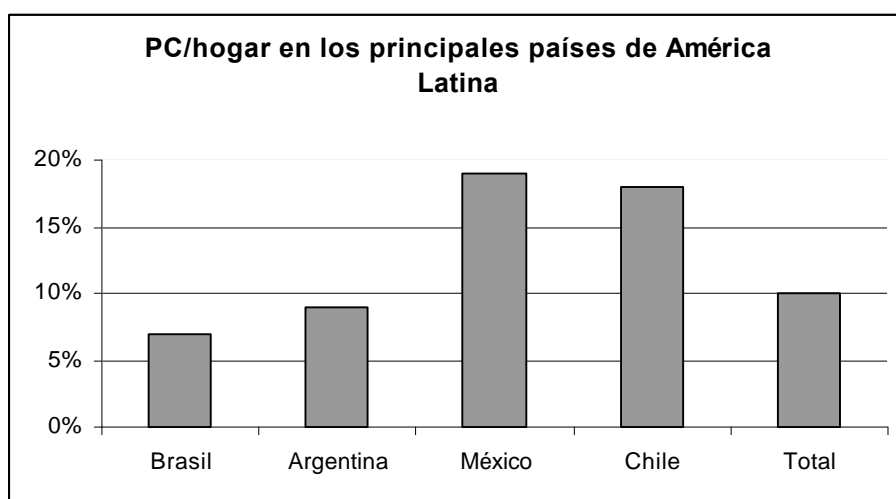
Fuente: NUA Surveys

En términos relativos, el costo de conexión a Internet es considerablemente mayor en los países en desarrollo respecto de los desarrollados considerando el ingreso per cápita, es decir, medidos los costos contra el poder de compra de los ingresos en los diferentes países.

El costo de acceso a Internet tiene tres componentes principales: el costo del Hardware y Software, el precio de los servicios telefónicos y el costo del acceso a Internet a través de un proveedor.

- Hardware/ software: comprende el precio de una computadora personal, un módem, y la instalación de un sistema operativo con un Internet browser. En este sentido la penetración de computadoras personales en América Latina es todavía muy baja con relación a los Estados Unidos y Europa.

GRAFICO 2



Fuente: Revista Mercado

- Precio del servicio telefónico: En América Latina el costo de una llamada telefónica local es elevado en comparación con los países desarrollados. El principio dominante para Internet es el de flat-rate pricing, que en América Latina no es utilizado de manera homogénea lo que redundará en una gran

variedad de precios entre los países. Esto afecta la competitividad de las PyMEs que pretenden incorporar a Internet en sus estrategias de negocios, en aquellos países en los que, como en la Argentina, el precio por minuto agregado al costo mensual por el acceso Internet cargado por el proveedor puede desalentar al consumidor.

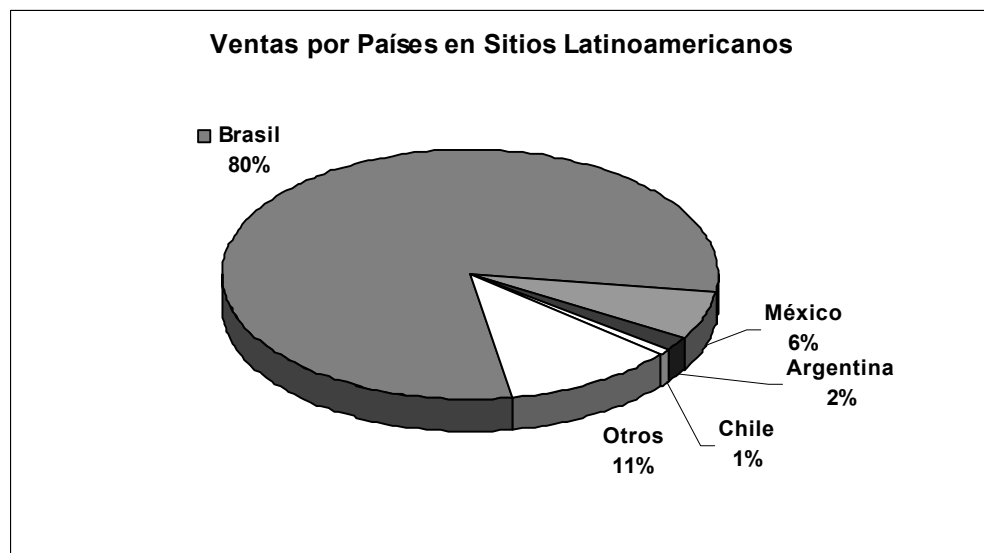
- Costo de acceso a Internet a través de un proveedor: Existen disparidades entre los países de diferentes ingresos en términos de cantidad de proveedores de servicio de Internet (ISPs), así como con relación al número de *hosts*. Se calcula que América latina y el Caribe cuentan con sólo el 1.2% del total de *hosts*, mientras que Estados Unidos y Canadá superan el 64% y Europa alcanza el 24.3%.

La escasez de infraestructura en América Latina es otra de las barreras que juegan en contra de la difusión de Internet. En respuesta a esto los países están respondiendo mediante la inversión directa en la expansión de sus redes de telecomunicación, abriendo dicho mercado la competencia y atrayendo inversiones desde el sector privado.

Sin perjuicio de las dificultades señaladas, en la Argentina, a partir de la privatización de las telecomunicaciones, se ha desarrollado y modernizado la red. Se puede suponer que, en la medida que se avance en el proceso de apertura del sector a la competencia, se podrían producir caídas importantes en las tarifas.

En términos de ventas por países en sitios Latinoamericanos, la Argentina, que registra el 2% del total de la región (ventas por 1,5 U\$S millones), está aún retrasada respecto de Brasil, que es el líder absoluto de la región con cifras que superan los U\$S 61 millones y representa el 80% de los montos operados, y en menor medida de México, que con ventas por 4,6 millones de dólares acapara el 6% del total operado. Ver gráfico 3.

GRAFICO 3



Fuente: Boston Consulting Group y Visa Internacional

No parece haber, sin embargo, barreras culturales, en cuanto a la falta de recursos humanos calificados. El obstáculo aparece, entonces, en la resistencia por parte de los empresarios a la adopción de nuevos métodos y modelos de negocios que retrasan el uso de las nuevas tecnologías.

CUADRO 3
Infraestructura de internet en América Latina
 (Hosts y páginas web)

País	Hosts	Páginas
Brasil	215,086	1,465,289
México	112,620	557,846
Argentina	66,454	243,333
Chile	30,103	141,164
Colombia	16,200	66,533
Uruguay	15,394	25,629
Venezuela	7,912	37,300
Rep. Dominicana	4,825	6,795
Perú	4,794	55,227
Costa Rica	3,261	42,741

Fuente: IABIN, Abril 1999

CONCLUSIONES

Si bien el comercio electrónico representa aún un porcentaje poco significativo del comercio mundial, sus tasas de crecimiento actuales y las proyectadas, y sus ventajas respecto de las formas tradicionales de comercio hacen prever que en un futuro cercano su participación será elevada. Así las cosas, su impacto sobre la economía y sobre los flujos comerciales será más que considerable.

En América Latina, será importante adecuar políticas tendientes a permitir un más fácil acceso a Internet y al mejoramiento de la infraestructura. De otro modo, las nuevas tecnologías y el comercio electrónico se convertirán en otro factor más que manifieste y acentúe las diferencias entre países desarrollados y en desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- Argentina Presentation, "Electronic Commerce in the context of international negotiations: A Western Hemisphere Perspective", Foro de Política sobre Comercio Electrónico, Buenos Aires, 2 y 3 de septiembre de 1999.
- Clarín, suplemento informática, varios números.
- European Commission, "E-commerce in the European Union", presentación efectuada en el Foro de Política: "Comercio Electrónico y el Desarrollo del Comercio Exterior", Buenos Aires, 2 y 3 de septiembre de 1999.
- Gariboldi, Gerardo "Comercio electrónico: conceptos y reflexiones básicas", Departamento de Integración y Programas Regionales, BID-INTAL, Documento de Divulgación N°4, julio de 1999.
- Revista Mercado, N° 980, julio de 1999.
- Subsecretaría de Comercio Exterior, "Primer Informe de Progreso del Grupo de Trabajo sobre Comercio Electrónico y Comercio Exterior", Buenos Aires, septiembre de 1998.

MERCOSUR

FLUJOS COMERCIALES INTRAMERCOSUR: IMPLICANCIAS PARA LOS PAÍSES MIEMBROS.

El Mercosur originó oportunidades de negocios para los países miembros que lo conforman. En ningún caso puede asegurarse que la integración económica ha tendido a empeorar la situación de sus economías, al menos a nivel agregado.

La presente nota intenta abordar un análisis descriptivo de los flujos comerciales intrabloque. Para ello se abordó tres líneas de análisis: 1) mostrar la importancia que ha tenido la conformación del Mercosur para los países miembros; 2) identificar los flujos comerciales que muestren un mayor dinamismo en el comercio en el bloque; y 3) identificar los cambios acontecidos en los flujos comerciales entre los países miembros, ya sea para la totalidad de productos como para aquellos netamente industriales.

Dado que la comparación de los flujos comerciales se hacen en dos momentos del tiempo relativamente cercanos, resulta temerario afirmar que dichos cambios reflejan cuestiones estructurales dentro del Mercosur. Los cambios observados podrían responder a situaciones coyunturales de cada país, en el sentido que un shock de confianza en algunos de ellos puede generar una reactivación de demanda que incentive importaciones desde todo destino, sin dejar afuera, desde ya, a los otros países miembros del Mercosur. Sin embargo, esta salvedad no descarta que se comiencen a delinear ciertas tendencias de especialización en cada uno de los países, sobre todo en aquellos flujos de comercio que se dirigen a un determinado país miembro (que no necesariamente estaría disfrutando de una espectacular expansión de la demanda).

En la primera sección se presenta la importancia que ha tenido el Mercosur para cada uno de los países miembros, y los mayores flujos comerciales entre los años 1990 y 1998. Se presentan indicadores tradicionales como participación del comercio intrarregional respecto del producto bruto o participación de las exportaciones hacia el Mercosur respecto al total de las exportaciones, para medir el grado de importancia que ha tenido la conformación del Mercosur para cada uno de los países que lo conforman. También se muestran las principales variaciones, entre 1990 y 1998, de los flujos comerciales entre países miembros con el objeto de mostrar el dinamismo que ha tenido el Mercosur en sí mismo.

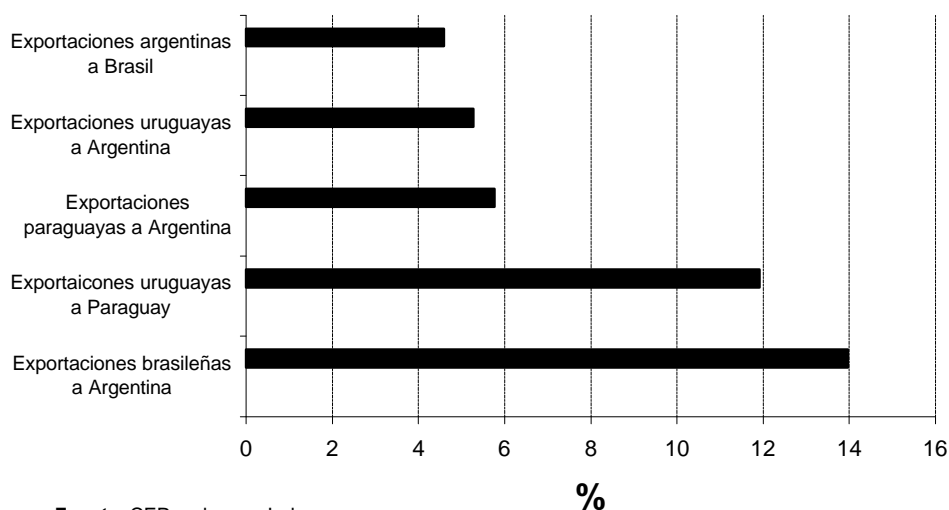
En la segunda sección se presentan matrices de comercio intrarregional para la totalidad de los productos y para productos industriales. Se compara la misma matriz en dos momentos distintos. De acuerdo a la disponibilidad estadística se tomaron los años 1993 y 1997 para tal comparación. La proximidad relativa de ambos años no permite identificar y precisar que los cambios respondan a cuestiones puramente estructurales, sobretodo si se tiene en cuenta que a partir de 1994 se lanzó el Plan Real en Brasil cuyo efecto inmediato fue la reactivación de la demanda agregada y con ello el incremento de las importaciones prácticamente desde todo origen, y obviamente desde los países del Mercosur. En algunos casos, sin embargo, y en especial en aquellos flujos de comercio entre países que no incluya a Brasil, parecería que se está evidenciando una leve tendencia hacia la especialización.

1. MERCOSUR: CUÁN IMPORTANTE ES PARA LOS PAÍSES QUE LO COMPONEN?

A juzgar por el Gráfico N°1 y Cuadro N°1 que se muestran a continuación, la conformación del Mercosur ha jugado un papel muy importante en los últimos años para todos los países.

Gráfico N°1

Dinamismo del Mercosur. variaciones 1990 y 1998



Cuadro N°1

Importancia del Mercosur para los países miembros					
Indicador	Año	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay
(X + M) mercosur / PBI	1990	2%	1%	14%	15%
	1998	6%	2%	16%	30%
X mercosur / X totales	1990	15%	4%	35%	40%
	1998	36%	17%	55%	61%
M mercosur / M totales	1990	20%	11%	40%	30%
	1998	25%	16%	43%	68%

Fuente: CEP en base a CEI e Indec

En el caso de la Argentina, se observa que el comercio total con el Mercosur, esto es la suma de exportaciones e importaciones hacia y desde el bloque, pasó de representar el 2% del PBI en 1990 al 6% en 1998. También, del total exportado en 1990, el 15% tenía como destino los países del Mercosur, mientras que dicha participación pasó al 36% en 1998. Por el lado de las importaciones, mientras en 1990 el 20% del total importado provino del resto de los países del Mercosur, en 1998 el 25% de las importaciones tuvo como origen los países miembros.

Para el caso de Uruguay y Paraguay, y a juzgar por la relación entre el comercio intrabloque y sus respectivos PBI's, la integración comercial ha sido más importante que para Argentina y Brasil. Por otro lado, las exportaciones e importaciones hacia y desde el bloque con respecto al total comercializado por ambos países muestran que ya estaban integrados de hecho, antes de la firma del tratado de Asunción, con los dos países más grandes de la unión. En 1990, sus exportaciones hacia el Mercosur representaban una porción muy importante del

total exportado: 35% para Uruguay y 40% para Paraguay. Luego de la conformación del bloque, este proceso se profundiza, puesto que el total exportado al bloque crece en ambos casos 20 puntos porcentuales.

En cuanto a las importaciones, Paraguay es el país que incrementó de forma más significativa la participación de aquellas provenientes del Mercosur, pasando de representar el 30% en 1990 al 68% en 1998. En el caso de Uruguay las importaciones desde el bloque apenas ganaron participación entre 1990 y 1998: del 40% en 1990 crecieron al 43% en 1998.

Al observar la relación entre comercio total intrabloque y el PBI, se podría afirmar que Brasil resultó ser el país menos influenciado por la conformación del Mercosur. Sin embargo, a pesar de que su comercio intrabloque sólo aumentó 1 punto porcentual con relación a su PBI, las exportaciones hacia el bloque representaron un 17% del total exportado en 1998, 4 veces más (13 puntos porcentuales) que en 1990. Asimismo, de acuerdo al Gráfico N°1 las exportaciones brasileñas a la Argentina resultaron ser el mayor flujo de comercio dentro del bloque en los últimos años, mostrando un crecimiento de casi 1400%.

En segundo lugar se observa el incremento de casi 1200% de las exportaciones uruguayas al Paraguay, y en tercero el incremento de las exportaciones paraguayas a la Argentina (577%)

También resultaron ser significativas las exportaciones argentinas a Brasil y las uruguayas a la Argentina puesto que se incrementaron un 458% y 527%, respectivamente, entre los años considerados.

Se destaca en el Gráfico N°1, que los flujos de mayores incrementos implicaron una mayor absorción por parte de la demanda argentina, en gran parte explicada por su expansión a partir del lanzamiento del plan de convertibilidad en 1991.

2. FLUJOS COMERCIALES INTRABLOQUE: TOTAL DE LOS PRODUCTOS EN GENERAL Y PRODUCTOS INDUSTRIALES EN PARTICULAR

Para el presente análisis se optó por observar las matrices de exportaciones de cada uno de los países miembros en dos momentos del tiempo. De acuerdo a la disponibilidad de datos, fueron tomados los años 1993 y 1997 para su comparación. A diferencia de lo que se obtuvo en el capítulo precedente, aquí entre 1993 y 1997, es Brasil quién cumple con el papel de absorber las producciones del resto de los países. Así, entre estos años las importaciones brasileñas desde la Argentina crecieron 205%, mientras que las provenientes desde Paraguay y Uruguay lo hicieron en un 96% y 137%, respectivamente. Sin embargo, también existieron flujos de comercio muy importantes entre el resto de los países miembros en el período considerado. Así por ejemplo, las exportaciones argentinas a Paraguay crecieron 146%, al tiempo que las exportaciones paraguayas a la Argentina lo hicieron en un 345%. Asimismo, el flujo de comercio entre Uruguay y Paraguay fue muy intenso: las exportaciones paraguayas a Uruguay que aumentaron 191%, tuvieron una contrapartida un incremento del 221% de las exportaciones uruguayas a Paraguay.

En el Cuadro N°2 se presenta la matriz de comercio intramercosur para los dos años considerados y para el total de productos (agropecuarios, manufactureros, materias primas, combustibles).

Cuadro Nº2				
Destino	Origen			
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Argentina	---	77%	20%	55%
Brasil	77%	---	78%	43%
Paraguay	7%	8%	---	2%
Uruguay	16%	15%	2%	---
Total general 1993	100%	100%	100%	100%
Argentina	---	80%	36%	26%
Brasil	86%	---	62%	70%
Paraguay	6%	11%	---	4%
Uruguay	8%	9%	3%	---
Total general 1997	100%	100%	100%	100%

Fuente: Direction of Trade Statistics - FMI

Del cuadro se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- Para Uruguay, Brasil se convirtió en el principal destino de sus exportaciones, desplazando de esta situación a la Argentina. Así, mientras que en 1993 el 55% de las exportaciones uruguayas a los países del Mercosur se dirigían a la Argentina y 43% a Brasil, en 1997 el 70% de los productos uruguayos vendidos en el Mercosur se dirigió a Brasil. Como ya se ha comentado, entre estos años las exportaciones uruguayas a Brasil crecieron 137% mientras que las dirigidas a la Argentina cayeron un 33%.
- Si bien las exportaciones uruguayas a Paraguay eran escasas y representaron un 2% del total exportado al Mercosur en 1993, en 1997 dicha participación se duplicó.
- En el caso de Argentina, el destino Brasil ganó importancia entre 1993 y 1997, producto del ya comentado 205% incremento de las exportaciones. De este modo, Brasil pasó de representar el 77% de las exportaciones argentinas hacia el Mercosur en 1993 al 86% en 1997.
- Aunque Paraguay, como destino de las exportaciones argentinas, casi no varió su participación, todo el incremento de la participación brasileña fue a costa de la pérdida de participación por parte de Uruguay como mercado de destino, a pesar de un incremento de las exportaciones en torno al 38%, tasa muy por debajo a la de las exportaciones al Brasil.
- En el caso de las exportaciones de Paraguay, se observa lo contrario a lo ocurrido con Uruguay: gana participación la Argentina como destino de sus exportaciones a costa de la caída de la participación brasileña. Sin embargo, Brasil sigue representando el principal destino de sus exportaciones dentro del Mercosur. Mientras que sus exportaciones al Brasil crecieron un 96%, a la Argentina el incremento fue del 345%. Con respecto a Uruguay la participación apenas subió del 2% al 3%.
- Las exportaciones brasileñas a la Argentina crecieron 94% entre 1993 y 1997. De este modo Argentina ganó participación en el total exportado por Brasil al Mercosur. Resulta interesante destacar que en 1993 la participación de uno de ellos en las exportaciones del otro, era la misma e igual al 77%. Cuatro años después las participaciones mutuas aumentan pero la de la Argentina (86%) lo hace 6 puntos porcentuales más que la participación brasileña (80%). En este sentido, no hay duda de la interdependencia de ambos países en las exportaciones hacia el Mercosur.
- Por su parte, Paraguay también ganó participación en las exportaciones brasileñas pasando de representar el 8% en 1993 al 11% en 1997.
- Ambos incrementos de participaciones, hacia Argentina y hacia Paraguay, son compensados con la caída de Uruguay como destino de las exportaciones brasileñas dentro del bloque, como resultado de un leve crecimiento en torno al 11% entre los años considerados.

En lo que respecta al comercio intrabloque de productos industriales se observan resultados y tendencias muy similares a lo que ocurrió con el total de los productos, con variaciones más marcadas y con ciertos matices que vale la pena aclararlos. En el Cuadro N°3 se presenta la matriz de comercio intramercosur de productos industriales para los años 1993 y 1997.

Cuadro N°3

Matriz de Comercio Intramercosur. Productos Industriales (*)				
Origen				
Destino	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Argentina	---	78%	26%	71%
Brasil	70%	---	72%	26%
Paraguay	7%	8%	---	2%
Uruguay	23%	14%	2%	---
Total general 1993	100%	100%	100%	100%
Argentina	---	81%	27%	38%
Brasil	84%	---	64%	56%
Paraguay	5%	11%	---	6%
Uruguay	11%	8%	9%	---
Total general 1997	100%	100%	100%	100%

Fuente: Direction of Trade Statistics - FMI

(*) excluye alimentos y sus manufacturas, tales como aquellas carnicas, lacteos, pesacdos, harinas, legumbres, frutos, jugos, azucares, café, margarinas, extractos en general. Incluye aceites y sus derivados

- Para la Argentina, el mercado brasileño tiene una mayor importancia en el caso de los productos industriales que en el resto productos. De hecho, las exportaciones argentinas de productos industriales hacia ese país se incrementaron casi 300% entre 1993 y 1997, y la participación pasó del 70% en el primer año al 84% en el segundo.
- Mientras el destino Paraguay prácticamente no varió su participación (pasó del 7% al 5%), las importaciones uruguayas de productos industriales argentinos si bien crecieron un 50% entre los años considerados, fueron inferiores a las realizadas por Paraguay y Brasil, que crecieron 132% y 292%, respectivamente, arrojando de este modo una caída de la participación uruguaya de 12 puntos porcentuales en las exportaciones industriales argentinas.
- En el caso de Brasil, las variaciones de las participaciones han sido muy similares tanto en productos industriales como en el total, mostrando así un patrón de presencia más homogéneo de los productos brasileños en el Mercosur.
- El caso paraguayo resulta ser bastante interesante. Si bien Argentina había ganado mucha participación en el total de productos exportados por Paraguay al Mercosur, dicha importancia se ha concentrado en productos no industriales. En los productos industriales, Uruguay ha sido quien más incrementó las importaciones desde Paraguay (540%) seguido por Argentina (57%) y Brasil (37%).
- El cambio de patrón de comercio de Uruguay ha sido más notable en los productos industriales que en el total de productos. El desplazamiento de Argentina como principal comprador de producto industriales uruguayos por parte de Brasil ha sido mucho más marcado. Así, cuando en 1993 el 71% de los productos industriales que Uruguay exportaba al Mercosur eran absorbidos por Argentina, dicha participación pasó al 38% en 1997. Por el contrario la participación brasileña creció del 26% en 1993 al 56% en 1997. Este notable cambio de participaciones descansa en un incremento de las importaciones brasileñas del 122% de productos industriales uruguayos, y de una caída del 55% de las importaciones industriales argentinas desde Uruguay.

En el Cuadro N°4 se presentan participaciones que indican cuánto absorbe cada país miembro de las exportaciones al bloque del resto de los miembros, y cuánto representa dicha absorción del total importado. En las columnas se muestra el mismo indicador para el caso del total de los productos y para aquellos industriales.

Cuadro N°4

Absorción de Cada país Miembro de las exportaciones Intramercosur del resto de los miembros. (1)				
	Total de Productos		Productos Industriales	
	1993	1997	1993	1997
Argentina	70%	69%	76%	76%
Brasil	70%	82%	57%	80%
Paraguay	7%	8%	7%	8%
Uruguay	15%	8%	16%	9%
Participación de las Importaciones Intramercosur en el Total de las importaciones (2)				
	Total de Productos		Productos Industriales	
	1993	1997	1993	1997
Argentina	25%	25%	24%	24%
Brasil	13%	16%	8%	10%
Paraguay	38%	53%	32%	45%
Uruguay	45%	44%	47%	42%

Nota: Siendo i, j, k, m los países miembros del Mercosur, se define

$$(1) \frac{M_i}{(X_i + X_j + X_m)_{\text{mercosur}}} \quad (2) \frac{M_i}{M_{i \text{ totales}}}$$

Fuente: Direction of Trade Statistics - FMI

(*) excluye alimentos y sus manufacturas, tales como aquellas carnicas, lacteos, pesados, harinas, legumbres, frutos, jugos, azucars, café, margarinas, extractos en general. Incluye aceites y sus derivados

Observando la columna correspondiente al total de los productos, se aprecia que en 1993 Argentina y Brasil absorbían el 70% de lo que exportaban al bloque el resto de los otros tres países del Mercosur. En 1997, se aprecia que Argentina pierde un punto porcentual su participación y Brasil gana 12 puntos porcentuales. Asimismo, mientras que las importaciones argentinas desde el bloque representaron un 25% del total importado en 1993, y que la misma participación se mantuvo en 1997, las importaciones brasileñas de productos del Mercosur respecto al total importado aumentaron del 13% en 1993 al 16% en 1997. Un patrón similar, aunque de menor magnitud absoluta, ocurrió con la importancia de la demanda paraguaya en el bloque regional. Por el contrario, Uruguay pierde preponderancia como importador de productos del bloque puesto que su participación se redujo del 15% al 8%, al tiempo que del total importado por Uruguay, las exportaciones del resto de los países del Mercosur pasaron de representar el 45% en 1993 al 44% en 1997. Igualmente, Uruguay muestra una clara dependencia de los productos del Mercosur, aunque cada vez en una menor proporción.

Por el lado de los productos industriales, las tendencias son similares en términos generales, aunque resalta el incremento de la participación que ha tenido Brasil como principal destino de las exportaciones de los otros miembros. Así, cuando en 1993 Argentina era el principal importador dentro del bloque de los productos industriales producidos en Brasil, Uruguay y Paraguay, en 1997 mantiene la misma participación (76%) pero ahora ocupando el segundo lugar. Al mismo tiempo, Brasil pasa a ser el principal importador en el bloque de los productos de producidos en el bloque. Así, de absorber el 57% de los productos industriales

exportados por el resto de los países miembros Mercosur en 1993, pasó a absorber el 80% en 1997.

CONCLUSIÓN

De los indicadores mostrados en esta nota se puede afirmar que el Mercosur ha originado un creciente dinamismo en las economías de los países que los componen. Respecto de 1990, en 1998 el comercio intramercosur ha sido mayor en términos de los productos brutos de los países. Asimismo, respecto del total exportado y del total importado, los flujos intrabloque crecieron para todos los países. En definitiva, y vale la pena resaltarlo, la conformación del Mercosur ha sido de gran importancia en términos económicos para todos los países que lo conforman, sin excepción alguna. La interdependencia de sus miembros ha crecido a lo largo de los últimos años.

Mirando hacia el interior del Mercosur, esto es observar la dirección de los flujos comerciales y sus variaciones en dos momentos del tiempo (1993 y 1997), se aprecia algunos cambios que son atribuibles a la expansión de la demanda agregada propios de uno de los países (en este caso Brasil), y otros cambios que comienzan a delinear tendencias a la especialización. En este último caso podemos mencionar, por ejemplo, el incremento de importaciones argentinas de productos no industriales desde Paraguay, y el mayor flujo de comercio entre Paraguay y Uruguay, en especial en productos industriales.

En términos generales, del análisis se concluye que tanto para la totalidad de productos como para aquellos propiamente industriales, Brasil incrementa su importancia dentro del bloque, incluso desplazando a la Argentina del primer lugar de las exportaciones uruguayas. Asimismo, crece notablemente la interdependencia en el comercio entre Argentina y Brasil.

Finalmente, las importaciones, tanto del total de los productos como de los industriales, desde el Mercosur han crecido en el total de las importaciones para el caso de Brasil y Paraguay. Por el contrario han disminuido en el caso uruguayo, y se han mantenido estables en la Argentina.

ECONOMÍA

INTERNACIONAL

EE.UU: EVOLUCION DEL BALANCE COMERCIAL Y COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES.

INTRODUCCION

Los dos aspectos de la economía estadounidense que se encuentran bajo la atenta mirada de los analistas en la actualidad son la sostenibilidad de las elevadas tasas de crecimiento del PBI sin el surgimiento de presiones inflacionarias y el abultado, y creciente, desequilibrio de la balanza comercial. Motivos para el seguimiento de ambos no faltan: el desvío de cualquiera de ellos más allá de las trayectorias admisibles dará lugar a correcciones, ya sea mediante incrementos de las tasas de interés ya mediante una corrección del tipo de cambio, que terminarán proyectándose con vigor sobre el resto de las economías.

En este trabajo se analizará el desequilibrio comercial estadounidense. En la primera parte se pasará revista a su evolución durante los últimos años. En la segunda parte, se observará lo acontecido con la estructura de las importaciones estadounidenses y su origen poniendo el énfasis en aquellas provenientes de los principales bloques.. En la tercera parte, se tratará de estimar una función de importaciones para la economía estadounidense con la finalidad de conocer cuál es el peso relativo de las variables que contribuyen a explicar su comportamiento. En la última parte se volcarán las conclusiones.

LA EVOLUCION DEL INTERCAMBIO COMERCIAL

En los manuales de texto se acostumbraba a calificar a la economía estadounidense como una economía relativamente cerrada. Ello debido a que, si bien en valor absoluto su intercambio comercial es elevado, medidas las exportaciones y las importaciones en términos de su PBI, el valor del coeficiente es relativamente pequeño en relación a otras economías de menor porte. A modo de ejemplo, téngase presente que la relación intercambio comercial sobre PBI llegaba en 1998 en el caso de Bélgica a 146.8%, de Nueva Zelanda a 61.8% y en el caso chileno a 55.5%.

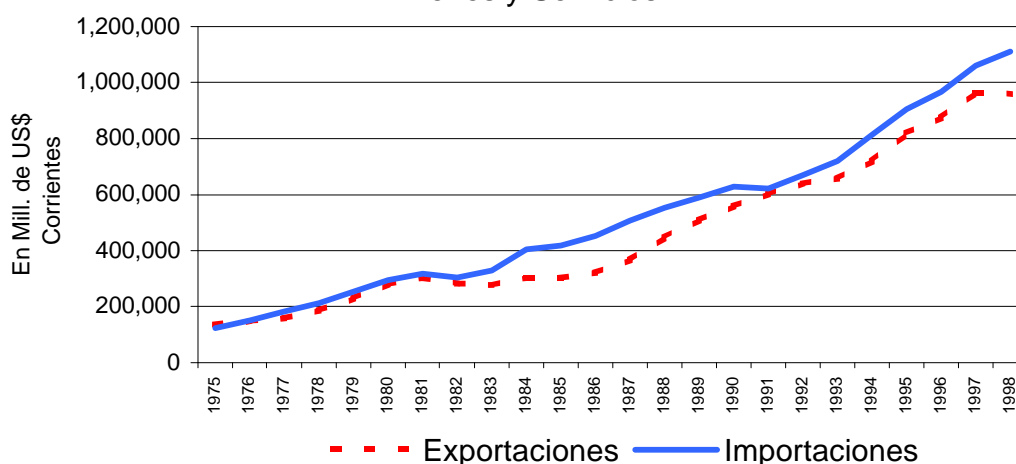
Concepto	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998
X/PBI	5.5	8.4	10.0	7.2	9.7	11.3	11.3
M/PBI	5.4	7.5	10.6	10.0	10.9	12.4	13.0
(X+M)/PBI	10.9	15.9	20.6	17.2	20.6	23.7	24.3

Fuente: CEP en base a datos de EFI (Estadísticas Financieras Internacionales), FMI.

Pero como se aprecia esta relación ha crecido en las últimas décadas. Otros patrones de comportamiento que exhibe la balanza comercial estadounidense es su carácter deficitario -dado que para encontrar un año de superávit hay que remontarse a 1975- y el sostenido crecimiento del déficit en la presente década : en 1991 el desequilibrio se situaba en US\$ 74700 millones alcanzando a US\$ 246030 millones en 1998 y proyectándose a casi US\$ 300000 millones en el año actual.

Sin embargo, ello puede llegar a conducir erróneamente a la conclusión que se observa una gran disparidad entre las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones. Dicha disparidad no existe dado que para el período 1990-1998 la tasa de crecimiento acumulativa anual de las exportaciones fue de 7.02% anual contra 7.36% anual de las importaciones.

EE.UU: Evolución de las Exportaciones e Importaciones, Bienes y Servicios



Fuente: CEP en base a datos del EFL.

El año pasado, el déficit comercial se amplió considerablemente al pasar de U\$S 181488.3 millones en 1997 a US\$ 229758.4 millones en 1998. Ello se produjo como consecuencia de un retroceso de las exportaciones del 1.0% y un aumento de las importaciones de 4.7%. A fin de detectar la causa de este comportamiento conviene analizar el intercambio de EE.UU con las principales regiones.

Situación comparativa del intercambio comercial (bienes) estadounidense 1997-1998, base census, en millones de dólares

Región o País	1997			1998			Mayor Déficit (-) o Menor Déficit (+)
	Export.	Import.	Saldo	Export.	Import.	Saldo	
Nafta	223155.1	254138.4	-30983.3	235375.9	267885.1	-32509.2	-1525.9
Canadá	151766.7	168200.9	-16434.2	156603.4	173256.1	-16652.7	-218.5
México	71388.4	85937.5	-14549.1	78772.5	94629.0	-15856.5	-1307.2
Eurozona	98327.9	114978.9	-16651.0	102924.6	130832.4	-27907.8	-11256.8
Austria	2074.7	2368.4	-293.7	2142.9	2561.0	-418.1	-124.4
Bélgica	13420.3	7911.9	5508.4	13917.8	8440.0	5477.8	-30.6
Alemania	24458.3	43121.5	-18663.2	26657.4	49842.0	-23184.6	-4521.4
Finlandia	1741.1	2391.5	-650.4	1914.8	2595.6	-680.8	-30.4
Francia	15964.9	20636.4	-4671.5	17728.7	24015.9	-6287.2	-1615.7
Irlanda	4642.2	5866.6	-1224.4	5646.8	8400.9	-2754.1	-1529.7
Italia	8994.7	19407.5	-10412.8	8990.8	20959.1	-11968.3	-1555.5
Luxemburgo	712.1	238.8	473.3	605.8	373.1	232.7	-240.6
Países Bajos	19826.7	7292.8	12533.9	18977.7	7599.3	11378.4	-1155.5
Portugal	954.2	1138.0	-183.8	888.3	1265.3	-377.0	-193.2
España	5538.7	4605.5	933.2	5453.6	4780.2	673.4	-259.8
Asia	190312.5	327968.8	-137656.3	162136.7	340935.7	-178799.0	-41142.7
China	12862.3	62557.6	-49695.3	14241.3	71168.7	-56927.4	-7232.1
Hong Kong	15117.1	10287.8	4829.3	12925.3	10538.2	2387.1	-2442.2
India	3607.6	7322.4	-3714.8	3564.4	8237.2	-4672.8	-958.0
Indonesia	4522.3	9188.4	-4666.1	2298.9	9340.6	-7041.7	-2375.6

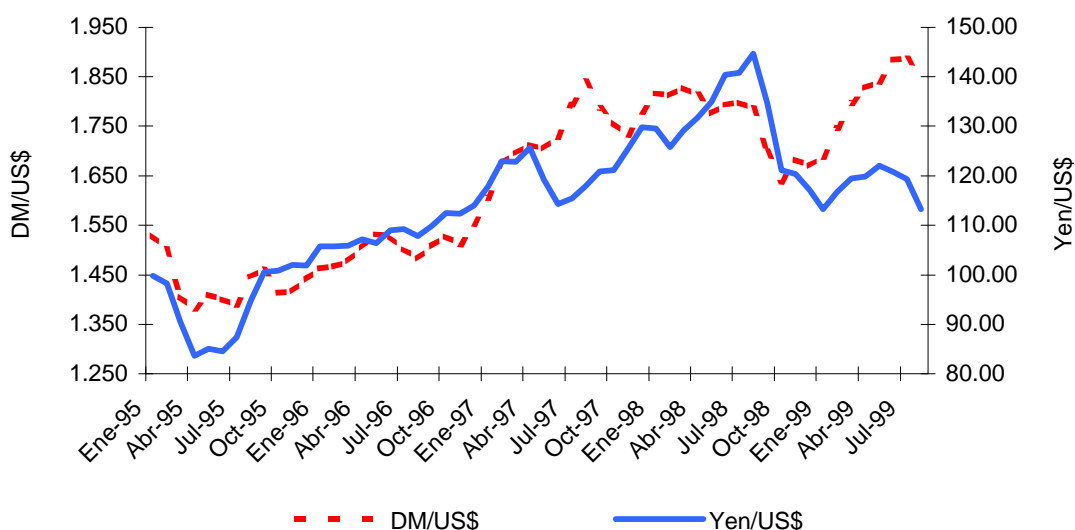
Región o País	1997				1998				Mayor Déficit (-) o Menor Déficit (+)
Japón	65548.5	121663.2	-56114.7	57831.0	121845.0	-64014.0			-7899.3
Corea	25046.1	23173.1	1873.0	16485.5	23941.8	-7456.3			-9329.3
Malasia	10780.0	18026.7	-7246.7	8957.0	19000.0	-10043.0			-2796.3
Filipinas	7417.3	10445.0	-3027.7	6736.6	11947.3	-5210.7			-2183.0
Singapur	17696.2	20074.6	-2378.4	15693.6	18355.7	-2262.1			-283.7
Taiwan	20365.7	32628.5	-12262.8	18164.5	33124.8	-14960.3			-2697.5
Tailandia	7349.4	12601.5	-5252.1	5238.6	13436.4	-8197.8			-2945.7
Resto	177386.9	173584.6	3802.3	181700.5	172242.9	9457.6			5655.3
Total	689182.4	870670.7	-181488.3	682137.7	911896.1	-229758.4			-48270.1

Fuente: CEP en base a Bureau of The Census, Trade Statistics.

El déficit comercial estadounidense creció entre 1997 y 1998, de acuerdo con la medición efectuada por el Census Bureau 26.6% o US\$ 48270.1 millones. Los aportes de cada región a este mayor desequilibrio son los siguientes: Asia explica el 85.2%, la zona del Euro 23.3%, el Nafta 3.2% mientras que la contribución del Resto del Mundo es negativa, 11.7%. Si el análisis se realiza por países en valores, las mayores cinco contribuciones al desequilibrio comercial son: Japón en primer lugar con US\$ 64014.1 millones, seguido por China US\$ 56927.2 millones, Alemania US\$ 23184.6 millones, Canadá US\$ 16652.7 millones y por último, México con US\$ 15856.5 millones.

Los pesos relativos de Canadá y México se explican por la vigencia del NAFTA (North American Free Trade Agreement). El de China por la elevada competitividad aportada por su mano de obra barata. Sin embargo, explicar el peso relativo de Japón y de Alemania durante 1998 en función de la evolución de los respectivos tipos de cambio durante el período analizado se hace más difícil.

Evolución del Marco y el Yen frente al Dólar de EE.UU



Fuente: CEP en base a datos de la Reserva Federal de St. Louis.

Obsérvese que tanto el marco como el yen comienzan a depreciarse, en términos nominales, desde el segundo semestre de 1995. Este proceso continúa hasta julio de 1998 cuando ambas se aprecian considerablemente, aunque como se concluye, no lo suficiente como para disminuir el peso relativo de ambos países en el desequilibrio

comercial de Estados Unidos. En agosto de este año, el yen se encontraba prácticamente en el mismo nivel que en enero¹ (Yen/US\$ 113.23), mientras que el Marco alemán² se había vuelto a depreciar 10.4% respecto de su valor máximo de DM/US\$ 1.6698 al llegar en agosto a DM/US\$ 1.8443³.

Con la relación Yen/US\$ fluctuando en la banda de Yen/US\$ 110-120 y el Marco por encima de DM/US\$ 1.8500 lo que implica el mismo Yen que a comienzos de año y una significativa depreciación del marco, ¿qué ocurrió con el intercambio comercial en lo que va del año⁴? A julio de 1999 el déficit comercial de EE.UU llegó a US\$ 174410 millones frente a US\$ 125264 millones de igual período del año anterior, un incremento del 39.2% o US\$ 49146 millones.

Evolucion del intercambio comercial estadounidense, acumulado a julio de 1998 y julio de 1999, base census, en millones de dolares(*)

Región o País	Enero - Julio de 1998			Enero - Julio de 1999			Mayor Déficit (-) o Menor Déficit (+)
	Export.	Import.	Saldo	Export.	Import.	Saldo	
Nafta	135934.0	153235.0	-17302.0	140500.0	171884.0	-31385.0	-14083.0
Canadá	90788.0	99807.0	-9020.0	94235.0	111125.0	-16890.0	-7870.0
México	45146.0	53428.0	-8282.0	46265.0	60759.0	-14495.0	-6213.0
Eurozona	56135.0	69224.0	-13088.0	57036.0	74891.0	-18433.0	-5345.0
Austria	1532.0	1446.0	86.0	1435.0	1670.0	-235.0	-321.0
Bélgica	8424.0	5001.0	-3423.0	7283.0	5490.0	1793.0	-1630.0
Alemania	15118.0	28146.0	-13.028.0	15524.0	31046.0	-15522.0	-2494.0
Finlandia	1185.0	1530.0	-344.0	1058.0	1680.0	-621.0	-277.0
Francia	10368.0	13751.0	-3383.0	11755.0	14612.0	-3436.0	-53.0
Italia	5253.0	12229.0	-6976.0	5794.0	12907.0	-7113.0	-137.0
Países Bajos	11049.0	4268.0	6781.0	10864.0	4563.0	6301.0	-480.0
España	3206.0	2853.0	353.0	3323.0	2923.0	400.0	47.0
Asia	78978.0	162698.0	-83722.0	80452.0	173865.0	93412.0	-9690.0
China	7623.0	38162.0	-30540.0	7466.0	43118.0	-35652.0	-5112.0
Hong Kong	7560.0	5821.0	1739.0	7089.0	5591.0	1498.0	-241.0
Indonesia	1255.0	5214.0	-3959.0	1057.0	5274.0	-4217.0	-258.0
Japón	34381.0	70571.0	-36190.0	32813.0	73192.0	-40378.0	-4188.0
Corea	8578.0	13575.0	-4997.0	12597.0	16608.0	-4011.0	986.0
Singapur	9111.0	10717.0	-1607.0	8964.0	10397.0	-1433.0	174.0
Taiwan	10470.0	18638.0	-8168.0	10466.0	19685.0	-9219.0	-1051.0
Total	394971.0	520235.0	-125264.0	391247.0	565657.0	-174410	-49146.0

(*) Debido a la falta de datos sólo se incluyen en las respectivas zonas y en el total los países enumerados en la tabla. Por tal motivo tampoco fue imposible calcular las cifras correspondientes a Resto del Mundo.

Fuente: CEP en base a Bureau of The Census, Trade Statistics.

Los aumentos más considerables en materia de déficit comercial a nivel de país están dados, en orden de magnitud, por: Canadá con US\$ 7870 millones, México US\$ 6213 millones⁵, China con US\$ 5112 millones, Japón con US\$ 4188 millones y Alemania con US\$ 2494 millones. Respecto de las restantes regiones es aventurado abrir juicios debido a la carencia de datos. No obstante, al observar los mayores desequilibrios con los países con los cuales existe un mayor intercambio comercial,

¹ La cotización promedio del Yen frente al Dólar estadounidense en agosto de 1999 fue de Yen /US\$ 113.23 lo que representa una caída del 21.7% frente al valor promedio máximo registrado en 1998: Yen/US\$ 144.68.

² Téngase presente a partir del primer día de enero de este año la cotización del marco frente al euro se encuentra fijada en DM/Euro

³ En momentos de ser editada esta nota, las cotizaciones eran las siguientes: Yen/US\$ 106.28 y DM/US\$ 1.8628.

⁴ En realidad hasta julio, último mes del cual se poseen cifras.

⁵ Con lo cual el desequilibrio comercial con el Nafta aumentó en los primeros siete meses del año US\$ 14083 millones o 81.3% respecto de igual período del año anterior.

es difícil no suponer que con la totalidad de los datos estos podrían llegar a ser mayores.

En el caso puntual de Alemania el incremento del déficit bien podría obedecer a la depreciación del Marco frente al Dólar aunque ello difícilmente pueda hacerse extensivo al Yen que, hasta el presente, sigue fortaleciéndose frente a la moneda estadounidense.

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES

La estructura de las importaciones, clasificadas por uso final, se ha mantenido relativamente estable en los últimos años. El principal rubro de importación es el de Bienes de Capital (29.3%), seguido por Bienes de Consumo (23.7%), Insumos Industriales (21.9%), Vehículos y sus partes (16.3%), Alimentos y Bebidas (4.5%) y Otros Bienes (3.9%).

CLASIFICACION DE LAS IMPORTACIONES POR USO FINAL Y PARTICIPACION RELATIVA EN EL TOTAL.

Año	Total	Alimentos y Bebidas	Insumos Industr.	Bs. de Capital	Vehíc. y sus partes	Bs. de Consumo	Otros Bienes
1996	795291.0	35710.0	204483.0	228073.0	128939.0	171984.0	26102.0
<i>En %</i>	<i>100.0</i>	<i>4.5</i>	<i>25.7</i>	<i>28.7</i>	<i>16.2</i>	<i>21.6</i>	<i>3.3</i>
1997	869704.0	39695.0	213767.0	253281.0	139812.0	193811.0	29339.0
<i>En %</i>	<i>100.0</i>	<i>4.6</i>	<i>24.6</i>	<i>29.1</i>	<i>16.1</i>	<i>22.3</i>	<i>3.4</i>
1998	911898.0	41243.0	200141.0	266857.0	149054.0	216514.0	35388.0
<i>En %</i>	<i>100.0</i>	<i>4.5</i>	<i>21.9</i>	<i>29.3</i>	<i>16.3</i>	<i>23.7</i>	<i>3.9</i>

Los porcentajes pueden no sumar 100% debido al redondeo.

Fuente: CEP en base a Bureau of The Census, Trade Statistics.

Si se observa la evolución desde 1996, la pérdida de participación más importante es la de Insumo Industriales que retrocedió casi 4 puntos en términos porcentuales o US\$ 4342 millones. La ganancia en participación más significativa es la de Bienes de Consumo, casi 2 puntos porcentuales, o US\$ 44530 millones.

Si se analizan las compras al exterior de los cinco principales exportadores a EE.UU utilizando la Clasificación CUCI, a un dígito, se infiere que el rubro principal es el de Maquinaria y Equipo de Transporte con US\$ 174773 millones (Japón con US\$ 55697 millones y Canadá con US\$ 51134 millones fueron los principales proveedores). Le siguen Manufacturas Varias con US\$ 49137 millones (China fue el principal exportador con US\$ 22756 millones), Productos Manufacturados con US\$ 33878 millones (Canadá fue el primer exportador con US\$ 17758 millones).

Estructura de las importaciones provenientes de los cinco principales orígenes, clasificación uniforme para el comercio internacional a un dígito, en millones de dólares corrientes, acumulado a julio de 1999.

Concepto	Canadá	Japón	México	China	Alemania
Alimentos y Animales Vivos	4629.35	181.76	2877.89	475.28	230.40
Beb. y Tabaco	519.72	41.60	617.52	12.77	131.62
Materias Primas	6667.81	135.17	471.30	293.75	146.29
Aceites Minerales, Lubr. y Materiales Relac.	8653.08	187.35	3372.93	109.86	136.27
Aceites Animales y Vegetales	224.05	11.49	23.06	3.92	4.25
Químicos y Prod. Relacionados	5713.81	3692.71	945.36	956.58	4523.41
Productos Manufact.	17758.85	4569.43	4469.20	4426.40	2654.28
Máq. y Equipo de Transporte	51134.30	55697.81	35268.20	13591.00	19082.11
Productos Misceláneos	7153.99	6598.62	10021.29	227456.21	2606.97
Bienes y Transacc.	8670.04	2075.71	2692.67	492.15	1530.60
Total	111125.00	73191.65	60759.35	43117.92	31046.19

Fuente: CEP en bases a Bureau of The Census, Trade Statistics.

¿DE QUE DEPENDEN LAS IMPORTACIONES DE EE.UU?

En momentos en que la economía sigue creciendo aceleradamente (a punto tal que cada vez son más aquellos que hablan de excesiva pasividad de la Reserva Federal en materia de tasas) y que el déficit en cuenta corriente comienza a ser algo más que una amenaza, es interesante realizar un ejercicio de estimación, sumamente sintético, a fin de determinar cuáles son las variables gravitantes en las importaciones de EE.UU y qué peso relativo poseen. Con tal fin se utilizaron datos de periodicidad trimestral -primer trimestre de 1989 a segundo trimestre de 1998⁶-, considerándose las siguientes variables:

Importaciones: como variable explicada. Se tomaron las importaciones trimestrales anualizadas en dólares de 1992 . Serie: Limpo92.

Producto Bruto Interno: se consideró la serie anualizada para el período considerado a precios de 1992. Serie LPBI92.

Tipo de Cambio Efectivo Real: se ha utilizado aquel ajustado por precio y valor unitario de las importaciones. La base 1995 se ha convertido a base 1992⁷. Serie: LTCER.

⁶ Todas las series se extractaron del CD de International Financial Statistics, Base de Datos y Navegador, Junio de 1999, Fondo Monetario Internacional.

⁷ El Fondo Monetario Internacional elabora numerosas series de tipo de cambio efectivo real correspondientes a países industriales. Ellas se encuentran ajustadas, de acuerdo al objetivo de la medición, por costo relativo unitario de la mano de obra, costo relativo de la mano de obra normalizado, por deflatores relativos de valor añadido, de los precios relativos al por mayor y de valores unitarios relativos de exportación. A su vez las series de tipo de cambio efectivo real se encuentran ponderadas de manera tal que reflejen la importancia relativa de los países con los que se comercia. Para más datos ver la Introducción de los ejemplares de Estadísticas Financieras Internacionales serie mensual.

Indice de Precio de las Importaciones: la serie original con base 100=1995 se transformó a base 100=1992. LPIMPO92.

Los valores se expresaron en logaritmos a fin de estimar las correspondientes elasticidades. Los resultados son los que se ofrecen a continuación:

Dependent Variable: LIMPO92				
Method: Least Squares				
Sample: 1989:1 1998:2				
Included observations: 38				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.(*)
C	-15.58981	0.541137	-28.80938	0.0000
LPBI92	2.978256	0.059678	49.90565	0.0000
LTCER	-0.351187	0.072186	-4.865056	0.0000
LPIMPO92	-0.499456	0.133944	-3.728841	0.0007
R-squared				
Adjusted R-squared				
S.E. of regression				
Sum squared resid				
Log likelihood				
Durbin-Watson stat				
R-squared		Mean dependent var		6.641349
Adjusted R-squared		S.D. dependent var		0.193161
S.E. of regression		Akaike info criterion		-5.714559
Sum squared resid		Schwarz criterion		-5.542181
Log likelihood		F-statistic		2620.889
Durbin-Watson stat		Prob(F-statistic)		0.000000

(*) Esta columna indica la probabilidad de obtener un valor para el estadístico t mayor al estimado. Nótese que en el caso de LPIMPO92 dicha probabilidad es de 7/10000.

Todas las variables poseen los signos esperados y son estadísticamente significativas al nivel del 5%. Las variables independientes utilizadas explican más del 99% de la variación de la variable explicada. El valor del estadístico F permite rechazar la hipótesis que supone que los valores de todos los coeficientes son simultáneamente nulos⁸. El valor del estadístico Durbin-Watson permite rechazar la existencia de autocorrelación serial (positiva o negativa)⁹ al nivel de significación del 5%.

Dado que todas las variables se expresaron en forma logarítmica los coeficientes expresan las respectivas elasticidades. De esta forma, se observa que una variación de 1% en el PBI trimestral anualizado a precios de 1992 representa un aumento de las importaciones expresadas a precios de 1992 cercano al 3% (2.97% más exactamente). Una baja del 1% en el tipo de cambio efectivo real generaría un incremento de las importaciones anualizadas a precios de 1992 del 0.35%, mientras que por último, una caída de 1% en los precios de las importaciones, expresados con base 1992, resultaría en un aumento de las importaciones de casi 0.5%. Más allá de la exactitud de los resultados, se observa que, por la magnitud del coeficiente, la fuerza sustentadora del considerable incremento de las importaciones en los últimos años ha sido el crecimiento del PBI.

⁸ El valor crítico de F para 2 grados de libertad en el numerador y 35 grados de libertad para el denominador al nivel de significación del 5% se ubica próximo a 3.

⁹ Ello debido a que $d_{sup} < d < 4 - d_{sup}$. En cifras, $1.656 < 1.8682 < 4 - 1.8682$ para $k=3$ y $n=38$.

CONCLUSIONES

Sintéticamente, se infieren los siguientes resultados:

- 1) Las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones en los últimos años no muestran las diferencias que habría cabido esperar dado el aumento del déficit comercial estadounidense.
- 2) Pese a que la gravitación de Asia en el desequilibrio comercial es clara, la magnitud de las importaciones provenientes de los países del Nafta, Canadá y México, es considerable. Cuando se realiza un análisis comparativo del intercambio comercial de 1998 y 1997 se aprecia que la mayor contribución al déficit comercial fue aportada por Asia, seguida de la Zona del Euro y luego el Nafta. En cambio cuando se realiza el mismo ejercicio para los acumulados a Julio de 1999 y 1999 se observa que el Nafta desplazó a la Zona del Euro (no se puede realizar conclusión alguna sobre la incidencia de Asia debido a la falta de datos).
- 3) En cuanto a la estructura de las importaciones para el período 1996-1998, se aprecia que los bienes de capital ocupan la posición de mayor importancia. Insumos industriales perdió participación en tanto que Bienes de Consumo la ganó.
- 4) Los tres primeros rubros de importación, cuando el análisis se realiza utilizando la clasificación CUCI a un dígito, son Máquinas y Equipos de Transporte, Manufacturas Varias y Productos Manufacturados. Los principales proveedores en dichos rubros son Japón y Canadá para el primero, China en el segundo y nuevamente Canadá en el tercero.
- 5) Con datos en base 100=1992, series trimestrales anualizadas, la propensión marginal a importar se ubicaría muy próxima a 3%. Ello implicaría que para tasas de crecimiento del 4% trimestrales anualizadas, las importaciones estarían creciendo a un ritmo del 12%. Más allá de la exactitud del valor, su capacidad para explicar el aumento de las importaciones es mucho más significativa que el de las restantes variables utilizadas, tipo de cambio efectivo real y precios de las importaciones.