

## ***ALCA y Mercosur: Una evaluación de la situación actual (\*)***

*FERNANDO PORTA, SILVINA SZELEPSKI Y LUCÍA WANG*  
COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA  
Y EL CARIBE DE LAS NACIONES UNIDAS

### **INTRODUCCION**

La próxima Cumbre Presidencial a realizarse en el mes de abril en Santiago de Chile representa un hito decisivo en el proceso de construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Su importancia deriva de la decisión asumida por el conjunto de los países participantes de proceder al inicio efectivo de las negociaciones y de consensuar la institucionalidad y los mecanismos definitivos del proceso. Sin embargo, no son pocas ni menores las cuestiones y materias sobre las que subsisten divergencias en las respectivas posiciones nacionales. Más allá de estas sombras sobre las perspectivas de la negociación y del corto tiempo transcurrido desde el lanzamiento de la iniciativa, el camino transitado hasta aquí muestra acuerdos significativos y es representativo de la nueva etapa por la que atraviesan las tendencias y esquemas de integración regional. En esta nota se revisan los antecedentes de esta Cumbre y se enfatiza en la relación entre el ALCA y el Mercosur.

### **LOS PASOS PREVIOS: DE LA INICIATIVA BUSH A BELO HORIZONTE**

A comienzos de los años 90', la Iniciativa para las Américas, formulada por la administración Bush como un marco para orientar los programas de ajuste y reforma estructural en los países latinoamericanos, inauguró una etapa de las relaciones hemisféricas signada por sucesivas propuestas de acuerdos preferenciales de comercio. La reorientación de la política comercial estadounidense hacia mayores dosis de bilateralismo y la generalizada adopción de programas de apertura económica en los países de la región contribuyeron a sustentar estas nuevas tendencias<sup>(1)</sup>. En diciembre de 1994, los mandatarios de todos los países del continente americano (con excepción de Cuba) reunidos en Miami complementaron dicha Iniciativa con un Plan de Acción, en el que se comprometieron, entre otros emprendimientos, a establecer el ALCA mediante la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio y las inversiones y acordaron en el año 2005 como plazo máximo para la conclusión de las negociaciones<sup>(2)</sup>.

El primer paso hacia la concreción de este ambicioso proyecto incluyó el establecimiento de mecanismos de coordinación institucional basados en la interacción de cuatro instancias: las Cumbres de los Jefes de Estado o de Gobierno, las reuniones de los Ministros de Economía y Comercio, las reuniones de los Vice Ministros respectivos y, finalmente, grupos de trabajo definidos temáticamente encargados del intercambio de información y de las tareas de base. Desde entonces se ha desarrollado un intenso trabajo de preparación de las negociaciones que comprendió la realización de tres reuniones ministeriales, acompañadas de sendos foros empresariales, en

Denver, Estados Unidos (1995), Cartagena de Indias, Colombia (1996) y Belo Horizonte, Brasil (1997).

Esta trayectoria institucional resultó en un proceso acumulativo de consensos y definiciones. En Denver se ratificó el enfoque de la Cumbre de Miami de ampliar y profundizar la integración económica del Hemisferio con base en los acuerdos subregionales y bilaterales existentes y se acordó, asimismo, maximizar la apertura a los mercados, asegurando la compatibilidad con las disposiciones de la OMC. Además, se establecieron siete grupos de trabajo con el objetivo de relevar y sistematizar información y establecer criterios para la negociación de las siguientes materias: acceso a mercados, procedimientos aduaneros, barreras técnicas al comercio, inversión, medidas sanitarias y fitosanitarias, subsidios y derechos compensatorios y economías pequeñas. Se acordó, asimismo, que un comité tripartito integrado por la OEA, el BID y la CEPAL prestara apoyo técnico a los grupos de trabajo.

En Cartagena se ratificó como un tema relevante la especificidad de la situación y los problemas de las economías pequeñas a efectos de facilitar su integración en las negociaciones y se establecieron cinco nuevos grupos, referidos a compras gubernamentales, política de competencia, derechos de propiedad intelectual, comercio de servicios y mecanismos de solución de controversias. La incorporación de estas temáticas a las discusiones fue una señal de la profundidad esperada del proceso de negociación y de los objetivos mismos de la integración hemisférica. La complejización del proceso fue acompañada por la emergencia de dos tendencias marcadas: por una parte, la progresiva conformación de posiciones de liderazgo de diferentes intereses regionales y, por otra, la afirmación de criterios divergentes sobre ciertos aspectos tanto de forma como de contenido de las negociaciones.

En esta reunión, los temas más conflictivos giraron alrededor de la propuesta norteamericana de someter a examen la relación existente entre desempeños y prácticas comerciales, impactos y regulaciones sobre el medio ambiente y estándares y normativas laborales. Asimismo, fueron cuestionados los criterios presentados por Estados Unidos y Canadá tendientes a apresurar los plazos de negociación e implementación del programa de liberalización comercial y a establecer para el ALCA estándares sobre las disciplinas comerciales más exigentes o estrictos que los acordados multilateralmente en la OMC. El Mercosur, que había convenido su participación como bloque en las negociaciones, se constituyó en un polo aglutinador de estos cuestionamientos. Cabe señalar que los esquemas subregionales existentes son reconocidos como instancias válidas para la presentación de propuestas. Al actuar colectivamente, las economías menores adquieren mayor poder de negociación y nivelan parcialmente las acentuadas diferencias existentes en el grado de desarrollo<sup>(3)</sup>.

## **BELO HORIZONTE: AFIRMACION DEL PROCESO DE NEGOCIACION**

La Reunión Ministerial de Belo Horizonte (1997) significó un punto de inflexión en el proceso de construcción del ALCA y de confirmación de su dinámica. El funcionamiento

integral de sus instancias, la participación activa y el seguimiento de los acuerdos por parte del sector privado y el grado de profundización y cobertura del proceso negociador demostraron que el ALCA puede llegar a establecer objetivos factibles y alcanzar niveles de concreción impensados hasta hace unos pocos años. Al mismo tiempo, se hizo evidente que la integración comercial de un continente con heterogeneidades estructurales tan marcadas requiere la adopción de criterios de gradualidad y selectividad.

Las discusiones tendieron a organizarse en torno a las propuestas presentadas por Estados Unidos y el Mercosur, en razón del peso político específico de estos actores y del carácter abarcativo de aquéllas. Una rápida comparación subraya las semejanzas y diferencias entre ambas y facilita la evaluación de las perspectivas de la negociación. Por una parte, concuerdan en el tipo de acuerdo buscado (área de libre comercio), su compatibilidad con la OMC y la decisión de alcanzar la desgravación arancelaria y la eliminación de otras barreras al comercio. Comparten el principio de la integración plena al ALCA sobre la base de un compromiso único y equilibrado de derechos y obligaciones (*single undertaking*), la intención de culminar las negociaciones en el 2005 y la ratificación de la coexistencia con acuerdos bilaterales o subregionales. Finalmente, ambas destacan la importancia de promover y canalizar la participación del sector privado y proponen que la negociación quede a cargo grupos negociadores *ad hoc*.

A su vez, los temas que reflejan puntos conflictivos entre las propuestas de Estados Unidos y el Mercosur se refieren con la fecha de iniciación de las negociaciones y desgravaciones, la velocidad en la liberalización del comercio y los niveles de disciplina normativa sobre comercio e inversión. Otros elementos de discordia están relacionados con los mecanismos previstos para la ampliación de los alcances y el nivel de compromisos de los acuerdos subregionales, la organización de los grupos negociadores y su jurisdicción temática y la composición, el financiamiento, las funciones y la sede de la Secretaría (Brasil, Panamá, Colombia, Jamaica, Estados Unidos, Perú y México han sido propuestos como candidatos). Las mayores discrepancias remiten a cuestiones que podrían afectar el grado de competitividad de diversas actividades industriales y agrícolas del Mercosur, el que argumenta que la eliminación de todas las medidas proteccionistas debe ser un requisito previo a la puesta en marcha del proceso de desgravación arancelarias<sup>(4)</sup>

De acuerdo con la posición fijada por el Mercosur en Belo Horizonte, la negociación debería regirse por los principios generales de gradualidad, equilibrio en la distribución de costos y beneficios y simultaneidad en la puesta en vigencia de los acuerdos. La gradualidad remitía a una negociación en tres etapas sucesivas que contemplaba para 1998-1999 el tratamiento de los temas de facilitación de negocios, para 2000-2002 la armonización de normas y procedimientos aduaneros, y, finalmente, para 2003-2005 el análisis del acceso a los mercados. Este formato intenta, por un lado, moderar el impacto que una apertura inmediata podría producir en los sectores menos competitivos y, por otro, asegurar los tiempos necesarios para la profundización del Mercosur. Las propuestas presentadas por Estados Unidos y Canadá, además de insistir con criterios sobre disciplinas comerciales definidos para el Tratado de Libre Comercio de América

del Norte (TLCAN), que incluyen consideraciones acerca de las relaciones laborales y la protección del medio ambiente, se concentraban en facilitar el inmediato acceso a los mercados y el rápido desmantelamiento de las barreras arancelarias en todos los sectores.

A pesar que la reunión de Belo Horizonte dejó entrever la profundización de las diferencias en las posiciones del Mercosur y los Estados Unidos, los Ministros ratificaron las áreas de convergencia y agregaron tres nuevas decisiones formales. La primera estableció una Secretaría Administrativa temporal para apoyar las negociaciones, la segunda fijó la fecha del inicio de las negociaciones para marzo de 1998, y la tercera ratificó el principio de la coexistencia del ALCA con los acuerdos bilaterales y subregionales existentes. Un rasgo distintivo de esta III Reunión Ministerial fue la importante y fluida participación del sector privado, materializada a través del III Foro Empresarial de las Américas. En este marco, se consideró fundamental la institucionalización a nivel hemisférico de un canal permanente de comunicación y consulta entre el sector empresarial y el público.

Por último, quedaron planteadas las nuevas prioridades en la agenda de trabajo inmediata. Los 34 Viceministros del Hemisferio fueron designados como el "Comité Preparatorio Oficial" para las negociaciones sobre el ALCA, quienes deberán tratar las cuestiones relevantes al diseño de la estructura de las negociaciones -definir la metodología adecuada, el temario de las negociaciones y transformar los grupos de trabajo hemisféricos en grupos de negociación- antes del encuentro a realizarse en Santiago de Chile.

## **DE BELO HORIZONTE A COSTA RICA Y SANTIAGO DE CHILE**

En el período de transición entre las reuniones ministeriales de Belo Horizonte y la de Costa Rica (marzo de 1998), que antecede a la Cumbre Presidencial de abril en Santiago de Chile, el contexto de las negociaciones por el ALCA ha sido impactado por dos circunstancias sumamente significativas. Por una parte, el Presidente Clinton no obtuvo del Congreso norteamericano la autorización para utilizar la prerrogativa de trámite rápido y ejecutivo (*fast track*) en materia de negociaciones comerciales. Por otra, el Mercosur, más allá de la repetición de contenciosos comerciales, ha continuado su proceso de consolidación como bloque regional, avanzando en el cumplimiento de la agenda interna de perfeccionamiento de la Unión Aduanera y ampliando su agenda de relacionamiento externo en las tratativas con Bolivia, Chile, México y la Comunidad Andina. Ambos hechos convergen sobre el principal eje político en la construcción del ALCA, Estados Unidos y Mercosur, y modelan la dinámica de las negociaciones.

En setiembre de 1997 el Presidente de los Estados Unidos presentó sin éxito ante el Congreso una solicitud de autorización para utilizar la vía del *fast track* para avanzar en las negociaciones en la OMC, ampliar el TLCAN y concretar el ALCA. La renovación de este permiso le habría dado al Ejecutivo facultad negociadora hasta octubre del 2001, con una posible prórroga hasta el 2005, fecha establecida precisamente como límite

para las negociaciones por el ALCA. La negativa legislativa y el fracaso de la gestión presidencial reconocen varias razones. Entre las principales, destacan el fuerte debate en Estados Unidos sobre las consecuencias de la evolución del TLCAN y la percepción relativamente extendida de que estarían generándose impactos negativos sobre los niveles internos de empleo y producción. A esto deben sumarse la desconfianza sobre la estabilidad de las economías latinoamericanas en el marco de la llamada crisis asiática y la preocupación de los Representantes por el mayor grado de concientización pública sobre las cuestiones comerciales(5).

A lo largo de 1997, en el Mercosur, mientras tanto, prosiguió la dinámica expansiva del comercio intrazonal, se mantuvieron las tendencias positivas en las inversiones con eje en el mercado ampliado y se avanzó, si bien con algunas dificultades, en el cumplimiento de los compromisos tendientes a completar los programas de liberalización total de comercio y de adopción plena del arancel externo común. Estos avances paralelos en las dimensiones institucional y de relacionamiento estructural del esquema de integración tienden a consolidarlo como un actor regional significativo. En este marco deben entenderse la concreción de sendos procesos de negociación comercial con Bolivia y Chile, y la incorporación de ambos países a la estructura de decisiones del Mercosur. Igualmente importantes resultan las negociaciones emprendidas como bloque con México y con los países de la Comunidad Andina, aún cuando no se hayan expresado todavía en decisiones firmes.

Si bien no hay un consenso pleno entre los analistas sobre las perspectivas de la negociación por el ALCA en ausencia de la facultad del *fast track*(6), es evidente que la imposibilidad del Ejecutivo norteamericano de asumir compromisos firmes y no revisables por el Congreso de ese país aumenta los grados de incertidumbre en que la negociación se desenvuelve. La posición consensuada en el Mercosur de gradualidad, simultaneidad y equilibrio para el desarrollo de las negociaciones y la construcción del ALCA está dirigida, por una parte, a enfrentar los riesgos de una liberalización no gradual y acelerada en el marco de heterogeneidades estructurales acentuadas y, por otra, precisamente, a subordinar el establecimiento de acuerdos parciales al alcance de certidumbre y condiciones viables en las materias más sensibles y conflictivas. En este sentido, los acontecimientos producidos en el tránsito de Belo Horizonte a Costa Rica refuerzan los criterios de prudencia que sustentan la posición negociadora del Mercosur y, al mismo tiempo, su capacidad de liderazgo regional para imponerla.

## **HACIA LA CUMBRE DE SANTIAGO DE CHILE**

El nivel de definiciones ya alcanzadas en el encuentro de Belo Horizonte determinó que en la reunión de Viceministros en Costa Rica no se introdujeran grandes modificaciones ni se incorporasen nuevas temáticas en la negociación del ALCA. Sin embargo, se presentaron diversas posiciones referidas al formato de las negociaciones, para de esta forma lograr su definitivo lanzamiento en la Cumbre de Santiago de Chile. Una breve revisión de las mismas permite evaluar el estado de situación actual.



Estados Unidos propone definir y delimitar nueve grupos de trabajo (Acceso a los mercados, Inversiones, Servicios, Compras gubernamentales, Subsidios, Política de Competencia, Derechos de Propiedad Intelectual, Antidumping y derechos compensatorios y Solución de controversias), establecer un Comité de Supervisión de Negociaciones integrado por los Viceministros, e integrar dos grupos de estudio de la relación entre comercio internacional y medio ambiente y cuestiones laborales, respectivamente. Asimismo, plantea que los Grupos de Negociación deberían comenzar a trabajar desde septiembre de 1998 y que debería celebrarse un primer acuerdo de Ministros en octubre de 1999, seguido por una revisión en junio del 2001.

Canadá, por su parte, contempla la formación de tres grupos negociadores: *bienes* (barreras arancelarias y no arancelarias, reglas de origen, procedimientos aduaneros, agricultura y salvaguardias), *servicios, inversiones y derechos de propiedad intelectual*; y finalmente, un *grupo de reglas* (compras gubernamentales, subsidios, medidas compensatorias y antidumping, políticas de competencia, normas y barreras técnicas al comercio, temas sanitarios y fitosanitarios). Propone un grupo asesor sobre economías pequeñas y otro de gerenciamiento de nivel inferior al de Viceministros, ambos con reuniones al menos dos veces al año. Además, postula la adopción de cinco reglas claves para la definición de la estructura definitiva: I) manejo global del proceso de negociación, II) coordinación eficiente, III) flexibilidad en la conformación evolutiva de las negociaciones, IV) negociación comprehensiva, V) eficiencia en los costos.

Mercosur ratifica los principios generales de la negociación en términos de equilibrio, simultaneidad y gradualidad. Sin embargo, accede a revisar su posición inicial de realizar la negociación en las tres etapas, siempre y cuando los intereses de todos los participantes fueran contemplados. Además, el bloque prevé un Comité de Negociaciones a nivel Viceministerial y cinco grupos de negociación: Acceso a mercados, Agricultura, Comercio de Servicios, Derechos de propiedad intelectual e inversiones, Reglas comerciales y Solución de controversias. La Comunidad Andina concuerda en términos generales con lo planteado por el Mercosur y sostiene la necesidad de crear un grupo asesor sobre pequeñas economías. Por otro lado, Chile propicia que Agricultura sea un subgrupo de Acceso a los Mercados, además de creer que Compras Gubernamentales y Derechos de Propiedad Intelectual deberían constituirse como un grupo independiente. Costa Rica, por su parte, propone siete grupos de negociación y avala la constitución del grupo asesor en economías pequeñas [\(7\)](#).

## **A MODO DE CONCLUSION: MERCOSUR FRENTE AL ALCA**

Dos líneas argumentales diferentes, si bien potencialmente complementarias, fundamentarían la conveniencia de la constitución del ALCA para la evolución futura del Mercosur y de los países que lo integran. Por un lado, se subrayan los efectos favorables esperados del acceso preferente al mercado de los Estados Unidos y de la posibilidad de nuevas inversiones que dinamicen los flujos de comercio intraindustrial en las Américas. Por otro, se confía en las ganancias de reputación y credibilidad, a partir de la asociación con una de las principales economías y su área de influencia

inmediata, que redundarían en una reducción de la prima de riesgo-país y del costo del financiamiento externo y, en general, en una mejora sostenida de las expectativas de los mercados internacionales sobre el desempeño de las economías de la región.

A estos argumentos favorables se le sumarían los costos potenciales de la no participación del Mercosur en un eventual espacio hemisférico. En este caso, los riesgos "de exclusión" estarían dados no sólo por la pérdida de oportunidad de acceso a aquellos efectos benéficos sino, fundamentalmente, por la dificultad para sostener capacidades competitivas ya desarrolladas en los mercados latinoamericanos y norteamericano, en particular en los sectores de manufacturas no intensivas en recursos [\(8\)](#). Es evidente que la magnitud del "daño" representado por los costos de exclusión para los países del Mercosur es incierta, toda vez que dependería de la amplitud y la profundidad que pudiera alcanzar un proceso, hoy también incierto, de extensión sucesiva del TLCAN hacia otros países americanos en un escenario de "enfrentamiento" con el Mercosur.

Ahora bien, existe consenso en que la liberalización comercial a escala hemisférica conlleva paralelamente una cuota importante de costos derivados del proceso de reestructuración, dada la heterogeneidad existente en los niveles de desarrollo, recursos disponibles y madurez alcanzada en el proceso de industrialización dentro de la región. Ésta no es sólo una preocupación genérica de las "economías pequeñas", sino también de países como Argentina y Brasil, que presentan una pauta de socios comerciales relativamente diversificada, en relación a un proceso de integración comercial con los Estados Unidos. De aquí se deriva que la posición negociadora del Mercosur en el ALCA tenga una preferencia por tiempos de implementación relativamente largos, acuerdos integrales e instrumentos de administración del programa de liberalización. Debe tratarse, por una parte, de regular los costos de una "nueva" apertura y, por otra, de evitar o atenuar las desventajas eventuales de una discriminación contra zonas extra ALCA [\(9\)](#).

Al mismo tiempo, las negociaciones por el ALCA se desarrollan paralelamente al proceso de construcción de un efectivo mercado interior en el Mercosur. Éste exhibe algunas metas definidas, como la cumplimentación del libre comercio pleno, la generalización del arancel externo común y la armonización definitiva de las disciplinas comerciales, y otras zonas grises o inciertas, como la posibilidad y voluntad de coordinar políticas macroeconómicas, estructurales y microeconómicas. Sobre este telón de fondo se proyectan las expectativas de articulación virtuosa o, por el contrario, conflictiva de las llamadas agendas externa e interna del Mercosur para los próximos años [\(10\)](#). Reconociendo un espacio de tensión entre las alternativas de evolución del ALCA y el proceso de profundización del Mercosur, aparece un escenario abierto para diferentes trayectorias.

El avance en las negociaciones por el ALCA puede contribuir positivamente al afianzamiento en el Mercosur de la normativa sobre prácticas y disciplinas comerciales ya comprometidas en el marco de la Ronda Uruguay y la OMC, así como al

desmantelamiento del proteccionismo agrícola en los Estados Unidos. Asimismo puede tener un efecto disuasivo sobre la adopción unilateral por parte de los países miembros del Mercosur de instrumentos y medidas que vulneren los acuerdos sobre liberalización comercial intra bloque ya alcanzados. Siendo éstos importantes, es difícil esperar otros efectos positivos del ALCA sobre la agenda de profundización del Mercosur y, en cambio, no habría que descartar presiones de la Administración norteamericana por un relajamiento de los compromisos y esfuerzos por perfeccionar la Unión Aduanera del Mercosur.

Es necesario remarcar que las líneas principales de la posición sostenida hasta ahora por el Mercosur en las negociaciones por el ALCA con el propósito de maximizar las oportunidades y minimizar los costos, en un marco un relativo consenso de gobiernos y sector privado, podrán ser sustentadas con mayor fortaleza y perspectivas de éxito en la medida que el Mercosur continúe su consolidación como bloque regional. Esto implica, por una parte, sentar las condiciones para un proceso de coordinación de las políticas cambiarias y fiscales o, al menos, para disminuir los riesgos de su no coordinación; por otra, supone la voluntad de evitar una "guerra" de incentivos promocionales unilateralmente establecidos y de asumir, en cambio, políticas regionales de reestructuración asistida de los sectores sensibles o más comprometidos. En este sentido, la profundización de la Unión Aduanera del Mercosur y la mejor administración de los efectos de reestructuración sobre cada una de las economías que lo integran no es contradictoria con la constitución del ALCA, sino un requisito para una distribución más equitativa de los beneficios esperados de la misma.

## Notas al pie

1 Para un análisis más profundo respecto del ambiente interno en EE.UU., y el contexto hemisférico e internacional, examinar **Garay, Luis Jorge**. *Regionalismo abierto e integración en las Américas*, en: *Regionalización e Integración Económica*. Compilado por Roberto Bouzas. ISEN. GEL, 1997.

2 *Cumbre de las Américas. Declaración de Principios*. OEA-Unidad de Comercio. <http://www.sice.oas.org/ftaa/miami/sadops.stm> p.2/3.

3 **S. Fernández, A. O'Connell y N. Stancanelli**. *Las Propuestas de negociación del ALCA y el Comercio Intrahemisférico*. Centro de Economía internacional (CEI). 1997. p.2.

4 **S. Fernández, A. O'Connell y N. Stancanelli**. *Las Propuestas de negociación...* Op. Cit. p.3-4.

5 **Luis Jorge Garay**. *Regionalismo abierto e integración en las Américas...* Op. Cit.

6 Para una discusión, ver **Roberto Bouzas**. *El Área de libre comercio de las Américas. Un breve balance previo a la cumbre de Santiago*. ISEN, DT no. 22. Nov, 1997, **Ambler Moss & Stephen Lande**. *A critical year for hemispheric free trade: Can countries agree on a blueprint?* Publicado por The North-South Center, University of Miami, 1997, y **Rodolfo Rúa Boiero**. ALCA: El marco para la negociación, en Informe Industrial, Año 20, no. 163, 1998.



7 Informe del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto respecto del ALCA.

8 **Pedro Motta Veiga.** *Informe Mercosur*, Año 2, no. 2, INTAL, Buenos Aires. enero-junio 1997.

9 **Pedro Motta Veiga.** *Informe Mercosur ... Op. Cit.*

10 **Roberto Bouzas.** *El Mercosur: Una evaluación sobre su desarrollo y desafíos actuales*, en: Regionalización e Integración Económica. Compilado por Roberto Bouzas. ISEN. GEL, 1997.

[Volver](#)

## **BRASIL**

### ***Privatización, desregulación y creación de espacios de negocios locales y regionales***

#### **INTRODUCCION.**

Actualmente y en general, las privatizaciones son percibidas como uno de los instrumentos apropiados para estabilizaciones macroeconómicas de manera sustentable. Así, se pretende controlar los desequilibrios macroeconómicos más severos tales como la alta inflación, el déficit fiscal y de cuenta corriente al colocar a la deuda pública sobre un sendero dinámico sustentable. Además, respecto del proceso de formación de expectativas, colaboran en mejorar la credibilidad de la política de ajuste macroeconómico. En el plano estructural, colaboran con las mejoras de eficiencia, de bienestar y de competitividad siempre que se hayan preservados los equilibrios entre la eficiencia asignativa y productiva, problema que permea otros planos de las reformas estructurales. Estos efectos son admisibles más allá de diferencias de opinión acerca de las formas modernas de intervención del estado en la economía.

Al amparo de las anteriores consideraciones, se espera que el proceso de privatizaciones brasileño de lugar a efectos positivos en el largo plazo, relacionados fundamentalmente, con la eficiencia productiva, la mejora en la calidad de los servicios y las cuentas fiscales.

Como se sabe, en la actualidad Brasil es uno de los países en desarrollo más activos en materia de privatizaciones. En los últimos dos años, el más activo [\(1\)](#). Es así porque, en relación con otros países desarrollados, el proceso de privatizaciones ha sido, relativamente, tardío y menos acelerado. También lo es por la cantidad de empresas y sectores privatizables o concesionables y el valor involucrado. En los años que siguen se espera que las privatizaciones sean de una gran magnitud en términos de montos y espacios de negocios. Y se observa una gran determinación oficial y respaldo de la opinión pública por lo que se descarta, al igual que en otros planos de la reforma estructural, reversiones de política. Adicionalmente, la coherencia entre criterios de competencia y configuración de la propiedad estatal, parecen justificar el ritmo de las privatizaciones que ha sido, por momentos, calificado de lento por parte de algunos observadores.

Por cierto, el proceso parece lento si se lo compara con otros planos de las reformas estructurales realizadas en Brasil, en especial, la reforma comercial. Y, también, comparada con la rapidez con la que se avanzó en obtener las reformas de orden económico aprobadas en 1995 que dieron el marco para buena parte de las acciones privatizadoras que ocurrirán en los años que siguen. Pero debe admitirse que, anticipándose a tales privatizaciones, se ha creado un ambiente de negocios que será el soporte o el complemento de muchas de esas actividades cuando pasen al sector privado. Y ese mismo proceso contribuyó a la valorización de los activos estatales privatizables. A la vez, ha dado tiempo para que en varias de tales actividades pudiesen considerarse interesantes oportunidades de negocios con la perspectiva del mercado ampliado que ofrece el Mercosur, hecho que ha dado al proceso de integración un nuevo elemento de interés.

#### **BREVES ANTECEDENTES DEL PAPEL EMPRESARIO DEL ESTADO BRASILEÑO**

Varios fueron los factores por los cuáles el estado brasileño, en sus diversas jurisdicciones, asumió funciones empresarias como productor de bienes y servicios. Como en muchas otros países en desarrollo, tradicionalmente ese papel fue asumido por considerarse que el estado podía impulsar proyectos con baja rentabilidad inicial como para ser realizados por la actividad privada o por considerarse que se trataba de actividades inscriptas en sectores estratégicos que exigían la presencia directa y excluyente del estado. Y, al igual que otros países en desarrollo, consistió en procesos datados varias décadas atrás y se puede sostener que el orden económico imperante hasta la década pasada se había instalado cuatro décadas antes [\(2\)](#).

La historia de la acumulación del acervo de activos por parte del estado brasileño puede acotarse a lo ocurrido desde la década del 50. Durante esta década, Brasil comenzó a realizar las inversiones necesarias de infraestructura financiadas por el sector público en el marco de un ejercicio de actividades de planeamiento por parte del estado. Fue también en aquel período cuando se sentaron las bases de industrialización que marcaron

el desarrollo de los años posteriores. En la década del 60, una etapa inicial de crisis económica y crisis política dada por la instauración de un régimen autoritario dio lugar a que el planeamiento y la política de desarrollo industrial fuesen abandonados. Fue a finales de aquella década y comienzos de los 70, más precisamente, en el período comprendido entre 1968-1973 (conocidos como los años del "milagro económico brasileño"), cuando se reanimó la preocupación por el planeamiento y el desarrollo económico. En ese período se impulsaron importantes planes formales como el denominado "Programa Nacional de Desarrollo".

Aquel programa fue signado por el éxito en términos de crecimiento del nivel de actividad y del empleo pero fue encontrando dificultades crecientes. A fines de los 70 quedó atrapado en dificultades macroeconómicas que se manifestaron en un gran deterioro del sector externo y un acelerado crecimiento del nivel de precios. El gobierno comenzó a utilizar a las empresas estatales, encargadas de proveer la infraestructura de energía, transporte y telecomunicaciones, como instrumentos de financiamiento externo al forzarlas a captar fondos en el exterior. También, recurrió sistemáticamente a la sub-indexación de tarifas como instrumento de combate inflacionario de corto plazo. El resultado inmediato de tales políticas que se prolongaron por más de una década fue el deterioro de la capacidad y el aumento de la obsolescencia de los activos físicos. Aquello fue acentuado por el estancamiento de las inversiones por efecto de la crisis de las finanzas públicas relacionadas con la crisis de la deuda externa que dominó la macroeconomía de los años 80. Este proceso implicó la virtual destrucción de la capacidad de ampliación y modernización de la infraestructura a mediano plazo, comprometiendo la integración del mercado interno y la competitividad internacional de la industria.

En aquel contexto comenzó a plantearse la necesidad de realizar reformas con objetivos tales como la reformulación del papel del Estado orientado a flexibilizar regulaciones, descentralizar actividades, desburocratizar y privatizar ciertas actividades y activos. Una de las estrategias de la reforma adoptada en Brasil fue la de procurar mayor efectividad del Estado en sus funciones típicas y fortalecer el papel del sector privado en la reactivación del proceso de desarrollo. También se consideraron objetivos relacionados con la eficiencia administrativa y el saneamiento de las finanzas públicas.

En 1990 fue aprobado el Programa Nacional de Desestatizacão (PND). Este atravesó diferentes etapas cuya concreción tuvieron connotaciones respecto de finanzas públicas, reformulación de mercados de bienes y servicios e implicaciones sobre el proceso de integración regional, particularmente el Mercosur. Es de destacar que en su transcurso nunca se alteró la directriz consistente en colocar al estado en la función de promotor del crecimiento y regulador de mercados para abandonar la función ejercida durante las décadas anteriores de motor y monitor del proceso de tales procesos<sup>(3)</sup>. Esa directriz coincidió con la reversión de otros rasgos de la política económica antes practicados tales como la promoción de la sustitución de importaciones y el control de la competencia internacional y la represión financiera.

## **EL NUEVO PAPEL DEL ESTADO Y EL PROGRAMA NACIONAL DE DESESTATIZACION**

El proceso de privatizaciones ha formado parte de la agenda de política económica desde hace tiempo. Como se mencionó, atravesó varias etapas. La primera (1981- 1989), se caracterizó por la reprivatización de empresas que habían sido absorbidas por encontrarse en situación de quebranto. El gobierno, al intentar deshacerse de los "fracasos empresarios", puso a la venta un conjunto de empresas, en general de pequeño porte y modestos resultados económicos (reprivatización).

En 1990, durante el Gobierno de Collor, el proceso de privatización fue parte de sus programas de reforma, iniciándose la segunda fase con la creación del Programa Nacional de Desestatización (PND). Entre 1991 y 1993 este programa se concentró en la venta de empresas estatales consideradas estratégicas, en el marco del modelo nacional desarrollista. Se incluyeron los sectores siderúrgico, petroquímico y de fertilizantes. Posteriormente, durante el mandato de Itamar Franco, que podría caracterizarse como una nueva etapa, se realizaron modificaciones legislativas, tales como la ampliación en el uso de créditos contra el Tesoro Nacional y como hecho de importantes repercusiones, la eliminación de la discriminación contra los inversores extranjeros.

Un impulso adicional, quizás el más importante, fue cuando ya asumido el electo presidente F.H. Cardoso, en el primer semestre de su gestión se aprobaron las reformas constitucionales de orden económico. Entre las medidas de atracción al capital extranjero se aprobaron la eliminación del impuesto sobre el ingreso suplementario (40-60 % sobre los dividendos remitidos en exceso del 12% del capital registrado), eliminación del impuesto sobre las ganancias netas, excepción del impuesto a los ingresos brutos sobre las utilidades y dividendos, reducción del

mismo en las ganancias de capital y sobre las transferencias del regalías entre el 25 y el 15% y la posibilidad de pago de intereses como remuneración de su propio capital.

La redefinición del concepto de empresa brasileña promulgada en agosto de 1995 guardó coherencia con las restantes reformas de orden económico aprobadas durante el primer semestre de aquel año. Recuérdese que en aquella ocasión se flexibilizaron los monopolios estatales sobre el gas canalizado, las telecomunicaciones y sobre el petróleo y se eliminó la reserva de mercado para las empresas nacionales en la navegación de cabotaje(4). Tales reformas se sumaron a las mejores perspectivas de la economía brasileña conferidas por las virtudes del programa antiinflacionario que se iniciara a fines de 1993 y obteniendo exitosos resultados a partir de julio de 1994. Tales condiciones alentaron a una mayor participación del capital extranjero en las licitaciones de empresas estatales, que había sido virtualmente nula en las privatizaciones realizadas desde 1990 hasta entonces. Por supuesto, no debe obviarse el incentivo dado al uso de títulos de deuda interna en lugar de títulos de deuda externa para el canje por activos estatales debido a la estructura de tasas de descuentos aplicados.

Un detalle de aquellas reformas se presenta en el cuadro que sigue

<b>Régimen anterior</b>	<b>Régimen vigente</b>
<b>Constitución de 1988</b>	<b>Enmiendas de 1995</b>
Distinción entre empresa brasileña (EB) y empresa brasileña de capital nacional (EBCN). Posibilidad de otorgar beneficios (fiscales, créditos, etc.) a EBCN.	Se anula la distinción entre EB y EBCN.
En adquisiciones del sector público de bienes y servicios, ante igualdad de condiciones, tratamiento favorable a EBCN.	
Las EBCN de pequeño porte gozan de un trato preferencial.	Las empresas de pequeño porte, podrán tener tratamiento favorable.
Las concesiones o autorizaciones para la exploración y explotación de recursos minerales y energía hidráulica sólo pueden otorgarse a brasileños o EBCN.	Concesiones o autorizaciones para exploración y explotación de recursos minerales y energía hidráulica pueden otorgarse a brasileños o empresas constituidas bajo legislación brasileña y con sede y administración en el país.
Monopolio de los Estados o Empresas Estatales en explotación de servicios locales de gas canalizado.	La explotación de servicios locales de gas canalizado puede ser efectuada por los Estados, o concederse a empresas públicas o privadas, manteniéndose las concesiones vigentes que hubieran sido otorgadas a empresas estatales
La navegación marina de cabotaje e interior es exclusiva de navíos nacionales.	Se eliminan las regulaciones constitucionales y estas actividades serán reguladas por legislación posterior.
Preponderancia en embarcaciones nacionales de armadores, propietarios, comandantes y por lo menos 2/3 de la tripulación.	
Monopolio absoluto del Estado en exploración explotación, refinación, importación, exportación y transporte de petróleo y gas natural.	El Estado podrá contratar con empresas privadas actividades de exploración, explotación, refinación, importación, exportación y transporte de petróleo y gas natural, conforme con la legislación a sancionarse.
Monopolio estatal o de empresas bajo control accionario estatal en prestación de servicios telefónicos, telegráficos, de transmisión de datos y demás servicios públicos de telecomunicaciones.	El Estado puede explotar directamente o conceder servicios telefónicos, telegráficos, de transmisión de datos y demás servicios públicos de telecomunicaciones.

Además, durante febrero de 1995, fue aprobada la Ley de Concesiones, orientada a ofrecer el marco regulatorio para la concesión y prestación de los servicios. Esta posee las siguientes características: 1- todas las concesiones pasan a tener un plazo determinado, renovándose mediante licitación; 2- no existen subsidios gubernamentales, imponiéndose al concesionario la necesidad de asumir riesgo empresario; 3- el usuario

participa oficialmente de la fiscalización sobre las prestaciones de servicios; 4- en referencia a la política tarifaria, se abandona la regla que garantizaba una remuneración fija calculada sobre la base de los costos totales incurridos. Dentro de este nuevo esquema, se abandona el criterio del precio definido en el contrato y en la revisión de las tarifas se considera la evolución de los costos de las concesionarias.

## **LAS PRIVATIZACIONES EN BRASIL Y SUS IMPLICANCIAS ECONOMICAS.**

En las primeras etapas, incluido el año 1994, las privatizaciones significaron escasos aportes en relación con el ajuste fiscal y los ingresos de capitales extranjeros. Es más, en términos de estabilización macroeconómica, las mismas no estaban llamadas a cumplir un papel crucial en la etapa inicial del Plan Real, tal como sí lo hicieron otras reformas estructurales, en especial, la reforma comercial. Y ello la diferencia de la orientación dada al proceso de privatizaciones si se lo compara con las etapas iniciales de otros programas de estabilización, tales como el argentino. Respecto de ese objetivo, sí tienen asignado un papel en el mediano y largo plazo relacionado con la reducción del stock de deuda pública, la reducción del costo Brasil y la recepción de inversión extranjera directa<sup>(5)</sup>

Uno de los cuestionamientos más frecuentes al proceso brasileño de privatizaciones ha sido su lentitud. Varias consideraciones relativizan ese cuestionamiento. Por un lado, los montos, tamaños de empresas y/o complejos de empresas considerados<sup>(6)</sup>. Por otro lado, la configuración misma del aparato estatal brasileño caracterizado por un elevado grado de administración indirecta bajo la forma de autarquías, empresas públicas, fundaciones y sociedades de economía mixta<sup>(7)</sup>. Un paso más acelerado de las mismas hubiese implicado, tal vez, efectos desfavorables sobre la estabilidad política, las condiciones de competencia de los mercados. Debe considerarse que muchas de las mencionadas sociedades de economía mixta consistían en grandes grupos empresarios tales como la Telebras, la Petrobras, la Companhia do Vale do Rio Doce y la Eletrobras y que diversas actividades empresariales del Estado estaban integradas verticalmente.

A pesar de la cautela con la que las autoridades han avanzado en el proceso de privatizaciones y desregulación en sectores que presentan complicaciones para crear condiciones de competencia (telecomunicaciones, generación y distribución de energía, etc), las críticas se han hecho sentir. Por ejemplo, en el sector energético, las críticas giran en torno al marco regulatorio, el cual no aseguraría las garantías mínimas de "buena atención" al consumidor<sup>(8)</sup>. Como las empresas de este sector son casos típicos de monopolio natural, es preciso ejercer controles sobre los precios mediante la fijación de un techo tarifario y el establecimiento de un patrón de inversiones. En este sentido puede citarse el ejemplo de la privatización de Ligth, donde sus problemas por falta de suministro podrían haber sido evitados si hubiese existido un compromiso de inversiones en toda la estructura de distribución de electricidad. Otro tipo de críticas, giran en torno al asesoramiento que ha recibido el gobierno para llevar a cabo este proceso, básicamente a través de bancos de inversión y no de consultorías específicas, hecho que tendería a acentuar el aspecto financiero y no el social de las privatizaciones.

Desde la perspectiva del funcionamiento de los mercados, el proceso de privatizaciones implicará una reorganización de los mismos, así como también de las estructuras de prestación de servicios, las formas de competencia y las formas de la relación entre el mercado y el poder público, con las implicancias regulatorias evidentes. En este sentido, existe un proceso de transición de estructuras eminentemente verticalizadas y de mercados básicamente monopólicos, hacia situaciones mixtas y de mayor complejidad. A estas condiciones debe sumarse la participación de distintas jurisdicciones estatales en la propiedad de algunas empresas. En las áreas de infraestructura la descentralización está favorecida por el hecho de que algunos estados y municipios son propietarios de empresas o concesionarios de algunos servicios públicos.

Una de las características del proceso de privatizaciones durante la gestión de F.H. Cardoso ha sido el interés concedido a las áreas de servicios públicos. Teniendo en cuenta, que el 93% del total de energía generada en Brasil es hidroeléctrica, aparecen nuevos nichos para otro tipo de fuentes utilizando al gas como insumo. El crecimiento previsto del consumo promedio del mercado para el período 1997-2004, es del 4% anual hasta 1999 y del 4.9%, desde el año 2000 hasta el 2004, (donde el consumo proyectado es de 353 Twh, mientras en 1994 era de 226 Twh.).

En relación al sector telecomunicaciones, el mercado brasileño está caracterizado por una amplia demanda insatisfecha de al menos el doble de las líneas ya instaladas. Además existen serios problemas por la falta de

mantenimiento y modernización del sistema. El gobierno de Brasil pretende incrementar a 23 millones el número de líneas instaladas hacia 1998. En 1994 existían 12.4 millones terminales telefónicos instalados, incluyendo los terminales fijos y celulares. Esto significa una proporción de 8 terminales cada 100 personas o 1 cada 12. Debe tenerse en cuenta que la relación en EE.UU. es, una terminal cada dos personas, en España 1 a 2.5, en México 1 a 7,6 y en Argentina 1 a 8,1. El objetivo del gobierno es llegar a 24.7 millones de líneas fijas y 8.8 millones de terminales móviles para 1999, una mejor situación si se considera que actualmente existen alrededor de 2.5 millones de personas esperando por este servicio. Así, los proyectos infraestructurales incluyen la instalación de un total de 15.300 kilómetros de fibra óptica para 1999.

Respecto del transporte, el uso de camiones domina el mercado de fletes el cual opera bajo un sistema de autopistas inadecuado y mal mantenido. Con este propósito, el gobierno se encuentra ofreciendo en concesión privada la operación, ampliación y mantenimiento de las autopistas federales y puentes. Las rutas a privatizarse en la primera etapa acumulan en total unos 6000 km. y en una segunda etapa alcanzarán los 15.000 km.

## **ACTUALIDAD Y PERSPECTIVAS DEL PROGRAMA DE PRIVATIZACIONES Y DESREGULACIONES**

Hasta el momento, el PND ha traspasado al sector privado 20 empresas y ha recaudado alrededor de u\$s 15.600 millones entre octubre de 1996 y octubre de 1997; es decir, aproximadamente la mitad del total obtenido en todo América Latina para el mismo período.

Entre 1991 y 1997 el proceso de privatizaciones se distribuyó entre los siguientes sectores:

### **Brasil**

#### **PND, 1991 - 1997**

##### **Distribución Sectorial**

<b>Sector</b>	<b>Participación</b>
Energía	23%
Siderurgia	22%
Telecomunicaciones	18%
Minería	12%
Petroquímica	10%
Transporte ferroviario	6%
Fertilizantes	1%
Otros	8%

**Fuente:** BNDES

Hasta el final de 1997, dentro de las empresas privatizadas, las energéticas, las cuales incluyen electricidad, gas y petróleo, comprendieron la mayor cantidad de privatizaciones. Es de esperar que en 1998, para el cual se espera un total de privatizaciones por valor de 32 mil millones de dólares, la privatización de las empresas del grupo Telebrás empuje a una mayor participación del sector de telecomunicaciones entre los sectores privatizados. Algo similar debería ocurrir con el sector energético si se considera la venta de las empresas del grupo Electrobrás. Y, se espera, se refuerce la tendencia de una mayor participación de los inversores extranjeros [\(9\)](#).

### **Brasil**

#### **PND, 1991 - 1997**



### Distribución por tipo de inversor

Tipo de Inversor	Participación
Sector privado no financiero	45%
Sector financiero	15%
Inversor extranjero	13%
Fondos de pensión	13%
Individuos particulares	14%

Fuente: BNDES

Teniendo en cuenta las empresas que aún no se han privatizado, se destaca la venta de una participación minoritaria de Petrobrás y la privatización de Telebrás. Se estima que el PND podría recaudar entre u\$s 60.000 y 80.000 millones durante los próximos dos años, distribuyéndose entre los siguientes sectores:

Sector	1998 / 99 u\$s mill.
<b>Gobierno Federal</b>	<b>53.400</b>
Telecomunicaciones	23.000
Minería	2.100
Electricidad	22.000
Puertos	100
Otros	6200
<b>Gobierno Estatal</b>	<b>16.500</b>
Electricidad	15.500
Otros	1000
<b>Total</b>	<b>69.900</b>

Fuente: BNDES

### PERSPECTIVAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE INTEGRACION REGIONAL.

La participación argentina dentro del proceso de privatizaciones brasileño es aún periférica ya que predominaron los grupos locales y las empresas extranjeras líderes de cada uno de los sectores. A pesar de ello existen algunas empresas argentinas que han participado del proceso, a saber:

Empresa	Descripción
Cometrans	Explotación del subterráneo de Río de Janeiro
Pluspetrol	Distribución de Gas, a través de la participación en las compañías Estadual de Gas y Rioas.
Grupo Román	Cerró un acuerdo con la firma brasileña Columbia para la adquisición de una predio en Cosipa, localidad ubicada a poco kilómetros de San Pablo, donde levantará una terminal que compita con el puerto de Santos.
Benito Roggio S. A.	Participa en la recolección de residuos en San Pablo, en la concesión de rutas en los Estados de Río Grande do Sul y Paraná.

IESCA (Sideco Americana)	Se adjudicó la licitación para la construcción de un gasoducto entre Alagoas y Pernambuco.
Sideco (grupo Macri)	Opera un tramo de 385 km. (Foz do Iguazú - Guarapueva), el cual atraviesa el Estado de Paraná
Perez Companc	A través del Mercosur Private Equity, adquirió el 50% del capital ordinario de Ecselsa, empresa eléctrica propiedad del Estado de Espírito Santo.

Hay sectores donde es previsible una significativa participación de capitales argentinos. Un ejemplo es el sistema de interconexión de energía y gas entre ambos países. El acuerdo denominado "Memorándum de Entendimiento entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil sobre el Desarrollo de Intercambios Eléctricos y Futura Integración Eléctrica" contempla el libre flujo de electricidad entre ambos lados de la frontera, basándose en dos principios. En primer lugar, la generación en ambos países se deberá realizar en condiciones competitivas evitando todo tipo de subsidio y buscando que los precios reflejen el verdadero costo marginal de la generación. En segundo lugar se permitirá y respetará la realización de contratos a término. Dentro de este marco, las exportaciones de energía eléctrica argentinas hacia Brasil, deberían alcanzar los 1000 MW, hasta los 3000 MW. Con este propósito, Electrobrás, a través de sus subsidiarias Electrosul S.A. (Centrais Elétricas do Sul do Brasil) y Furnas Centrais Elétricas S.A., licitó la compra por 20 años de 1000 MW de potencia en la Argentina para ser vendida en la subestación ITA ubicada en Brasil a 360 km. de la frontera. En un primer momento la licitación fue adjudicada al grupo Enron, que más tarde desistió y dejó el lugar al consorcio Endesa de España y Enersis de Chile.

Esta interconexión presenta factores positivos para el sector generador debido a que la exportación de energía los favorecería, pudiendo percibir ingresos por su reserva de potencia. Sin embargo, el futuro desarrollo del sector en Brasil podría revertir esta tendencia una vez que logre reestructurarse. Pero, como se sabe, la definición de la matriz energética del país vecino para las próximas aún sigue siendo materia de debate interno.

Respecto de las exportaciones de gas, se están manejando varios proyectos con la intención de que Argentina pueda iniciar exportaciones a Brasil. La intención de la Agencia Nacional de Petróleo del Brasil sería liberar la importación de este producto. Debe tenerse en cuenta la escasa participación de este recurso en la cadena de insumos de la industria manufacturera brasileña

Proyecto	Descripción
<b>YPF en Cuiabá</b>  (Aguarague, Salta - Cuiabá)	<u>Caudal de Gas:</u> 2.5 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 500 millones  YPF proveerá gas para la generación de energía eléctrica. El transporte se realizará a través del Gasoducto Bolivia-Brasil y la entrada en vigencia será en 1999 durante 20 años.
<b>Gasoducto Mercosur</b>  (Salta - San Pablo)	<u>Caudal de Gas:</u> 25 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 1.500 millones  Este proyecto, es considerado poco viable, ya que este gasoducto competiría directamente con el gasoducto Bolivia - Brasil y la demanda del sur de Brasil no justificaría el desarrollo de un proyecto de tanta envergadura.

<b>YPF en Uruguayana</b>  (A Brasil desde Entre Ríos)	<u>Caudal de Gas:</u> 2.5 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 110 millones  Este proyecto se encuentra en construcción, donde YPF proveerá de gas a una usina eléctrica de 450 MW ubicada en la ciudad de Uruguayana.
<b>Altiplano Atlántico</b>  (Bolivia Brasil)	<u>Caudal de Gas:</u> de 8 a 16 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 2000 millones  Este Gasoducto entrará en funcionamiento para fines de 1998 y constituye uno de los principales canales de exportación de gas hacia Brasil. Incluso se espera que el gas argentino llegue a precios más competitivos que el boliviano.

En suma, el proceso de privatizaciones en Brasil, favorece la ampliación de los espacios del proceso de integración regional. La participación de nuevos y más operadores en la prestación de los servicios y la mejora de la infraestructura generarán externalidades positivas al sistema productivo de toda la región.

## Anexo 1

### Brasil

#### Período 1998-2001

#### Principales privatizaciones previstas

Empresa	Sector	u\$s mill.
Telebrás (*)	Telecomunicaciones	de 45.000 a 57.000
Petrobrás (22.3%)	Petróleo	S/D
Compañía Eléctrica de Pernambuco (Celpe)	Energía	2.100
Centrais Geradoras do Sul do Brasil (Gerasul)	Energía	2.000
Elektro (**)	Energía	1.597
Light	Energía	900
Cerj	Energía	500
CPFL	Energía	100
Escelsa	Energía	222
Coelba	Energía	400
Cemat	Energía	300
Enersul	Energía	40
Norte-Nordeste	Energía	33
Centro-Oeste	Energía	150
Cosern	Energía	25
Energipe	Energía	25

Comapnhia Energética do Ceará (55,5%)	Energía	750
Copel (3,28%)	Energía	100
Procergs	Servicios	50

**Fuente:** Gazeta Mercantil, enero y febrero 1998

(\*) El sistema Telebrás compone los servicios de telefonía celular y fija. Para el primero, el cual será dividido en 9 regiones (holdings), se espera obtener el 18,4% del total recaudado, mientras con el otro servicio, el restante 81,6%. Este último se compone de 4 regiones, las cuales son: San Pablo, TeleNorte-NE-Leste, TeleCentro-Sul y Embratel.

(\*\*) Elektro es una de las subsidiarias de Cesp (Compañía Eléctrica de San Pablo)

## Anexo 2

### Brasil

#### Principales privatizaciones realizadas en el marco del PND

Empresa	Sector	Comprador	u\$s mill.
Compañía Vale do Rio Doce (CVRD) (41.7%)	Minería	Consorcio liderado por Compañía Siderúrgica Nacional (CSN)	3.140
Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL)	Electricidad	S / D	3000
Servicios de telefonía Celular en San Pablo	Telecomunicaciones	BellSouth (EE.UU.) / Grupo Safrá (Brasil)/ Grupo Desp (Brasil) / Splice (Brasil)	2.500
Cia. de Electricidade do Estado do Bahia (Coelba) (65,6%)	Electricidad	Iberdrola (España) / Previ (Brasil) / BB DTVM (Brasil) / Banco do Brasil (Brasil)	1.600
Cia. Norte-Nordeste de Distribuição de Energia Elétrica (Cnndee)	Electricidad	Grupo Votoratim (Brasil) / Camargo Correa (Brasil) / Banco Bradesco (Brasil)	1.490
Cia. Centro-Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (Ccodde) (90%)	Electricidad	AES Corp. (EE.UU.)	1.370
Cia. Energética de Minas Gerais (Cemig) (33%)	Electricidad	Southern Electric (EE.UU.) / AES Corporation (EE.UU.) / Banco Opportunity (Brasil)	1.100
Malha Sudeste (Rfssa)	Transporte	MRS Logística (CSN y Consigua) (Brasil)	889
Cachoeira Dourada	Electricidad	Endesa (Chile)	714
Cia. Riograndense de Telecomunicações (CRT) (35%)	Telecomunicaciones	Telefónica de España (España) / RBS Participações (Brasil) / CTC (Chile) / Telefónica de Argentina	655
Cerj (70.26%)	Electricidad	Energis (Chile) / Chilectra (Chile) / Endesa España (España) / Electricidade de Portugal	587
Compañía Estadual de Gas (CEG) (56.4%) / Riogas (75%)	Energía	Gas Natural (España) / Enron Corp. (EE.UU.) / Iberdrola (España) / Pluspetrol (Argentina)	576
Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A (Banerj) (99.97%)	Banca	Banco Itaú (Brasil)	289
Malha Sul	Transporte	Banco Garantía (Brasil) / Railtex (EE.UU.)	208
Dynamis Energética	Electricidad	Banco Bradesco (Brasil) / Camargo Correa (Brasil) / Grupo Votorantim (Brasil)	172
Banco Credireal	Banca	Banco de Crédito Nacional (Brasil)	112
Light Servicios de Electricidad (2.4%)	Electricidad	AES Corp. (EE.UU.)	82

Terminal azucarero en Puerto de Santos	Transporte	Cargil (EE.UU.)	33
Ferroeste	Transporte	Consorcio liderado por el grupo MPE (Brasil)	25
Ferrocarril Tereza Cristina	Transporte	Banco Interfinance (Brasil) / Gemon Geral de Engenharia e Montagem (Brasil) / Santa Lucia Agroindustria e Comercio (Brasil)	18
Compañía de Navegación del Estado DE Rio de Janeiro (Conerj)	Transporte	Wilson Sons (Inglaterra) / Andrade Gutierrez (Brasil) / Transporte 1001 (Brasil) / RJ Participaciones (Brasil)	
Malha Noreste (Rffsa)	Transporte	Consorcio Ferrovia Centro-Atlântica (Brasil) / Railtex (EE.UU.)	15

**Fuente:** América Economía, noviembre 1997; Gazeta Mercantil, enero y febrero de 1998

## Notas al pie

1 Ver World Bank (1998): Global Development Finance 1998, Washington D.C:

2 Marques, H.N. (1996): O consumidor em face da privatizacao dos servicos públicos essenciais, A Economia Brasileira em Perspectiva, IPEA, Río de Janeiro.

3 Varsano, R. (1996): Economía do setor público. Introducao, A Economia Brasileira em Perspectiva, IPEA, Río de Janeiro.

4 Debe tenerse en cuenta las limitaciones legales que operan en determinados sectores como telecomunicaciones, donde la participación del capital extranjero no puede exceder el 49%. Asimismo, existe una restricción establecida para comprar moneda de privatización por parte del inversor extranjero, capital que deberá pagar 5% en concepto de impuestos a las operaciones financieras (IOF). Si el inversor desiste antes del año de la operación, al regresar será del 10% y 5% si se disierte luego de un año.

5 Ver Oliveira, G. (1996): Brasil Real, Editora Mandarim, Sao Paulo.

6 Ver Oliveira, G. (1996): Brasil Real, Editora Mandarim, Sao Paulo.

7 Ver de Mello, M.F. (1994): Privatizacao e ajuste fiscal no Brasil, Pesquisa e Planejamento Econômico,

IPEA, dezembro.

8 Ver Roland Berger & Partner GmbH, Gazeta Mercantil, 11/3/98.

9 in duda dentro del programa de privatizaciones de Brasil, debe destacarse la participación de los grupos empresarios locales, los cuales se hicieron con el 45% del total de las compras. Estos operaban no necesariamente dentro de los sectores licitados, evidenciando un comportamiento que puede explicarse por la existencia de un empresariado muy "fuerte", el cual buscaría a través de su participación en las privatizaciones, diversificar aún más sus negocios.

[Volver](#)

## ***El Intercambio Comercial con EE.UU. desde la perspectiva de las empresas exportadoras \****

### **Algunas características del perfil de las firmas que comercian con ese país**

Como segundo destino de las exportaciones argentinas y primer proveedor de importaciones de nuestro país, el intercambio con los Estados Unidos ha sido históricamente de gran trascendencia para la Argentina(1). La importancia de las relaciones comerciales con este país se ven potenciadas a la luz de la discusión actual acerca de la conformación del ALCA.

En 1997 Argentina importó de Estados Unidos 6,100 millones de dólares, compuestos en un 60% por Maquinarias y productos de la industria química, mientras que exportó casi 2 mil millones de dólares, entre los cuales se destacan las exportaciones de Petróleo, productos de la industria frigorífica, Hortalizas y Frutas, Cuero y sus manufacturas, Metales y también Maquinaria.

En este contexto, esta nota presenta, de manera esquemática, algunos aspectos vinculados con el perfil de las empresas que exportan a los EE.UU.. Debido a las limitaciones de información existentes, el análisis se realizó para el año 1996 -último con información aduanera completa disponible-.

### **I. CANTIDAD DE EMPRESAS EXPORTADORAS**

Sobre un total de 10.900 empresas que exportaron durante 1996 algo más de 1.700 comerciaron con los EE.UU.. De ellas, alrededor de un 74% son firmas que venden al mundo menos de U\$S 2 millones anuales -Pymex-.

#### **CUADRO 1**

##### **Perfil de las empresas que exportan a los EE.UU.**

*Comparación con otros destinos de exportación*

	Mundo	EE.UU.	Chile	Brasil
Nº de Empresas exportadoras (1992)	8,049	1,432	2,312	2,184
Nº de Empresas exportadoras (1996)	10,952	1,737	2,891	4,093
Variación % (1996/92)	36.1	21.3	25.0	87.4
Nº de Empresas Pymex* (1996)	9,976	1,281	2,416	3,394
Pymex / Total empresas (%) (1996)	91.1	73.7	83.6	82.9
Exportaciones totales 1996 (en mill. de U\$S)	23,811	1,945	1,766	6,615
Exportaciones Pymex 1996 (en mill. de U\$S)	1,780	156	170	533
Monto exportado / empresa (1996) (en U\$S)	2,174,096	1,119,541	610,809	1,616,125
Monto exportado / Pymex (1996) (en U\$S)	178,378	121,702	70,414	156,945

\* Pymex: empresas que vendieron al mundo menos de U\$S 2 millones durante 1996.

**Fuente:** Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a datos de AFIP-DGA.

Desde el punto de vista del número de empresas exportadoras, el primer hecho destacable es que, pese a su importancia como destino de las exportaciones argentinas, el número de firmas que comercian con los EE.UU. es bajo en relación a lo que ocurre con otros mercados de similar importancia, como Chile -al que exportaron casi 2.900 firmas durante 1996(2)-; pero al mismo tiempo la cantidad de empresas exportadoras es muy superior a la de otros destinos también relevantes, como Holanda o Japón - con quienes comerciaron 500 y 385 firmas, respectivamente, durante 1996-.



Por otra parte, de las cerca de 3.000 empresas que ingresaron al negocio de la exportación entre 1992 y 1996, sólo una de cada 10 se vinculó comercialmente con EE.UU., mientras que 7 de ellas lo hicieron con Brasil y 2 con Chile. Estas diferencias -en gran medida explicadas por la gran oportunidad que significó el Mercosur para muchas empresas argentinas- puede estar reflejando, al mismo tiempo, los mayores y más exigentes requerimientos (y también costos) que presenta el mercado norteamericano en términos de calidad, redes de distribución, adaptación a las particularidades de la demanda, normas sanitarias, etc. en relación a otros destinos de exportación.

Así, el número de firmas que exportan a los EE.UU. creció un 21% durante los cuatro años comprendidos entre 1992 y 1996 - pasando de poco más de 1.400 a cerca de 1.700- frente a un crecimiento promedio del 36% que alcanzó, en el caso de nuevos mercados como China a un incremento del 133% durante esos años -.



## II. TAMAÑO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Como ya se mencionó, las tres cuartas partes de las empresas que comercian con los EE.UU. vendieron al mundo menos de U\$S 2 millones durante 1996, por lo que entran dentro de la categoría de Pequeñas Empresas Exportadoras (Pymex) definida aquí. Si bien se trata de un alto porcentaje, la proporción es muy inferior a la registrada para el total de las ventas argentinas, donde 9 de cada 10 firmas pertenecen a esta categoría.

Contrariamente a lo que muchas veces se afirma, el mercado norteamericano es muy importante para las empresas exportadoras de menor tamaño. Si bien EE.UU. ocupa el 5° puesto como destino de exportación de estas empresas - ubicándose por detrás de los países del Mercosur y Chile- casi el 9% de las exportaciones Pymex se dirigen hacia ese país.

De hecho, EE.UU. es más importante para las Pymex que para el promedio de las firmas exportadoras argentinas - aún cuando ocupa el segundo lugar como mercado de exportación, concentra una proporción menor de las ventas que en el caso anterior (8% del total)(3) - y mucho más que para las grandes empresas(4) de exportación - que destinan a ese país el 5.6% de sus ventas, ocupando el tercer lugar en importancia después de Brasil y Chile -.



## III. CONCENTRACION DE LAS EXPORTACIONES POR EMPRESA

Desde el punto de vista del grado de concentración de las exportaciones por empresas merecen destacarse dos aspectos en lo que respecta al intercambio comercial con los EE.UU.

En primer lugar, el grado de concentración actual es significativamente menor que el registrado a mediados de los '80, aunque igual al existente en 1992: la participación de las 10 mayores empresas en las exportaciones hacia ese mercado pasó del 42% en 1984 al 31% en 1996 (con un valor del 32% en 1992).

### CUADRO 2

#### Concentración de las exportaciones por empresas

N° de empresas exportadoras	Participación en el total exportado (%)	
	1984	1996
3	30.6	19.6
5	34.8	23.3
10	42.2	31.0
20	52.0	41.3
30	58.9	49.0
50	68.3	59.5

100	81.6	74.3
Total	100	100

**Fuente:** CEPAL en base a Kosacoff y Eggers (1988) y CEP en base a datos de la AFIP-DGA.

En segundo lugar, el grado de concentración de las exportaciones dirigidas a los EE.UU. es relativamente más bajo que el registrado hacia otros mercados de la Argentina, tal como se observa en el siguiente gráfico.



### CUADRO 3

#### Las primeras 20 empresas exportadoras a EE.UU.

	Razón	Participación	Sector
		En el total %	
1	YPF	13.4	Destilados de petróleo
2	AMOCO ARGENTINA	3.2	Destilados de petróleo
3	SWIFT ARMOUR	3.0	Frigorífico
4	SHELL	1.9	Destilados de petróleo
5	CIA ELABORADORA DE PROD. ALIMENTICIOS	1.8	Frigorífico
6	PEREZ COMPANC	1.8	Destilados de petróleo
7	TECPETROL SA	1.7	Destilados de petróleo
8	SIDERAR	1.5	Siderurgia
9	ESSO	1.5	Destilados de petróleo
10	GRUNBAUM,RICO Y DAUCOURT	1.3	Cueros curtidos
11	SIDERCA	1.2	Siderurgia
12	CURTIEMBRES FONSECA	1.2	Cueros curtidos
13	JUGOS DEL SUR	1.1	Jugos
14	ANTONIO ESPOSITO	1.1	Cueros curtidos
15	CURTIEMBRE BECAS	1.1	Cueros curtidos
16	CURTIEMBRE ARLEI	1.0	Cueros curtidos
17	ZUMOS ARGENTINOS	1.0	Jugos
18	ACINDAR	0.9	Siderurgia
19	JUGOS SA	0.9	Jugos
20	TEXCUER	0.9	Cueros curtidos

#### Notas al pie

Esta Nota fue realizada en el marco de la investigación en curso y en forma conjunta por CEPAL, Bs.As - CEP sobre las implicancias del proceso de integración hemisférica respecto de la Argentina.

1 Esta situación no es recíproca, ya que nuestro país representa, apenas, el 0.5% del intercambio global norteamericano, con una participación del 0.75% de sus exportaciones totales y del 0.25% de sus importaciones.

2 Obviamente, la contrapartida de esta relación es un monto promedio de exportaciones por empresa muy superior en el caso de EE.UU. que de Chile.

3 El hecho de que EE.UU. concentre una proporción menor de las ventas aún ocupando el segundo puesto como mercado está reflejando la mayor concentración de mercados que se registra a nivel de las Pymex que del resto de las empresas exportadoras. De hecho, los primeros 5 mercados de exportación de las Pymex concentran el 67% de las exportaciones totales de ese grupo de firmas mientras que para el total de empresas la participación de los primeros 5 destinos es del 51%.

4 Siguiendo la metodología utilizada en notas anteriores, se consideraron grandes exportadoras a las firmas que vendieron más de U\$S 50 millones al mundo durante 1996. Ver "Los pequeños exportadores y el Mercosur" en Notas de la Economía Real N° 4, octubre 1997.

[Volver](#)

## ***El Sector Minero Argentino en el nuevo escenario internacional***

El objetivo de esta nota es analizar los posibles efectos que sobre el desempeño del sector minero argentino tendrán los cambios operados en el escenario económico internacional, fundamentalmente a partir de tres sucesos importantes: la crisis asiática, la fuerte disminución de financiamiento a la inversión en exploración, como consecuencia de la crisis en las bolsas de Toronto y Vancouver y la sostenida baja del precio de los metales.

Antes de introducirnos en esta temática parece importante abordar las condiciones en que se desarrolló la minería mundial en los últimos cinco años, para poder comprender y prever la capacidad y velocidad de respuesta del sector ante el nuevo escenario planteado.

En la década de los 90 el sector minero asistió a profundas transformaciones en función del proceso de globalización de la economía. Esto marca una primera etapa en la cual los países en desarrollo con gran potencial geológico minero han llevado a cabo importantes reformas en el campo jurídico e institucional, dentro de un marco de liberalización de sus economías.

Paralelamente, el avance tecnológico permitió que proyectos en el pasado no rentables se convirtieran hoy en negocios mineros desplazando la frontera de posibilidades de inversión. De esta manera el progreso técnico otorga a las ventajas naturales un carácter más dinámico que absoluto. Éstas se identifican, sustituyen y cancelan según el grado de funcionalidad con las economías y empresas que lideran el cambio tecnológico.

Todo este proceso convirtió a los países de la región en fuertes receptores de los flujos de inversión minera, produciéndose un nuevo circuito, capitales norteamericanos, canadienses, australianos y japoneses encontraron en América Latina un destino para la realización de inversiones de riesgo.

En este sentido, la región concentró en 1996 el 27% de la inversión mundial en exploración (en 1991 la participación había sido del 12%). Por su parte la participación de América del Norte se redujo del 44% en 1991 al 23% en 1996.

Además se estima que en el periodo 97/ 2000, Latinoamérica absorberá el 41% de los U \$S 38,200 millones de inversión total planeada en el sector a nivel mundial, y de este monto Argentina participara con el 10%.



### **EL NUEVO ESCENARIO**

Esta etapa de boom minero se ve hoy, tal como se cito, enmarcada en un nuevo escenario económico mundial en el que convergen tres fenómenos importantes:

- Crisis asiática: contracción de la demanda de metales
- Caída del precio de los metales
- Crisis de las bolsas de Vancouver y Toronto

Desde mediados del año pasado se registran caídas significativas del precio de los metales. Por ejemplo, el precio del cobre tuvo una baja del 33% entre julio del 97 y marzo de este año, y el del oro, una del 10% en el mismo período.



En el caso del cobre se pueden identificar dos causas diferentes para explicar este comportamiento. Por un lado, las devaluaciones con respecto al dólar de las monedas de los países asiáticos tuvieron como efecto una deflación de los precios internacionales de los commodities. Por el otro, el enfriamiento de estas economías y las dificultades encontradas por los demandantes asiáticos de metales [\(1\)](#) en la disponibilidad de financiamiento y divisas necesarias afectó en particular a dos sectores de gran participación en la demanda internacional de esos productos: el sector de la construcción y el de fabricación de autos y camiones.

La explicación de la disminución del precio del oro está asociada a los cambios de las decisiones de los bancos centrales de mantener sus reservas de este metal. En este sentido, se puede pensar que la causa se encuentra en el carácter abrupto y no previsto de los cambios de la oferta (ventas simultáneas de varios bancos centrales). Es decir que en el futuro, una decisión pautada de abandono de este metal como reserva de valor por parte de los bancos, con ventas en forma gradual, comunicadas con anticipación al mercado, no afectarían significativamente al precio, permitiendo un reacomodamiento de la oferta.

Por otra parte, un elemento clave del nuevo escenario que afecta directamente a la inversión en exploración es la pérdida de confianza de los tomadores de acciones de riesgo en las operaciones que realizan empresas de exploración juniors en las bolsas de Toronto y Vancouver. Estas empresas han obtenido tradicionalmente en estos mercados el financiamiento para sus proyectos.



Sin embargo, existen expectativas favorables con respecto a la evolución de la demanda de productos metálicos, en particular del cobre. La razón más importante es la tendencia de crecimiento del producto que muestran ciertos países (China, India, etc.) y que aún tienen tasas bajas de consumo per cápita de este producto, 0,1 y 1,1 Kgs. per capita China e India respectivamente, frente a países desarrollados como Bélgica ,

Alemania o Estados Unidos que registran demandas superiores a los 10 Kgs. por habitante.

Estas nuevas condiciones exigen una reflexión acerca de las consecuencias de dichos cambios en el desarrollo del sector minero argentino.

## **LAS CONDICIONES ACTUALES DEL SECTOR MINERO ARGENTINO: NUEVOS DESAFIOS**

Un elemento que condicionara el desarrollo del proceso de inversión y crecimiento del sector minero es el incremento del grado selectividad por regiones y países por parte del capital transnacional.

Es dable pensar en mayores dificultades para lograr la factibilización de proyectos si no se explotan otras ventajas comparativas. Dado que los precios son fijados en mercados internacionales.

Tradicionalmente en la minería, las decisiones de inversión, producción y exportaciones no responden al efecto precio sino que en realidad en el negocio minero interesa el comportamiento a largo plazo de los precios y sus márgenes de diferencia con respecto a los costos de producción.

En este sentido, si se analiza la evolución del precio del cobre en términos reales, de la producción y del consumo en los países latinoamericanos, en las últimas tres décadas puede observarse que a pesar de la baja sostenida de los precios la producción aumentó considerablemente, producto de los avances tecnológicos que permitieron disminuir sensiblemente los costos y aumentar fuertemente la productividad.



La coyuntura actual encuentra al sector minero argentino en una situación de clara ventaja respecto a otros países de la región. En este sentido, a las condiciones macroeconómicas favorables del país, deben sumarse aquéllas propias del sector:

- Nuevo marco jurídico institucional. Las reformas priorizaron la estabilidad de las reglas de juego, y la inserción del sector en los mercados internacionales. Su criterio moderno y la anticipación con que fueron llevadas a cabo coloca a nuestro país junto a Chile en un lugar de mayor preferencia para la inversión.
- Legislación ambiental moderna. El escaso desarrollo histórico de la actividad minera en nuestro país hizo que la legislación cumpliera una función preventiva y



no correctiva, lo cual implica una ventaja comparativa respecto a otros países con tradición minera. El hecho de no tener que invertir en planes de reconversión tecnológica (corrección ambiental) implica un nivel más bajo de "costo ambiental".

- El gran potencial geológico-minero. Dicho bajo nivel de desarrollo histórico de la minería local ha dejado disponible una gran dotación natural de recursos mineros metalíferos y no metalíferos.
- El Tratado de Integración Minera con Chile. Disminuye los costos operativos por la racional utilización de espacios y recursos.
- Menor precio relativo y disponibilidad de energía eléctrica y gas natural.

Algunas de estas ventajas se ven claramente explicitadas en la tasa de rentabilidad de los proyectos. En un estudio efectuado por la Universidad de Colorado, que abarca 25 países, donde se analiza la TIR de proyectos mineros de oro y cobre, Argentina y Chile ocupan el primer lugar con una tasa del 16% para el cobre y 19% para el oro.

Como conclusión se puede inferir que el sector minero argentino cuenta con ventajas competitivas, las cuales, aunque necesarias, no son suficientes para garantizar el crecimiento. Dado el escenario internacional actual el nuevo desafío es lograr un nivel de competitividad sostenible a través de la reducción de costos. Este aumento indispensable de la productividad sólo se puede alcanzar por medio de la modernización de los servicios y obras de infraestructura (ferrocarril y vial), ya que estamos considerando que la función de producción de las empresas incluye procesos tecnológicos de punta.

En este sentido, es importante remarcar que la explotación de recursos mineros involucra en general el transporte de grandes volúmenes de carga ya sea, por la movilización de los productos mineros entre los yacimientos (que generalmente se hallan localizados en zonas geográficamente aisladas) y los centros de demanda, o por el abastecimiento de insumos que requieren estos proyectos. Esto último genera una alta participación del flete en la estructura de costo de estos productos. Asimismo, la infraestructura vial aparece altamente correlacionada en todas las etapas del desarrollo de la actividad minera, y constituye, en particular, la opción excluyente en las etapas de exploración y análisis de factibilidad de los proyectos. Las malas condiciones de la red vial de penetración hacia zonas mineras puede llevar a las empresas, que se hallan en la etapa de exploración, a dedicar gran parte del tiempo a la apertura y mantenimiento de caminos de acceso, en detrimento de su labor específica.

Por otra parte, el uso intensivo de energía y combustibles líquidos en el proceso productivo hace que estos adquieren también un peso significativo en los costos. En el primer caso la desregulación del mercado ha permitido la vigencia de tarifas ciertamente competitivas en términos internacionales. En el segundo, la utilización de combustibles

líquidos, en los casos en que estos pueden ser sustituidos por gas, implica costos adicionales de almacenamiento y transporte.

En este sentido, las autoridades a nivel nacional, provincial y municipal junto al sector privado y a organismos de cooperación internacional están realizando serios esfuerzos para disminuir estos costos a partir de acciones que tiendan a solucionar los problemas que se plantean en términos de infraestructura . La solución concreta de estos problemas es el gran desafío que se plantea hoy para lograr ventajas competitivas sustentables para la minería.

#### Notas al pie

1 Los países asiáticos consumen aproximadamente el 30% de la producción mundial de cobre refinado

[Volver](#)

**Esquemas de integración**  
**Evolución del comercio intra y extra-bloque**

## **El caso del MERCOSUR <sup>(1)</sup>**

### **CARACTERISTICAS DEL INTERCAMBIO DE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS**

Según los datos relevados por el FMI, en el año 1988 el comercio efectuado entre los países integrantes del Mercosur -Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay- representaba un 0,1% del comercio mundial. Para el año 1997 el comercio entre estos mismos países significaba un 0,4% del total intercambiado. En términos absolutos el intercambio intrabloque se incrementó un 506,3% o bien, expresado como tasa anual de crecimiento, un incremento del 22,2% anual. Contrastando con este abrupto incremento del comercio intrazona, las exportaciones extrazona del grupo considerado sufrieron un incremento sensiblemente menor en el período en cuestión: un 51,6% en términos absolutos (4,7% de incremento anual). Por ende, debido a las diferentes importancias relativas del comercio intra y extra bloque, el aumento de las exportaciones totales se sitúa en el 85% (es decir que aumentaron a un 7,1% anual). Desde esta óptica, el ritmo de crecimiento de las exportaciones fue menor que el registrado en el incremento de las exportaciones mundiales (8% anual).



**Fuente:** Direction of Trade Statistics -IMF -1995-97, INDEC, ALADI, MICT

Por el contrario, el incremento de las importaciones totales del bloque, si bien fue menor que la variación del monto de comercio entre los países miembros ya apuntada, se situó por encima de la media mundial. En efecto, las importaciones extrazona crecieron a una tasa del 16,2% anual y las importaciones totales del grupo, a una tasa del 17,2%, valores ambos bastante mayores que los verificados para las importaciones totales del mundo (8% anual).



**Fuente:** Direction of Trade Statistics -IMF -1995-97, INDEC, ALADI, MICT

Respecto a la significación que tiene el comercio intrabloque dentro del intercambio que realizan los integrantes del grupo con el resto de los países del globo, ésta comenzó a incrementarse a partir del año 1991 -año de la firma del Tratado de Asunción-, pasando del 6,7% del total exportado en 1988 hasta el 24% del mismo agregado en 1997, lo que implica -en términos porcentuales- un aumento relativo del 227,6%.



**Fuente:** Direction of Trade Statistics -IMF -1995-97, INDEC, ALADI, MICT

El aumento de la significación del comercio intrabloque -medida en términos de las exportaciones totales- se verificó en un acotado período (1990-1993). El aumento de la participación del intercambio intramercosur en el total exportado en el período 1994-1995 puede atribuirse a la puesta en vigencia del Tratado de Asunción, firmado en 1991.

Si bien puede parecer curioso el hecho que se verifique un incremento tan significativo del comercio interno entre los años 1991-1993 -previo a la puesta en vigencia del Tratado de Asunción el 1 de enero de 1995-, debe tenerse en cuenta que los dos estados-partes más importantes de este mercado común -Argentina y Brasil- ya habían efectuado tratativas tendientes a una mayor integración comercial desde mediados de la década de 1980. (Acta de Iguazú 1985, etc.) .



**Fuente:** Direction of Trade Statistics -IMF -1995-97, INDEC, ALADI, MICT

El aumento del comercio dentro de las fronteras del bloque trajo aparejado, relativamente, una disminución del intercambio con el resto del mundo. En el caso de las exportaciones a países no miembros, se observa una continua disminución de su participación en el total exportado, pasando de significar el 92,6% del total exportado en 1988 al 75,9% en 1997. Para las importaciones extrabloque, esta misma disminución de su participación en el total importado (desde una media de 84,8% para el período 1988-1991 hasta un promedio de 80,3% para el período 1992-1997) resulta menos abrupta y continua. Si bien en el período en el cual se incrementó la participación de las exportaciones intrabloque en el total exportado -1990-1993- se verifica un continuo descenso de la participación de las importaciones extrazona en las importaciones totales, una vez concluida esta fase la tendencia de esta proporción es creciente para los años subsiguientes. Esta relativa insensibilidad de las importaciones extrazona ante el proceso de integración económica explicita la insustituibilidad de los bienes producidos fuera del bloque.

**Si bien la paulatina caída de la proporción de las exportaciones e importaciones a y de terceros países parecería definir una tendencia del grupo a cerrarse en sí mismo, los indicadores de intensidad de comercio<sup>(2)</sup> muestran lo contrario. Estos índices, como se explica en el anexo I, tienen en cuenta, además de la participación de las exportaciones intrazona y las totales, las exportaciones mundiales y por lo tanto son indicadores más precisos para evaluar el comercio bilateral o multilateral.**

En efecto, el índice correspondiente a la intensidad del comercio intra-Mercosur (en la tabla Intensidad de Comercio Mercosur-Mercosur) muestra en los años 1994-1997 un descenso en sus valores respecto del máximo alcanzado en 1994, indicando una relativa apertura hacia terceros países. Iguaes conclusiones pueden obtenerse de las intensidades individuales de Argentina con el Mercosur, y Brasil con el Mercosur, indicando que las evoluciones de las variables de comercio exterior utilizadas no implican necesariamente una tendencia hacia un grupo cerrado ya que son consecuencia de una apertura generalizada de sus economías.

Año	Intensidad Comercio Mercosur - Mercosur	Intensidad Expo Argentina - Mercosur	Intensidad Expo Brasil - Mercosur
1986	7,8	11,5	5,0
1987	8,3	15,8	5,3
1988	8,8	15,4	5,8
1989	9,1	17,2	4,5
1990	10,5	17,7	5,0
1991	11,6	17,4	7,7
1992	14,2	19,0	11,4
1993	14,2	21,6	10,7
1994	12,9	19,6	9,5
1995	13,7	22,0	8,9
1996	13,5	20,0	9,1
1997*	13,7	19,1	9,8

(\*) Estimado

**Fuente:** Direction of Trade Statistics -IMF -1995-97, INDEC, ALADI, MICT

## SALDO COMERCIAL

Como conjunción de las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones ya expuestas, la balanza comercial del grupo evidenció un continuo deterioro durante el período analizado. No resulta demasiado plausible

plantear que este progresivo déficit del sector externo pueda deberse a la integración en sí misma -ya que las modernas teorías económicas sobre integración no han llegado a una conclusión única en este aspecto(3)-, sino que es posible que esta situación corresponda al nuevo orden internacional surgido a partir de la década de 1990 y del cual los procesos de integración regional y la apertura económica son sólo componentes(4).



**Fuente:** Direction of Trade Statistics -IMF -1995-97, INDEC, ALADI, MICT

Resulta significativo analizar el saldo del balance comercial a la luz de los resultados propios de cada país. La conclusión de esta observación es que las exportaciones netas de Brasil determinaron el signo de la balanza comercial del bloque. Incluso en un año como 1994, en el cual Argentina, Paraguay y Uruguay mostraron un déficit en sus cuentas externas, el saldo positivo obtenido por Brasil bastó para que el grupo -como unidad- mostrara un -leve- superávit. Como se observa a partir del gráfico arriba expuesto, Brasil es el único integrante del grupo que siempre contribuyó positivamente -y en una gran magnitud- al saldo comercial del bloque (ya sea éste positivo o negativo). Dicho de otro modo, el signo de la balanza comercial del bloque está muy asociado al signo de la balanza comercial brasileña. Es obvio que en ese fenómeno juegan factores tales como las asimetrías de tamaño de las economías pero, también, esconden tendencias a la convergencia macroeconómica de las principales economías del bloque (sincronía de las tendencias macroeconómicas).



**Fuente:** Direction of Trade Statistics -IMF -1995-97, INDEC, ALADI, MICT

### COMPOSICION DEL COMERCIO 1991-1995(5)

En las NOTAS DE LA ECONOMIA REAL de diciembre pasado se comentó la regularidad observada en la UE y el NAFTA respecto de la composición de las exportaciones totales - mostró un incremento de la importancia del comercio de las manufacturas en general junto con una disminución de la participación de los productos de origen primario en el total exportado- este fenómeno no se verifica el caso del Mercosur. En términos porcentuales, el rubro que más incrementó su participación en el período analizado es el rubro maquinaria y equipo de transporte (+7,7%) pero este incremento se vió compensado con una disminución del 3,8% del rubro otras manufacturas, lo que determina que el rubro manufacturas haya sufrido una leve disminución de su participación del 0,1% durante el período considerado. Análogamente los productos de origen primario también sufrieron una redistribución de las importaciones relativas de sus rubros en el total exportado: los productos agrícolas incrementaron su participación en un 4,3% mientras que los productos derivados de las industrias extractivas la disminuyeron en un 16,1% verificando una leve disminución del agregado productos primarios del orden del 0,7%.

Más allá de la variación de la composición de las exportaciones totales, es importante destacar que la composición del producto exportado difiere notablemente de las ya señaladas en el caso del Nafta y de la Unión Europea en cuanto a la participación de los dos rubros principales -productos primarios y productos manufacturados-: en este caso los productos primarios significan un 52% de las exportaciones totales - contrapuesto al 22% del Nafta y al 18% de la Unión Europea para el año 1995- y los manufacturados, un 46%. - oponible al 73% del Nafta y al 80% de la Unión Europea-



**Fuente:** Base de datos Comtrade - UNCTAD

En el caso del análisis de la composición de las importaciones del Mercosur sigue, esta tendencia se comporta de manera similar a la UE y NAFTA. Las importaciones de productos manufacturados del Mercosur -que representaron el 75% de los bienes importados por este bloque en 1995- incrementaron su participación en el total en un 17% en el período 1991-1995 siendo el rubro maquinarias y equipo de transporte el que sufrió un mayor incremento (30%). Los productos de origen primario, por el contrario, representaron un 30% menos de las importaciones en 1995 comparado con 1991, siendo los productos de las industrias extractivas los que verificaron el mayor descenso en su importancia relativa (-43%).

## COMERCIO INTRABLOQUE

La tendencia de los dos rubros principales del comercio intrabloque -productos primarios y productos manufacturados-, luego de la firma del tratado constitutivo, parece evidenciar una progresiva disminución de la participación de los productos manufacturados en el comercio dentro de las fronteras del grupo indicando consecuentemente un aumento de la importancia relativa del intercambio de bienes de origen primario.



**Fuente:** Base de datos Comtrade - UNCTAD

En el período 1992-1995 la participación de los productos primarios en el intercambio intrabloque creció monótonamente un 15,8% (o un 5% por período) y en contraposición la importancia relativa de los productos manufacturados decayó un 8% (2,7% anual).

En cuanto a la desagregación del rubro productos primarios en sus dos componentes -productos agrícolas y productos de las industrias extractivas- se observa un punto de inflexión en el comportamiento dinámico de éstos. Hasta el año 1993, la tendencia de la participación de los productos agrícolas en el total intercambiado de productos primarios era decreciente (-16% en el período 1991-1993) mientras que luego de esa fecha el signo de la tendencia se invirtió aumentando su importancia en el comercio de bienes primarios un 9,5% en los años 1993-1995, siendo en 1995 la proporción de bienes agrícolas menor que en 1991 (73,3% en 1995 contra 79,7% en 1991).

Los productos derivados de las industrias extractivas se comportaron -evidentemente- de manera opuesta a la de los bienes agrícolas.



**Fuente:** Base de datos Comtrade - UNCTAD

La tendencia inicial se explica mediante el fuerte incremento absoluto manifestado por el intercambio del rubro combustibles -que compone el agregado Productos de las industrias extractivas- entre los períodos 1991-1993. La abrupta variación de este rubro, que pasó de representar el 10,5% del intercambio de productos primarios en 1992 al 26,3% en 1993 basta para explicar el signo de la tendencia, dado que los otros productos componentes del rubro Primarios mostraron, en ese período, tasas de variación significativamente inferiores a las verificadas en el agregado combustibles. La inflexión dinámica de los componentes del intercambio de productos primarios puede ser comprendida con la desaceleración de la tasa de variación del rubro combustibles sumada a un aumento del intercambio de productos agrícolas y materias primas -rubros que pasaron de representar un 67% del intercambio de bienes primarios en 1993 al 73% en 1995-



**Fuente:** Base de datos Comtrade - UNCTAD

El cambio en la composición del comercio intra Mercosur de manufacturas exhibe las mismas características que las evidenciadas en el caso de la Unión Europea: un significativo aumento de la importancia del rubro maquinaria y equipo de transporte acompañado por una disminución de la participación de los otros rubros del agregado manufacturas. En el período 1991-1995 el agregado maquinaria y equipo de transporte verificó un incremento absoluto del 252% (37% anual) en el comercio intrabloque, mientras que el incremento del rubro en su totalidad alcanza un 196% (31% anual).



**Fuente:** Base de datos Comtrade - UNCTAD



**ANEXO I - INDICE DE INTENSIDAD DE COMERCIO** El índice de intensidad de comercio entre dos países se define como el promedio simple de otros dos números índice: el de intensidad de las exportaciones de un país a otro y el de intensidad de las importaciones de un país desde otro. Estos dos últimos índices se definen de la siguiente manera:

**Donde  $X_{ij}$ :** Exportaciones desde i hacia j

**$X_i$ :** Exportaciones totales de i

**$X_j$ :** Exportaciones totales de j

**X:** Exportaciones Mundiales

**$M_{ij}$ :** Importaciones de i desde j

**$M_j$ :** Importaciones totales de j

**M:** Importaciones Mundiales

**$M_i$ :** Importaciones de i

por lo tanto el índice de intensidad de comercio queda definido por:

El valor del índice de intensidad de las exportaciones debe interpretarse de la siguiente manera: mide la participación de las exportaciones del país i a un país j en las exportaciones totales de i en términos de la relevancia del comercio exterior de j en el comercio con el resto del mundo (excluido el país i), medido en términos de importaciones. El valor de este índice puede tomar cualquier valor racional mayor que cero significando:

- si el índice es mayor que la unidad: que el país i exporta a j más de lo que éste importa en promedio del resto del mundo; signo de una alta "intensidad" de las exportaciones de i a j
- si el índice es menor que la unidad: que el país i exporta a j menos de lo que éste importa en promedio del resto del mundo; signo de poca "intensidad" de las exportaciones de i a j

El significado del índice de intensidad de las importaciones es análogo al referido a las exportaciones con la salvedad de que se mide la participación de las importaciones de i desde j y la relevancia de j en el comercio con el resto del mundo se mide en términos de exportaciones.

Finalmente, el índice de intensidad de comercio supone igual relevancia, por tratarse de un promedio simple, en el comercio exterior de un país a las exportaciones y a las importaciones.

Una salvedad digna de ser mencionada es que, dado que este índice no incorpora ninguna corrección geográfica, no parece ser demasiado útil para establecer comparaciones estáticas, dado que es previsible que entre países cercanos la intensidad de comercio sea mayor que entre países lejanos<sup>(6)</sup>. Por lo tanto

este índice resulta útil sólo para verificar dinámicamente la tendencia de cambio de la intensidad del comercio.

En el caso de tratarse de un bloque económico, pueden calcularse los mismos índices haciendo las siguientes consideraciones:

- $X_{ii} = M_{ii}$ : se trata del comercio intra bloque
- $X_i$  son las exportaciones totales del bloque
- $M_i$  son las importaciones totales del bloque

Resulta sencillo verificar que, en tanto el bloque mantenga un saldo comercial nulo, los índices de intensidad de exportaciones e importaciones serán idénticos(7).

## Notas al Pie

### **BRASIL**

#### *Privatización, desregulación y creación de espacios de negocios locales y regionales*

## INTRODUCCION.

Actualmente y en general, las privatizaciones son percibidas como uno de los instrumentos apropiados para estabilizaciones macroeconómicas de manera sustentable. Así, se pretende controlar los desequilibrios macroeconómicos más severos tales como la alta inflación, el déficit fiscal y de cuenta corriente al colocar a la deuda pública sobre un sendero dinámico sustentable. Además, respecto del proceso de formación de expectativas, colaboran en mejorar la credibilidad de la política de ajuste macroenómico. En el plano estructural, colaboran con las mejoras de eficiencia, de bienestar y de competitividad siempre que se hayan preservados los equilibrios entre la eficiencia asignativa y productiva, problema que permea otros planos de las reformas estructurales. Estos efectos son admisibles más allá de diferencias de opinión acerca de las formas modernas de intervención del estado en la economía.

Al amparo de las anteriores consideraciones, se espera que el proceso de privatizaciones brasileño de lugar a efectos positivos en el largo plazo, relacionados fundamentalmente, con la eficiencia productiva, la mejora en la calidad de los servicios y las cuentas fiscales.

Como se sabe, en la actualidad Brasil es uno de los países en desarrollo más activos en materia de privatizaciones. En los últimos dos años, el más activo(1). Es así porque, en relación con otros países desarrollados, el proceso de privatizaciones ha sido, relativamente, tardío y menos acelerado. También lo es por la cantidad de empresas y sectores privatizables o concesionables y el valor involucrado. En los años que siguen se espera que las privatizaciones sean de una gran magnitud en términos de montos y espacios de negocios. Y se observa una gran determinación oficial y respaldo de la opinión pública por lo que se descarta, al igual que en otros planos de la reforma estructural, reversiones de política. Adicionalmente, la coherencia entre criterios de competencia y configuración de la propiedad estatal, parecen justificar el ritmo de las privatizaciones que ha sido, por momentos, calificado de lento por parte de algunos observadores.

Por cierto, el proceso parece lento si se lo compara con otros planos de las reformas estructurales realizadas en Brasil, en especial, la reforma comercial. Y, también, comparada con la rapidez con la que se avanzó en obtener las reformas de orden económico aprobadas en 1995 que dieron el marco para buena parte de las acciones privatizadoras que ocurrirán en los años que siguen. Pero debe admitirse que, anticipándose a tales privatizaciones, se ha creado un ambiente de negocios que será el soporte o el complemento de muchas de esas actividades cuando pasen al sector privado. Y ese mismo proceso

contribuyó a la valorización de los activos estatales privatizables. A la vez, ha dado tiempo para que en varias de tales actividades pudiesen considerarse interesantes oportunidades de negocios con la perspectiva del mercado ampliado que ofrece el Mercosur, hecho que ha dado al proceso de integración un nuevo elemento de interés.

## BREVES ANTECEDENTES DEL PAPEL EMPRESARIO DEL ESTADO BRASILEÑO

Varios fueron los factores por los cuáles el estado brasileño, en sus diversas jurisdicciones, asumió funciones empresarias como productor de bienes y servicios. Como en muchos otros países en desarrollo, tradicionalmente ese papel fue asumido por considerarse que el estado podía impulsar proyectos con baja rentabilidad inicial como para ser realizados por la actividad privada o por considerarse que se trataba de actividades inscriptas en sectores estratégicos que exigían la presencia directa y excluyente del estado. Y, al igual que otros países en desarrollo, consistió en procesos datados varias décadas atrás y se puede sostener que el orden económico imperante hasta la década pasada se había instalado cuatro décadas antes (2)

La historia de la acumulación del acervo de activos por parte del estado brasileño puede acotarse a lo ocurrido desde la década del 50. Durante esta década, Brasil comenzó a realizar las inversiones necesarias de infraestructura financiadas por el sector público en el marco de un ejercicio de actividades de planeamiento por parte del estado. Fue también en aquel período cuando se sentaron las bases de industrialización que marcaron el desarrollo de los años posteriores. En la década del 60, una etapa inicial de crisis económica y crisis política dada por la instauración de un régimen autoritario dio lugar a que el planeamiento y la política de desarrollo industrial fuesen abandonados. Fue a finales de aquella década y comienzos de los 70, más precisamente, en el período comprendido entre 1968-1973 (conocidos como los años del "milagro económico brasileño"), cuando se reanimó la preocupación por el planeamiento y el desarrollo económico. En ese período se impulsaron importantes planes formales como el denominado "Programa Nacional de Desarrollo".

Aquel programa fue signado por el éxito en términos de crecimiento del nivel de actividad y del empleo pero fue encontrando dificultades crecientes. A fines de los 70 quedó atrapado en dificultades macroeconómicas que se manifestaron en un gran deterioro del sector externo y un acelerado crecimiento del nivel de precios. El gobierno comenzó a utilizar a las empresas estatales, encargadas de proveer la infraestructura de energía, transporte y telecomunicaciones, como instrumentos de financiamiento externo al forzarlas a captar fondos en el exterior. También, recurrió sistemáticamente a la sub-indexación de tarifas como instrumento de combate inflacionario de corto plazo. El resultado inmediato de tales políticas que se prolongaron por más de una década fue el deterioro de la capacidad y el aumento de la obsolescencia de los activos físicos. Aquello fue acentuado por el estancamiento de las inversiones por efecto de la crisis de las finanzas públicas relacionadas con la crisis de la deuda externa que dominó la macroeconomía de los años 80. Este proceso implicó la virtual destrucción de la capacidad de ampliación y modernización de la infraestructura a mediano plazo, comprometiendo la integración del mercado interno y la competitividad internacional de la industria.

En aquel contexto comenzó a plantearse la necesidad de realizar reformas con objetivos tales como la reformulación del papel del Estado orientado a flexibilizar regulaciones, descentralizar actividades, desburocratizar y privatizar ciertas actividades y activos. Una de las estrategias de la reforma adoptada en Brasil fue la de procurar mayor efectividad del Estado en sus funciones típicas y fortalecer el papel del sector privado en la reactivación del proceso de desarrollo. También se consideraron objetivos relacionados con la eficiencia administrativa y el saneamiento de las finanzas públicas.

En 1990 fue aprobado el Programa Nacional de Desestatizacão (PND). Este atravesó diferentes etapas cuya concreción tuvieron connotaciones respecto de finanzas públicas, reformulación de mercados de bienes y servicios e implicaciones sobre el proceso de integración regional, particularmente el Mercosur. Es de destacar que en su transcurso nunca se alteró la directriz consistente en colocar al estado en la función de promotor del crecimiento y regulador de mercados para abandonar la función ejercida durante las décadas anteriores de motor y monitor del proceso de tales procesos(3). Esa directriz coincidió con la reversión de otros rasgos de la política económica antes practicados tales como la promoción de la sustitución de importaciones y el control de la competencia internacional y la represión financiera.

## EL NUEVO PAPEL DEL ESTADO Y EL PROGRAMA NACIONAL DE DESESTATIZACION

El proceso de privatizaciones ha formado parte de la agenda de política económica desde hace tiempo. Como se mencionó, atravesó varias etapas. La primera (1981- 1989), se caracterizó por la reprivatización de empresas que habían sido absorbidas por encontrarse en situación de quebranto. El gobierno, al intentar deshacerse de los "fracasos empresarios", puso a la venta un conjunto de empresas, en general de pequeño porte y modestos resultados económicos (reprivatización).

En 1990, durante el Gobierno de Collor, el proceso de privatización fue parte de sus programas de reforma, iniciándose la segunda fase con la creación del Programa Nacional de Desestatización (PND). Entre 1991 y 1993 este programa se concentró en la venta de empresas estatales consideradas estratégicas, en el marco del modelo nacional desarrollista. Se incluyeron los sectores siderúrgico, petroquímico y de fertilizantes. Posteriormente, durante el mandato de Itamar Franco, que podría caracterizarse como una nueva etapa, se realizaron modificaciones legislativas, tales como la ampliación en el uso de créditos contra el Tesoro Nacional y como hecho de importantes repercusiones, la eliminación de la discriminación contra los inversores extranjeros.

Un impulso adicional, quizás el más importante, fue cuando ya asumido el electo presidente F.H. Cardoso, en el primer semestre de su gestión se aprobaron las reformas constitucionales de orden económico. Entre las medidas de atracción al capital extranjero se aprobaron la eliminación del impuesto sobre el ingreso suplementario (40-60 % sobre los dividendos remitidos en exceso del 12% del capital registrado), eliminación del impuesto sobre las ganancias netas, excepción del impuesto a los ingresos brutos sobre las utilidades y dividendos, reducción del mismo en las ganancias de capital y sobre las transferencias del regalías entre el 25 y el 15% y la posibilidad de pago de intereses como remuneración de su propio capital.

La redefinición del concepto de empresa brasileña promulgada en agosto de 1995 guardó coherencia con las restantes reformas de orden económico aprobadas durante el primer semestre de aquel año. Recuérdese que en aquella ocasión se flexibilizaron los monopolios estatales sobre el gas canalizado, las telecomunicaciones y sobre el petróleo y se eliminó la reserva de mercado para las empresas nacionales en la navegación de cabotaje(4). Tales reformas se sumaron a las mejores perspectivas de la economía brasileña conferidas por las virtudes del programa antiinflacionario que se iniciara a fines de 1993 y obteniendo exitosos resultados a partir de julio de 1994. Tales condiciones alentaron a una mayor participación del capital extranjero en las licitaciones de empresas estatales, que había sido virtualmente nula en las privatizaciones realizadas desde 1990 hasta entonces. Por supuesto, no debe obviarse el incentivo dado al uso de títulos de deuda interna en lugar de títulos de deuda externa para el canje por activos estatales debido a la estructura de tasas de descuentos aplicados.

Un detalle de aquellas reformas se presenta en el cuadro que sigue

Régimen anterior	Régimen vigente
Constitución de 1988	Enmiendas de 1995
Distinción entre empresa brasileña (EB) y empresa brasileña de capital nacional (EBCN). Posibilidad de otorgar beneficios (fiscales, créditos, etc.) a EBCN.	Se anula la distinción entre EB y EBCN.
En adquisiciones del sector público de bienes y servicios, ante igualdad de condiciones, tratamiento favorable a EBCN.	
Las EBCN de pequeño porte gozan de un trato preferencial.	Las empresas de pequeño porte, podrán tener tratamiento favorable.

Las concesiones o autorizaciones para la exploración y explotación de recursos minerales y energía hidráulica sólo pueden otorgarse a brasileños o EBCN.	Concesiones o autorizaciones para exploración y explotación de recursos minerales y energía hidráulica pueden otorgarse a brasileños o empresas constituidas bajo legislación brasileña y con sede y administración en el país.
Monopolio de los Estados o Empresas Estatales en explotación de servicios locales de gas canalizado.	La explotación de servicios locales de gas canalizado puede ser efectuada por los Estados, o concederse a empresas públicas o privadas, manteniéndose las concesiones vigentes que hubieran sido otorgadas a empresas estatales
La navegación marina de cabotaje e interior es exclusiva de navíos nacionales.  Preponderancia en embarcaciones nacionales de armadores, propietarios, comandantes y por lo menos 2/3 de la tripulación.	Se eliminan las regulaciones constitucionales y estas actividades serán reguladas por legislación posterior.
Monopolio absoluto del Estado en exploración explotación, refinación, importación, exportación y transporte de petróleo y gas natural.	El Estado podrá contratar con empresas privadas actividades de exploración, explotación, refinación, importación, exportación y transporte de petróleo y gas natural, conforme con la legislación a sancionarse.
Monopolio estatal o de empresas bajo control accionario estatal en prestación de servicios telefónicos, telegráficos, de transmisión de datos y demás servicios públicos de telecomunicaciones.	El Estado puede explotar directamente o conceder servicios telefónicos, telegráficos, de transmisión de datos y demás servicios públicos de telecomunicaciones.

**Además, durante febrero de 1995, fue aprobada la Ley de Concesiones, orientada a ofrecer el marco regulatorio para la concesión y prestación de los servicios. Esta posee las siguientes características: 1- todas las concesiones pasan a tener un plazo determinado, renovándose mediante licitación; 2- no existen subsidios gubernamentales, imponiéndose al concesionario la necesidad de asumir riesgo empresario; 3- el usuario participa oficialmente de la fiscalización sobre las prestaciones de servicios; 4- en referencia a la política tarifaria, se abandona la regla que garantizaba una remuneración fija calculada sobre la base de los costos totales incurridos. Dentro de este nuevo esquema, se abandona el criterio del precio definido en el contrato y en la revisión de las tarifas se considera la evolución de los costos de las concesionarias.**

## **LAS PRIVATIZACIONES EN BRASIL Y SUS IMPLICANCIAS ECONOMICAS.**

**En las primeras etapas, incluido el año 1994, las privatizaciones significaron escasos aportes en relación con el ajuste fiscal y los ingresos de capitales extranjeros. Es más, en términos de estabilización macroeconómica, las mismas no estaban llamadas a cumplir un papel crucial en la etapa inicial del Plan Real, tal como sí lo hicieron otras reformas estructurales, en especial, la reforma comercial. Y ello la diferencia de la orientación dada al proceso de privatizaciones si se lo compara con las etapas iniciales de otros programas de estabilización, tales como el argentino. Respecto de ese objetivo, sí tienen asignado un papel en el mediano y largo plazo relacionado con la reducción del stock de deuda pública, la reducción del costo Brasil y la recepción de inversión extranjera directa(5)**

**Uno de los cuestionamientos más frecuentes al proceso brasileño de privatizaciones ha sido su lentitud. Varias consideraciones relativizan ese cuestionamiento. Por un lado, los montos, tamaños de empresas y/o complejos de empresas considerados(6). Por otro lado, la configuración misma del aparato estatal brasileño caracterizado por un elevado grado de administración indirecta bajo la forma de autarquías, empresas públicas, fundaciones y sociedades de economía mixta(7). Un paso más acelerado de las mismas hubiese implicado, tal vez, efectos desfavorables sobre la estabilidad política, las condiciones de competencia de los mercados. Debe considerarse que muchas de las mencionadas sociedades de economía mixta consistían en grandes grupos empresarios tales como la Telebras, la Petrobras, la Companhia do Vale do Rio Doce y la Eletrobras y que diversas actividades empresariales del Estado estaban integradas verticalmente.**

**A pesar de la cautela con la que las autoridades han avanzado en el proceso de privatizaciones y**

desregulación en sectores que presentan complicaciones para crear condiciones de competencia (telecomunicaciones, generación y distribución de energía, etc), las críticas se han hecho sentir. Por ejemplo, en el sector energético, las críticas giran en torno al marco regulatorio, el cual no aseguraría las garantías mínimas de "buena atención" al consumidor<sup>(8)</sup>. Como las empresas de este sector son casos típicos de monopolio natural, es preciso ejercer controles sobre los precios mediante la fijación de un techo tarifario y el establecimiento de un patrón de inversiones. En este sentido puede citarse el ejemplo de la privatización de Ligth, donde sus problemas por falta de suministro podrían haber sido evitados si hubiese existido un compromiso de inversiones en toda la estructura de distribución de electricidad. Otro tipo de críticas, giran en torno al asesoramiento que ha recibido el gobierno para llevar a cabo este proceso, básicamente a través de bancos de inversión y no de consultorías específicas, hecho que tendería a acentuar el aspecto financiero y no el social de las privatizaciones.

Desde la perspectiva del funcionamiento de los mercados, el proceso de privatizaciones implicará una reorganización de los mismos, así como también de las estructuras de prestación de servicios, las formas de competencia y las formas de la relación entre el mercado y el poder público, con las implicancias regulatorias evidentes. En este sentido, existe un proceso de transición de estructuras eminentemente verticalizadas y de mercados básicamente monopólicos, hacia situaciones mixtas y de mayor complejidad. A estas condiciones debe sumarse la participación de distintas jurisdicciones estatales en la propiedad de algunas empresas. En las áreas de infraestructura la descentralización está favorecida por el hecho de que algunos estados y municipios son propietarios de empresas o concesionarios de algunos servicios públicos.

Una de las características del proceso de privatizaciones durante la gestión de F.H. Cardoso ha sido el interés concedido a las áreas de servicios públicos. Teniendo en cuenta, que el 93% del total de energía generada en Brasil es hidroeléctrica, aparecen nuevos nichos para otro tipo de fuentes utilizando al gas como insumo. El crecimiento previsto del consumo promedio del mercado para el período 1997-2004, es del 4% anual hasta 1999 y del 4.9%, desde el año 2000 hasta el 2004, (donde el consumo proyectado es de 353 Twh, mientras en 1994 era de 226 Twh.).

En relación al sector telecomunicaciones, el mercado brasileño está caracterizado por una amplia demanda insatisfecha de al menos el doble de las líneas ya instaladas. Además existen serios problemas por la falta de mantenimiento y modernización del sistema. El gobierno de Brasil pretende incrementar a 23 millones el número de líneas instaladas hacia 1998. En 1994 existían 12.4 millones terminales telefónicos instalados, incluyendo los terminales fijos y celulares. Esto significa una proporción de 8 terminales cada 100 personas o 1 cada 12. Debe tenerse en cuenta que la relación en EE.UU. es, una terminal cada dos personas, en España 1 a 2.5, en México 1 a 7,6 y en Argentina 1 a 8,1. El objetivo del gobierno es llegar a 24.7 millones de líneas fijas y 8.8 millones de terminales móviles para 1999, una mejor situación si se considera que actualmente existen alrededor de 2.5 millones de personas esperando por este servicio. Así, los proyectos infraestructurales incluyen la instalación de un total de 15.300 kilómetros de fibra óptica para 1999.

Respecto del transporte, el uso de camiones domina el mercado de fletes el cual opera bajo un sistema de autopistas inadecuado y mal mantenido. Con este propósito, el gobierno se encuentra ofreciendo en concesión privada la operación, ampliación y mantenimiento de las autopistas federales y puentes. Las rutas a privatizarse en la primera etapa acumulan en total unos 6000 km. y en una segunda etapa alcanzarán los 15.000 km.

## **ACTUALIDAD Y PERSPECTIVAS DEL PROGRAMA DE PRIVATIZACIONES Y DESREGULACIONES**

Hasta el momento, el PND ha traspasado al sector privado 20 empresas y ha recaudado alrededor de u\$s 15.600 millones entre octubre de 1996 y octubre de 1997; es decir, aproximadamente la mitad del total obtenido en todo América Latina para el mismo período.

Entre 1991 y 1997 el proceso de privatizaciones se distribuyó entre los siguientes sectores:

### **Brasil**

**PND, 1991 - 1997****Distribución Sectorial**

<b>Sector</b>	<b>Participación</b>
Energía	23%
Siderurgia	22%
Telecomunicaciones	18%
Minería	12%
Petroquímica	10%
Transporte ferroviario	6%
Fertilizantes	1%
Otros	8%

Fuente: BNDES

Hasta el final de 1997, dentro de las empresas privatizadas, las energéticas, las cuales incluyen electricidad, gas y petróleo, comprendieron la mayor cantidad de privatizaciones. Es de esperar que en 1998, para el cual se espera un total de privatizaciones por valor de 32 mil millones de dólares, la privatización de las empresas del grupo Telebrás empuje a una mayor participación del sector de telecomunicaciones entre los sectores privatizados. Algo similar debería ocurrir con el sector energético si se considera la venta de las empresas del grupo Electrobrás. Y, se espera, se refuerce la tendencia de una mayor participación de los inversores extranjeros<sup>(9)</sup>.

**Brasil****PND, 1991 - 1997****Distribución por tipo de inversor**

<b>Tipo de Inversor</b>	<b>Participación</b>
Sector privado no financiero	45%
Sector financiero	15%
Inversor extranjero	13%
Fondos de pensión	13%
Individuos particulares	14%

Fuente: BNDES

Teniendo en cuenta las empresas que aún no se han privatizado, se destaca la venta de una participación minoritaria de Petrobrás y la privatización de Telebrás. Se estima que el PND podría recaudar entre u\$s 60.000 y 80.000 millones durante los próximos dos años, distribuyéndose entre los siguientes sectores:

<b>Sector</b>	<b>1998 / 99 u\$s mill.</b>
<b>Gobierno Federal</b>	<b>53.400</b>
Telecomunicaciones	23.000



Minería	2.100
Electricidad	22.000
Puertos	100
Otros	6200
<b>Gobierno Estatal</b>	<b>16.500</b>
Electricidad	15.500
Otros	1000
<b>Total</b>	<b>69.900</b>

Fuente: BNDES

## PERSPECTIVAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE INTEGRACION REGIONAL.

La participación argentina dentro del proceso de privatizaciones brasileño es aún periférica ya que predominaron los grupos locales y las empresas extranjeras líderes de cada uno de los sectores. A pesar de ello existen algunas empresas argentinas que han participado del proceso, a saber:

Empresa	Descripción
Cometrans	Explotación del subterráneo de Río de Janeiro
Pluspetrol	Distribución de Gas, a través de la participación en las compañías Estadual de Gas y Rioas.
Grupo Román	Cerró un acuerdo con la firma brasileña Columbia para la adquisición de una predio en Cosipa, localidad ubicada a poco kilómetros de San Pablo, donde levantará una terminal que compita con el puerto de Santos.
Benito Roggio S. A.	Participa en la recolección de residuos en San Pablo, en la concesión de rutas en los Estados de Río Grande do Sul y Paraná.
IESCA (Sideco Americana)	Se adjudicó la licitación para la construcción de un gasoducto entre Alagoas y Pernambuco.
Sideco (grupo Macri)	Opera un tramo de 385 km. (Foz do Iguazú - Guarapueva), el cual atraviesa el Estado de Paraná
Perez Companc	A través del Mercosur Private Equity, adquirió el 50% del capital ordinario de Ecselsa, empresa eléctrica propiedad del Estado de Espírito Santo.

Hay sectores donde es previsible una significativa participación de capitales argentinos. Un ejemplo es el sistema de interconexión de energía y gas entre ambos países. El acuerdo denominado "Memorándum de Entendimiento entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil sobre el Desarrollo de Intercambios Eléctricos y Futura Integración Eléctrica" contempla el libre flujo de electricidad entre ambos lados de la frontera, basándose en dos principios. En primer lugar, la generación en ambos países se deberá realizar en condiciones competitivas evitando todo tipo de subsidio y buscando que los precios reflejen el verdadero costo marginal de la generación. En segundo lugar se permitirá y respetará la realización de contratos a término. Dentro de este marco, las exportaciones de energía eléctrica argentinas hacia Brasil, deberían alcanzar los 1000 MW, hasta los 3000 MW. Con este propósito, Electrobrás, a través de sus subsidiarias Electrosul S.A. (Centrais Elétricas do Sul do Brasil) y Furnas Centrais Elétricas S.A., licitó la compra por 20 años de 1000 MW de potencia en la Argentina para ser vendida en la subestación ITA ubicada en Brasil a 360 km. de la frontera. En un primer momento la licitación fue adjudicada al grupo Enron, que más tarde desistió y dejó el lugar al consorcio Endesa de España y Enersis de Chile.

Esta interconexión presenta factores positivos para el sector generador debido a que la exportación de energía los favorecería, pudiendo percibir ingresos por su reserva de potencia. Sin embargo, el futuro

desarrollo del sector en Brasil podría revertir esta tendencia una vez que logre reestructurarse. Pero, como se sabe, la definición de la matriz energética del país vecino para las próximas aún sigue siendo materia de debate interno.

Respecto de las exportaciones de gas, se están manejando varios proyectos con la intención de que Argentina pueda iniciar exportaciones a Brasil. La intención de la Agencia Nacional de Petróleo del Brasil sería liberar la importación de este producto. Debe tenerse en cuenta la escasa participación de este recurso en la cadena de insumos de la industria manufacturera brasileña

Proyecto	Descripción
<b>YPF en Cuiabá</b>  (Aguarague, Salta - Cuiabá)	<u>Caudal de Gas:</u> 2.5 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 500 millones  YPF proveerá gas para la generación de energía eléctrica. El transporte se realizará a través del Gasoducto Bolivia-Brasil y la entrada en vigencia será en 1999 durante 20 años.
<b>Gasoducto Mercosur</b>  (Salta - San Pablo)	<u>Caudal de Gas:</u> 25 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 1.500 millones  Este proyecto, es considerado poco viable, ya que este gasoducto competiría directamente con el gasoducto Bolivia - Brasil y la demanda del sur de Brasil no justificaría el desarrollo de un proyecto de tanta envergadura.
<b>YPF en Uruguayana</b>  (A Brasil desde Entre Ríos)	<u>Caudal de Gas:</u> 2.5 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 110 millones  Este proyecto se encuentra en construcción, donde YPF proveerá de gas a una usina eléctrica de 450 MW ubicada en la ciudad de Uruguayana.
<b>Altiplano Atlántico</b>  (Bolivia Brasil)	<u>Caudal de Gas:</u> de 8 a 16 millones de m3 diarios  <u>Inversión:</u> u\$s 2000 millones  Este Gasoducto entrará en funcionamiento para fines de 1998 y constituye uno de los principales canales de exportación de gas hacia Brasil. Incluso se espera que el gas argentino llegue a precios más competitivos que el boliviano.

En suma, el proceso de privatizaciones en Brasil, favorece la ampliación de los espacios del proceso de integración regional. La participación de nuevos y más operadores en la prestación de los servicios y la mejora de la infraestructura generarán externalidades positivas al sistema productivo de toda la región.

## Anexo 1

### Brasil

#### Período 1998-2001

#### Principales privatizaciones previstas

Empresa	Sector	u\$s mill.
Telebrás (*)	Telecomunicaciones	de 45.000 a 57.000
Petrobrás (22.3%)	Petróleo	S/D
Companhia Elétrica de Pernambuco (Celpe)	Energía	2.100
Centrais Geradoras do Sul do Brasil (Gerasul)	Energía	2.000
Elektro (**)	Energía	1.597
Light	Energía	900
Cerj	Energía	500
CPFL	Energía	100
Escelsa	Energía	222
Coelba	Energía	400
Cemat	Energía	300
Enersul	Energía	40
Norte-Nordeste	Energía	33
Centro-Oeste	Energía	150
Cosern	Energía	25
Energipe	Energía	25
Comapnhia Energética do Ceará (55,5%)	Energía	750
Copel (3,28%)	Energía	100
Procergs	Servicios	50

Fuente: Gazeta Mercantil, enero y febrero 1998

(\*) El sistema Telebrás compone los servicios de telefonía celular y fija. Para el primero, el cual será dividido en 9 regiones (holdings), se espera obtener el 18,4% del total recaudado, mientras con el otro servicio, el restante 81,6%. Este último se compone de 4 regiones, las cuales son: San Pablo, TeleNorte-NE-Leste, TeleCentro-Sul y Embratel.

(\*\*) Elektro es una de las subsidiarias de Cesp (Compañía Eléctrica de San Pablo)

## Anexo 2

### Brasil

#### Principales privatizaciones realizadas en el marco del PND

Empresa	Sector	Comprador	u\$s mill.
Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) (41.7%)	Minería	Consorcio liderado por Companhia Siderúrgica Nacional (CSN)	3.140
Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL)	Electricidad	S / D	3000
Servicios de telefonía Celular en San Pablo	Telecomunicaciones	BellSouth (EE.UU.) / Grupo Safra (Brasil)/ Grupo Desp (Brasil) / Splice (Brasil)	2.500
Cia. de Electricidade do Estado do Bahia (Coelba) (65,6%)	Electricidad	Iberdrola (España) / Previ (Brasil) / BB DTVM (Brasil) / Banco do Brasil (Brasil)	1.600

Cia. Norte-Nordeste de Distribucao de Energia Eletrica (Cnndee)	Electricidad	Grupo Votoratim (Brasil) / Camargo Correa (Brasil) / Banco Bradesco (Brasil)	1.490
Cia. Centro-Oeste de Distribucao de Energia Eletrica (Ccodde) (90%)	Electricidad	AES Corp. (EE.UU.)	1.370
Cia. Energética de Minas Gerais (Cemig) (33%)	Electricidad	Southern Electric (EE.UU.) / AES Corporation (EE.UU.) / Banco Opportunity (Brasil)	1.100
Malha Sudeste (Rffsa)	Transporte	MRS Logística (CSN y Consigua) (Brasil)	889
Cachoeira Dourada	Electricidad	Endesa (Chile)	714
Cia. Riograndense de Telecomunicações (CRT) (35%)	Telecomunicaciones	Telefónica de España (España) / RBS Participações (Brasil) / CTC (Chile) / Telefónica de Argentina	655
Cerj (70.26%)	Electricidad	Eneris (Chile) / Chilectra (Chile) / Endesa España (España) / Electricidade de Portugal	587
Companhia Estadual de Gas (CEG) (56.4%) / Riogas (75%)	Energía	Gas Natural (España) / Enron Corp. (EE.UU.) / Iberdrola (España) / Pluspetrol (Argentina)	576
Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A (Banerj) (99.97%)	Banca	Banco Itaú (Brasil)	289
Malha Sul	Transporte	Banco Garantía (Brasil) / Railtex (EE.UU.)	208
Dynamis Energética	Electricidad	Banco Bradesco (Brasil) / Camargo Correa (Brasil) / Grupo Votorantim (Brasil)	172
Banco Credireal	Banca	Banco de Crédito Nacional (Brasil)	112
Light Servicios de Electricidad (2.4%)	Electricidad	AES Corp. (EE.UU.)	82
Terminal azucarero en Puerto de Santos	Transporte	Cargil (EE.UU.)	33
Ferroeste	Transporte	Consorcio liderado por el grupo MPE (Brasil)	25
Ferrocarril Tereza Cristina	Transporte	Banco Interfinance (Brasil) / Gemon Geral de Engenharia e Montagem (Brasil) / Santa Lucia Agroindustria e Comercio (Brasil)	18
Companhia de Navegación del Estado DE Rio de Janeiro (Conerj)	Transporte	Wilson Sons (Inglaterra) / Andrade Gutierrez (Brasil) / Transporte 1001 (Brasil) / RJ Participaciones (Brasil)	
Malha Noreste (Rffsa)	Transporte	Consorcio Ferrovia Centro-Atlántica (Brasil) / Railtex (EE.UU.)	15

Fuente: América Economía, noviembre 1997; Gazeta Mercantil, enero y febrero de 1998

## Notas al pie

1 Ver World Bank (1998): Global Development Finance 1998, Washington D.C:

2 Marques, H.N. (1996):O consumidor em face da privatizacao dos servicos públicos essenciais, A Economia Brasileira em Perspectiva, IPEA, Río de Janeiro.

3 Varsano, R. (1996): Economía do setor público. Introducao, A Economia Brasileira em Perspectiva, IPEA, Río de Janeiro.

4 Debe tenerse en cuenta las limitaciones legales que operan en determinados sectores como telecomunicaciones, donde la participación del capital extranjero no puede exceder el 49%. Asimismo, existe una restricción establecida para comprar moneda de privatización por parte del inversor extranjero, capital que deberá pagar 5% en concepto de impuestos a las operaciones financieras (IOF). Si el inversor desiste antes del año de la operación, al regresar será del 10% y 5% si se disierte luego de un año.

5 Ver Oliveira, G. (1996): Brasil Real, Editora Mandarim, Sao Paulo.

6 Ver Oliveira, G. (1996): Brasil Real, Editora Mandarim, Sao Paulo.

7 Ver de Mello, M.F. (1994): Privatizacao e ajuste fiscal no Brasil, Pesquisa e Planejamento Econômico, IPEA, dezembro.

8 Ver Roland Berger & Partner GmbH, Gazeta Mercantil, 11/3/98.

9 in duda dentro del programa de privatizaciones de Brasil, debe destacarse la participación de los grupos empresarios locales, los cuales se hicieron con el 45% del total de las compras. Estos operaban no necesariamente dentro de los sectores licitados, evidenciando un comportamiento que puede explicarse por la existencia de un empresariado muy "fuerte", el cual buscaría a través de su participación en las privatizaciones, diversificar aún más sus negocios.

[Volver](#)

## ***Estructura y competitividad de la Industria Argentina***

En los últimos años, el seguimiento de la competitividad<sup>(1)</sup> se transformó en uno de los tópicos preferidos de la economía. En Argentina, la preocupación por esta temática fue considerada secundaria hasta hace unos pocos años atrás, y encuentra su origen y actual relevancia en el proceso de apertura y globalización que se inicia en los 90. Este proceso provocó entre otros efectos, un sinceramiento de la actividad económica, que derivó en importantes reacomodamientos y ajustes, especialmente en la industria y el sector primario <sup>(2)</sup>. En este nuevo contexto de interacción con el mundo, la posición relativa de nuestra capacidad productiva con respecto a la producción internacional es una cuestión prioritaria en los temas económicos coyunturales y de más largo aliento.

Casi la totalidad de los trabajos sobre competitividad se limita a analizar la participación de las exportaciones argentinas en los mercados externos. Sin embargo, un análisis completo debería evaluar el total de la producción, ya sea dirigida al mercado interno o externo. Esta recomendación tiene el propósito de incorporar en el análisis de la competitividad muchos aspectos de la economía argentina y mundial que caracterizan a los 90, - especialmente la creación del Mercosur, y el renovado flujo de capitales e inversión extranjera directa -, de efectos considerables en el patrón de comercio internacional <sup>(3)</sup> y en la localización de la actividad industrial; por ejemplo, parte de la inversión extranjera tiende a reemplazar importaciones por producción doméstica, aumentando la competitividad de la economía, aunque no se observe una mejora en la competitividad medida por las exportaciones.

Adicionalmente, otros factores diferentes del comercio exterior - como el dinamismo del mercado interno y la productividad -, pueden impulsar y sostener un elevado ritmo de crecimiento económico (especialmente para un país grande), sin que esto se traduzca necesariamente en una aumento de magnitud semejante de su participación en los mercados externos. Este caso es especialmente relevante para naciones con niveles bajos de comercio exterior en comparación con el tamaño de su economía doméstica. Canadá, Brasil y Bélgica por ejemplo, son naciones que en los últimos años han perdido participación en los mercados externos y sin embargo sus economías crecieron a un ritmo superior al promedio mundial.

Analizar la competitividad externa de la economía, es considerar parcialmente el problema. Según Krugman <sup>(4)</sup>, la idea de que la fortaleza económica está asociada al éxito en el comercio exterior no es necesariamente verdadera. Un déficit comercial puede ser un indicador de fortaleza económica, mientras que un comercio superavitario puede significar debilidad.

Esta nota procura dilucidar cuáles son los sectores competitivos de la industria argentina, analizando la estructura de la misma y su evolución reciente en comparación con la industria mundial

## ¿ DONDE SE HALLAN LAS VENTAJAS COMPARATIVAS DE LA INDUSTRIA ARGENTINA?

La comparación de la estructura de la industria argentina con respecto a la mundial se realizó en base un indicador elaborado por Balassa, empleado habitualmente, que responde a la siguiente construcción:

$$VCR = ( P_{ia} / P_a ) / ( P_{im} / P_m ),$$

donde P representa producción, i, es cada sector manufacturero, mientras que a y m representan Argentina y el mundo respectivamente. El indicador es básicamente el cociente entre el peso o ponderación de un determinado sector industrial dentro de Argentina, con respecto al peso del mismo sector en la producción industrial mundial. Según este indicador, un resultado superior a 1 indica que ese sector industrial está revelando disponer de una ventaja comparativa con respecto al mundo, y menos que uno la inversa. Por otro lado, un valor mayor del indicador, implica mayores ventajas comparadas.

Con el propósito de posibilitar un análisis estático y dinámico de la competitividad industrial, en la tabla 1 se muestran los resultados del indicador VCR que describe la ventajas comparativas reveladas por los sectores industriales en 1980 y 1997. En ambas columnas los sectores están ordenados de acuerdo al valor de su indicador de VCR.

Como punto de referencia para comparar la estructura de la industria actual se eligió el año 1980, debido a que es el único de la serie disponible con anterioridad a la crisis de la deuda. El bienio 79-80, fue el período con mayor actividad industrial de las décadas del 70 y 80, lo que refleja el profundo deterioro que implicó la crisis de la deuda y la necesidad de comparar la actual estructura industrial con ese período.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se observa que los sectores en los que la industria local muestra mayores ventajas en 1997 son la producción de Cueros, refinерías de Petróleo, Calzados, Loza y porcelana, Alimentos, Tabaco y Vestimenta, Bebidas, Prod. de Caucho, Textiles, Vidrio, Hierro y Acero y la industria Automotriz, que son coincidentes casi en su totalidad con los sectores con ventajas en 1980.

En cuanto a los sectores sin ventajas comparativas se destacan la Maquinaria eléctrica y no eléctrica y el Equipo profesional y científico, todos los cuales muestran menos ventajas comparativas que en 1980.

Aunque la ampliación de la brecha entre la mediana y la media entre los rankings de 1980 y 1997 sugiere una tendencia hacia una mayor especialización [\(5\)](#), las posiciones relativas de cada sector en el ranking de VCR no sufrió mayores modificaciones entre estos años. La estructura industrial en esos períodos encuentra mas similitudes que



diferencias, siendo pocos los sectores que tuvieron grandes variaciones en el ranking.

Para confirmar esta conjetura computamos el coeficiente de correlación de Spearman entre los rankings de 1980 y 1997. Este coeficiente resulta igual a +0.63, significativamente distinto de cero, lo que indica que la situación relativa de los sectores no ha cambiado en forma significativa entre los períodos.

**Tabla 1**

<b>Indicador de Ventajas Comparativas Reveladas</b>			
<b>de la Producción Industrial</b>			
	<b>1997</b>		<b>1980</b>
ranking sectorial			
Prod. de cuero y piel	4,8	Prod. de cuero y piel	5,0
Refinación de petróleo	3,6	Refinación de petróleo	2,7
Calzado excepto el de caucho y plástico	2,4	Productos de tabaco	1,8
Loza, porcelana y arcilla	1,9	Calzado excepto el de caucho y plástico	1,5
Productos alimenticios	1,8	Productos alimenticios	1,5
Productos de tabaco	1,8	Fab. de prendas de vestir	1,4
Fab. de prendas de vestir	1,6	Prod. de madera y corcho	1,3
Bebidas	1,5	Prod. de metal excepto maquinaria	1,3
Prod. de caucho	1,3	Hierro y acero	1,2
Textiles	1,3	Prod. de caucho	1,1
Vidrio y prod. de vidrio	1,2	Vidrio y prod. de vidrio	1,1
Hierro y acero	1,1	Loza, porcelana y arcilla	1,1
Equipo de transporte (automóviles)	1,0	Textiles	1,1
Otros prod. químicos	0,9	Otros prod. Químicos	1,0
Prod. derivados del petróleo y el carbón	0,9	Prod. de plástico n.c.p.	1,0
Prod. de plástico n.c.p.	0,9	Sustancias químicas industriales	0,9
Prod. de metal excepto maquinaria	0,9	Muebles y accesorios	0,9
Sustancias químicas industriales	0,8	Papel y prod. de papel	0,8
Cemento y otros mat. de la construcción	0,8	Bebidas	0,8

Impresión y edición	0,8	Equipo de transporte (automóviles)	0,7
Muebles y accesorios	0,7	Maquinaria eléctrica	0,7
Papel y prod. de papel	0,7	Equipo profesional y científico	0,6
Prod. de madera y corcho	0,7	Cemento y otros mat. de la construcción	0,5
Metales no ferrosos	0,4	Impresión y edición	0,5
Maquinaria eléctrica	0,3	Maquinaria no eléctrica	0,5
Maquinaria no eléctrica	0,3	Prod. derivados del petróleo y el carbón	0,5
Equipo profesional y científico	0,1	Metales no ferrosos	0,3
Mediana 1997	0,9	Mediana 1980	1,0
Promedio 1997	1,3	Promedio 1980	1,2

**Fuente:** CEP en base a ONUDI, estimaciones propias y publicaciones internacionales.

Se considera que un sector avanzó (retrocedió) cuando ascendió (retrocedió) un mínimo de 2 posiciones en el ranking de ventajas, mientras que se considera que mantuvieron su posición aquellos que como máximo avanzaron o retrocedieron una posición.

En la tabla 2, se esquematizó la dinámica de la competitividad sectorial entre 1980 y 1997. En las columnas de la tabla se agruparon los sectores competitivos y los no competitivos de la industria en 1997, mientras que en las filas se clasificaron a los sectores según hayan aumentado o disminuido las ventajas comparativas reveladas desde 1980 hasta la actualidad.

Los que están dentro del área I son los sectores competitivos en 1997, que desde 1980 aumentaron sus ventajas comparativas en relación con el resto de los sectores industriales, estos sectores resultan competitivos según el indicador de VCR y mostraron una tendencia a aumentar su competitividad revelada en comparación a la industria de 1980, entre ellos se encuentra la producción Automotriz, Caucho, Porcelana y Loza, Bebidas, Calzados, Vestimenta, Refinerías de petróleo y la industria Alimenticia. Tal como se muestra en la tabla B, esta área representa la mitad de la industria. El área II agrupa a los sectores no competitivos (que representan el 6% del valor agregado industrial), que aumentaron sus ventajas reveladas desde 1980, y muestran, por lo tanto, cierto potencial para pasar a ser competitivos, entre ellos se encuentran la producción de materiales para la Construcción, Asfalto, Aluminio e Imprenta y Ediciones gráficas.

En el sector III, que abarca el 15% de la industria, se agrupan las ramas que si bien son competitivas, revelan en 1997 menores ventajas comparativas que las registradas en 1980. En el sector IV se agruparon los sectores que siendo no competitivos en la industria de 1997, resultan menos competitivos que en la industria de 1980. Estas

ramas representan el 29% de las manufacturas locales.

**Tabla 2 \***

	Competitivos (I + III = 65%)	No Competitivos (II + IV = 35%)
	Alimentos	Asfalto y otros deriv. Hidrocarburos
	Bebidas (A)	Impresión y edición
	Calzado	Metales no ferrosos (aluminio)
<b>Aumentaron</b>	Eq. De transporte (automotriz) (A)	Cemento y otros mat. de construcción
<b>(I + II = 56%)</b>	Loza y porcelana	
	Prod. de caucho	
	Ref. De petróleo	
	Vestimenta	
	Hierro y acero	Muebles y accesorios
	Prod. De cuero	Maquinaria eléctrica
	Tabaco	Papel y prod. de papel
<b>Disminuyeron</b>	Textiles	Prod. de plástico
<b>(III+ IV = 44%)</b>	Vidrio	Prod. de metal (exc. Maquinaria) (R)
		Prod. de madera y corcho (R)
		Químicos industriales
		Equipo profesional y científico
		Otros prod. Químicos (R)
		Maquinaria no eléctrica

\* Los porcentajes entre paréntesis muestran el peso de cada agrupamiento dentro del total industrial.

(A), sectores que pasaron de no competitivos en 1980, a competitivos en 1997, y (R), sectores que pasaron de competitivos a no competitivos.

Es necesario destacar que este ejercicio es una comparación con el año 1980, en el cual el nivel de la producción industrial de muchos sectores fue muy elevado. Por el contrario, los efectos de la crisis del 80 resultaron especialmente severos en muchos sectores industriales como Muebles, Químicos, Maquinarias, Hierro y Acero y otros, que a pesar de haber tenido un fuerte crecimiento de su producción desde 1990 aún no pudieron alcanzar el peso que tenían en la industria de 1980.

Adicionalmente, también resulta necesario aclarar que este es un ejercicio de carácter estático, ya que el indicador de VCR sobre el cual está construido no tiene en cuenta el fuerte proceso de inversiones que se registra en los últimos años en las ramas Química, Papel y Siderúrgica (incluidos en el área III y IV), que hacen prever un aumento en la participación de estos sectores en la industria manufacturera, mejorando, por lo tanto, el indicador de ventajas comparativas reveladas.

## EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL

En el gráfico 1 se compara la estructura industrial de 1997 con la que se registraba en 1980, año en los que la industria no estaba afectada por los efectos de la inflación endémica, la crisis de la deuda y un contexto de dificultades generales para el financiamiento internacional del sector privado.

### Gráfico 1



Cada rayo representa la ponderación, medida en porcentajes, de cada rama de la industria en el total del valor agregado industrial en el período correspondiente.

En este gráfico se observa la dinámica que siguió la industria en las últimas dos décadas, y es posible percibir gráficamente sus principales similitudes y diferencias.

Con la excepción del aumento en el sector Automotriz y la disminución en los sectores productores de maquinaria, se percibe que entre la estructura industrial de 1980 y la de 1997 no se presentan grandes diferencias.

**Estos resultados corroboran la hipótesis de similitud de la misma planteada en la sección anterior e indican que las grandes líneas de especialización productiva responden al aprovechamiento de ventajas comparativas que persisten a través del tiempo.**

## ESTRUCTURA INDUSTRIAL COMPARADA

En esta sección se compara la estructura de la industria Argentina con la correspondiente a las distintas regiones geográficas y la mundial. Este ejercicio, de características similares al indicador de ventajas comparativas reveladas en base al valor de la producción industrial nos brinda una aproximación gráfica e intuitiva sobre la especialización o concentración de la industria mundial y la posición que en este escenario tiene la industria local. Las VCR así calculadas son el reflejo del patrón de especialización que presenta la Argentina respecto del mundo.

En los gráficos 2 a 6, se comparan la estructura de la industria argentina, entendiendo estructura como el peso de cada rama industrial en el valor agregado manufacturero, con la correspondiente a la producción industrial global, de América Latina, Brasil, la región Asia-Pacífico y, agrupados en una sola región, las economías más maduras de occidente; Europa occidental, Japón, Estados Unidos y Canadá.

Naturalmente, la estructura productiva más similar a la industria argentina es la que corresponde al grupo de países latinoamericanos (gráfico 3). El peso de Brasil, genera las principales diferencias con la estructura industrial latinoamericana. En el gráfico 6 se observa que Brasil se proyecta como productor de Maquinarias, Automóviles y Químicos, mientras que Argentina se destaca como productor de Alimentos, Automóviles y refinados de Petróleo. Asimismo, en relación a Latinoamérica se destaca en las áreas Alimenticia, refinería de Petróleo y la producción Automotriz, y, debido al peso de la industria brasileña, tiene una especialización menor en las ramas de Maquinarias y otros productos Químicos.

## Gráfico 2



La estructura de la industria en la región Asia-Pacífico (gráfico 4), que agrupa a Australia y Nueva Zelanda mas los nuevos países industrializados asiáticos, sobresale por la enorme ponderación de la industria de Maquinaria eléctrica y no eléctrica y la Siderurgia.

En el gráfico 5 se agruparon en una misma región a las economías de industrias mas maduras, entre ellas las principales economías de Europa occidental, junto con Japón, Canadá y Estados Unidos. Por su magnitud económica, la estructura industrial de esta región es la que define la estructura industrial mundial que se presenta en el gráfico 2, por lo tanto las comparaciones son aplicables a ambos gráficos.

Se destaca de esta comparación que las industrias de mayor peso en la estructura industrial global son la de Alimentos, Automotriz, Maquinarias eléctricas y no eléctricas, Productos de Metal y la Industria Química, que en conjunto representan aproximadamente el 60% de la industria mundial. En Argentina estas ramas representan aproximadamente el 50% de la industria.

## Gráfico 3



## Gráfico 5



**Gráfico 6****Gráfico 4****EVOLUCION DE LA COMPETITIVIDAD**

Tal como se mencionó en la introducción al trabajo, el término "competitividad" es el resultado de la participación de la producción de la industria local en la producción mundial. En esta sección mostramos la evolución de la producción industrial Argentina en comparación con la internacional para el período que va desde 1980 hasta 1997. Los gráficos 7 y 8 presentan en un eje el crecimiento mundial y en el otro el crecimiento en Argentina de cada rama industrial.

**Crecimiento industrial por rama en Argentina y el Mundo****Gráfico 7**

**1990-1980 - tasa de crecimiento anual -**

**Gráfico 8**

**1997-1990 - tasa de crecimiento anual -**



Cada esfera representa una rama de la industria, el centro de ellas es el par ordenado de la tasa de crecimiento anual del mundo y de argentina. A su vez, el tamaño representa el peso o ponderación de cada sector en la industria local. En el último gráfico se observa que con 3 excepciones, los sectores de la industria argentina crecen por encima de sus pares internacionales (arriba de la línea de 45°).

Los sectores que están creciendo a una tasa mayor que la mundial están ganando participación y, en ese caso, los pares ordenados se ubican por encima de la línea de 45° (que en el gráfico 8 aparece mas aplanada para facilitar su exposición), que representa los puntos donde el crecimiento en Argentina es igual al mundial. Por el contrario, los sectores que se encuentran por debajo de la línea (o del cero), están perdiendo participación en la producción mundial y, por ende, están perdiendo competitividad según la definición propuesta aquí.

Adicionalmente, para tener una magnitud de la importancia de los sectores que ganan o pierden competitividad, se empleó un estilo de gráfico particular, ya que el diámetro de las circunferencias representa el peso del sector en la industria local, mientras que el centro de la esfera indica los valores que alcanzan las tasas de crecimiento del sector en Argentina y el mundo.

En la década del 80, la industria argentina cayó a un ritmo cercano al -2 % anual, mientras que la industria mundial creció a un promedio anual del +2.5%. En esta década, la competitividad de la industria se redujo como consecuencia de la pérdida de participación en la producción mundial. **Tal como se observa en el gráfico 7, la producción se contrajo en la mayoría de los sectores -sin importar el tamaño-, el retroceso en la competitividad fue un fenómeno difundido y, excepto Bebidas, ningún sector creció a una tasa superior a la internacional.**

Tal como se observa en el gráfico 8, la década del 90 presenta el panorama inverso, ya que solamente 3 de los 27 sectores de la industria crecieron por debajo de la producción mundial. El crecimiento no solamente fue un fenómeno difundido a la mayoría de los sectores industriales, sino que también fue muy superior al promedio mundial. Los sectores que crecieron por debajo de cada sector en el mundo son Textiles, Prod. de Madera y Equipo profesional y científico, que en conjunto representan aproximadamente un 6.5% del producto industrial.

Tal como se observa en el gráfico 9, desde 1980 la industria argentina perdió competitividad en forma continua y, a partir de 1990 comienza a recuperarse aunque a pesar de la fuerte expansión aún no alcanzó el peso mundial que tenía la industria Argentina de 1980.

Otro de los aspectos a destacar es que a pesar de haber perdido participación (como se mostró más arriba) en la industria, las ramas de Maquinaria eléctrica y no eléctrica crecieron más que el promedio internacional en el período 90-97, y aún a pesar de crecer más de un 50% y 10% respectivamente en el período, no alcanzaron a recuperar la importancia que tenían en la estructura industrial de 1980.

De continuar el ritmo de crecimiento que la industria argentina y la mundial tuvieron durante la década del 90, recién se alcanzaría la participación de 1980 en el año 2004, lo que pone de manifiesto la severidad de la crisis del 80 y el retraso relativo que significó para la industria.

## Gráfico 9



1997 estimado



## ANEXO I

### **Comparación con los indicadores de competitividad del comercio exterior**

*En esta sección se comparan los resultados del indicador de VCR elaborado anteriormente, con los obtenidos empleando el indicador de ventajas comparativas reveladas por el comercio exterior.*

*Este indicador, basado en los resultados del comercio exterior, se muestra en la tabla 3 y se construye aplicando la siguiente fórmula:*

$$VCR_{ce} = \{ (X_i - M_i) - (X_i + M_i) * (X - M) / (X + M) \} * 100 / (X + M)$$

**Tabla 3**



*Este indicador resulta positivo en el caso que el saldo del sector contribuya mas que su saldo teórico, que es la participación del sector en las exportaciones multiplicado por su saldo comercial. El índice compara para un período el saldo comercial efectivamente realizado para un producto con un saldo teórico que resulta de distribuir uniformemente el saldo comercial total entre los sectores según su peso relativo en el comercio exterior del país. Si el saldo comercial del sector es superior al teórico, entonces el sector tiene ventajas comparativas.*

*De la comparación de estos resultados con el indicador de ventajas comparadas en base a la participación de la producción industrial, surge que entre los sectores competitivos según el indicador de comercio exterior, no se encuentran sectores que si resultan competitivos de acuerdo al indicador en base a la producción industrial, entre los mas destacados figuran Loza y porcelana, Vestimenta, productos de Caucho, Textiles, Vidrio y el sector Automotriz.*

## FUENTES:

---

El trabajo se basa en una muestra de 54 países; Alemania unificada, Arabia Saudita, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Colombia, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Egipto, España, Ex. URSS, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Malasia, Marruecos, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, Corea, Rumania, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwan, Turquía, USA y Venezuela, que representan casi la totalidad de la producción industrial mundial.

Los datos sobre valor agregado industrial de cada país para los períodos analizados son una elaboración propia en base ONUDI. El valor agregado industrial de 1997 se estimó en base a información sobre producción física de la industria de diversas fuentes; OECD, ONUDI y consultoras internacionales. Con respecto a Argentina, las ponderaciones sectoriales se tomaron de Cuentas Nacionales y en base al índice de volumen físico de producción industrial elaborado por el INDEC se actualizó el valor agregado manufacturero de 1990 informado por ONUDI. Con respecto a Brasil, se actualizó la información provista por ONUDI hasta 1990 con datos de producción física del período 90-97 del IESP.

## Notas

1 En esta nota, siguiendo a Benjamin Coriat, Interpretamos a la "competitividad" como un "*resultado*" derivado de la evolución de la participación de la producción industrial nacional en el mundo. Benjamín Coriat. "Cómo enfrentar los desafíos de la competitividad industrial", en Made in France. Ed. Alianza.

2 Por sus características de transabilidad y en oposición al sector de servicios, la producción primaria (agropecuaria y extractiva), y la mayoría de los productos industriales son los más intensamente expuestos a la competencia internacional.

3 La radicación de empresas extranjeras en un país mejora su competitividad al aumentar la participación de la producción nacional al menos dentro del mercado interno. Por otro lado, la industria naciente en el marco de una economía abierta aumenta la competitividad aún si esa producción no está dirigida al mercado externo. Con economía abierta, los casos de industrias nacientes no nacen con los "pecados originales", de la industria protegida típica del modelo cerrado de sustitución de importaciones.

4 Paul Krugman "Competitiveness: a dangerous obsession", Foreign Affairs, marzo/abril 1994

5 El promedio superior a la mediana, indica que hay valores extremos del indicador de VCR que desplazan la media hacia la derecha de la mediana, más de lo que la desplazaban en 1980. Esto indica un aumento de la especialización.

[Volver](#)

## ***Evolución de la política arancelaria en la última década \****

La estructura arancelaria es un instrumento fundamental de la política económica, que define y caracteriza la forma y el grado de interacción comercial con el resto del mundo e influye sobre la asignación de los recursos en las distintas actividades económicas. En los últimos años, se han producido transformaciones en el marco de la política comercial dirigida hacia una apertura unilateral y al mismo tiempo regional en el marco del Mercosur. La siguiente nota pretende describir los hechos más destacables de la evolución de la política arancelaria durante los últimos diez años.

### **PERIODO 1988-1991:**

En 1988, mediante la eliminación del sistema de importación bajo licencia previa a través del decreto 4070 y, un moderado y progresivo descenso en el nivel de los aranceles para los insumos básicos, comienza un proceso de liberalización unilateral que tuvo como resultado una eliminación de las sobretasas, aranceles mínimos y aranceles específicos(1) "únicos" (sin arancel ad valorem) para 1991. Por otra parte, en abril del mismo año, con la implementación del Plan de Convertibilidad, se produce un cambio de criterio respecto de los aranceles a la importación, implementándose un sistema de 5 niveles arancelarios de acuerdo al grado de elaboración del bien, a saber 0%, 5%, 13%, 22% y 35%. La tasa preponderante para los productos primarios era del 5% y para las manufacturas estaba en un rango del 5% al 22%. Por último, al final del período, el promedio aritmético de aranceles se había reducido a un 12% contra un 26% en 1989.

Otro hecho que adquiere relevancia para el período, es el "proceso de desregulación" iniciado a partir de 1991. El mismo estaba dirigido básicamente a fomentar la inversión extranjera, mejorar la administración aduanera, simplificar sus controles y vigilar la recaudación del organismo. Además, se eliminaron agencias regulatorias vinculadas con: Granos, Carne, Azúcar, Salud Animal y Yerba Mate y se eliminó la tasa de estadística sobre las exportaciones.

### **PERIODO 1992-1994**

En octubre de 1992, se modifica nuevamente el arancel, las tasas fueron escalonadas en los siguientes tramos, de acuerdo al valor agregado, a saber: 0% para bienes de capital no competitivos con la producción nacional, 2.5% para bienes primarios, 5%, 7.5% y 10% para la cadena de bienes alimenticios, 7.5%, 10% y 12.5% para la cadena de industrias básicas (celulosa, papel y sus piezas, plásticos, hierro y acero, otros metales, telas de la cadena textil) y 20% para bienes de consumo final (vestuario, electrodomésticos, automóviles, etc.). Otro hecho relevante en dicho período es el aumento de la tasa estadística del 3% al 10% (con excepción de bienes de capital e insumos bajo admisión temporaria).

Entre 1992 y 1994 se verifican ciertos cambios y observaciones:

- El arancel medio para dicho período es del 9%, con una alta dispersión en la estructura arancelaria. Al respecto, es importante destacar que el arancel mas frecuente es el correspondiente al 15%.
- Si nos referimos a la aplicación sectorial de aranceles, notamos que los sectores de mayor protección son los vinculados a la industria manufacturera ( 9% en promedio ), a diferencia de los sectores agrícola y minero cuyos aranceles promedio son menores.
- Dentro de la industria se encuentran sectores de bajo nivel arancelario como el rubro combustibles y bienes de capital, además, presenta alta dispersión en la aplicación de aranceles. Las mayores tasas se concentran, en promedio, en bienes de consumo durable (16%) seguido por bienes intermedios y materiales de construcción con 10%.

#### **CUADRO 1**

Argentina, Estructura tarifaria (Octubre de 1993), Frecuencia relativa

y dispersión, por sectores principales.				
Niveles	Total	Agricultura	Minería	Industria
Tarifarios				
0.0	15.7	1.1	8.5	16.2
2.5	6.3	38.8	68.3	4.2
5.0	10.0	52.9	9.9	8.5
7.5	16.0	1.8	12.7	16.6
10.0	12.9	3.2	0.7	13.4
12.5	5.8	2.2		6.0
15.0	27.4			28.9
20.0	5.8			6.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Ítems	8709	278	142	8268
Media	9.2	4.3	3.2	9.4
D.S.	5.9	2.1	2	5.9
Dispersión	0.65	0.48	0.64	0.63

## PERIODO 1995-1997

En la reunión de Ouro Preto se aprueba el Arancel Externo Común (AEC), con excepciones: las nacionales, bienes de capital con convergencia ascendente hasta el 14% en el 2001, informática y telecomunicaciones también ascendente hasta el 16% en el 2006, y el régimen de adecuación de los productos exceptuados del AEC. Los sectores involucrados en las listas de excepciones fueron: química y petroquímica (ascendente), siderúrgico (descendente), papel, calzado, etc. Asimismo, se mantuvieron aranceles intrazona positivos para aquellos productos que se encontraban en las listas de excepciones nacionales del Tratado de Asunción que no hubiesen sido eliminados y, productos para los que se hubiesen tomado medidas de salvaguardia dentro del Mercosur.

Por otra parte se creó un "Régimen de Origen" para productos exceptuados del AEC, o aquellos bienes que teniendo AEC utilizan insumos exceptuados con una participación importante en el valor de la producción.

En septiembre de 1997 el Arancel Externo Común existente, comprendía 9103 ítems de la nomenclatura común del Mercosur, el promedio aritmético general era del 11%, con una elevada dispersión. Si se considera la estructura arancelaria por tipo de bien se verifica un escalonamiento de los niveles arancelarios de acuerdo al grado de elaboración de los bienes, lo que determina una estructura de protección efectiva mayor cuanto más valor agregado posea el producto.

CUADRO 2				
Argentina, Estructura tarifaria (Septiembre de 1997), estructura tarifaria del AEC. Frecuencia relativa y dispersión, por sectores.				
Niveles	Total	Agricultura	Minería	Industria
Tarifarios				
0	6.24	23.57	16.77	5.48

2	16.13	10	24.84	16.16
4	2.26	4.29	52.17	1.27
6	2.99	4.29	2.48	2.96
8	3.04	16.43	1.24	2.64
10	9.01	38.57	2.48	8.17
12	8.96			9.42
14	23.68	2.5		24.81
16	9.39	0.36		9.86
18	10.36			10.89
20	7.93			8.34
Total	100	100	100	100
<b>Ítems</b>	<b>9103</b>	<b>280</b>	<b>161</b>	<b>8662</b>
Media	11.08	6.21	3.08	11.39
D.S.	6.24	4.36	2.01	6.18
Dispersión	0.56	0.70	0.65	0.54

Por otra parte, con el fin de evitar una distorsión al sistema de incentivos, que generaría la existencia de aranceles intrazona (AIZ) conjuntamente con aranceles extrazona (AEZ), se establecieron "Reglas de Origen" de manera de garantizar que las ganancias de la liberalización de comercio dentro del bloque del Mercosur se distribuyeran entre los países que lo integran. La regla de origen establecía principalmente que los productos comercializados a través de los acuerdos CAUCE Y PEC deberían poseer un 50% de valor agregado nacional convergiendo al 60% en el año 2006.

#### **Aranceles extrazona:**

Respecto a los AEZ el promedio arancelario en agricultura y minería no difiere sustancialmente de los estipulados en el AEC, sin embargo el arancel promedio para la industria manufacturera es levemente mayor y también su dispersión.

Los AEZ se concentran mayoritariamente en los tramos del 17% al 25%. Además, tienen tanto la media como la dispersión mayores que el AEC.

#### **Aranceles intrazona:**

Respecto de los AIZ existen dos posibles combinaciones a saber: excepciones al AEC con AIZ nulos, corresponden a 760 ítems, principalmente al sector industrial, se encuentran concentrados en valores de 12%, 14%, 16% y 20%, y excepciones al AEC con AIZ positivos, los mismos corresponden a una lista de 234 posiciones de la nomenclatura arancelaria pertenecientes a la industria manufacturera, las mayores concentraciones arancelarias se dan en los niveles de 9%, 12.5% y 14%.

Vale decir que en la mayoría de los casos, los AIZ, las excepciones al AEC y/o al principio de arancel nulo entre países pertenecientes al bloque del Mercosur, se concentran principalmente en el sector manufacturero.

### **CUADRO 3**

Datos relevantes del Arancel externo común, Arancel extrazona y Arancel intrazona. Septiembre de 1997.

Arancel	Promedio Total de Arancel	Dispersión	Promedio sector Manufactura	Promedio sector Minería/ Agricultura
AEC	11.08	6.24	11.39	3.08/6.21
AEZ	11.33	6.75	11.65	3.08/6.20
AIZ>0	13.20	5.43	-	-

## CONCLUSION:

La política comercial adquiere relevancia ya que la misma requiere una fuerte coordinación de estrategias y objetivos entre los países que constituyen la unión aduanera del Mercosur. La política arancelaria se revela como instrumento esencial en el marco de interacción con el exterior y el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas al interior del bloque. Además, la estructuración del Mercosur, si bien limita los grados de libertad en cuanto a la determinación de la política comercial extrabloque, es un factor fundamental para definir la inserción en el contexto internacional, ya que, manteniendo cierta autonomía, aumenta el poder de negociación del bloque y disminuye la discrecionalidad de la política arancelaria.



## Notas

\*

*Esta nota es un extracto de uno de los capítulos del estudio "El sistema de incentivos en Argentina", elaborado por el Dr. Julio Berlinski.*

A diferencia del arancel ad valorem, el específico es un porcentaje sobre cada unidad del bien importado, y no sobre su valor.

[Volver](#)

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

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



## ***Irlanda: El pequeño europeo que más crece***

### **INTRODUCCION**

Si hubiera sido posible comenzar la presente nota sin hacer mención a su tema específico, ante la pregunta sobre que país exhibió una tasa anual de crecimiento del 6% entre el período 1989 a 1997, la respuesta se hubiera centrado seguramente en uno de los nuevos países industrializados o en un mercado emergente. Pero en este caso, el país es Irlanda, que con 3.5 millones de habitantes y una superficie que representa sólo el 23% de la provincia de Buenos Aires(1), muestra un desenvolvimiento verdaderamente sorprendente para su economía. Entre 1990 y 1997, mientras que el crecimiento acumulado en términos reales de los países industriales alcanzó 14.3%, **el de Irlanda fue del...¡ 47.4%!.** En el mismo período, **el ingreso per capita medido en dólares corrientes aumentó un 43% y entre 1986 y 1996 sus exportaciones de mercaderías se multiplicaron por un factor de cuatro.**



**Fuente:** International Financial Statistics, FMI, 1997 y European Economy, 1997.

El hecho de ser un país pequeño, con escasa población y con limitados recursos no resultaron obstáculos insalvables a la hora de crecer. Estos hechos, junto con algunos otros que se mencionarán más adelante lo hacen un caso digno de análisis.

### **UNA BREVE RESEÑA HISTORICA**

El actual estado irlandés se fundó en 1922. En dicha época, además de la producción del sector primario, Irlanda contaba con una pequeña industria destinada a abastecer el mercado interno, basada en la elaboración de alimentos, bebidas y textiles. La crisis del 30, tal como ocurriera en la mayoría de los países, desató una fuerte corriente proteccionista que se extendió hasta comenzada la década del 50.

En dicho período pudo constatararse que lo reducido del mercado interno imponía una seria restricción al desarrollo económico a la par que se veía fuertemente comprometida la creación de fuentes de trabajo, debido a que la introducción de maquinaria en el sector primario lo convertía en un expulsor de mano de obra. La creación de instituciones y diversos tratados comerciales comienzan a revertir la situación y bien podría afirmarse que la irrupción de la Irlanda industrial comienza a partir de 1952.

Para esa fecha, se crea la Irish Export Board cuyo objetivo central es el de promover las exportaciones. Simultáneamente, se establecen los primeros incentivos para promover la radicación de industrias en áreas despobladas del país. En 1958, el esquema de incentivos se profundiza otorgándose a la Irish Development Authority (IDA) el mandato

para asistir al sector industrial pero asimismo facilitar el establecimiento de industrias extranjeras.

En 1965 el Acuerdo de Libre Comercio Anglo-Irlandés contribuye a la apertura de la economía. En 1973, ingresó a la Comunidad Económica Europea por lo que consigue el acceso, libre de aranceles, de sus productos a la Comunidad(2). A partir de esta época, la radicación de industrias se acelera y las exportaciones comienzan a crecer en forma sostenida. La IDA comenzó a promover el establecimiento de industrias pertenecientes a sectores con elevado valor agregado: electrónica, ingeniería y productos farmacéuticos. Ello no sólo hizo sentir su impacto sobre la evolución del comercio exterior. El ingreso de nuevos participantes en el mercado también forzó a las industrias ya instaladas a mejorar su competitividad.

En 1973 las exportaciones alcanzaban al 37% del PBN. Diez años después su participación se elevaba al 56% para ubicarse casi por encima del 90% en 1996. Este considerable aumento se vio acompañado de fuertes cambios en la estructura laboral del país. El empleo en los sectores de metales e ingeniería aumentó de 21100 personas en 1978 a 70000 personas en 1995. Un fenómeno similar se verificó en los sectores químico y de minerales(3). Paralelamente, retrocedió la participación de sectores tradicionalmente considerados como de mano de obra intensivos: vestimenta, calzado y textil disminuyeron su participación en la ocupación de la fuerza laboral del 19.2% al 10% en 1995.

Si bien los productos provenientes del sector agropecuario (leche, manteca, carne, huevos) siguen teniendo una participación importante en las exportaciones hacia la Unión Europea, **casi 2/3 de las exportaciones están constituidas por productos de elevado valor agregado(4)**. Entre ellos se destacan: productos químicos, equipos de informática, equipos de telecomunicaciones, fibras sintéticas, selladores industriales, equipos de perforación y grúas para contenedores. Además, Irlanda es un importante exportador de servicios de ingeniería, arquitectura y de relevamiento cuantitativo(5).

En cuanto a los destinos, el Reino Unido sigue siendo en términos absolutos el más importante, con una participación en las exportaciones del 25% . Sin embargo, su participación relativa ha perdido peso debido al incremento de las ventas hacia otras naciones: Alemania recibe 14.4%, Francia 9.5%, EE.UU 8.3% y los Países Bajos 7.0%. Los países mencionados totalizan el 65% de las exportaciones irlandesas. Salvo en el caso de Alemania, contra cuya moneda la libra irlandesa se depreció, **frente a la moneda británica y estadounidense, la libra irlandesa se apreció desde 1985 hasta el presente.**



**Fuente:** International Financial Statistics, FMI, 1997.

En cuanto a las importaciones, el 75% se encuentra conformada por equipos de capital, bienes para procesar, materias primas y combustibles. El principal origen es el Reino Unido con el 35%, seguido por la Unión Europea con el 21% y EE.UU con el 18%.

Pero suponer que el desarrollo ha seguido un proceso lineal es un error. El abandono de la paridad frente a la libra esterlina y el segundo shock petrolero generaron consecuencias negativas en una economía fuertemente dependiente de lo que ocurría en el exterior.

## **TURBULENCIAS EN LOS 80 Y RECUPERACION EN LOS 90**

Los shocks petroleros de la década del 70 encontraron a Irlanda en una débil posición para hacer frente a las presiones inflacionarias por ellos desatadas. Ello puede constatare fácilmente si se tiene en cuenta que en promedio, durante los tres lustros que van de 1971 a 1985, los precios al consumidor se incrementaron por encima del 12% al año, en tanto que los mayoristas, entre 1971 y 1980 lo hicieron por encima del 13%.

La causa de esta evolución estuvo básicamente dada por la inflexibilidad salarial. Los intentos de lograr la estabilidad de precios a través de programas de precios administrados y acuerdos entre los distintos sectores económicos estuvieron destinados más a preservar los salarios reales que a detener el incremento de los precios. Un factor que tendió a agravar la situación fueron los aumentos otorgados por el sector público lo que dio lugar a un reajuste relativo de los salarios en la economía y a un deterioro en las cuentas fiscales(6).

Por otra parte, la libra irlandesa que había mantenido la paridad con la libra esterlina desde 1922, la abandonó en 1979 debido al ingreso al Sistema Monetario Europeo (SME). Como país pequeño, donde el peso del comercio exterior era gravitante, comenzó a importar inflación externa.

Si bien el tipo de cambio era reconocido como una poderosa herramienta antinflacionaria en la medida que podía ser utilizado como ancla nominal que afectara las expectativas, lo cierto es que el diferencial entre la tasa de inflación interna y la alemana (y los demás socios del SME) era demasiado elevado como para proceder a su fijación. De hecho, cada reacomodamiento de la libra irlandesa dentro del SME era seguido por una suba de precios. No fue hasta que la inflación externa comenzó a ceder y se retomaron las riendas para ajustar la política fiscal, que el círculo reajuste cambiario e inflación se vio interrumpido.

Luego de que en 1981 y 1982 el déficit fiscal se ubicara por encima de los 15 puntos del PBI, comienza a reducirse en forma lenta pero sostenida. El ingreso al SME comienza dar sus frutos en la medida que comienza a servir como restricción a la política cambiaria. La corrección fiscal, la nueva política cambiaria y una política monetaria dura dan lugar a la existencia de tasas de interés reales fuertemente positivas . Ello se

traduce en un mayor desempleo que llega a superar el 18% en 1987 pero también, la mayor estabilidad asociada da lugar a un considerable descenso del riesgo país.



**Fuente:** International Financial Statistics, FMI, 1997.

A fin de corregir este problema se optó por implementar el Programa para la Recuperación Nacional, destinado a reducir el desempleo a través de una política de ingresos. Se logró un acuerdo con los sindicatos y los empleadores para reducir a la mitad la tasa de aumento de los salarios, acuerdo que respetó el sector privado. También se hizo extensivo al sector público, luego de una pausa en los aumentos salariales de seis meses.

Como consecuencia de estos desarrollos, la libra irlandesa se apreció, la tasa de inflación se redujo ostensiblemente y las cuentas del sector público permanecen relativamente equilibradas. El nuevo marco de estabilidad, una mano de obra altamente calificada, una agresiva campaña de promoción y numerosas facilidades para la radicación de capital extranjero -entre ellas el mantenimiento de la alícuota del "corporate tax" en el 10% hasta el año 2010 - han contribuido a generar una verdadera explosión de la inversión extranjera directa(7).



**Fuente:** International Financial Statistics, FMI, 1997.

Irlanda constituye un excelente ejemplo de como un país pequeño, escasamente dotado de recursos naturales puede lograr un elevado nivel de desenvolvimiento económico(8) a través de política coherentes y sostenibles basadas primordialmente en la integración comercial, el desarrollo humano y la generación de productos con elevado valor agregado.

## BIBLIOGRAFIA

- Ireland, The Economy, Department of Foreign Affairs.
- Green is good, The Economist, Mayo 17, 1997.
- Exchange rate stabilizations, Tales from Europe and Latin America, Alberto F. Ades, Miguel A. Kiguel y Nissan Liviatan, World Bank, 1993.
- Estudios Monográficos sobre determinados métodos de promoción de las exportaciones para pequeñas y medianas empresas, UNCTAD, Ginebra, 1983.

- Moderate Inflation, Rudiger Dornbusch y Stanley Fischer, The World Bank Economic Review, Vol. 7, No. 1, 1993.

## Notas al pie

1 La superficie de Irlanda es de 70.280 kilómetros cuadrados. A fin de hacerla comparable a una provincia argentina, considérese que la provincia de Formosa posee una superficie de 72.066 kilómetros cuadrados.

2 El papel de la Comunidad es importante dado que por ser una país de bajos ingresos, en aquel entonces, y dedicado a la agricultura, entre 1970 y comienzos de los 90 Irlanda recibió transferencias de la Unión Europea situadas entre el 4% y 7% de su PBI por año.

3 El sector agropecuario que en 1949 empleaba al 49% de la fuerza laboral, ocupaba sólo el 19.3% en 1979 y el 11.3% en 1995. La industria en 1949 ocupaba al 21.5%, en 1979 al 31.9% y en 1995 al 27.7%. Por último, el sector servicios es el que mayor incremento registró en la participación de la fuerza laboral: del 35.6% en 1949, al 48.8% en 1979 y al 61% en 1995.

4 En los años 60 constituían sólo el 25% de las ventas al exterior. Se obtiene una mejor idea de lo que ello representa si se considera que 1/3 de las computadoras que se venden en Europa proceden de Irlanda.

5 No es ajeno a este comportamiento el accionar del Irish Board of Trade que cuenta con 23 oficinas en el exterior y 6 oficinas regionales en Irlanda. Es responsable de conectar a las empresas irlandesas con los potenciales compradores.

6 En 1981 y 1982 el desequilibrio del sector público se ubicó por encima del 15%. Entre 1978 y 1987 la deuda pública pasó del 65% del ingreso nacional al 120%, siendo sólo superada por Bélgica entre las naciones europeas.

7 La suma de las inversiones registradas en los años 1990 y 1991 supera con creces a la suma de las realizadas entre 1979 y 1989. El 40% de todas las inversiones estadounidenses en el sector electrónico europeo fueron captadas por Irlanda.

8 El PBI per capita en dólares corrientes se ubicaba en 1996 en US\$ 19716. Sin embargo el PBN per capita es menor debido a la remesa de utilidades de las empresas extranjeras radicadas en el país, que no son pocas.

[Volver](#)

## ***La industria aceitera argentina: Características de un sector dinámico***

A partir de mediados de los '70, los subsistemas agroindustriales comenzaron un proceso de profundas transformaciones estructurales, sobre la base de una nueva orientación exportadora de la producción, y en búsqueda de mercados alternativos donde insertarse. Conocer el proceso de reconversión de la industria aceitera y comprender su evolución es el objetivo que se pretende alcanzar con esta nota.

En este contexto, la industria aceitera fue uno de los sectores que más se destacó, tanto por la magnitud de su dinamismo exportador, como por la introducción de innovaciones organizativas y tecnológicas en las distintas etapas de la cadena productiva. Este proceso de modernización y crecimiento estuvo acompañado por el cambio en los hábitos de consumo de la población mundial, y por algunas decisiones macroeconómicas.

Dado el perfil exportador del sector y la importancia de su desenvolvimiento en la evolución futura de las cuentas externas, resulta necesario analizarlo a los efectos de tener una noción más completa acerca de la competitividad de la industria alimentaria nacional. Asimismo, cabe destacar que si bien se trata de una actividad de larga trayectoria en el país, su despegue se produce a partir de la introducción de la soja (1960-1970).

### **DESEMPEÑO Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR**

La industria aceitera argentina surgió a mediados del siglo XIX y tuvo épocas de intenso desarrollo en las décadas del '30 y del '60. Hasta ese entonces, las principales producciones provenían del procesamiento de las semillas de lino, girasol, y algodón. La tecnología que se utilizaba era el método de extracción por prensa; además, la producción de aceites comestibles estaba dirigida a satisfacer la demanda interna. La mayor parte de las exportaciones correspondían a aceites y pellets de lino en un 99% y 57%, respectivamente.

A mediados de los '70 la industria aceitera se convirtió en uno de los sectores industriales más dinámicos de los últimos 15 años; actualmente, Argentina es el primer exportador mundial de aceite y el segundo de pellets. La fuerte expansión que tuvo la producción de oleaginosas, especialmente con la introducción del cultivo de soja, y la creciente demanda mundial de sus coproductos, impulsaron su crecimiento. De allí en más, la soja y el girasol se convirtieron en los principales insumos de la industria, desplazando paulatinamente al lino y al algodón, tanto en lo que hace a la producción como a la exportación de aceites y pellets<sup>(1)</sup>.

La producción de aceite se multiplicó seis veces en el período comprendido entre 1970-1979 y 1997, mientras que la producción anual de pellets creció ocho veces y media para el mismo período.

La evolución y composición de las exportaciones es otro de los aspectos importantes a considerar a la hora de evaluar el crecimiento del sector. Por ejemplo, en el período 1972-1979 la industria exportó un promedio anual de 216 millones de dólares. En 1997 las exportaciones ascendieron a 4.029<sup>(2)</sup> millones de dólares; esta cifra representó nada menos que el 16% de las ventas totales al exterior.



En cuanto a su composición, es preciso tener en cuenta al subsistema<sup>(3)</sup> en su conjunto. Se observa entonces, una mayor participación de los productos elaborados. Durante el bienio 1974-76 el 49% del volumen exportado correspondía a granos, el 4% a aceites, y el 47% restante eran subproductos; mientras que, en 1997 estas participaciones fueron: 6,7%, 22% y 71,3%, respectivamente.

La combinación de los dos aspectos anteriores significaron un cambio cualitativo para el sector, que pasó a desempeñarse como exportador neto de un producto industrializado.

Algunos de los rasgos estructurales de la industria aceitera respecto al resto de la industria de alimentos y bebidas, que surgen de analizar los datos relevados por la Dirección Nacional de Alimentación<sup>(4)</sup>, son:

- La productividad de la mano de obra es alta.
- Es una industria capital intensiva.
- Se caracteriza por agregar poco valor al producto final, ya que el proceso de transformación es muy sencillo y consta sólo de una etapa, la molienda. Además, la materia prima representa la mayor parte del costo total.

## EL PROCESO DE RECONVERSION DEL SECTOR.

El amplio crecimiento que tuvo el sector a partir de los '80, se debió a que sus características le permitieron adecuarse perfectamente al modelo que sucedió al de sustitución de importaciones. El mismo se apoyó en la especialización de actividades con alta inserción internacional, intensivas en el uso de recursos naturales y de capital.

En este contexto, con una amplia disponibilidad de materia prima, e impulsada por la creciente demanda mundial de sus productos, la reconversión del sector tuvo como ejes:

- El aumento de la capacidad productiva.
- La especialización productiva .
- Cambios en las técnicas.
- Inversiones vinculadas a la exportación.

Estos cuatro factores se articularon en torno a la adopción de una nueva tecnología: el método de extracción de aceite por solvente, que condicionó la morfología del sector. Se inició entonces un proceso de concentración en un reducido número de empresas y grupos económicos<sup>(5)</sup>, consecuencia directa del aumento de la capacidad instalada de las nuevas plantas y, por tanto, de los mayores requerimientos de escala mínima.

Esta característica se vincula directamente con la determinación del margen de rentabilidad, una variable clave para lograr la inserción exitosa de la industria en el mercado externo.

**Así, hoy el desarrollo de la industria se sustenta, no solo en la abundancia de recursos naturales y en tecnología de última generación, sino también, en mantener un margen de molienda acorde con las exigencias internacionales que le permita a las empresas seguir en carrera.** De allí la necesidad de las empresas de integrarse hacia adelante en la cadena productiva, a fin de captar la totalidad de las ganancias generadas por el negocio. En razón de ello, desarrollaron infraestructura logística de almacenamiento y se aseguraron el acceso al transporte, marítimo y terrestre, mediante la construcción o adquisición de puertos y la participación en las privatizaciones de ferrocarriles. Además, privilegiaron la localización de las nuevas plantas cercanas a los puertos de embarque.

## LAS INVERSIONES

Para alcanzar los estándares mundiales de competitividad, las empresas debieron desplegar un plan de inversiones, que se realizó en dos etapas:

- La primera, fue una fase de inversiones en nueva tecnología y de modernización de plantas. En este momento se produjo el proceso de concentración y centralización empresarial.
- En la segunda etapa, que se inició a partir de los '80, se privilegiaron las áreas comerciales, financieras y de infraestructura portuaria. La privatización de servicios públicos y la desregulación de la economía ayudaron a acelerar el proceso.

Las áreas comerciales y financieras cobran relevancia, a partir de entonces, en el negocio aceitero, porque, al tratarse de commodities existe una amplia interdependencia entre los mercados local e internacional, en las cotizaciones de los productos del sector. Las fluctuaciones de los precios generan niveles de incertidumbre que hacen de la información un insumo clave para la toma de decisiones. Por lo tanto, la capacidad comercial y financiera de las firmas tiene un rol que condiciona su desempeño en el mercado, a la vez que actúa como barrera a la entrada.



## EL PROCESO DE RECONVERSION EN LOS '90

Los planes de inversión continuaron durante los '90. Entre 1995 y marzo de 1998 el sector invirtió alrededor de 500 millones de dólares destinados a la ampliación de la capacidad instalada, la construcción de nuevas plantas y de infraestructura logística de almacenamiento, y de líneas de refinado.

Hoy, Argentina cuenta con una empresa cuyo módulo de molienda es de 10.000 tn./día promedio, siendo la más grande del mundo. Para su puesta en marcha debieron desarrollarse tecnologías especiales y se estima que en abril alcanzará las 12.000 tn./día. En general, la capacidad de molienda es de 5000 tn./día promedio por empresa y las más grandes poseen una capacidad diaria de 8000 tn./día.

Como resultado de este proceso de expansión, entre 1991 y 1997 la capacidad de molienda anual creció un 44%, y un 30% entre 1994 y 1997. Paralelamente a la expansión y modernización del sector, los márgenes de la industria continuaron siendo positivos, aunque bajos.

Ambos aspectos sugieren la conveniencia de observar el nivel de utilización de la capacidad instalada, que oscila entre el 75% y el 80%, y de medir sus posibles efectos. Si bien, niveles de ociosidad del 15% y 20% pueden considerarse normales para algunos tipos de industria, no ocurre lo mismo en el caso de la industria aceitera, por tratarse de un sector capital intensivo, dedicado a la producción de commodities. En consecuencia, cualquier tipo de sobredimensionamiento tiene impacto directo sobre los costos fijos unitarios, e incide negativamente en los márgenes de rentabilidad y competitividad empresaria.

La pregunta que cabe hacer a esta altura del análisis es, ¿por qué se continuó con el programa de inversiones, aún cuando los márgenes de la industria aceitera argentina eran en general bajos, comparativamente con otros países, y eventualmente negativos?

Para tener una mejor aproximación al problema conviene tener presente, que los márgenes de rentabilidad están condicionados por el costo de la materia prima y por los costos fijos unitarios. Estos últimos son altos, dado que superan el porcentaje considerado óptimo (15%) sobre la contribución marginal<sup>(6)</sup>.

La continuidad de las inversiones tuvo como objetivo disminuir la influencia de los costos fijos mediante la adopción de tecnología más eficiente, que permitiese un mejor aprovechamiento de las economías de escala a través de mayores volúmenes de molienda.

Respecto al costo de la materia prima, las posibilidades de reducirlo son pocas por tratarse de un mercado de commodities.

Además, se espera una fuerte expansión de la demanda en los próximos años, que justifica las inversiones realizadas.

Las principales inversiones en 1997, fueron las relacionadas con los siguientes proyectos:

Empresa	Monto de la inversión en dólares	Concepto
La Plata Cereal	110 mill.	Ampliación de la planta de Puerto S. Martín.
Luis Dreyfus	50 mill.	Ampliación de la capacidad de molienda de la planta de Gral. Lagos.
Cargill	35 mill.	Ampliación de la Capacidad instalada y construcción de un muelle para barcasas.
Guipeba-Ceval	36 mill.	Incorporación de una nueva línea de producción y aumento de la capacidad de silaje.

Terminal 6 industrial	40 mill.	Construcción de una planta de 5000 tn/d de exportación y de 6000 tn/d marca de Smet
-----------------------	----------	---

**FUENTE:** Centro de Estudios para la Producción.

## EL FUTURO DEL COMPLEJO OLEAGINOSO

Se espera que el complejo oleaginoso continúe desarrollándose y manteniendo su rol como uno de los actores más destacados en el comercio exterior. Que estas expectativas se cumplan, o no, dependerá de lo que ocurra con la demanda global futura de aceites vegetales y harinas. Estas se vinculan directamente con el crecimiento de la población mundial, el ingreso real y los cambios en los hábitos alimentarios de los países emergentes (como por ejemplo China, los NICs. y los países de Europa Oriental) que, de continuar, provocarían el aumento de la demanda y el alza de precios.

Según uno de los últimos reportes del USDA, se espera para 1998 que la demanda de oleaginosas en China supere la producción de este año. Dos factores contribuyen al crecimiento de la brecha entre producción y demanda, por un lado, el mayor consumo de harinas oleaginosas; y por otro, una política del gobierno de ese país hacia la producción de cereales.

En cuanto a los precios, la tendencia alcista comenzó a cobrar mayor fuerza luego de los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay del Gatt, que limitó las políticas agrícolas proteccionistas en un intento por liberalizar el comercio internacional agrícola.

La crisis asiática impactó sobre los precios provocando caídas de unos 33 dólares por tonelada promedio, de los distintos granos.

En cuanto al **girasol**, las bajas en los precios obedecieron a las expectativas de una muy buena cosecha en nuestro país. Sin embargo durante los últimos meses el exceso de agua afectó la cosecha, provocando pérdidas de importancia. Tales pérdidas, sumadas a

los problemas de producción de aceite de palma de Malasia, finalmente, incidirían en los precios de manera favorable.

Respecto a la **soja**, existe una tendencia a la baja de los precios debido a la recomposición de stocks de los últimos tiempos. Pero aun con una oferta récord de oleaginosas y ante un excelente crecimiento de la molienda mundial, se prevé escasez en **aceites y grasas**. Esto se debe a que no se esperan buenas cosechas de las otras oleaginosas como el girasol, la colza, el maní, y la canola; a los bajos stocks de aceites; a la reducción de la producción mundial de aceite y de harina de girasol, y a la declinación de los rendimientos del aceite de palma. Todo ello contribuirá a crear una dependencia mundial tanto de la soja, como de su aceite, impactando **positivamente en los precios**.

En el ámbito de la integración regional, lo más conveniente es abrir el análisis considerando, por un lado, la situación del sector en función de la relación Mercosur - Resto del Mundo; y por la otra, considerar su posición intra-Mercosur. El Mercosur es uno de los polos de producción mundial de soja más importantes; participa con el 30% de la oferta mundial de poroto de soja; con el 59,14% en el caso de la harina; y, por último, con el 55,17% de la producción mundial de aceite.

Fronteras adentro, conviene destacar dos aspectos. Por un lado existe cierta complementariedad entre Argentina y Brasil, en la producción y el procesamiento del poroto, la que resulta de aprovechar las ventajas competitivas de cada uno. Por otro, la baja vulnerabilidad que tiene la producción de aceite, harina y pellets, respecto de las medidas restrictivas impuestas por Brasil al financiamiento de las importaciones, dado que nuestras exportaciones al vecino país son poco significativas.

Finalmente, en el ámbito nacional, el campo y la agroindustria fueron declarados "estratégicos", pues se considera que son el medio que permitirá a nuestro país posicionarse en la economía globalizada de fin de siglo.

En síntesis, en el mercado internacional se prevé el crecimiento de la demanda de granos oleaginosos. Seguramente, los precios de los granos más rendidores en aceite como el girasol, seguirán el alza esperada en los precios de los aceites. El futuro desempeño de cada semilla dependerá del rendimiento de cada una en aceite y harina. Todo pareciera indicar que el subsistema aceitero se perfila como uno de los más pujantes, con una excelente capacidad de respuesta frente a los desafíos que plantea el futuro.

## Notas

<sup>1</sup> De la molienda de granos oleaginosos se obtienen dos coproductos básicos: aceites vegetales y harinas proteicas, destinándose el primero al consumo humano y el segundo a la alimentación de animales.

<sup>2</sup> Valor estimado a partir de los datos de CIARA (Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina).

<sup>3</sup> Subsistema: se toma en consideración la totalidad de las etapas que conforman la cadena productiva.

<sup>4</sup> Se trata de un relevamiento efectuado por la D.N.A. sobre la base del padrón de Grandes Empresas del INDEC y que sigue la clasificación CIIU Rev.3.

<sup>5</sup> El 93% de la capacidad instalada está en manos de 11 empresas, las que a su vez concentran el 91% de las exportaciones de aceites y harinas.

<sup>6</sup> Se llama contribución marginal, en la técnica de costeo directo, al excedente o déficit que resulta de hacer la diferencia entre el precio de venta unitario y el costo variable unitario.

[Volver](#)

## La inversión extranjera en Argentina durante 1997

Las inversiones extranjeras continuaron creciendo durante 1997, prolongando la oleada iniciada en la presente década. La estimación realizada por el CEP de la Inversión de Firmas Extranjeras (IFE) (1), dio como resultado un total de 21.457 millones de dólares, de los cuales 10.413 millones de dólares (el 49%) fue destinado a la apertura de nuevas plantas o establecimientos y a la ampliación de otros ya existentes, mientras que 11.044 millones de dólares (el 51%) fueron invertidos en la compra -total o parcial- de paquetes accionarios de empresas (2).

Entre los hechos más destacados de este año cabe señalar:

- La notable incidencia del rubro "Compras", dado por una excepcional oleada de fusiones y adquisiciones.
- A pesar de ello, también ha sido muy importante el crecimiento de las inversiones por *greenfields* y *ampliaciones*, cuyo monto promedio -por la suma de ambos conceptos- había ascendido a 3.512 millones de dólares anuales durante el período 1990-1996. En otros términos, durante 1997 la IFE afectada a la formación de capital se triplicó respecto de los valores verificados en el promedio de años anteriores.
- A nivel sectorial, se destacan los importantes volúmenes de inversiones que recibieron la minería, petroquímica y química, sectores que -en conjunto- absorbieron casi el 17% de la IFE destinada a la formación de capital.
- La ola de fusiones y adquisiciones tuvo en los sectores de *Comunicaciones* y *Bancos* dos protagonistas excluyentes que absorbieron la mitad de los fondos de la IFE por *Compras*.
- EE.UU. sigue siendo el primer inversor extranjero. Su participación en el total de IFE ha sido notoria y ha superado con creces lo exhibido en el período 1990-1996. España ha sido el segundo inversor, seguido por Chile, Canadá y Gran Bretaña.
- Considerando el grado de diversificación sectorial de los principales países inversores durante el año 1997, se verifica un alto grado de diversificación por parte de los inversores estadounidenses, un nivel de diversificación de *medio a bajo* en los inversores españoles, chilenos, británicos y franceses y un nivel bajo de diversificación por parte de inversores canadienses, australianos e italianos.

### LA CONTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA A LA FORMACION DE CAPITAL

Como se anticipara, según el relevamiento realizado por el CEP, los inversores extranjeros desembolsaron casi 10.500 millones de dólares para la apertura y ampliación de unidades productivas en nuestro país. Considerando las estimaciones preliminares de *Inversión Bruta Interna*, que arrojan una cifra próxima a los 65.000 millones de dólares, el capital extranjero estaría contribuyendo con más del 16% de la Inversión (3).

El sector automotriz y autopartista encabeza el ranking sectorial, absorbiendo del 18,6% del total de IFE. Durante 1997, las principales automotrices del mundo han instalado o ampliado sus instalaciones en nuestro país, destacándose la provincia de Córdoba como polo de atracción para esas inversiones.

En segundo lugar, se destacan las inversiones destinadas al sector eléctrico, que se llevaron el 11,2% del total. El equipamiento de las empresas privatizadas y las excelentes perspectivas del mercado brasileño fueron los principales factores determinantes de este redimensionamiento del negocio eléctrico. EE.UU. y Chile son los principales inversores del sector. Ambos países tuvieron una importante participación en el proceso de privatizaciones.

### CUADRO 1

#### INVERSION DE FIRMAS EXTRANJERAS (IFE) EN LA ECONOMIA ARGENTINA, 1997

	FORMACION BRUTA DE CAPITAL							
	Ampliación		Greenfield		Compra		TOTAL	
	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%
Comunicaciones	949	20.7%	45	0.8%	2,961	26.8%	<b>3,955</b>	<b>18.4%</b>
Bancos y servicios financieros	68	1.5%	80	1.4%	2,828	25.6%	<b>2,976</b>	<b>13.9%</b>
Automotriz y Autopartes	570	12.4%	1,369	23.5%	119	1.1%	<b>2,057</b>	<b>9.6%</b>
Comercio	60	1.3%	675	11.6%	844	7.6%	<b>1,579</b>	<b>7.4%</b>
Alimentos y bebidas	505	11.0%	429	7.4%	594	5.4%	<b>1,529</b>	<b>7.1%</b>
Derivados de petróleo y gas	521	11.4%	0	0.0%	984	8.9%	<b>1,505</b>	<b>7.0%</b>
Energía eléctrica	539	11.8%	622	10.7%	140	1.3%	<b>1,302</b>	<b>6.1%</b>

Petróleo y gas	44	1.0%	0	0.0%	990	9.0%	1,033	4.8%
Químicos	146	3.2%	383	6.6%	206	1.9%	735	3.4%
Minería	108	2.4%	567	9.7%	0	0.0%	675	3.1%
Petroquímica	298	6.5%	235	4.0%	46	0.4%	579	2.7%
Transporte	40	0.9%	91	1.6%	366	3.3%	497	2.3%
Construcción	55	1.2%	283	4.8%	125	1.1%	463	2.2%
Oleoductos, gasoductos y poliductos	0	0.0%	396	6.8%	0	0.0%	396	1.8%
Gas	95	2.1%	6	0.1%	228	2.1%	328	1.5%
Celulosa y papel	48	1.0%	81	1.4%	163	1.5%	292	1.4%
Electrónicos y electrodomésticos	75	1.6%	31	0.5%	100	0.9%	205	1.0%
Hoteles y restaurantes	0	0.0%	153	2.6%	0	0.0%	153	0.7%
Madera y subproductos	0	0.0%	150	2.6%	0	0.0%	150	0.7%
Agua y saneamiento	124	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	124	0.6%
Seguros, ART y AFJP	55	1.2%	36	0.6%	29	0.3%	120	0.6%
Industrias de tabaco	109	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	109	0.5%
Textiles y prendas de vestir	17	0.4%	5	0.1%	80	0.7%	102	0.5%
Servicios de entretenimiento	3	0.1%	86	1.5%	7	0.1%	96	0.4%
Medicina prepaga	0	0.0%	0	0.0%	90	0.8%	90	0.4%
Fabricación de productos plásticos	21	0.5%	25	0.4%	23	0.2%	69	0.3%
Industrias básicas de hierro y acero	32	0.7%	16	0.3%	12	0.1%	61	0.3%
Agricultura, ganadería y pesca	22	0.5%	0	0.0%	36	0.3%	58	0.3%
Editoriales e imprentas	17	0.4%	15	0.3%	20	0.2%	52	0.2%
Forestal	0	0.0%	0	0.0%	48	0.4%	48	0.2%
Maquinaria y Equipo	14	0.3%	15	0.3%	6	0.1%	35	0.2%
Materiales para la construcción	21	0.5%	13	0.2%	0	0.0%	34	0.2%
Otras industrias manufactureras	27	0.6%	2	0.0%	0	0.0%	29	0.1%
Otros servicios	0	0.0%	23	0.4%	0	0.0%	23	0.1%
<b>TOTAL</b>	<b>4,582</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,831</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,044</b>	<b>100.0%</b>	<b>21,457</b>	<b>100.0%</b>

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones

Con algunos puntos en común en cuanto a determinantes, el sector *Comunicaciones* ha recibido importantes flujos de inversiones. La inversión en las empresas privatizadas, la ampliación de la red de telefonía celular, la reconversión con vistas al proceso de liberalización de las telecomunicaciones, los cambios en las empresas de cable y su posible complementación e integración al mercado de telecomunicaciones y la llegada de nuevos inversores en la televisión abierta y por cable explican la mayor parte de este flujo de inversiones que se complementa con grandes desembolsos por fusiones y adquisiciones. Si sumamos a los desembolsos correspondientes a la formación de capital las fusiones y adquisiciones el sector lidera el ranking sectorial de inversiones extranjeras.

*Alimentos y Bebidas* es el sector que sigue, acumulando el 9% de las inversiones. En este caso se verifica la continuidad de un proceso inversor iniciado en los noventa, tendiente a un mejor aprovechamiento del mercado interno y complementándose con inversiones desarrolladas en el ámbito del Mercosur. Las inversiones han sido destinadas a múltiples productos, destacándose carnes, lácteos, aceites, harinas y, en el rubro *bebidas*, cervezas y gaseosas.

*Comercio* ha sido otro sector que recibió importantes flujos de inversiones. Considerando sólo la apertura de nuevos establecimientos (greenfields) el sector Comercio ha sido el segundo sector que más inversiones absorbió. Se destacan las inversiones destinadas a la apertura de comercios e hipermercados por parte de Carrefour, Cencosud, Falabella, Ekono y Auchan. El interior del país ofrece buenas perspectivas para la continuidad de este tipo de inversiones.

1997 ha sido el año de inicio de los grandes proyectos mineros. En particular, se destaca la puesta en marcha del proyecto *Bajo la Alumbraera*, que comprometió una inversión de más de 1.000 millones de dólares desembolsados -en su mayor parte- entre 1996 y 1997.

También se hicieron importantes desembolsos en los proyectos *Cerro Vanguardia* y *Salar del Hombre Muerto*. Además continuaron las inversiones en exploración del potencial geológico que se encuentra lejos de su pleno aprovechamiento.

La *Petroquímica* es un sector que presenta buenas perspectivas. A las inversiones comprometidas para la reconversión de Petroquímica Bahía Blanca (cuyo paquete accionario pertenece mayoritariamente a inversores extranjeros), se suman importantes inversiones de varias transnacionales como Solvay, Eastman Chemical, Dow Chemical y Du Pont. Las inversiones han sido destinadas a la producción de una amplia gama de productos y se prevé su continuidad en los próximos años en un marco de ampliación y reconversión global del sector.

En la industria *Química* se destacaron la producción de agroquímicos, la industria farmacéutica y algunas ramas de la química básica. En total, el sector aportó el 5,1% de la formación bruta de capital, exhibiendo un importante crecimiento respecto del período 1990-1996. En el sector *petrolero* se destacaron los planes de ampliación de refinerías y otros establecimientos industriales de las más importantes transnacionales. También ha tenido gran incidencia la puesta en marcha del *gasoducto Gas Andes*, que une la provincia de Mendoza con la ciudad de Santiago de Chile.

Los sectores descriptos han concentrado el 81% de la formación bruta de capital aportada por inversores extranjeros.

## LA OLEADA DE FUSIONES Y ADQUISICIONES

Durante 1997 se produjo la más importante oleada de fusiones y adquisiciones (F&A) de la década. En un contexto mundial que se ha mostrado sumamente favorable para la realización de tales tipos de operaciones, una amplia cantidad de empresas transnacionales optó por esta modalidad para desembarcar en nuestro país o bien, para ampliar notoriamente sus actividades. Para dar una idea del impacto que ha tenido este tipo de operatoria en el año 1997, se puede remarcar que del total fondos desembolsados por F&A durante la década del noventa (sin considerar las privatizaciones) la mitad corresponde a operaciones concretadas durante 1997.

A nivel sectorial, tres han sido las oleadas: *Bancos*, *Petróleo* y *Comunicaciones*. En estos tres sectores se concentra más del 70% de los montos desembolsados por empresas extranjeras en fusiones y adquisiciones. En el sector bancario se destacan los cambios de mano - totales o parciales- de los bancos Río, Roberts, Crédito, Quilmes, Deutsche Bank y Liniers Sudamericano. Por su parte, en el sector petrolero se destacan las compras del grupo español Repsol, que adquirió participaciones en Astra, Pluspetrol y Eg3, entre otras. Finalmente, en el caso del sector Comunicaciones tuvieron un rol fundamental las múltiples transferencias y fusiones de empresas de televisión por cable.

## CUADRO 2

### FUSIONES Y ADQUISICIONES REALIZADAS

#### POR EMPRESAS EXTRANJERAS DURANTE 1997

(En millones de dólares y porcentajes)

<i>Por sector</i>		
Bancos y servicios financieros	2,728	26.8%
Comunicaciones	2,725	26.7%
Petróleo y gas	1,836	18.0%
Alimentos y bebidas	620	6.1%
Transporte	366	3.6%
Comercio	357	3.5%
Químicos	356	3.5%
Gas (transporte y distribución)	228	2.2%
Celulosa y papel	145	1.4%
Construcción	125	1.2%
Automotriz y Autopartes	113	1.1%
Electrónicos y electrodomésticos	100	1.0%
Energía eléctrica	98	1.0%
Medicina prepaga	90	0.9%
Textiles y prendas de vestir	80	0.8%

Forestal	48	0.5%
Petroquímica	46	0.5%
Agricultura, ganadería y pesca	36	0.4%
Seguros, ART y AFJP	29	0.3%
Fabricación de productos plásticos	23	0.2%
Editoriales e imprentas	15	0.1%
Hoteles y restaurantes	15	0.1%
Industrias básicas de hierro y acero	12	0.1%
Maquinaria y Equipo	6	0.1%
<b>TOTAL</b>	<b>10,196</b>	<b>100.0%</b>
<i>Por país de origen</i>		
EE.UU.	4,470	43.8%
España	3,110	30.5%
Gran Bretaña	730	7.2%
Suiza	210	2.1%
Canadá	182	1.8%
Australia	150	1.5%
Otros*	1,343	13.2%
<b>TOTAL</b>	<b>10,196</b>	<b>100.0%</b>

**FUENTE:** Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones.

\* Incluye emprendimientos en los que participan más de un país.

Entre los países cuyos inversores más han utilizado esta modalidad de inversiones se encuentra EE.UU. en primer lugar, seguido por España. Ambos países concentran casi tres cuartas partes del total de montos desembolsados en concepto de F&A. También se destacan las inversiones británicas, suizas, canadienses y australianas, si bien todas ellas son relativamente bajas en comparación con los dos países líderes.

Dentro del rubro *Compras*, aunque excluido del análisis del proceso de fusiones y adquisiciones, también hubo algunos traspasos en el marco de privatizaciones provinciales. En particular, se destaca la privatización de la empresa eléctrica bonaerense (ESEBA), cuyo paquete accionario pasó -en su mayor parte- a manos de inversores estadounidenses.

## ORIGEN GEOGRAFICO DE LA IFE

Como se adelantara párrafos atrás, EE.UU. ha sido el primer país inversor durante 1997. Sumando todas las modalidades de inversiones, dichos inversores absorbieron el 45,5% del total, seguidos por empresas de España (16,2%), Chile (5,9%); Canadá (4,9%), Gran Bretaña (4,4%), Francia (3,8%) y Australia (2,5%).

Como hechos destacables puede notarse que -excluyendo EE.UU. y España- el resto de la IFE se encuentra diversificada en torno a una amplia cantidad de países. Ninguno de ellos participa con más del 6%.

Son notorias las participaciones de Canadá (pasó del séptimo puesto en el ranking de países correspondiente al período 1990-1996, con un promedio anual de poco más de 100 millones invertidos) al cuarto lugar durante el año 1997 con más de 1.000 millones invertidos) y de Australia (en el período 1990-1996 ocupaba el décimo lugar habiendo invertido un promedio anual de 100 millones, mientras que en 1997 fue el séptimo país inversor con más de 500 millones invertidos).

Asimismo, Chile volvió a ocupar un lugar de gran importancia, si bien su participación relativa descendió. Tal caída se debe a la baja incidencia que ha tenido ese país en las inversiones correspondientes al rubro *Compras*. Considerando sólo las inversiones correspondientes a la formación de capital se observa que la participación de Chile crece notoriamente y pasa a ocupar el segundo lugar en el ranking de países inversores.

## CUADRO 3



## INVERSION DE FIRMAS EXTRANJERAS SEGUN PAIS DE ORIGEN, 1997

(En millones de dólares y porcentajes)

	FORMACION BRUTA DE CAPITAL							
	Ampliación		Greenfield		Compra		TOTAL	
	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%
EE.UU.	1,980	43.2%	2,336	40.1%	5,445	49.3%	9,762	<b>45.5%</b>
España	242	5.3%	62	1.1%	3,169	28.7%	3,473	<b>16.2%</b>
Chile	366	8.0%	731	12.5%	162	1.5%	1,259	<b>5.9%</b>
Canadá	102	2.2%	746	12.8%	193	1.8%	1,041	<b>4.9%</b>
Gran Bretaña	136	3.0%	80	1.4%	730	6.6%	946	<b>4.4%</b>
Francia	436	9.5%	281	4.8%	105	1.0%	822	<b>3.8%</b>
Australia	0	0.0%	359	6.2%	175	1.6%	534	<b>2.5%</b>
Gran Bretaña/ Holanda	231	5.0%	25	0.4%	144	1.3%	400	<b>1.9%</b>
Italia	52	1.1%	245	4.2%	89	0.8%	386	<b>1.8%</b>
Suiza	141	3.1%	0	0.0%	217	2.0%	358	<b>1.7%</b>
Alemania	188	4.1%	157	2.7%	6	0.1%	351	<b>1.6%</b>
Brasil	117	2.6%	197	3.4%	23	0.2%	337	<b>1.6%</b>
México	34	0.7%	145	2.5%	145	1.3%	324	<b>1.5%</b>
Holanda	0	0.0%	136	2.3%	103	0.9%	239	<b>1.1%</b>
Bélgica	75	1.6%	12	0.2%	46	0.4%	133	<b>0.6%</b>
Sudáfrica	106	2.3%	7	0.1%	0	0.0%	113	<b>0.5%</b>
Corea	0	0.0%	7	0.1%	100	0.9%	107	<b>0.5%</b>
Hong Kong	0	0.0%	100	1.7%	0	0.0%	100	<b>0.5%</b>
Uruguay	0	0.0%	91	1.6%	0	0.0%	91	<b>0.4%</b>
Suecia	19	0.4%	71	1.2%	0	0.0%	90	<b>0.4%</b>
Otros*	357	7.8%	44	0.7%	193	1.7%	593	<b>2.8%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>4,582</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,831</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,044</b>	<b>100.0%</b>	<b>21,457</b>	<b>100.0%</b>

**FUENTE:** Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones

\* Incluye inversiones extranjeras en las que no se pudo determinar con exactitud el país de origen.

Para analizar el destino sectorial de las inversiones de los distintos países y su mayor concentración o diversificación se adoptó el siguiente criterio. Considerando los 34 sectores productivos en los que se relevaron inversiones extranjeras se consideró *altamente diversificados* a los países que invirtieron en más de veinti-cinco sectores productivos. Para los países que invirtieron en más de 8 y menos de 25 sectores, se realizó una separación entre diversificación media-alta (entre 17 y 25 sectores) y media-baja (entre 9 y 16 sectores). Finalmente, se consideró de baja diversificación (o alta concentración sectorial) a aquellos países que invirtieron en menos de nueve sectores productivos.

Según este criterio, el único país cuyas inversiones se encuentran muy diversificadas es EE.UU., que participó en 29 sectores. Por su parte Chile (14), Francia (12), España (10) y Gran Bretaña (9) son países cuyas inversiones se encuentran en un nivel medio-bajo de diversificación, mientras que las inversiones de Canadá (6), Australia (3) e Italia (6) han sido de un bajo nivel de diversificación.

Asimismo, el grado de diversificación puede ser también analizado en función de los montos destinados a cada sector. Es así que España, si bien no es un país de alta concentración en términos del número de sectores, la mayor parte de sus inversiones se destina a sólo tres de los diez sectores en que invirtió. Comunicaciones, Bancos y Petróleo absorben el 84% del total de sus inversiones en Argentina.

Por su parte, las inversiones chilenas se reparten entre el sector eléctrico (25,4%), Comercio (20,3%), Alimentos y Bebidas (14,1%), mientras que Construcción, Celulosa y Papel y el sector Forestal tienen participaciones menores al 10%.

Las inversiones canadienses se concentran en torno a cuatro sectores: Química (27,4%), Gasoductos (27%), Bancos (22,8%) y Minería (17,5%). En el caso de Gran Bretaña el sector bancario absorbe el 77,2%, mientras que ninguno de los ocho sectores restantes supera el 10% de participación. En el caso de Francia, la mayor parte de las inversiones se dirigen a los sectores automotriz/autopartista (32,8%), Alimentos y Bebidas (19,1%) y el resto de los otros diez sectores se reparte participaciones inferiores al 10%. Australia es un caso de alto grado de concentración: la minería se lleva el 67,2%, Comunicaciones el 28,1% y el resto va al sector alimenticio. Finalmente, en el caso de Italia se destaca el sector automotriz/autopartista (54,3%), seguido por el sector alimenticio (25,3%) y el de Electrónicos (9,7%).

## Notas al pie

1 La metodología de estimación de la IFE puede ser consultada en CEP: *Síntesis de la Economía Real*, Nro. 12, Marzo de 1998.

2 En el rubro "Compras" se incluyen los montos desembolsados por fusiones, adquisiciones, privatizaciones, joint-ventures y ampliaciones de capital.

3 Es importante destacar que, dada la metodología de estimación de la IFE y las fuentes que se utilizan, no se releva la totalidad de inversiones extranjeras sino las más relevantes, de modo tal que podría estar subestimándose la participación de la inversión extranjera en la inversión total.

[Volver](#)

## ***La Unión Monetaria Europea***

*(2<sup>da</sup> Parte\*)*

### **UN BANCO CENTRAL Y NUMEROSOS INTERROGANTES**

La constitución de un banco central único para un grupo de países es, como ya se señalara, una experiencia sin antecedentes en la historia económica mundial. Sus partidarios incondicionales sostienen que la Unión Monetaria Europea será un paso decisivo hacia la integración política y que simultáneamente reportará considerables beneficios económicos originados en mayores flujos comerciales y de inversión en una atmósfera de menor incertidumbre.

Sin embargo, la falta de historial de una experiencia semejante despierta numerosos interrogantes qué básicamente pueden dividirse en dos grandes grupos: aquellos derivados de los aspectos aún no aclarados en la letra de los diferentes tratados que a través del tiempo dieron forma a la Unión Monetaria, y un segundo grupo, emanado de las distintas dificultades a las que puede llegar a verse enfrentado el nuevo organismo una vez en funciones. Si bien ambos grupos podrían ser analizados separadamente, en definitiva el nuevo marco monetario estará seguramente estructurado, y por lo tanto condicionado, por la naturaleza de los shocks que se cree prevalecerán una vez que la política monetaria común sea un hecho.

En principio, el Banco Central Europeo (ECB) asumirá formalmente sus funciones a en la segunda mitad de este año. A partir del primer día de 1999 desplazará al Instituto Monetario Europeo (EMI) tomando para sí la absoluta responsabilidad en la determinación de las tasas de interés. En forma simultánea, a partir de esa fecha los bancos centrales de los países designados como integrantes de la Unión Monetaria se convertirán en bancos subsidiarios, perdiendo el derecho de emitir moneda (a menos que el ECB los autorice puntualmente), pasando a conformar junto al ECB el Sistema Europeo de Bancos Centrales. Ello debe ser entendido como que a partir de ese momento, la inflación dejará de ser una opción al alcance de los miembros de la Unión Monetaria, recayendo la responsabilidad de la política monetaria en el ECB que manejará la tasa de interés y administrará las reservas externas comunes de la organización.

El ECB estará dirigido por un Consejo Ejecutivo integrado por seis miembros -un Presidente, un Vicepresidente y cuatro directores- y los máximos responsables de los distintos organismos monetarios de los respectivos países. Para los que consideran que las características del ECB se asemejarán mayormente a las del Bundesbank, el prestigioso banco central alemán, debe aclararse que el Tratado de Maastricht (TM) impone un comportamiento mucho más restrictivo que para su antecesor germano. Mientras que la autonomía del Bundesbank se encuentra garantizada por una simple ley y por lo tanto es modificable por el Parlamento germano por simple mayoría, la

independencia del ECB se asienta en un tratado internacional. Adicionalmente y a fin de aislarlo de eventuales condicionamientos de naturaleza política, el artículo 107 del TM establece que ni el ECB, ni ninguno de sus órganos ejecutivos deberá aceptar o solicitar instrucciones de ninguna institución de los estados miembros o cuerpo comunitario.

La libertad de acción del nuevo organismo se encuentra fuertemente restringida ya que también se define puntualmente cuál será su objetivo prioritario: mantener la estabilidad de precios, finalidad que no podrá ser relegada por de cualquier otra iniciativa. Desde esta óptica, según Münchau (FT 19/9/97) resulta irónico que aquellos políticos franceses que apoyaban la Unión Monetaria con la finalidad de ver considerablemente disminuida la proyección del Bundesbank sobre el resto de las economías europeas, hubieran terminado apoyando la creación de una institución más independiente y potencialmente más poderosa que el mismísimo Bundesbank.

Sin embargo, un aspecto clave no resuelto aún parecería existir en aquellas áreas donde puede existir una superposición potencial entre las funciones del ECB y los responsables de la política económica, más precisamente los Ministros de Finanzas. Todavía no está claro si el ECB tendrá facultades para vetar la decisión de estos últimos concerniente a la fijación de un determinado tipo de cambio que podría llegar a ser incompatible con sus objetivos antinflacionarios. De todas formas y dado que el Euro va camino de convertirse en una de las monedas de reserva más importantes no cabe imaginar otra alternativa para el régimen cambiario adoptado que no sea la de una libre flotación frente al dólar y al yen.

Desde el punto de vista del funcionamiento, los desafíos no parecerían ser tan obvios. Siguiendo el análisis de Begg (1997), es posible puntualizar cuatro aspectos claves en lo que al desenvolvimiento del ECB respecta:

**1. Construcción de una reputación:** dado que el ECB comenzará sus funciones sin antecedentes (1), deberá mostrar un comportamiento acorde con su tarea de lograr una moneda sana y estable, en otras palabras, dar pruebas de un fuerte compromiso antinflacionario. En tal sentido deberá reconciliar dos aspectos que a primera vista pueden parecer incompatibles: compatibilizar una moneda fuerte sin provocar bruscas oscilaciones en el nivel de actividad. No sólo porque las fluctuaciones indeseadas en el nivel de actividad sean contraproducentes por sí mismas sino porque ellas pueden convertirse en el principal obstáculo para el objetivo prioritario del ECB(2). Asimismo, deberá tenerse en cuenta que, en un principio, el control de la inflación puede convertirse en un logro difícil de alcanzar debido a la incertidumbre existente por la demanda potencial de la euro moneda y por el escaso conocimiento de los mecanismos de transmisión.

Si el antecedente del Bundesbank se puede considerar como válido, el instrumento de política monetaria a utilizar será la tasa de interés(3). Reúne las propiedades que Brunner y Meltzer caracterizaron como las adecuadas: se encuentra bajo control absoluto del banco central, tiene un comportamiento razonablemente predecible en

relación al objetivo deseado y es capaz de afectar las expectativas de los agentes económicos. En cuanto a la elección del objetivo intermedio, aquel que permite convalidar la eficacia o ineficacia del ECB como institución que vela por la estabilidad, las opiniones son divergentes. En 1997 el EMI recomendó restringir la elección a un objetivo monetario o alternativamente a uno inflacionario, y consecuentemente, trabajó en el diseño de instrumentos capaces de desempeñarse eficazmente sea cual sea la alternativa adoptada.

El primero estaría en línea con la política seguida por el Bundesbank y para algunos sería el más propicio en caso de que la Unión Monetaria se conformara en el inicio con los denominados países "core" (4), aquellos que no debieron efectuar grandes correcciones en sus variables macroeconómicas y por otra parte muestran un elevado grado de correlación en el ciclo económico. Los que apoyan esta opción sostienen que la política seguida por el banco central alemán, contrariamente a lo que podría pensarse, fue lo suficientemente flexible como para alcanzar simultáneamente un marco de muy baja inflación sin alteraciones significativas en el nivel de producto.

Para otros, el objetivo intermedio debe basarse en una meta inflacionaria. Su argumento se sustenta que es mucho más sencillo para los agentes económicos medir la eficiencia de la autoridad monetaria a través del logro de una determinada tasa de variación de precios. Aún cuando se reconoce que esta alternativa quedaría validada por una Unión Monetaria que además de los países "core" comprendiera a los denominados "periféricos", dado que permitiría medir la eficiencia del ECB a través de países que no cuentan con un historial muy extenso en materia antinflacionaria, posee una clara desventaja frente a la primera. Dado que transcurre mucho tiempo en detectarse el accionar erróneo de la banca central y que además, una vez descubierto los agentes económicos pueden mostrarse reacios a sancionar (5) a sus directivos por decisiones adoptadas con un año y medio o dos de anterioridad, la elección del objetivo monetario se impondría dado que las variaciones de las tasas de interés impactan con mayor velocidad sobre la demanda de dinero facilitando por lo tanto su monitoreo.

De optarse por esta alternativa, se prevé que el ECB instrumente un sistema que le permita captar y colocar depósitos. Este mecanismo posibilitaría suavizar situaciones de iliquidez transitoria y suministrar un piso y un techo a las tasas de interés, dando señales claras al mercado sobre sus intenciones futuras a través de las modificaciones en estas tasas de interés claves. No obstante, todavía no se ha precisado si el ECB obligará a la banca comercial a la constitución de requerimientos de reserva (6), tal como lo sugirió en su momento el EMI y lo parecen confirmar los procedimientos operacionales del Bundesbank.

**2. Evitar los peligros de una recesión:** una política monetaria sumamente restrictiva en el momento que el euro desplace a las respectivas monedas nacionales podría implicar una fuerte contracción económica en la medida en que los integrantes de la Unión Monetaria no cuenten con los superávits fiscales suficientes como atenuar la retracción de la demanda agregada a nivel nacional. De hecho, la ajustada situación de

las cuentas públicas en varios de ellos permite inferir con bastante grado de certeza que eso es lo que ocurrirá en tal caso.

Un primer aspecto a considerar es si, desde el inicio, la política monetaria tenderá a satisfacer las necesidades de los países "core" o de los países periféricos. Si sólo apuntara a los primeros, donde el grado de correlación del ciclo económico es muy elevado, una política monetaria innecesariamente restrictiva pondría hacer fracasar la Unión Monetaria. En la medida que una recesión incidiría negativamente sobre los ingresos presupuestarios, imposibilitaría cualquier tipo de coordinación de políticas fiscales. Un país no caería aisladamente en una recesión sino todo el conjunto, por lo tanto, en el agregado el presupuesto de la unión se volvería deficitario. Una concepción más amplia de la política monetaria facilitaría la aplicación de estabilizadores fiscales entre países en la medida que una recesión no afectaría su posición fiscal en conjunto.

Al respecto, Weale (1995) alerta sobre los problemas que podrían originarse por la falta de una adecuada coordinación entre la autoridad monetaria y las respectivas autoridades nacionales. En un contexto donde el ECB será responsable del control de la inflación y los gobiernos nacionales de los equilibrios presupuestarios, las acciones de uno pueden resultar en desvíos a los objetivos buscados por el otro. Una política fiscal expansiva desatando presiones inflacionarias o una tasa de interés demasiado elevada afectando el equilibrio presupuestario. Si estas interacciones no se tienen en cuenta, no sólo el proceso de convergencia podría verse dificultado sino que el sistema podría ver afectada su estabilidad.

No obstante, el enfoque anterior podría considerarse de muy corto plazo en el sentido que no tiene en cuenta lo que en definitiva es uno de los objetivos últimos de la unión monetaria cuál es el de lograr un mayor grado de integración. En este sentido, se ha demostrado que la mayor correlación entre los ciclos económicos de los diferentes países se encuentra en relación directa con los flujos comerciales. Cuanto mayores son estos, mayor es el grado de correlación. Por otra parte, el mayor grado de apertura entre países podría estar reflejando menores barreras comerciales y un mayor grado de especialización ya sea fronteras de por medio o de carácter regional. ¿Qué importancia posee esto último?. Sencillamente, en que el patrón de localización industrial y sectorial de las diferentes sectores productivos podría llegar a acentuar o a atenuar el grado de correlación existente entre los ciclos económicos de los diferentes estados miembros y por ende, condicionar en el futuro el grado de eficacia de la política monetaria y en igual medida, la fiscal.

Prosiguiendo el análisis, bajo el supuesto de un mayor grado de correlación entre un país dado y el resto de la unión monetaria, ¿qué ocurriría en caso de que la política monetaria fuera sumamente restrictiva y dicho país no contara con un excedente fiscal como para atenuar sus efectos?. La pregunta no es accesorio sino que tiene como eje un punto central cual es el del mercado de trabajo. En efecto, si bien hasta el presente se puso especial énfasis en los aspectos monetarios y en menor medida en los fiscales (7), el mercado laboral fue dejado de lado. En el caso específico del país considerado, la posibilidad de evitar una severa contracción del nivel de actividad sería mayor cuanto

más flexible fuera el mercado laboral. Dada las rigideces presentes en numerosos países europeos, dicha posibilidad en la actualidad sería remota. No obstante, algunos analistas opinan que tomar como referencia la estructura actual de los mercados laborales europeos para describir lo que ocurrirá en el futuro es incorrecto dado los cambios a los que se verían inducidos a partir de entrada en vigencia de la unión monetaria.

En esta línea de análisis, en la medida que un país tenga dificultades para escapar a un contexto recesivo con un considerable aumento del desempleo, la movilidad entre naciones del factor trabajo puede llegar a jugar el mismo rol que posee la movilidad entre estados en los EE.UU, donde las migraciones juegan un papel fundamental en los ajustes del mercado laboral. Desde un punto de vista ideal, si así ocurriera, la tendencia a la flexibilización de los mercados laborales se vería acelerada. No obstante, algunos refutan esta posición. Consideran que existen poderosos factores como idiosincrasia, costumbres, idioma entre otros, que limitarían severamente el potencial migratorio de la fuerza de trabajo en las naciones europeas.

Se deduce entonces que en la medida de no lograr un mayor grado de flexibilización en el mercado laboral, especialmente en aquellos países donde las rigideces son notorias, la respuesta a un shock que afectara al país en forma selectiva podría consistir en el relajamiento de la política fiscal, hecho que atentaría contra los postulados de Maastricht y del Pacto de Estabilidad y de Crecimiento de Dublín, o en la transferencia de fondos desde los países no afectados hacia el primero, hecho de difícil sustentabilidad desde la óptica política.

**3. El margen de maniobra fiscal:** el TM estableció entre los requisitos para ingresar en la Unión Monetaria un déficit fiscal no superior al 3% del PBI. Pese a la anticipación, la mayoría de los países, y no precisamente de los denominados "periféricos", tuvieron serias dificultades para llegar a dicha relación a punto tal que se adujo que de no llegar a dicha cifra bastaría con que el déficit fiscal se encontraría en retroceso y acercándose a una velocidad razonable a dicha proporción.

Dadas estas dificultades, ¿podrán los países "propugnar por constituir márgenes fiscales precautorios", tal como los define el Pacto de Estabilidad y Crecimiento?. El espíritu implícito en dicho documento no es, obviamente, el de producir oscilaciones en el nivel de actividad en el corto plazo sino, por el contrario, garantizar la sostenibilidad de la disciplina fiscal en línea con el TM. Sin embargo, éste último hace referencia al déficit fiscal, sin explicitar si el mismo debe ser considerado como el coyuntural o el estructural (aquel que tiene en cuenta el estado del ciclo económico). Si los países postulantes para el ingreso a la Unión Monetaria tuvieron serias dificultades en alcanzar la meta en el transcurso de ciclos razonablemente expansivos, difícilmente lo logren si sufren una desaceleración de la actividad económica.

En otras palabras, un déficit estructural promedio del 3% tiene desde el punto de vista del largo plazo connotaciones muy diferentes a un déficit máximo del 3%. Lo cual significa que al poner escaso énfasis en la situación fiscal de los países durante un



período de expansión económica, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento les ha dejado escaso margen de maniobra para cuando deban enfrentar la etapa contractiva del ciclo.

Ello implica que seguramente los países ingresantes se verán obligados a someterse a una nueva ronda de ajuste fiscal a fin de contar con excedentes a partir de los cuales generar medidas contracíclicas dado que en caso contrario se verían obligados a comprometerse en medidas discrecionales en forma espontánea, en el preciso momento en que sus economías se encuentran ingresando en una recesión. Asimismo, si ello ocurriera en la etapa inicial de creación de la unión monetaria, esperar que el ECB adoptara una política monetaria más "blanda" a fin de atenuar el fenómeno contractivo no tendría mucho sentido dado que el organismo se encontrará en plena tarea de elaborar su reputación.

Mongelli (1997) analiza los distintos escenarios que podrían desarrollarse a partir de eventuales desvíos en materia fiscal y sus implicancias sobre el riesgo soberano. Indica que en la actualidad los diferenciales de tasas de interés reflejan el riesgo de inflación/devaluación. Una vez que los tipos de cambio sean irrevocablemente fijados en el transcurso de este año y el ECB comience a ejercer sus funciones a pleno, los orígenes de dichos diferenciales quedarían reducidos a la nada. Sin embargo, cabe esperar que la situación de las cuentas públicas incida sobre el riesgo soberano de cada país en la medida que la disciplina fiscal no se extienda rápidamente entre los estados miembros [\(8\)](#). Al respecto, los escenarios elaborados son:

*a) ante una rápida y extendida adopción de una férrea disciplina en materia fiscal y monetaria, los diferenciales de tasas de interés se reducirían a un ritmo acelerado;*

*b) si el ECB desarrolla una eficiente política monetaria pero falta disciplina fiscal en un país, el riesgo soberano y por lo tanto las tasas de interés tenderán a aumentar en este último;*

*c) si el manejo del ECB es ineficiente y en un país falta disciplina fiscal, se producirá un fenómeno de subsidios cruzados desde el resto de los países de la Unión Monetaria hacia el miembro indisciplinado.*

A pesar de ello reconoce que los desvíos de carácter fiscal podrían verse atenuados considerablemente mediante la disciplina que logren imponer los mercados financieros (financial market based discipline), a través de un mayor costo en la colocación de deuda o a través de instrumentos creados "ad hoc". Entre ellos enumera las reglas que reduzcan el grado de arbitrariedad en el manejo de la política fiscal de los gobiernos o también, la creación de un mecanismo de supervisión mutua de la política presupuestaria que permita la consideración de situaciones nacionales de carácter particular.

**4. Beneficios y costos:** la gran pregunta que cabe formularse entonces es si los beneficios (económicos) de la Unión Monetaria superan holgadamente a los costos.

Para algunos, la incertidumbre que implica la integración monetaria no justifica dar un paso tan arriesgado. Eichengreen (1993) es uno de los principales expositores de esta línea de pensamiento. Argumenta que si el ahorro en los costos de conversión alcanza sólo al 0.4% del PBI agregado de la Comunidad, ello no parecería ser un retorno de suficiente magnitud teniendo en cuenta los riesgos que se asumen.

Por otra parte, rechaza la hipótesis de que la volatilidad de los tipos de cambio desaliente las transacciones comerciales entre los países ingresantes. Al respecto, citando estimaciones econométricas, indica que aún duplicando el desvío standard del tipo de cambio real, el volumen de comercio sólo se ve reducido en un 0.7%., hecho que considera razonable en vista de la existencia de los mercados a plazos que permiten cobertura contra las oscilaciones cambiarias.

También extiende su análisis a los equipos y plantas de producción. Dado que la vida útil de estos bienes se prolonga más allá de los plazos utilizados en los mercados de futuros, imposibilitando su cobertura, la incertidumbre cambiaria debería tener un impacto mayor sobre los flujos de inversión que sobre el comercio. Para atenuar el riesgo cambiario, las firmas se verían obligadas a invertir en diferentes países, con la consiguiente pérdida de eficiencia, reduciendo el retorno sobre el capital en el mediano plazo y por lo tanto el nivel de inversiones. Sin embargo Eichengreen asegura que desde un punto de vista empírico, todavía no se habrían encontrado suficientes evidencias de tal comportamiento.

Pero uno de los puntos que más destaca el autor, son las derivaciones que los shocks exógenos pueden tener sobre la Unión Monetaria en función de su naturaleza. En otros términos, señala que en la medida que los shocks sean simétricos, pueden ser enfrentados con una política común. Pero si son asimétricos, es decir afectan con mayor intensidad a unos países que a otros, la pérdida de autonomía monetaria puede llegar a ser costosa. Las respuestas implementadas pueden satisfacer plenamente sólo a algunos países y dejar insatisfechos a otros.

Una extensión razonable de este supuesto, es analizar lo que ocurriría en un país integrante afectado por una recesión/excesiva aceleración pero imposibilitado de recurrir a la política monetaria en virtud del EMU. Como alternativa quedaría la política fiscal ya sea mediante la reducción/aumento de los impuestos y/o el incremento /reducción del gasto público. Pero si, como se espera, la movilidad de los factores, más del capital que el del trabajo, aumenta con la integración económica y financiera, la posibilidad de que las medidas sólo afecten aislada y únicamente al país en cuestión es pequeña. Sus efectos se harían sentir sobre todos los países miembros, y con mayor intensidad, en caso de que los operadores no sepan interpretar adecuadamente si los cambios son de naturaleza transitoria o permanente.

## CONCLUSIONES

Este trabajo intentó ser una reseña de las principales aspectos que involucra la Unión

Monetaria Europea, y como tal, enumeró sólo algunas de las ventajas y dificultades que surgirán en su horizonte. En este sentido, las opiniones no son unánimes ni aún a nivel de naciones. Las hay que adoptaron una posición de "wait and see" como el Reino Unido, Dinamarca y Suecia, hasta las periféricas que se vieron forzadas a significativos ajustes a fin de poder ingresar. No obstante, algunas puntos que pueden extraerse son los siguientes:

- i) El camino de la Unión Monetaria no se encuentra libre de potenciales obstáculos, algunos de ellos de magnitud, pero la pregunta pendiente es si los problemas a enfrentar originarán la suficiente resistencia como para hacer naufragar el proyecto o, por el contrario, acelerarán las transformaciones que hasta el presente se vieron trabadas por factores de naturaleza diversa.
- ii) De hecho, hasta el presente, los comportamientos sectoriales mostraron una muy bien diferenciada velocidad de ajuste. Por un lado el sector privado se movió aceleradamente hacia la integración (bancaria, financiera, industrial) en tanto que el sector público lo hizo en forma marcadamente más lenta a punto tal de que todavía subsisten dudas acerca de que países cumplirán con los requisitos para el ingreso, a la par de dejar pendientes aspectos tan importantes como la armonización impositiva, una política fiscal común y la desregulación de los mercados laborales.
- iii) La prontitud con que esto último se revierta podría estar estrechamente relacionada no sólo con la magnitud de los shocks a la que puede verse sometida la Unión Monetaria sino también a la naturaleza de los mismos, simétricos o asimétricos, y a los países que se vean alcanzados, "core" o periféricos. En este sentido deberá efectuarse un seguimiento muy minucioso sobre si la política del ECB estará orientada a satisfacer las necesidades de uno u otro grupo. En función de la reputación que deberá ganarse la autoridad monetaria contará con limitados grados de libertad.
- iv) La Unión Monetaria es un paso en firme hacia la integración política. Desde este punto de vista, un enfoque que se sustente solamente en el punto de vista económico podría llegar a perder la real perspectiva sobre el tema, al considerar esta etapa como un objetivo en sí mismo cuando en realidad es una intermedia hacia una finalidad mucho más ambiciosa.
- v) Tomando lo anterior como marco de referencia, las actuales naciones europeas (¿Estados Unidos de Europa?) potenciarían su poder de negociación en un mundo cada vez más globalizado pero a la vez caracterizado por la formación de grandes bloques comerciales. En este sentido, bien podría afirmarse que Europa quedaría en un estadio superior que el resto de los bloques.

## **BIBLIOGRAFIA**

-European monetary unification, Barry Eichengreen, Journal of Economic Literature, Vol. XXXI, Setiembre 1993.

- Are Europe's social security finances compatible with EMU?, George Kopits, Paper on Policy Analysis and Assessment, International Monetary Fund, Febrero 1997.
- The design of EMU, David Begg, Working Paper, Agosto 1997, International Monetary Fund.
- European banking with a single currency, Jean Darmin, The Wharton School, University of Pennsylvania, Agosto de 1996.
- The Euro and european financial markets, Robert N. McCauley and William R. White, Bank for International Settlements, Mayo 1997.
- La política fiscal y el control de la inflación en la unión monetaria, Martin R. Weale, Cuadernos Económicos del ICE, Nro. 59, Primer Trimestre de 1995.
- Monetary frameworks: is there a preferred option for the european central bank?, Ramana Ramaswamy, , Paper on Policy Analysis and Assessment, International Monetary Fund, Junio 1997.
- La introducción del Euro: demanda potencial e impacto sobre los mercados de capitales, Mario Mariani, Boletín Informativo Techint, Nro. 291, Jul.-Set. 1997.
- Will the euro splits the EU?, The Economist, Nov. 22/28/11/1997.
- Structural reform is overdue, Andrew Balls, Financial Time, 19/9/97.
- Euro enters the las lap, Lionel Barber, Financial Times, 19/9/97.
- Fiercely independent institution, Wolfgang Münchau, Financial Times, 19/9/97.
- The euro-creature, Robert Chote, Financial Times, 8/10/97.
- Big strides toward EMU, Wolfgang Münchau, Financial Times, 11/10/97.
- Emu's new horizons, Peter Martin, Financial Times, 16/10/97.
- Euro-sclerosis in focus, Gerard Baker, Financial Times, 27/19/97.
- Unions look forward to Emu, Robert Taylor, Financial Times, 28/10/97.
- Brown hints at entry in 2002 or 2003, Wolfgang Münchau, Financial Times, 28/10/97.-

## Notas al Pie

\*

*La primera parte de este trabajo se publicó en NOTAS DE LA ECONOMÍA REAL No. 5, Dic. 1997.*

1 Si bien institucionalmente ello es así, no ocurre lo mismo con los integrantes del Consejo Ejecutivo y con los presidentes de los respectivos bancos centrales.

2 Debido a las rigideces estructurales de muchas economías europeas las fluctuaciones en el nivel de actividad tienden a perdurar mucho más tiempo de las causas que las originaron.

3 Aún cuando la tasa de interés es reconocida como la herramienta ideal, actuaría sobre la economía europea con un rezago bastante considerable estimado en 18 meses aproximadamente.

4 El área "core" se encontraría conformada por Austria, Bélgica, Alemania, Luxemburgo, Holanda, Finlandia, Francia e Irlanda. Los denominados periféricos son Italia, Portugal y Grecia.

5 Por sanción debe entenderse la remoción de los directivos del ECB de sus cargos.

6 Ello implicaría una distorsión en la medida que opera como un impuesto sobre los depósitos. Generalmente, se aduce que los fondos inmovilizados se aplican en forma subsidiada a una contraparte elegible, con lo cual se genera otra distorsión. Ramaswamy (1997) indica que la razón subyacente por la cual el EMI sugirió la constitución de requerimientos de reserva es que estos últimos facilitan sobremanera el control sobre los agregados monetarios en caso de que estos sean finalmente seleccionados como el objetivo intermedio del ECB.

7 Un aspecto en el que en un futuro no muy lejano deberá lograrse una mayor armonización es, sin duda alguna, el tributario. En caso contrario, la relocalización de las industrias y el desplazamiento de los agentes lo impondrá de facto.

8 También analiza la posibilidad de un rescate en la medida que un estado caiga en default. Desde su óptica, el salvataje de un país, en el supuesto de que viole sistemáticamente los requisitos de Maastricht, conllevaría serios riesgos en la medida que el "moral hazard" podría inducir a otros a un manejo discrecional de sus políticas fiscales.

[Volver](#)

## ***Las Exportaciones de Manufacturas Fuera del Mercosur***

En lo que va de la década de los 90, específicamente a partir de 1993, las exportaciones totales argentinas crecieron ininterrumpidamente, promediando entre este año y 1997 un crecimiento anual cercano al 17%.

Este desempeño de las ventas externas estuvo explicado por:

- la evolución de las exportaciones de manufacturas de origen industrial con destino a los países del Mercosur (especialmente a Brasil), cuya contribución fue del 30%;
- **el incremento de las ventas de manufacturas agropecuarias con destinos extra-Mercosur** -con una contribución del 24,2%-;
- el aumento en las exportaciones de Productos Primarios, que contribuyeron con **el 16,2%** del aumento en las ventas totales;
- el desarrollo de las exportaciones de Combustibles y Energía, cuya dinámica en estos últimos años aportó el 14,2% del crecimiento total;
- **el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de origen industrial hacia destinos extra-Mercosur** que explicó el 7.8% del incremento en las exportaciones totales;
- el aumento en las ventas de manufacturas de origen agropecuario con destino al Mercosur que contribuyó con el **7.6%** del crecimiento exportador.

Todos estos aspectos, con excepción de las exportaciones de manufacturas con destino extra-Mercosur, han sido objeto de frecuentes estudios y debates en el campo del comercio exterior de la Argentina. Esto se explica por un lado, debido a la importancia del Mercosur como mercado para nuestras manufacturas, y por otro por las ventajas productivas que nuestro país tiene en los sectores de producción primaria y de combustibles y energía.

En contraste, no se le ha prestado, hasta el momento, debida atención a la reciente evolución de las exportaciones de manufacturas hacia destinos fuera del Mercosur, que en el período analizado han contribuido en un tercio al crecimiento en las ventas externas totales. Es por ello que en la presente nota se analiza este tema.

### **EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS AL RESTO DEL MUNDO [\(1\)](#)**

La dinámica alcanzada por las ventas externas de manufacturas argentinas [\(2\)](#) durante los 90' especialmente a partir de 1992, le permitió a nuestro país acumular un crecimiento superior al alcanzado por las exportaciones mundiales de manufacturas (ver Gráfico 1). Este desempeño vino acompañado por cambios en la estructura de destinos de nuestras ventas externas y en el tipo y calidad de los productos transados.

Como se observa en el Gráfico 1, las exportaciones de manufacturas (MOA+MOI) dirigidas fuera del Mercosur siguieron una evolución similar a las totales, comenzando a crecer ininterrumpidamente a partir de 1993 a una tasa promedio anual, entre este año y 1997, del 10,7%.

#### **Gráfico 1**



A fin de analizar lo ocurrido con las ventas de manufacturas extra-Mercosur, se agruparon los destinos más importantes por bloques y regiones: NAFTA, Unión Europea -UE-, Chile, Asia, y un resto que incluye entre los países más importantes a Bolivia, Irán, India, Sudáfrica, Egipto, Venezuela y Paquistán.

**Cuadro 1****Exportaciones de manufacturas (MOA+MOI): estructura extra-Mercosur - año 1997**

	Participación sobre el total de manufacturas (%)	Participación sobre el total de MOA (%)	Participación sobre el total de MOI (%)	Composición de las exportaciones de manuf. en c/ destino (%)	
				MOA	MOI
UE	16,5	25,9	5,7	84,1	15,9
Asia	10,4	16,0	3,9	82,7	17,3
NAFTA	9,3	9,9	8,6	57,3	42,7
Chile	4,9	3,9	6,0	43,3	56,7
Resto	23,0	29,2	15,8	68,0	32,0
<b>Subtotal</b>	<b>64,1</b>	<b>85,0</b>	<b>39,9</b>		
Mercosur	35,9	15	60,1		
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		
<b>Fuente: CEP en base a INDEC</b>					

Los destinos extra-Mercosur concentran, actualmente, el 64% de las ventas totales de manufacturas (Cuadro 1), aunque con excepción de Chile, en los restantes casos más de la mitad de éstas son manufacturas de origen agropecuario, lo que los constituye en su principal mercado (con una participación del 85% sobre el total de exportaciones MOA).

En el caso de las exportaciones de **manufacturas agropecuarias**, como se mencionó, los mismos destinos representan el **85%** del mercado de nuestras ventas, las cuales registraron un crecimiento promedio anual del 11,3% que fue acompañado por una reorientación del comercio desde los destinos más tradicionales (NAFTA y UE) hacia los menos tradicionales como los países asiáticos, Chile y el mencionado resto (Cuadro 2). En este sentido, cabe mencionar que este incremento fue explicado en un 78,6% por estos últimos, lo que determinó que su participación dentro de las ventas de MOA al resto del mundo pasara del 42,2% en 1993 al 57,8% en 1997.

Es interesante observar que los países asiáticos, aunque con una participación relativamente baja en la estructura de exportaciones MOA (16%), contribuyeron en una tercera parte al incremento de las ventas de MOA extra-Mercosur, en tanto que la UE, el destino más tradicional para estos productos -con una participación en este mercado cercana al 26%- reveló un claro estancamiento en sus compras de manufacturas agropecuarias a la Argentina (ver Cuadros 1 y 2).

Respecto de los productos de exportación MOA [\(3\)](#), si bien todos registraron variaciones positivas en el período considerado, el aumento en las ventas de Grasas y aceites, Pieles y cueros y, Pellets contribuyó en más de un 75% el aumento en el comercio total de MOA hacia estos destinos lo que condujo a un aumento de su participación entre las exportaciones de MOA (ver Cuadro 3).

Además, cabe destacar la evolución de algunas manufacturas agropecuarias menos tradicionales, como Preparados de legumbres y hortalizas, Bebidas y, Productos lácteos, que aunque su ponderación dentro de esta estructura no sea significativa, en los últimos años se han insertado en forma creciente en estos mercados.

Respecto de las exportaciones de **manufacturas industriales**, donde la participación de estos destinos alcanza sólo el 39%, promediaron un crecimiento anual del 9% entre 1993 y 1997. En esta evolución, aunque todos los destinos registraron variaciones positivas, los bloques NAFTA, UE y los países asiáticos perdieron participación en favor de Chile y el resto.

El 84% del aumento de las exportaciones industriales hacia estos destinos fue explicado por la evolución de las ventas



de Metales Comunes (55%), Productos Químicos (14,6%), Papel, cartón e imprenta (8,9%), y Materiales Plásticos (5,5%). Los productos que se vieron perjudicados en el comercio hacia estas regiones se encuadran dentro de los rubros de Manufacturas de Cuero, Calzado, Textiles, Maquinas aparatos y material eléctrico, y Material de transporte.

## Cuadro 2

### Exportaciones de manufacturas extra-Mercosur 1993-1997: Composición

	Participación %		tcpa* %	Contribución %
MOA	1993	1997	1993-97	al crecim. 97-93
Asia**	9,6	18,9	27,5	31,9
Chile	3,8	4,6	18,7	6,4
NAFTA	14,4	11,7	5,9	7,1
UE	43,6	30,5	4,4	14,2
Resto	28,6	34,3	14,3	40,3
<b>Total MOA extra-Mercosur</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>11,3</b>	<b>100,0</b>
<b>Total MOA</b>			<b>13,2</b>	
<b>MOI</b>				
Asia**	13,0	9,7	5,6	6,1
Chile	14,0	14,9	11,9	16,8
NAFTA	29,0	21,4	8,9	19,4
UE	18,6	14,2	1,1	2,0
Resto	25,5	39,7	16,6	55,7
<b>Total MOI extra-Mercosur</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>9,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Total MOI</b>			<b>22,5</b>	

Fuente: CEP en base a INDEC

(\*) Tasa de crecimiento promedio anual

(\*\*) Asia incluye: China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwan.

## Cuadro 3

### Exportaciones de manufacturas extra-Mercosur 1993 - 1997: Cinco principales

	1993		1997		de MOA y MOI (*)
	Ranking	Producto	Particip. %	Producto	Particip. %
MOA					
1	Pellets	35	Pellets	36,4	11,6
2	Carnes	21,3	Carnes	15,9	2,8

3	Pieles y cueros	14,6	Pieles y cueros	15,6	17,8
4	Grasas y aceites	9,9	Grasas y aceites	12,4	13,2
5	Pescados y mariscos elab.	7	Pescados y mariscos elab.	5,1	5,3
<b>Total MOA extra-Mercosur</b>					<b>11,3</b>
<b>MOI</b>					
1	Metales comunes y sus manuf.	26,7	Metales comunes y sus manuf.	35	14,3
2	Maquinas aparatos y mat. eléctrico	20,7	Productos químicos	17,8	6,1
3	Productos químicos	14,6	Maquinas aparatos y mat. eléctrico	12,4	(1,9)
4	Manuf. de cuero y marroquinería	6,6	Papel, cartón y prod. de imprenta	6,6	11,4
5	Material de transporte	6,5	Material de transporte	5,8	(2,2)
<b>Total MOI extra-Mercosur</b>					<b>9,0</b>
<b>Fuente: CEP en base a INDEC</b>					
(*) Calculada en base a los destinos considerados en el Cuadro 1 excluido el resto					

## ASPECTOS SALIENTES RESPECTO DE LOS PRINCIPALES DESTINOS EXTRA-MERCOSUR 1993-1997

- **ASIA:** El 92% del aumento de **exportaciones MOA** hacia estos países estuvo explicado por el aumento en las ventas de Pellets (45%), Grasas y aceites (29%) y Pieles y cueros (18%). Además, respecto de la estructura de destinos de exportaciones MOA en esta región, China pasó del tercer al primer puesto, contribuyendo en un 62% al incremento neto; al tiempo que Japón pasó del primer al cuarto lugar. Cabe mencionar que en el último año (1997/1996) las exportaciones MOA hacia China acumularon un crecimiento del 59%.
- Sólo tres países de los diez que componen este grupo registraron caídas en sus importaciones MOA desde Argentina: Singapur, Corea y Japón.
- Respecto de las **manufacturas industriales**, el incremento de las ventas argentinas a Taiwan, Corea, Indonesia y Japón explicó el 81% del aumento total de las ventas de éstas a Asia. Aquí, sólo dos países redujeron sus compras: China y Tailandia.
- El 87% del aumento en las ventas de MOI a estos países fue explicado por la evolución de las exportaciones de Metales Comunes y Productos Químicos.
- **Unión Europea:** El mencionado estancamiento de las **exportaciones MOA** hacia este bloque se debió a la reducción en las compras por parte de Alemania y de los Países Bajos -estos dos destinos contribuyeron en un 91% a la caída neta hacia la UE-, lo que condujo a una caída del 36% en su participación conjunta sobre nuestro mercado de MOA en la UE.
- Con otros países de la UE se registró un aumento neto de exportaciones MOA. Entre ellos se destacaron Italia, Reino Unido y Dinamarca, siendo el primero de éstos el que explicó el 43% de los incrementos netos. Si bien las ventas a estos países tuvieron variaciones mayores al 100%, cabe mencionar el caso de Irlanda y Finlandia que, a pesar de su baja participación, acumularon un crecimiento del 567% y 218%, respectivamente.
- Los principales productos cuya evolución explicó el aumento neto de las ventas a la UE fueron Pellets (65%), Pieles y cueros (20%) y Bebidas (4%).
- Respecto de las **exportaciones industriales**, sólo cuatro países de los quince que conforman este grupo disminuyeron sus importaciones desde Argentina -aquí Alemania explicó el 96% de la caída neta-. De aquellos que aumentaron sus compras de productos industriales, Bélgica, Italia, Francia y Reino Unido contribuyeron en un 76% al incremento total. Sin embargo, al igual de lo ocurrido para las MOA, países con baja ponderación en esta estructura como Finlandia, Irlanda y Portugal registraron las variaciones más altas (441%, 214% y 155%, respectivamente).

- Los principales productos que contribuyeron al aumento neto de las exportaciones MOI fueron Metales comunes y Papel y productos de papel y, en menor medida, Caucho y sus manufacturas y Máquinas y aparatos eléctricos. En tanto que la disminución de las ventas de Material de transporte y Productos textiles a este bloque explicó el 74% de la caída neta de manufacturas industriales.
- NAFTA:** El crecimiento neto de las **exportaciones MOA** hacia este bloque estuvo explicado en un 86% y 14% por la evolución de las ventas a EE.UU. y Canadá, respectivamente, en tanto que México -el segundo destino en importancia de este bloque redujo sus importaciones desde Argentina en un 11%. Aquí, si bien Canadá es el destino con menor participación, fue el que mayor crecimiento registró en este período, pasando de representar del 4,8% en 1993 al 7,3% en 1997 de las ventas de MOA hacia este bloque.
- Los productos que en mayor medida explicaron el crecimiento de las exportaciones MOA al NAFTA fueron Pielés y cueros (58%), Pescados y mariscos elaborados (8,3%), Preparados de legumbres y hortalizas (7,6%) y Productos lácteos (4,5%). En tanto que la caídas de ventas se concentraron en Pellets, Grasas y aceites y Carnes.
- Respecto de las **exportaciones de manufacturas industriales**, que a diferencia de los demás destinos extra-Mercosur crecieron a mayor ritmo que las agropecuarias (Cuadro 1), todos los países que conforman este grupo aumentaron sus compras desde Argentina y, entre éstos, EE.UU. contribuyó más de un 86% al crecimiento total.
- Las principales exportaciones industriales cuya evolución explicó este crecimiento fueron Metales comunes y sus manufacturas (57%), Material de transporte (12%) y Materias plásticas y artificiales (4%). Mientras que los productos que registraron caídas en las ventas hacia este bloque fueron en los rubros de Calzado, Papel y productos de papel, Textil y confecciones y Máquinas y aparatos eléctricos.

<b>Cuadro 4</b>			
<b>Exportaciones de manufacturas extra-Mercosur -1993-1997</b>			
	<b>Descripción</b>	<b>TCPA (%) *</b>	<b>Destinos que más contribuyeron al aumento / caída</b>
<b>Productos con mejor desempeño</b>			
	Productos lácteos	21,0	NAFTA, Asia
	Bebidas y líquidos	18,5	Unión Europea, Asia
<b>MOA</b>	Pielés y cueros	17,8	Asia, NAFTA
	Otros prod. de origen animal	16,4	Unión Europea, Asia
	Grasas y Aceites	13,2	Asia, Chile
	Metales comunes	14,3	NAFTA, Asia
	Cauchos y sus manuf.	12,3	NAFTA, Unión Europea
<b>MOI</b>	Papel y prod. de papel	11,4	Chile, Unión Europea
	Materias plásticas	10,5	Chile, NAFTA
	Productos químicos	6,1	Chile, Asia
<b>Productos con mal desempeño</b>			
	Calzado	-11,3	NAFTA
<b>MOI</b>	Máquinas y mat. eléctrico	-1,9	Asia
	Manufacturas de cuero	-0,6	Unión Europea, Asia
<b>Fuente: CEP en base a INDEC</b>			
* Tasa de crecimiento promedio anual			

Este análisis dejó en evidencia que en los últimos años el sostenido crecimiento de las exportaciones de manufacturas tanto de origen agropecuario como industrial dirigidas a destinos distintos del Mercosur vino acompañado de importantes cambios en la estructura de productos exportados y en la de destinos. Los mercados más tradicionales (UE y NAFTA) van perdiendo participación frente a nuevos mercados cuyo común denominador es que se trata de nuevas economías desarrolladas o en sostenido desarrollo como los países asiáticos, Chile, Irlanda, Finlandia y Portugal dentro de la UE y, Canadá, entre otras. Aquí nuestras exportaciones han mostrado algunos casos con altas tasas de crecimiento y, otros, con importantes retrocesos.

#### Notas al Pie

1 Se entiende como "resto del mundo" al destino de las exportaciones extra-Mercosur.

2 Se tomaron como exportaciones de manufacturas los productos incluidos dentro de los rubros de manufacturas industriales y agropecuarias.

3 Por razones de procesamiento la evolución y contribución de las exportaciones MOA y MOI hacia el resto del mundo, fue calculada en base a los destinos UE, NAFTA, Asia, y Chile, sin incluir al resto.

[Volver](#)

# ***Las exportaciones latinoamericanas tras la crisis de Asia***

DIEGO BARCELÓ - RODOLFO SANTÁNGELO  
CENTRO DE ESTUDIOS DE AMÉRICA LATINA (CEAL)

Esta sección analiza lo sucedido con las exportaciones de los cinco principales países latinoamericanos (Argentina, Brasil, México, Chile y Venezuela) tras la crisis financiera y cambiaria del sudeste de Asia. Se incluye también una proyección de las ventas externas para el resto del año así como también su incidencia sobre la posición externa de cada país.

## **A. LOS DATOS**

**La característica prominente que surge del análisis es el diferente comportamiento de las exportaciones de un país (Brasil), cuyo crecimiento se ha acelerado versus el del resto de los países, cuya performance exportadora se ha debilitado.** Mientras en octubre las exportaciones argentinas crecían a un ritmo acumulado de 12 meses [\(1\)](#) del 11%, dicha tasa habría caído en febrero a 1,4%, lo que marca una reducción de más de 9 puntos porcentuales. El caso de **Venezuela** es el peor entre los estudiados, ya que entre los mismos meses la tasa de crecimiento de sus exportaciones de los últimos 12 meses pasó de 12,9% a un estimado de 0,3%, lo que implica una desaceleración de algo más de 12 puntos porcentuales [\(ver cuadro 1\)](#).

En **Brasil**, en cambio, las exportaciones se han acelerado. Su tasa de crecimiento acumulada de 12 meses aumentó 4 puntos porcentuales entre octubre y febrero, pasando de 8,8% entonces a 12,8% ahora.

**El contraste resulta más marcado si observamos las tasas de crecimiento interanuales** (es decir, las que surgen de comparar un mes con el mismo del año anterior) de las ventas al exterior. En el período post-crisis, desde octubre pasado, **Argentina tuvo cuatro meses con tasas negativas, Venezuela tres y Chile dos.** México, si bien continuó registrando tasas interanuales positivas, en enero tuvo la más baja desde fines de 1992. Al contrario, en diciembre Brasil alcanzó la tasa positiva más alta desde junio pasado, de casi el 20%.

## **B. LAS RAZONES**

Hay distintas razones que explican, en cada caso, el comportamiento de las exportaciones. La más general, directamente asociada a la crisis de los países del sudeste de Asia, es la **caída en los precios internacionales de los productos primarios exportados por Latinoamérica.**

En el caso particular de **Argentina hay que detenerse en tres factores : i) el efecto "trigo", ii) el precio de las commodities minerales y agrícolas, y iii) Brasil.** En el bimestre dic-97/ene-98,

el valor de las exportaciones argentinas se redujo un 12% (-US\$ 464 M). Los productos primarios y los combustibles dieron cuenta del total de dicha caída. El efecto "trigo", **explicativo de más de la mitad (US\$ 262 M) de la caída de las exportaciones de este "particular" bimestre**, es el resultado del **cambio en la siembra que originó la extraordinaria suba de su precio (más del 60%) en el segundo trimestre de 1996**. Los mejores precios empujaron a los productores a sembrar trigo en lugar de soja, aumentando su cosecha en casi 5,5 M de toneladas de una campaña a otra. Como el trigo se exporta en el primer bimestre, su mayor cosecha durante 1997 disparó la tasa de crecimiento de las exportaciones de productos primarios, superando el 100% en enero del año pasado. Luego, los precios del trigo se normalizaron y los productores **volvieron al patrón de siembra tradicional, sembrando soja. Eso implicaría una reducción de la cosecha de trigo en la presente campaña de alrededor de 2 M de toneladas**. Si a la disminución del volumen cosechado del 12% aproximadamente, sumamos la caída del precio del trigo de alrededor del 11% entre el primer bimestre de 1997 y del presente año, **podemos entender el porqué de la caída del 20% en las exportaciones de productos primarios de enero**.

El precio del petróleo se contrajo un 30% entre octubre y marzo ([ver cuadro 2](#)) y es el **principal responsable por la caída a la mitad de las exportaciones de combustibles de Argentina durante el bimestre diciembre-enero en comparación con el mismo período de 12 meses atrás**.

**Los casos de Chile y Venezuela son ejemplos de las dificultades que puede originar la excesiva relevancia de un sólo producto en el mix de exportaciones**. En el caso chileno, el cobre participa en aproximadamente el 40% del total de ventas externas ; el caso venezolano es aún más agudo ya que el petróleo representa el 80% de sus envíos al exterior. El precio del cobre se encuentra en su nivel más bajo desde octubre de 1993, con una caída de 24% respecto a su promedio de 1997 y de más del 40% respecto al promedio de 1995.

**Si bien México también es un importante exportador de petróleo, el mismo participa en menos de un 15% de sus exportaciones totales**. De todas maneras, el hecho diferenciador de la performance de las exportaciones mexicanas es que **más del 80% de las mismas se dirigen a EE. UU., país que atraviesa un prolongado período de crecimiento económico**.

**A Brasil los precios internacionales le han jugado a favor**. Mientras que la caída del precio del crudo le es útil pues importa este producto, el precio del **café**, por su parte, tuvo en el primer semestre del año su máximo histórico y continuaba a enero mostrando tasas de variación positivas (+30%). Si bien ahora su precio es inferior al de 12 meses atrás (cuando comenzaba su escalada), el promedio de los primeros días de marzo es más de un 30% superior al promedio de 1996.

**La situación del nivel de actividad es el último factor relevante por detrás de comportamiento de las exportaciones**. En este caso, coherentemente con lo anterior, Brasil es el que se distingue del resto. En efecto, de los cinco países observados, **Brasil es el único que tendrá en 1998 una caída de su PBI per capita**. Los otros, si bien tendrán una desaceleración en el ritmo de expansión de sus PBI, mostrarán en conjunto una tasa de crecimiento alta, **en especial en el caso de Argentina, que crecería en torno al 6%**.

## C. QUE QUEDA PARA EL '98

**El único país entre los analizados que mostraría una reducción en su déficit comercial durante 1998 sería Brasil.** Los demás, profundizarían su déficit (Argentina, Chile), reducirían su superávit (Venezuela) o volverían deficitario su superávit (México). Los restantes países latinoamericanos se incluirán en alguna de estas tres categorías.

Va quedando claro **que la crisis de Asia complicó el frente externo de la región, pero no el crecimiento.** Además, en los casos de Chile, Venezuela y México, la caída en el precio de las commodities impacta negativamente los ingresos fiscales.

**Distinguiendo la evolución de las exportaciones entre sus componentes de precio y volumen** puede entenderse el aporte de las mismas al crecimiento : como los volúmenes seguirán creciendo, aportarán al crecimiento (que mide volúmenes), mientras que los menores precios incrementarán los desequilibrios externos (que se miden en valor).

**Argentina tendrá en 1998 un déficit comercial récord** que rondaría los US\$ 7.000 M (tomando importaciones CIF), como resultado de exportaciones levemente crecientes e importaciones en expansión de la mano de la inversión y el buen nivel de actividad ([ver cuadro 3](#)). **Chile mostraría exportaciones estancadas** e importaciones en ascenso, movidas por su buen crecimiento. **Venezuela, por su parte, registraría una contracción en sus envíos al exterior**, totalmente dependiente de lo que pase con el precio del crudo, con importaciones fuertemente crecientes como reflejo de la importante caída del tipo de cambio real. **México continuaría gozando del buen momento de la economía norteamericana**, lo que no impediría que sus exportaciones tengan el menor crecimiento de los últimos 6 años. Por último, **Brasil deberá tragar la dura medicina de la recesión**, lo que le permitirá expandir sus exportaciones a tasas de dos dígitos y mantener "quietas" sus importaciones, reduciendo a menos de la mitad su déficit comercial.

Notas al pie

1 La tasa de variación comentada surge de comparar el monto exportado durante un período móvil de 12 meses y el mismo período anterior. Tiene la ventaja de dejar de lado eventuales problemas estacionales así como otros hechos que puntualmente pueden afectar la comparación interanual (un mes versus el mismo del año anterior).

[Volver](#)

## Las inversiones de empresas argentinas en el exterior

La historia de las inversiones de empresas argentinas en el exterior reconoce una larga trayectoria. En el caso de empresas como Bunge & Born, su expansión fuera de las fronteras de nuestro país remite a la historia misma de la empresa, y su integración productiva a nivel geográfico le ha dado dimensiones que trascienden el mero aprovechamiento de alguna oportunidad puntual de negocios para transformarse en una estrategia de expansión con características en común respecto de las principales empresas transnacionales.

Si bien en décadas previas a los años noventa se habían presentado casos de empresas argentinas que se internacionalizan, tal tendencia se ha profundizado en la década actual en la que **más de cincuenta empresas locales han realizado inversiones directas en otros países (1)**.

CUADRO 1

### INVERSION DIRECTA DE EMPRESAS ARGENTINAS EN EL EXTRANJERO

(En millones de dólares y porcentajes)

	Nuevas	Ampliaciones		Compras		TOTAL
	plantas	Vinculadas a	Resto	Privatizaciones	Resto	
		privatizaciones				
1990-1996	651	8	1,891	327	1,039	<b>3,916</b>
1997-2000	2,760	256	1,454	1,741	597	<b>6,808</b>
Después del 2000	1,364	628	0	0	0	<b>1,992</b>
<b>TOTAL</b>	<b>4,775</b>	<b>891</b>	<b>3,345</b>	<b>2,068</b>	<b>1,636</b>	<b>12,716</b>

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones

CUADRO 2

### ESTADO DE LAS INVERSIONES ARGENTINAS EN EL EXTERIOR

	Concretadas	En desarrollo	Proyectadas
1990-1996	56.1%	0.0%	0.0%
1997-2000	43.9%	100.0%	52.6%
Después del 2000	0.0%	0.0%	47.4%
<b>TOTAL</b>	<b>54.9%</b>	<b>12.1%</b>	<b>33.0%</b>

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones

Excluyendo el caso de Bunge & Born, que es una excepción en tanto sólo el 15% de su facturación se realiza en Argentina(2), las actividades productivas de empresas locales en el exterior estaban limitadas a la explotación de recursos naturales, en particular, en el sector petrolero a través de licitaciones internacionales en las que empresas locales (Pérez Companc, Bidas, Astra) se asociaban con otros operadores. Otros emprendimientos previos a la crisis de los ochenta -en un marco de economías cerradas- se desarrollaron con el objetivo de "completar el ciclo de maduración efectuado por las firmas en el plano local. En algunos casos -como Alpargatas, Arcor y Bunge & Born en el ámbito latinoamericano- apuntan a replicar en los nuevos espacios ciertas ventajas que habían desarrollado localmente en vistas a captar los beneficios del protegido mercado local"(3).

El escenario internacional de los años noventa ha presentado importantes cambios que incidieron decisivamente en esta tendencia a la internacionalización. El proceso de globalización, el auge de las inversiones extranjeras -directas y financieras- y la conformación de bloques regionales le ha dado diferentes dimensiones al proceso, creando un marco favorable para el despliegue de tales estrategias de expansión.

### CARACTERISTICAS Y FACTORES DETERMINANTES DE LAS INVERSIONES ARGENTINAS EN EL EXTERIOR

Durante la década del noventa la expansión de la inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en tendencia mundial. Para el caso



argentino, un relevamiento de la inversión de firmas extranjeras (IFE) en la economía nacional, arroja una proyección de unos 100.000 millones de dólares, de los cuales el 70% corresponde a apertura de nuevas plantas productivas o ampliaciones y el resto se reparte entre fondos desembolsados durante el proceso de privatizaciones, fusiones o adquisiciones(4).

Es así que durante la presente década una gran cantidad de empresas transnacionales desembarcaron en Argentina con el objeto de aprovechar las oportunidades de inversión dadas por las privatizaciones, los recursos naturales escasamente explotados y algunos sectores industriales, infraestructura, comercio y servicios con importantes volúmenes de negocios y posibilidades de expansión.

A la hora de analizar los determinantes de la IED, se presentan diversas tipologías que clasifican las estrategias desplegadas por las empresas transnacionales(5). En líneas generales, se presentan cuatro tipos de estrategias, según la inversión se oriente al aprovechamiento del mercado interno (o regional, considerando la inserción argentina en el Mercosur); a la explotación de recursos naturales; la racionalización de la producción en función de un mejor explotación de economías de especialización; o la adquisición de posiciones estratégicas de mercado o productivas mediante la compra de empresas ya existentes.

## CUADRO 2

### DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS INVERSIONES ARGENTINAS EN EL EXTERIOR

	1990-1996		1997-2000		Después del 2000		TOTAL	
	Mill. de U \$s	%	Mill. de U \$s	%	Mill. de U \$s	%	Mill. de U \$s	%
Brasil	655	16.7%	2,129	31.3%	1,203	60.4%	3,986	31.3%
Venezuela	329	8.4%	1,928	28.3%	0	0.0%	2,256	17.7%
Bolivia	180	4.6%	1,012	14.9%	604	30.3%	1,796	14.1%
EE.UU.	1,099	28.1%	133	2.0%	0	0.0%	1,232	9.7%
Indonesia	861	22.0%	333	4.9%	0	0.0%	1,193	9.4%
Turkmenistán	400	10.2%	100	1.5%	0	0.0%	500	3.9%
Chile	0	0.0%	450	6.6%	0	0.0%	450	3.5%
Filipinas	0	0.0%	450	6.6%	0	0.0%	450	3.5%
Ecuador	121	3.1%	109	1.6%	168	8.4%	398	3.1%
Perú	202	5.2%	126	1.8%	17	0.9%	345	2.7%
México	60	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	60	0.5%
Colombia	0	0.0%	17	0.2%	0	0.0%	17	0.1%
Malasia	0	0.0%	15	0.2%	0	0.0%	15	0.1%
Uruguay	10	0.3%	5	0.1%	0	0.0%	15	0.1%
Guatemala	0	0.0%	4	0.1%	0	0.0%	4	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>3,916</b>	<b>100.0%</b>	<b>6,808</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,992</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,716</b>	<b>100.0%</b>

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones

Como se intentará mostrar, a pesar de poseer ciertas especificidades, la expansión de un núcleo de empresas argentinas en el exterior se realiza de acuerdo a esta tipología de esquemas estilizados.

Es así que no sorprende que el principal destino de las inversiones argentinas sea el Mercosur y otros países de América del Sur, que en conjunto comprenden el 73% del total. Las inversiones argentinas en Brasil (principal país de destino) marchan al rumbo del proceso de integración regional y presentan el espacio de mayor despliegue y diversificación de las inversiones. En este caso, no se trata del aprovechamiento de oportunidades de inversión puntuales sino que se trata de una oleada significativa que se orienta a una gran cantidad de sectores productivos y con perspectivas de mediano y largo plazo.



FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones

Diferente es el caso de otros países en los que las inversiones se relacionan con el aprovechamiento de recursos naturales (petróleo y gas), la participación en procesos de privatización para obras de infraestructura o el caso puntual del grupo Techint, que posee una

estrategia de segmentación y complementación productiva a partir del eje dado por Tamsa en México, Dálmine en Italia, las empresas del grupo en Argentina (particularmente Siderar y Siderca) y la recientemente adquirida Sidor en Venezuela.

También resulta pertinente analizar las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina como factor determinante de las inversiones argentinas en el exterior. En este sentido ha operado un factor de especialización. En particular, el arribo a nuestro país de empresas transnacionales -en general líderes mundiales- condujo a un replanteo de las estrategias de los grupos locales en cuanto al dilema especialización/integración versus diversificación. Muchos grupos locales que se habían expandido hacia diferentes actividades productivas, comerciales y financieras optaron por concentrar sus esfuerzos en las actividades económicas en las que adquirieron mayores grados de eficiencia productiva (en general, la actividad madre del grupo) y en sus participaciones en empresas privatizadas. Ello derivó en la venta de algunas empresas de los grupos y parte importante de esos fondos parece haber sido destinada a inversiones en el exterior, precisamente en la actividad de especialización del grupo y participando de procesos de privatización en la región.

En relación a esos últimos aspectos, las experiencias adquiridas por la participación en consorcios adjudicatarios de empresas privatizadas y la especialización en sectores determinados, por ejemplo, el caso de Pérez Companc en la extracción petrolífera, Techint en la industria siderúrgica y Socma en rutas y caminos, delinea una tendencia de especialización de los grupos que es un indicador del *know how* tecnológico y organizacional adquirido en el marco de sus actividades productivas desarrolladas localmente. Salvo casos particulares como Techint o Bunge & Born, las estrategias apuntan a aprovechar el mercado regional (ya sea participando en privatizaciones o instalando filiales) y los recursos naturales, casi excluyentemente petróleo y gas natural.

En términos de las tipologías señaladas precedentemente tenemos entonces un predominio de las primeras dos. La tercera de ellas (racionalización) puede ser asimilada a la estrategia del grupo Techint mientras que la cuarta registra dos casos de importancia: las compras de Arcor en Chile y la de Maxus por YPF.

Como surge del Cuadro 1, las adquisición de activos ha jugado un rol significativo. Del total de las inversiones relevadas para el período, un 29.2% correspondió a compras, porcentaje que corresponde en un 16.3% a privatizaciones y en un 12.9% a compras de empresas privadas. La apertura de nuevas plantas o unidades productivas ha sido la modalidad más importante de inversión en el exterior durante el período en cuestión, representando el 37% del total de inversiones argentinas en el exterior. También ha sido muy importante la ampliación de unidades productivas ya existentes, que en total comprendieron el 33.3% del total de inversiones en el exterior. Respecto de esta modalidad, cabe acotar que el 7% de las ampliaciones está asociada a las empresas adquiridas o concesiones adjudicadas en los diferentes procesos de privatizaciones, mientras que el 26.3% restante corresponde a ampliación de filiales.

### CUADRO 3

#### DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS INVERSIONES ARGENTINAS EN EL EXTERIOR

	1990-1996		1997-2000		Después del 2000		TOTAL	
	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%
Petróleo y gas	3,209	82.0%	2,232	32.8%	491	24.6%	5,932	46.7%
Industrias básicas de hierro y acero	80	2.0%	1,517	22.3%	120	6.0%	1,717	13.5%
Construcción	91	2.3%	846	12.4%	646	32.4%	1,584	12.5%
Alimentos y bebidas	240	6.1%	517	7.6%	0	0.0%	757	6.0%
Energía eléctrica	100	2.6%	606	8.9%	0	0.0%	706	5.5%
Comunicaciones	0	0.0%	126	1.9%	350	17.6%	476	3.7%
Transporte	0	0.0%	177	2.6%	255	12.8%	432	3.4%
Comercio	0	0.0%	230	3.4%	0	0.0%	230	1.8%
Petroquímica	0	0.0%	175	2.6%	0	0.0%	175	1.4%
Automotriz y Autopartes	63	1.6%	100	1.5%	0	0.0%	163	1.3%
Agua y saneamiento	0	0.0%	14	0.2%	130	6.5%	144	1.1%
Derivados de petróleo y gas	0	0.0%	100	1.5%	0	0.0%	100	0.8%
Maquinaria y Equipo	32	0.8%	54	0.8%	0	0.0%	86	0.7%
Bancos y servicios financieros	41	1.0%	16	0.2%	0	0.0%	57	0.4%
Fabricación de productos plásticos	10	0.3%	19	0.3%	0	0.0%	29	0.2%
Textiles y prendas de vestir	23	0.6%	2	0.0%	0	0.0%	25	0.2%
Gas	0	0.0%	23	0.3%	0	0.0%	23	0.2%

Electrónicos y electrodomésticos	0	0.0%	20	0.3%	0	0.0%	20	0.2%
Materiales para la construcción	0	0.0%	20	0.3%	0	0.0%	20	0.2%
Otras industrias manufactureras	0	0.0%	15	0.2%	0	0.0%	15	0.1%
Otros servicios	13	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	13	0.1%
Editoriales e imprentas	5	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	5	0.0%
Medicina prepaga	5	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	5	0.0%
Químicos	4	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.0%
Oleoductos, gasoductos y poliductos	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	1	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>3,916</b>	<b>100.0%</b>	<b>6,808</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,992</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,716</b>	<b>100.0%</b>

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, Base de Inversiones

## ANÁLISIS SECTORIAL Y GEOGRÁFICO

Casi la mitad de las inversiones directas de empresas argentinas en el exterior durante la década del noventa y los primeros años de la próxima década se destinan a la exploración y explotación de reservas de petróleo y gas natural. En total, se han relevado desembolsos por casi 6.000 millones de dólares para el período en cuestión. Las más importantes petroleras nacionales se han expandido hacia Perú, Bolivia, Venezuela, Ecuador, Guatemala, EE.UU., Indonesia y Turkmenistán, participando en licitaciones de áreas, ya sea en forma autónoma o en asociación con otras empresas. La compra de la estadounidense Maxus le ha dado un fuerte impulso a YPF que ha comenzado a explorar y explotar petróleo en volúmenes considerables fuera del país.

La otra mitad de las inversiones argentinas en el exterior se encuentra bastante diversificada. Los siguientes 11 sectores absorben el 51% del total de inversiones para todo el período y -excluyendo los sectores de Hierro y Acero y Construcción- ningún sector participa con más del 10%.

En el caso de la industria de hierro y acero se destacan las inversiones del grupo Techint, en particular la compra de la venezolana Siderúrgica del Orinoco (SIDOR), participando del proceso de privatización e imponiéndose a otros competidores de gran peso. Esta adquisición aumenta la dimensión internacional del grupo, que se consolida como líder mundial. De los 5.600 millones de dólares facturados por el grupo durante el ejercicio 1996, aproximadamente un 40% correspondió a la operatoria desarrollada en el exterior. También han sido significativas las inversiones en el exterior del grupo Acindar.

El tercer sector en importancia es el de Construcción. En este caso se destacan las inversiones realizadas y proyectadas para la ampliación y mejoramiento de rutas y caminos. En general se trata de concesiones otorgadas en procesos licitatorios y el destino -casi excluyente- es Brasil. Los grupos Roggio y Macri son los principales protagonistas del sector aunque también participan Pérez Companc y Techint.

Las inversiones del sector alimenticio están exclusivamente vinculadas al MERCOSUR. En este caso participa una gran cantidad de empresas que en su mayor parte dirigen sus inversiones a Brasil. Carnes y lácteos son los principales productos que producen los inversores argentinos en Brasil. En el caso de Chile se destacan las inversiones del grupo Arcor, que luego de la compra de la empresa DEU se ha transformado en el primer productor mundial de caramelos.

También resultan muy significativas las inversiones en Energía Eléctrica, que comprende la construcción y ampliación de generadores. La mayor cantidad de proyectos se han asentado en Brasil, pero en términos cuantitativos resulta muy significativo un proyecto a desarrollarse en el país asiático de Filipinas.

En el caso del sector Comunicaciones, el destino de las inversiones es Brasil y se encuentra estrechamente vinculado a la desregulación del sector. En el caso de la televisión por cable, su desregulación involucra la posibilidad de inversiones de firmas argentinas.

Para el sector Transporte se ha relevado la participación de empresas argentinas en la privatización y posterior ampliación y mejoramiento de la red de subterráneos de Rio de Janeiro.

En el sector Comercio se destaca la expansión de la cadena Disco al país transandino, a través de la compra de la cadena Santa Isabel. Dicha expansión también ha implicado la toma de posición de sucursales en otros países de la región tales como Perú. En las primeras semanas de este año, Disco anunció la concreción de un acuerdo con la empresa holandesa Royal Ahold, conformando un joint-venture que fortalece sus posibilidades de expansión.

Las inversiones petroquímicas también se vinculan a una estrategia de expansión regional y se concentran en Brasil. Idéntica consideración corresponde para la industria autopartista y de derivados de petróleo y gas. Por su parte, en el sector de Agua y Saneamiento se destaca la participación en el proceso de privatización de una empresa boliviana.

En resumen, las inversiones argentinas en el exterior tienen una fuerte componente de estrategias destinadas al aprovechamiento de recursos naturales (en particular, petróleo y gas natural); de aprovechamiento del mercado interno y regional (alimentos, bebidas, petroquímica, energía eléctrica, construcción, transporte, comercio y comunicaciones, entre otros) y se verifican algunos casos en los que se despliegan estrategias de racionalización productiva, en particular en la industria del hierro y acero. En todos los casos, la compra de empresas y la participación en privatizaciones y concesiones ha jugado un rol de gran importancia.

En término de países, a grandes rasgos se visualiza un área petrolera sudamericana; un área siderúrgica que sigue la línea de la expansión del grupo Techint en Venezuela, Italia y México; el Mercosur, en el que se desarrollan inversiones ligadas al aprovechamiento del mercado interno ampliado y el área asiática, con inversiones en obras de infraestructura y también ligadas a recursos energéticos.

## CONCLUSION

El crecimiento de las inversiones argentinas en el exterior puede ser interpretado en diferentes sentidos. En primer lugar, considerando el número de empresas que participan de dicho proceso, puede notarse que se trata de un fenómeno relativo a grandes empresas. Su expansión es señal de un notable incremento de su competitividad, en tanto su inserción no ha estado exenta de competencia con otras empresas grandes, tanto del país en el que se instalaron como de grandes corporaciones transnacionales. La participación en diversos procesos de privatización, enfrentando a importantes competidores y el hecho de haber salido victorioso en muchos casos es tal vez la señal más clara de las ganancias de competitividad que ha logrado este núcleo dinámico del empresariado nacional en los últimos años.

En segundo lugar, los grandes flujos de inversiones destinados al Mercosur, ponen de manifiesto que el proceso de integración regional no se limita al mero incremento del intercambio comercial y que se están integrando también algunos segmentos de las estructuras productivas de los países del mercado común. En este sentido, cifras preliminares del CEP que ubican por encima de los 20.000 millones de dólares el total de inversiones intra-Mercosur -en particular entre Argentina, Brasil y Chile- dan cuenta de este fenómeno.

## Notas al pie

1 Cabe aclarar que las cifras que se exponen corresponden a un relevamiento realizado en base a una encuesta del CEP e información periodística, pero que no registra el universo de inversiones argentinas en el exterior. A pesar de este déficit cuantitativo -fruto de la carencia de registros e información más detallada- el análisis cualitativo intenta reflejar el comportamiento general y las distintas especificidades observadas respecto de las tendencias que guían las inversiones de empresas argentinas en el exterior.

2 Bisang, R: *Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina*. CEPAL, Buenos Aires, 1994, p. 63.

3 Bisang, R: *Perfil tecno-productivo...*, p. 64.

4 Para mayor información sobre inversión de firmas extranjeras en Argentina, ver CEP, *Síntesis de la Economía Real*, Nro. 10 y 12, diciembre de 1997 y marzo de 1998 respectivamente.

5 Para el caso argentino pueden consultarse: Kosacoff, B - Porta, F.: *La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina*, Serie "Estudios de la Economía Real", Nro. 3, CEPAL - CEP, Buenos Aires, 1997; Chudnovsky, D - López, A.: *Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina y Brasil: ¿qué hay de nuevo en los años noventa?*, Cenit, Documento de Trabajo Nro. 23, Buenos Aires, 1997.

[Volver](#)

## ***Las secuelas de la Crisis Asiática sobre el Producto y el Comercio Internacional***

La crisis financiera del sudeste asiático ha tenido y tendrá derivaciones sobre el comercio y los movimientos internacionales de capital. Esta situación llevó a los organismos multilaterales y oficiales y analistas a corregir significativamente hacia abajo sus pronósticos previos sobre la economía mundial. A continuación se presenta un breve comentario acerca del impacto de la crisis financiera en los flujos de comercio internacional y una reseña sobre los principales pronósticos al respecto.

La inestabilidad financiera de los países asiáticos, la presunción de devaluaciones de sus monedas sumadas a las que se hicieron efectivas y la dura agenda de reformas programadas en las economías que fueron sometidas a programas de ajuste, afectará la vinculación de estos países con sus socios comerciales. Este es uno de los aspectos de la crisis que contribuyó a reducir sustancialmente las perspectivas de crecimiento en el corto plazo de las economías desarrolladas<sup>(1)</sup> y ha despertado alertas respecto de la propagación de una crisis similar sobre otros mercados emergentes. Respecto de la expansión de la crisis financiera hacia otros mercados, la incertidumbre no ha cesado y la actitud prevaleciente de los analistas es la sospecha acerca de la vulnerabilidad externa y fragilidad financiera de otras economías emergentes.

En conjunto, los pronósticos proponen un escenario de crecimiento internacional más moderado en los próximos años, aun cuando la recuperación sea rápida. Se considera improbable que las economías de muchos países crezcan al ritmo que lo han hecho en los últimos años. Para muchas economías en desarrollo, se cree que han estado creciendo a una tasa insustentable en el largo plazo y que corresponde colocarlas sobre senderos de crecimiento equilibrado. Particularmente, en el caso de los países del sudeste asiático, que antes de la crisis presentaban tasas de crecimiento del producto muy elevadas, se cree que la recuperación demorará entre dos o tres años y que, en cualquier caso, razones de sustentabilidad colocarían a esas economías a ritmo de crecimiento menores que en el pasado.

Las estimaciones preliminares del comercio de la OMC muestran que en 1997 el comercio de bienes en volúmen creció 9% respecto de 1996 y, por debajo de la de 1994, fue la tasa de crecimiento más elevada de los últimos años exceptuando 1994. Tal crecimiento superó los primeros pronósticos que auguraban una tasa del 7%. Como puede advertirse, la crisis no cayó con todo su peso inmediatamente, al menos en el comercio en términos de volúmen. Se cree que los principales efectos de la crisis se manifestarán más acentuadamente en la primera parte de 1998 pero, aun así, será la tasa más alta del primer cuatrimestre<sup>(2)</sup>.

Para la OMC, los países afectados por la crisis representan solo el 3.6% del producto mundial, cerca del 7% del comercio mundial, 6% de la IED y menos del 4% de los préstamos del sector bancario. Así, y compartiendo el supuesto de otros pronósticos según el cuál la crisis ha quedado circunscripta a los 5 países más afectados- Corea del Sur, Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas-, la caída del ritmo de la actividad será "sólo una abolladura " y afectará quizás solo 2 o 3 puntos porcentuales el crecimiento del comercio.

Las estimaciones realizadas por el FMI y el Banco Mundial acerca del crecimiento del producto y del comercio mundial han sido revisadas a la baja y se afirma que habrá una moderada desaceleración. Las hipótesis contenidas en tales escenarios suponen que la crisis financiera mencionada quedó circunscripta regionalmente y que, dados esfuerzos de coordinación internacional y de prácticas de los ajustes apropiados por parte de las autoridades de los países afectados, también quedará interrumpida. Si por efecto contagio o por una percepción adversa de los inversores internacionales ocurriesen nuevos ataques especulativos contra países de la misma región u diferentes de ella, el escenario sería, obviamente, el de una mayor contracción del producto y del comercio mundiales.

### **Pronósticos previos y recientemente revisados sobre la economía internacional**

(tasa de variación en % respecto del año anterior)

	Fondo Monetario Internacional				Banco Mundial			
	Pre Crisis		Post Crisis		Pre Crisis		Post Crisis	
	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998
<b>Producto Mundial</b>	4.2	4.4	4.1	3.5	3.2	2.6	3.3	3.1
-Economías Desarrolladas	2.9	2.9	3.0	2.5	2.8	2.3	2.8	2.7
- Economías en desarrollo	6.2	6.2	5.9	4.9	4.8	3.9	4.9	4.9
<b>Comercio Mundial de Bienes</b>								
-En volumen	7.3	7.2	8.9	6.4	7.8	6.3	6.9	6.7
En dólares	-3.2	0.1	-4.7	-0.2	...	...	...	...

**Fuente :** World Economic Outlook, IMF (1997), October y December y Global Economic Prospects and the Developing

Countries, Short-Term Update, World Bank (1998)

El producto mundial crecerá menos que lo previsto anteriormente y por debajo de lo observado en 1997. Lo mismo ocurrirá con el volumen de las exportaciones mundiales y se espera esa sea la evolución en los próximos dos o tres años. La marcha favorable de las economías de los EE.UU. y europeas será compensada por la retracción de Japón y de los países del Sudeste Asiático. El crecimiento de EE.UU. y Europa se afectará sólo moderadamente dada la baja participación en su comercio de los países del Sudeste asiático en crisis. En EE.UU. se prevé una convergencia suave del producto observado al potencial. El crecimiento japonés será menor al previsto, principalmente, como resultado de factores internos.

## EL IMPACTO SOBRE LOS PAISES DESARROLLADOS

En diciembre de 1997 el FMI presentó un panorama revisado de la economía mundial respecto del realizado pocos meses antes, en que consideró el impacto directo de esta crisis sobre el comercio de bienes de los países industrializados con las economías del Sudeste y otras emergentes. El organismo multilateral prevé que las devaluaciones de las monedas asiáticas serán contractivas para las economías industrializadas según el grado de participación del comercio asiático en el total de cada uno de tales países y según el grado de importancia del comercio mantenido con esta región en términos de PBI.

De acuerdo a la participación del comercio con la región, la economía más afectada será Japón ya que encuentra afectado casi 1/3 de su comercio total con los países de los ASEAN 4 (Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas) y las nuevas economías industrializadas de esa región, Australia tiene comprometido casi el 35% del comercio, mientras que Nueva Zelanda mantiene un significativo comercio con estos países.

## Economías emergentes

### Participación en el comercio internacional y proporción del PBI del G7

(en %)

ASEAN 4 (#)	Nuevas Economías Industrializadas de Asia (NEIA)	Economías Emergentes más (NEIA)	Mayores Economías Emergentes (2)	Participación en el PBI (3)
-------------	--	---------------------------------	----------------------------------	-----------------------------

<b>Estados Unidos</b>	5.0	11.3	21.8	36.7	13.2
<b>Japón</b>	12.2	18.2	40.9	43.7	12.0
<b>Alemania</b>	2.0	3.5	8.6	17.9	27.0
<b>Francia</b>	1.5	2.8	7.4	10.3	29.7
<b>Italia</b>	1.4	2.9	6.7	15.0	22.6
<b>Reino Unido</b>	2.5	5.2	10.3	14.7	30.3
<b>Canadá</b>	1.2	2.8	5.9	8.6	43.0
<b>G/7</b>	3.6	6.8	14.5	21.4	20.7

# Tailandia, Indonesia. Malasia, Filipinas.

**Fuente: World Economic Outlook. An interim assesment, IMF, 1997, Elaborado según datos de comercio 1996/ Dirección de Estadísticas Comerciales. FMI. 1997, December.**

**(1)** Participación del comercio de bienes de cada región en el total del intercambio. **(2)** -Comprende: Argentina, Brasil, Chile, China, República Checa, Egipto, Estonia, Hong Kong, Hungría, India, Latvia, Israel, Orea, Malasia, México, Filipinas, Polonia, Rumanía, Singapur, Sudáfrica, Taiwan, Tailandia, Turquía, Venezuela. **(3)** Promedio de participación real del comercio en el PBI en 1996.

Si se considera el impacto del comercio en el producto de los países industrializados hay amplias diferencias en el grado de impacto: Japón y Estados Unidos encuentran afectados el 10% de su producto con el comercio con esta región. Otros países tienen un grado de compromiso aparentemente mayor. En ese caso, por ejemplo, están Italia cuya proporción asciende a 23% y Canadá, 43%.

Según este modelo de impacto, si las importaciones de los países mas afectados por la crisis financiera- ASEAN 4- más Corea reducen sus importaciones un 10% respecto del año anterior y si las nuevas economías industrializadas de la región asiática redujeran sus compras 5%, tendría como consecuencia para los países industrializados una reducción de sus exportaciones totales cercana al 1 punto porcentual y aproximadamente de 0,2 puntos porcentuales del producto. El efecto directo de esta reducción sería relativamente más amplio para Japón, alrededor del 0,4 puntos porcentuales de sus PBI mientras que Canadá podría ver afectado 0,1 puntos porcentuales del mismo. Los efectos para Australia y Nueva Zelanda serían similares a los estimados para Japón. Y, más allá de los efectos directos, la crisis tendría otros efectos sobre los países industrializados. El deterioro de la posición externa afectará su ingreso y las ganancias derivas de las exportaciones que podrán repercutir sobre las tasas de retorno esperadas para algunos sectores e impactar sobre decisiones de inversión, producción y empleo así como en la evolución de los mercados de valores.

La crisis también ha tenido y tendrá efectos secundarios de variada intensidad y duración sobre otros mercados emergentes. El principal efecto contagio para las economías emergentes en el corto plazo es la dinámica del flujo de capitales hacia estos mercados que exigirá una corrección y seguimiento más detallado de sus balances externos. Del cuadro siguiente resulta evidente que un shock más amplio al comercio que afecte a las economías emergentes tendrá mayores efectos sobre los países industrializados.

Es previsible que el impacto de la crisis del sudeste asiático sobre los países desarrollados no se circunscriba a la evolución de sus flujos de comercio exterior. Por medio de estos, como por medio de otros canales de transmisión de impulsos, pueden anticiparse impactos sobre otros conjunto de indicadores macroeconómicos.

### OCDE: efectos macroeconómicos potenciales de la crisis asiática

(variación porcentual respecto del escenario de referencia)

	PBI real		Saldo Comercial (b)		Inflación (c)	
	1997	1998	1997	1998	1997	1998
<b>Estados Unidos</b>	-0.3	-0.7	-0.1	-0.3	0.0	-0.3
<b>Japón</b>	-0.6	-1.4	-0.2	-0.5	0.0	0.9



<b>Unión Europea</b>	-0.3	-0.8	-0.2	-0.5	0.0	-0.3
<b>Corea, Australia, Nueva Zelanda</b>	-0.5	-1.4	-0.3	-0.7	-0.1	-0.5
<b>Total OCDE</b>	-0.3	-0.9	-0.2	-0.5	0.0	-0.5

**Fuente : OCDE**

La tasa de cambio nominal y la tasa de interés real bajo los países se presumen sin cambios

a) Bienes y Servicios; contribución a la variación del nivel PBI, en puntos del porcentaje

C) Variación del índice implícito de precios del consumo privado.

Si la reducción de las importaciones y el crecimiento de las exportaciones de los países del sudeste asiático se distribuye entre los países de la OCDE y el resto del mundo en proporción con los flujos comerciales, la incidencia en las exportaciones de los países de la OCDE sería respectivamente del orden de los 25 mil millones de U\$S por año (0,5% de las exportaciones de bienes y servicios de los países miembros) y en las importaciones de 30 mil millones de U\$S por año (0,3% de las importaciones de los países miembros). Sin embargo, la OCDE pronostica que las exportaciones de bienes y servicios en términos reales del Grupo de los 7 (Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Italia, Reino Unido y Canadá) crecerán un dígito respecto de 1997. En casi todos los casos se prevé una variación superior al 6,1%, excepto Gran Bretaña, 3,9%. Las variaciones de las ventas respecto de 1997 más destacadas serán las de Polonia 11,8% y México 12,5%. La variación de las compras respecto del año anterior superará la variación 96/97, excepto Estados Unidos y Canadá.

El Instituto de Economía Internacional (IIE) también realizó un estudio acerca de los efectos de las devaluaciones de las monedas asiáticas en el comercio y estimó que en el caso de los Estados Unidos, las devaluaciones agregarían más de 50 mil millones al déficit comercial. El impacto sería más pronunciado en el sector de manufacturas del sector eléctrico y golpeará fuerte al sector de maquinaria.<sup>2</sup> - (3) De este informe se concluye que el destino principal de las exportaciones asiáticas es Estados Unidos, el impacto de las devaluaciones en la balanza comercial puede ser significativo. Como consecuencia de las devaluaciones las exportaciones americanas caerán y las importaciones crecerán sostenidamente. Los incrementos más importantes en el déficit comercial norteamericano están dados por Japón y Corea, mientras el comercio con China tiene un menor peso en el déficit. Sectorialmente, el déficit se incrementará por la caída de exportaciones de productos de agricultura hacia la región y por el incremento de las importaciones de textiles, ropa y bienes intermedios de capital, máquinas, manufacturas del sector eléctrico y equipos de transporte. Se prevé que como consecuencia de las medidas devaluatorias, que se reduzca el superávit de la Unión Europea con los países del sudeste, que se produzca un incremento de cerca de 50 mil millones en el superávit de Japón y un cambio de signo radical en la balanza comercial de Corea.

## **EL IMPACTO SOBRE LOS PAISES EN DESARROLLO (PEDS)**

Existe cierto consenso acerca de que las regiones de PEDs más afectadas por la crisis asiática serán América Latina, los países en transición de Europa y Asia Central y África Subsahariana. En América Latina el menor crecimiento resultará del deterioro de los términos de intercambio, del cambio en las condiciones del mercado internacional de capitales y del programa de ajuste que se aplica en Brasil desde noviembre de 1997.

Según el Banco Mundial la desaceleración prevista en el crecimiento de los PED no será tal que, probablemente, el crecimiento promedio anual de estas regiones -excepto Asia Oriental- sea entre 1997 y el 2000 superior al del período 1991-1996. Los PED crecerán a una tasa de 4.6% promedio anual contra 2.6% registrado en el período anterior. América Latina crecerá al 3.8% promedio anual contra 3.2% registrado en el período anterior. Se atribuyen tres factores: 1- mayor crecimiento del producto mundial (3% contra 2.1%) y del comercio mundial (6.6% contra 6.2%); 2- mejor desempeño de políticas económicas, especialmente en América Latina y África Subsahariana y, 3- progresos en las reformas en África del Norte y Centro - Oriental y sur de Asia.

Se estima que los países del Sudeste asiático afectados recuperarán sus tasas de crecimiento de largo plazo



dentro de dos o tres años aunque es motivo de debate si éstas alcanzarán el nivel de las que antecieron a la crisis. La recuperación de éstos será más lenta que la de México tras la crisis de 1994 debido a la ausencia de un gran vecino atravesando una fase expansiva del ciclo y a que la fragilidad financiera mexicana era menor. Otros analistas afirman que los programas de reformas estructurales practicados con el soporte del FMI incidirán desfavorablemente en el proceso de recuperación de las exportaciones en el corto plazo dado que entre los sectores a desregular se prevé la reestructuración del sistema crédito los exportadores para la comercialización y la reformulación de los incentivos y subsidios a la producción existentes antes de la crisis.

Desde la perspectiva de los productores asiáticos la devaluación de las monedas fortalece la competitividad de sus productos y genera un escenario favorable para un segundo boom de exportaciones. Sin embargo consultoras privadas pronostican que la caída de las importaciones de la región - especialmente, materias primas y bienes intermedios- es sumamente riesgosa, ya que desacelerará el crecimiento de sus exportaciones dado que los principales productos que vende la región tienen un alto componente extranjero.(4)

Las exportaciones en la región crecieron moderadamente o incluso registraron descensos debido al debilitamiento de la demanda de importaciones de la propia región, que es el destino de un 40% aun 60 % de las exportaciones del área. Se presume que la caída -en dólares- de los productos exportados presionará la baja de las importaciones: Japón 14% , casi 40% en Corea, 17% en Indonesia. Como resultado , en todos los casos se estarían produciendo superávits en la balanza comercial, no como resultado del aumento de las ventas, sino como contrapartida de la caída de las compras al exterior(5).

La absorción que hizo América Latina del shock procedente del Sudeste asiático se relaciona con las reformas realizadas en los sistemas financieros nacionales (en términos de supervisión y así como en el control de la expansión del crédito) y en las rápidas y adecuadas respuestas de política. A pesar de ello el crecimiento esperado del producto los países en desarrollo (PED) fue corregido hacia abajo. Se destacan tres factores: 1- los vínculos comerciales de varios PED (en especial, asiáticos) con los países asiáticos en crisis; 2- la caída de los precios de las commodities y, 3- el encarecimiento y/o menor disponibilidad de financiamiento extranjero(6).

En cuanto a China las autoridades oficiales estiman que el impacto de la caída de las exportaciones hacia estos países será limitado, dado que Corea, Tailandia e Indonesia sólo representan el 7% del total y a que sus ventas se encuentran diversificadas(7).

Las exportaciones hacia el Sudeste Asiático representan el 10% de las exportaciones de América Latina(8). Individualmente, Chile tiene afectado el 33%,(9) , Perú 26%(10), Brasil 18%. El comercio de Argentina con la región comprende cerca del 11%.

Para los exportadores de materias primas el panorama no es alentador. Los precios de las commodities fueron revisados a la baja. El precio del conjunto de éstas -excluido el petróleo- caerá 9.8% en contraste con la caída de 0.1% estimada para 1997 y el pronóstico para 1998 hecho en julio de -2.4%. El precio del petróleo caerá 11.5% en contraste con la caída de 6% estimada para 1997 y el pronóstico previo para 1998 de 0% (sin variación). Dado que Asia es el principal importador de petróleo del mundo en los 90, los exportadores e industriales de commodities verán afectada la demanda y, en consecuencia, sus precios. En cuanto al precio de las manufacturas crecerá 2.5% en contraste con la caída de 4.5% estimada para 1997 y el pronóstico previo para 1998 de 4.6%. Se espera un deterioro de los términos de intercambio de los países productores de commodities. Entre éstas, las caídas más pronunciadas serán las del petróleo, maderas tropicales, la goma, el arroz y los metales.

## Notas al pie

1 Ver, "Greenspan predicts economic slowdown", Financial Times ,30 de enero de 1998

2 Ver "WTO forecast small dent in world output from Asia Crisis", Financial Times 24 de marzo de 1998

3 Ver Bergsten. F. (1998): The Trade implications of the asian financial crisis y Noland M. & Liu L. (1998): Asian Competitive Devaluations, IIE, WP 98/2, Institute of International Economics, Washington.

4 Ver " Accelerating fall in Asia's import may hit revival " Financial Times, 24 de marzo de 1998.

5 Informe de Coyuntura en Asia. Marzo de 1998. Unidad Analítica Asia Pacífico. Documento de Trabajo N 64. Subsecretaría de Comercio Exterior. SICyM-MEyOSP.

6 Ver World Bank (1998): Global Economic Prospects and the Developing Countries, Short-Term Update.

7 Land of the rising dragon, Stephen Roach. Financial Times.

8 Las pérdidas más importantes se deberán a la caída del precio de las commodities que exportan las economías latinoamericanas. La caída mas brusca es del petróleo. El deterioro de los términos de intercambio para las economías latinoamericanas recaerá, sobre los exportadores de arroz, caucho y madera.

9 Ya desde el tercer trimestre comenzaron a sentirse los efectos de la crisis, en Chile, especialmente en las exportaciones. Los mayores efectos serán en los siguiente sectores: minerales, harina de pescado, pasta química de madera, y frutas frescas. Durante el último trimestre del año pasado las compras chilenas a esa región crecieron el 27,5% mientras que las compras al mundo lo hicieron un 5%.

10 La crisis asiática sumada a la corriente del Niño conspiran contra el superavit comercial peruano de los últimos años. Las cifras de enero muestran caída brusca de las exportaciones del 26.5 % respecto del mismo período de 1997 y una caída del 5% de las importaciones. Los minerales y los productos derivados de la pescados fueron los más afectados por por la crisis , en especial por la brusca caída en el precios. Perú's export hit by Asia Crisis, El Niño Financial Times. 24 de marzo de 1998

[Volver](#)

## *Los hechos relevantes de la industria en 1997: Producción, empleo, crédito e inversiones*

Desde los inicios del plan de convertibilidad la industria se ha constituido en la Argentina en uno de los sectores más dinámicos. Su tasa de crecimiento supera en el período 1991-97 largamente a la de los países más desarrollados y se sitúa entre las más elevadas del mundo, en un nivel similar a la de Chile y por debajo de las de Corea y China, país este último que ha experimentado un crecimiento explosivo.



La industria argentina vivió a lo largo de 1997 un exitoso proceso de crecimiento que alcanzó a la gran mayoría de los sectores. En general, el sector manufacturero fue sometido a una aguda observación pues era necesario saber qué alcances tendría la recuperación post-tequila de 1996 y en qué momento se volverían a lograr los niveles de producción de 1994, año en el que se había logrado el récord anterior. Es por ello que una gran cantidad de análisis fue hecha mirando con un ojo cómo comparaba la evolución del sector manufacturero con respecto a lo sucedido en 1996 y con el otro cómo era en relación a 1994. Los índices alcanzados en 1997 permiten hoy un análisis tal vez menos dramático porque la economía, y en particular la industria, ha logrado una plena recuperación y está en un proceso de expansión. Por otra parte, tal como surge del examen de los indicadores de los primeros dos meses de 1998, se han logrado sortear las amenazas que se presentaban, en el corto plazo, a partir de la crisis desatada en octubre de 1997 en el sudeste asiático.

Para la realización de este breve balance de la industria en 1997 se presentan algunos de los resultados más relevantes en las distintas esferas que componen su actividad: producción, empleo, crédito e inversiones.

### **LA PRODUCCION**

Después de desatado el "efecto tequila" se abrió el interrogante acerca de cuánto tiempo tardaría la economía argentina en recuperarse y retomar el sendero de crecimiento. Los primeros signos de recuperación comenzaron a evidenciarse casi desde los inicios de 1996.

En el caso de la industria, desde el segundo trimestre de 1996 comienza a verificarse un proceso de crecimiento ininterrumpido que se extendió a 1997. Es así como la producción manufacturera creció durante el año pasado un 8,9% con respecto a 1996, superando el anterior récord registrado en 1994 y ubicándose en el máximo nivel desde el inicio del Estimador Mensual Industrial (EMI) del INDEC. En 1997 la producción industrial fue un 7,2% más alta que la de 1994. En el cuarto trimestre, en medio de los efectos de la crisis desatada en Asia, la producción manufacturera fue un 9,5% superior a la del mismo período de 1996, y resultó, a su vez, un 1,5% más elevado que el trimestre anterior, en términos desestacionalizados.

De los 32 sectores relevados por el EMI, sólo 3 presentaron variaciones negativas en 1997 si se los compara con 1996. Los rubros que registraron las mayores tasas de crecimiento fueron: agroquímicos (46,0%), automotores (42,4%), cemento (24,3%), otros materiales de construcción (23,1% y azúcar (22,8%). Las caídas se produjeron en productos químicos básicos (-5,8%) yerba mate (-1,8%) y tejidos (-0,2%).



Es interesante notar que el crecimiento de la actividad manufacturera presenta un alto grado de difusión, midiéndose éste por la cantidad de sectores que crecen en relación al total. En 1997, el indicador de difusión muestra que el crecimiento se dio en el 76% de los sectores relevados por el EMI, mientras que en el cuarto trimestre se da el mayor grado de difusión de la historia del EMI con el 85%.



Es el grado de difusión lo que permite inferir que el proceso de crecimiento ha abarcado a la mayoría de la actividad manufacturera. Desde 1991, sólo en 1995 el índice de difusión estuvo por debajo del 75%. Así, si bien existen sectores líderes, como el de automotores, el crecimiento se ha difundido a la casi totalidad del tejido industrial. Sólo como ejemplo es posible resaltar la vinculación entre la industria y otras actividades dinámicas como la construcción y el agro para dar cuenta de la expansión de la producción de cemento, hierro, vidrio, cerámicos, fertilizantes, plaguicidas, maquinaria agrícola, etc.

## **EL EMPLEO EN LA INDUSTRIA**

El empleo en el sector manufacturero venía reduciéndose sistemáticamente desde la década del 70. Entre 1971 y 1990 se destruyeron más de 600.000 puestos de trabajo. Entre 1991 y 1994, pese al fuerte incremento de la producción, el empleo industrial se redujo en otro 9% adicional, resultado, entre los factores fundamentales, de una modernización productiva que, postergada por largos años, vino a responder a las necesidades de incrementar el stock de capital que se encontraba en una situación de franca obsolescencia y que derivó en un aumento de la productividad y de la competitividad de la industria.

La crisis del tequila provocó en 1995 la caída de la producción manufacturera y, consecuentemente, la disminución de más puestos de trabajo. En contraposición, 1997 parece ser el año en el que ha comenzado a revertirse esta tendencia. En efecto, el empleo industrial se incrementó un 7%, lo que equivale a la creación de 70.000 nuevos puestos de trabajo. Este hecho es aún más significativo si se tiene en cuenta que en 1997 la productividad en la industria se incrementó un 1,6%



Es probable, entonces, que se hayan comenzado a corregir los efectos de la acelerada incorporación de capital de comienzos de la presente década. Cabría esperar, por lo tanto, que los futuros aumentos de la producción en la industria, incluyendo los involucrados en los nuevos proyectos de inversión, requieran de una mayor dotación de trabajo asalariado, aunque es lógico pensar que difícilmente pueda darse en el futuro una elasticidad producto-empleo similar a la de 1997.

## **CREDITO**

La expansión del crédito ha sido fundamental para que la industria pueda incrementar sus niveles de inversión y producción. A fines de 1997 el stock de créditos destinado al sector manufacturero fue de más de 17.000 millones de pesos, equivalente al 26,8% del total de préstamos otorgados por las instituciones bancarias al sector privado no financiero.

En valores constantes el monto total de préstamos a la industria creció casi tres veces desde principios de 1990 hasta fines de 1997 y un 17,5% desde el 31 de diciembre de 1996.



Entre los rubros que se destacaron en 1997 por el crecimiento de los créditos recibidos, en relación al año anterior, sobresalen: Productos derivados del petróleo y del carbón (78,5%), tabaco (60,2%), alimentos y bebidas (32,4%) y textiles (24,8%). Por otra parte, los sectores que concentraron la mayor parte del stock de créditos destinados a la industria fueron: alimentos (20,6%), material de transporte (10,6%) y sustancias y productos químicos (10,2%).

## **INVERSIONES**

Durante 1997 se han producido importantes inversiones en la industria manufacturera. De acuerdo al relevamiento

del CEP, alcanzaron un total de 11.654 millones de dólares, es decir, poco más de la mitad de las realizadas durante todo el período 1990-1996. En términos generales, comparando ambos períodos, puede notarse que se han registrado tendencias similares siendo el incremento en los volúmenes de inversión el aspecto que los diferencia.

Una de las diferencias más importantes es que la industria petrolífera y gasífera desplazó a la alimenticia y de bebidas del primer lugar del ranking sectorial. El sector de **Petróleo y Gas** acumuló - en 1997- el 24.5% del total de inversiones, seguido por el sector de **Automotriz y Autopartes** (19.0%), **Alimentos y Bebidas** (17.7%), **Química** (7.5%) y **Petroquímica** (7.5%).

Es importante destacar que en muchos sectores se han incrementado notoriamente los montos de inversiones. Comparando el año 1997 con el promedio anual del período 1990-1996, se observa que la industria de Materiales para la Construcción invirtió -aproximadamente- 9 veces más, la Petroquímica 11 veces más, textiles 7 veces más, Hierro y Acero 5 veces más, al igual que petróleo y automotriz, Alimentos y Bebidas, Celulosa y Papel y Madera 2.5 veces más, y Química, 2 veces más.

#### INVERSIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1990-1997

	1990-1996		1997		Tasa de
	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Variación
Derivados de petróleo y gas	627	20.0%	2,859	24.5%	356.0%
Automotriz y Autopartes	513	16.3%	2,218	19.0%	332.2%
Alimentos y bebidas	898	28.6%	2,057	17.7%	129.0%
Químicos	452	14.4%	875	7.5%	93.3%
Petroquímica	77	2.4%	870	7.5%	1037.0%
Industrias básicas de hierro y acero	140	4.4%	719	6.2%	415.1%
Celulosa y papel	145	4.6%	365	3.1%	151.3%
Materiales para la construcción	58	1.8%	531	4.6%	815.2%
Madera y subproductos	76	2.4%	175	1.5%	129.6%
Textiles y prendas de vestir	37	1.2%	269	2.3%	632.0%
Electrónicos y electrodomésticos	24	0.8%	206	1.8%	749.1%
Industrias de tabaco	13	0.4%	109	0.9%	768.8%
Fabricación de productos plásticos	7	0.2%	69	0.6%	843.7%
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	39	1.2%	6	0.1%	-84.5%
Fabricación de productos de caucho	8	0.2%	45	0.4%	475.3%
Editoriales e imprentas	4	0.1%	168	1.4%	4412.4%
Otras industrias manufactureras	9	0.3%	76	0.7%	775.4%
Maquinaria y Equipo	9	0.3%	35	0.3%	301.4%

Cuero y derivados	3	0.1%	0	0.0%	-100.0%
Procesamiento de minerales no metálicos	3	0.1%	0	0.0%	-100.0%
Instrumentos de medicina, óptica y fotografía	0	0.0%	4	0.0%	-
<b>TOTAL</b>	<b>3,141</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,654</b>	<b>100.0%</b>	<b>271.1%</b>

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción

## INVERSION DE FIRMAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1990-1997

	1990-1996	(promedio anual)	1997	Tasa de	
	Mill. de U\$s	%	Mill. de U\$s	%	Variación
Automotriz y Autopartes	507	22.3%	2,057	27.3%	306.0%
Alimentos y bebidas	720	31.7%	1,529	20.3%	112.2%
Derivados de petróleo y gas	281	12.4%	1,505	19.9%	435.1%
Químicos	359	15.8%	735	9.7%	104.9%
Petroquímica	52	2.3%	579	7.7%	1011.3%
Celulosa y papel	116	5.1%	292	3.9%	150.6%
Electrónicos y electrodomésticos	24	1.1%	205	2.7%	754.7%
Madera y subproductos	71	3.1%	150	2.0%	111.9%
Industrias de tabaco	13	0.6%	109	1.4%	768.8%
Textiles y prendas de vestir	14	0.6%	102	1.4%	605.2%
Fabricación de productos plásticos	2	0.1%	69	0.9%	3338.9%
Industrias básicas de hierro y acero	22	1.0%	61	0.8%	181.0%
Editoriales e imprentas	2	0.1%	52	0.7%	2357.6%
Maquinaria y Equipo	9	0.4%	35	0.5%	301.4%
Materiales para la construcción	25	1.1%	34	0.5%	37.0%
Otras industrias manufactureras	5	0.2%	29	0.4%	432.5%
Cuero y derivados	3	0.1%	0	0.0%	-100.0%
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	39	1.7%	0	0.0%	-100.0%
Fabricación de productos de caucho	6	0.3%	0	0.0%	-100.0%
Procesamiento de minerales no metálicos	3	0.1%	0	0.0%	-100.0%
<b>TOTAL</b>	<b>2,272</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,542</b>	<b>100.0%</b>	<b>231.9%</b>

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción

En cuanto a las modalidades de inversión se han producido cambios de importancia. En particular, se ha reducido el peso relativo de la ampliación de plantas e incrementado la compra de empresas y la apertura de nuevas plantas. Pasando estas últimas del 22.9% que representaba durante el período 1990-1996 al 31.4% durante 1997. Por su parte, las compras aumentaron su peso relativo, del 28.9% al 32.6%, mientras que las ampliaciones pasaron del 48.3% al 36.0%.

Del total de las inversiones en la industria manufacturera relevadas por el CEP, nada menos que 7.542 millones de dólares correspondieron a firmas extranjeras. Si bien estas inversiones siguieron las pautas de comportamiento general, se observan algunas diferencias. La mayor parte de las inversiones se destinaron al sector de **Automotriz y Autopartes**, que absorbieron el 27.3% del total, **Alimentos y Bebidas** (20.3%), **Petróleo y Gas** (19.9%), **Química** (9.7%), **Petroquímica** (7.7%) y **Celulosa y Papel** (3.9%). Como se observa, es mayor el grado de concentración en torno a unos pocos sectores.

## INVERSION DE FIRMAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1990-1996



El cambio más notorio es la pérdida de peso relativo del sector de alimentos y bebidas y química, y el incremento en la participación de la industria automotriz y autopartista, petróleo y gas y petroquímica.

El principal país inversor ha sido EE.UU., que ha conservado el liderazgo absorbiendo aproximadamente el 38% de las inversiones en ambos períodos. Uno de los cambios más importantes es la aparición de España como segundo inversor. En el período 1990-1996 había invertido un modesto 2,5% del total. Durante 1997 tal participación se incrementó al 12.1% pasando a ser - por lejos- el segundo inversor extranjero en la industria argentina. Chile descendió del segundo al cuarto lugar, mientras que Francia conservó su tercera ubicación en el ranking de países.

En relación a las modalidades de inversión, nuevamente la apertura de nuevas plantas ha desempeñado un rol fundamental, aumentando su participación relativa del 28.1% durante el período 1990-1996 al 36.7% durante 1997. Este incremento se produjo en detrimento de las ampliaciones

## INVERSION DE FIRMAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1997



## PERSPECTIVAS PARA 1998

Los primeros indicios de 1998 permiten pensar que la actividad industrial se mantendrá este año en el sendero de crecimiento transitado durante 1997. La producción manufacturera en el primer bimestre de 1998 fue un 7,2% superior a la de igual lapso del año anterior. Este crecimiento se apoya fundamentalmente en el dinamismo de sectores tales como el agroquímico, fuertemente relacionado con la modernización y la mayor producción agrícola; la siderurgia; los automotores; los neumáticos y por aquellos sectores relacionados con la construcción.

El fortalecimiento del sistema financiero y el incremento de los depósitos darán lugar a un escenario de tasas de interés decrecientes que reforzarán la tendencia al crecimiento de la producción industrial.

Los aumentos de la producción y la menor volatilidad que ésta ha tenido después de 23 meses consecutivos de crecimiento volverán a tener, *ceteris paribus*, efectos positivos sobre el empleo en la industria.

Por último, las inversiones que están en marcha y las anunciadas recientemente por las empresas dan continuidad del proceso de formación de capital en el sector manufacturero de cara a los desafíos del próximo milenio.

[Volver](#)

## ***Los miedos infundados de la regulación ambiental***

MARIANA CONTE GRAND  
Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina



RICARDO LÓPEZ MURPHY  
Fundación de  
Investigaciones  
Económicas  
Latinoamericanas

Los gobiernos enfrentan básicamente dos tipos de miedos ante la introducción de cualquier tipo de regulación ambiental. El primero de ellos se refiere a la *posición internacional* del país (*efecto sobre el patrón del comercio del país e impacto en la localización de las empresas*) y el segundo tiene que ver con la *productividad de las empresas y el ritmo de crecimiento* del país. Sin embargo, contrariamente a lo que comúnmente se piensa, tanto el temor de introducir desventajas competitivas en desmedro de la industria nacional como el de llevar a un éxodo de empresas contaminantes no han sido confirmados por la evidencia empírica de otros países ni por los estudios que hasta ahora se han hecho en la Argentina.

### **I. EVIDENCIA INTERNACIONAL**

En el caso del efecto de las políticas ambientales sobre el patrón del comercio, puede afirmarse que la severidad de la regulación ambiental no resultó significativa en la determinación de las exportaciones netas de las cinco industrias más contaminantes en una muestra de varios países. Tampoco se pudo probar el efecto de los costos ambientales de las empresas norteamericanas en las importaciones de manufacturas de Estados Unidos desde México, ni siquiera restringiendo estas últimas a aquellos productos que entran sin impuestos por ser insumos estadounidenses manufacturados en México (bajo "Offshore Assembly Provisions"). De la misma manera, el impacto de las regulaciones ambientales sobre la localización de las empresas no ha podido ser captado por estudios empíricos ni aun para empresas multinacionales que deberían ser las de más flexibilidad con respecto al lugar donde instalarse.

Por otro lado, si bien algunos estudios han capturado cierto efecto de las políticas ambientales sobre la productividad de la industria y la tasa de crecimiento del país, éste ha sido poco importante. Según varios trabajos publicados, la regulación ambiental podría explicar sólo alrededor de 12% de la baja en la productividad total de los factores de la industria estadounidense durante los años 70. A su vez, se calcula que el PBN de ese país habría sido solamente un 0,2% mayor por año en el período 1974-1985 de no haberse implementado ninguna de dichas regulaciones.

Los escasos impactos de la regulación ambiental sobre el patrón de comercio, la



localización y la productividad de la economía han sido atribuidos principalmente a dos factores (más allá de los problemas debidos a la calidad de los datos usados para aproximar la severidad de la regulación ambiental). En primer lugar, se piensa que el poco efecto se debe a que los costos ambientales son solamente una fracción pequeña comparada con otros costos como los laborales (se estima que representan alrededor de 2% de los costos totales para la industria estadounidense en su conjunto). El segundo argumento se conoce como la "hipótesis de Porter", y afirma que el escaso efecto se debe a que la regulación ambiental no es un costo para las empresas sino una oportunidad para innovar en productos y procesos.

## II. EVIDENCIA EN LA ARGENTINA

La evidencia empírica en Argentina es más limitada. Hay algunos estudios de casos (por ejemplo, para las industrias siderúrgica, celulósico-papelera, petroquímica, y establecimientos farmacéuticos y frigoríficos), basados en encuestas realizadas en diversas firmas \* .

De dichos trabajos se desprende que en general la situación en Argentina con respecto a la competitividad y la productividad parece seguir la experiencia internacional, aunque de una manera especial. Esto es, a pesar de no haber una acción ambiental fuerte por parte del gobierno, las mismas empresas han comenzado a tomar más en cuenta los temas relacionados con el medio ambiente. El cuidado ambiental aparece entonces como un negocio para las firmas, evidenciando que les trae aparejado alguna ventaja en competitividad o en productividad. La preocupación por temas ambientales se manifiesta sobre todo a través de la optimización de los procesos productivos (medidas para ahorrar agua, gastar menos energía o darle un valor económico a los residuos generados), y especialmente en las empresas grandes y exportadoras.

Finalmente, también parece rechazarse la hipótesis de que las empresas tienden a localizarse en zonas de bajos controles ambientales (ése es el caso de Argentina) pues se observa que las empresas internacionales cumplen con las políticas ambientales de sus casas matrices en vez de acoplarse a las normas y al nivel de incumplimiento locales.

### Notas al pie

Ver al respecto FIEL (1996). "Medioambiente en Argentina: Prioridades y Regulaciones: Un Estudio de Casos" y Chudnovsky D., López A., y Freylejer V. (1997), "La prevención de la contaminación en la gestión ambiental de la industria argentina", D.T. 24 del CENIT.

[Volver](#)

## ***Países en transición de Europa del este.***

### ***El camino del ajuste y las reformas estructurales***

#### **INTRODUCCION**

Durante el período en el que los países de Europa Oriental permanecieron en la órbita económica y política de la ex Unión Soviética tuvieron una economía planificada y cerrada al resto del mundo. A partir de la caída del Muro de Berlín, a fines de 1989, se "autonomizaron" y comenzaron a buscar su inserción en el sistema económico mundial. Como era previsible, intensificaron sus relaciones comerciales con sus vecinos de Europa Occidental, de modo que actualmente su intercambio comercial con esa región ocupa más del 60% del total.

La liberalización y apertura de sus economías produjo, inicialmente, una fuerte caída de la producción y de los ingresos, de la cual sólo recientemente están recuperándose. Gracias a los bajos salarios pudieron aumentar las exportaciones significativamente, pero al agotarse esta ventaja inicial se ha tornado necesario profundizar la búsqueda de competitividad a través de una mejora en la productividad (que todavía está lejos de los niveles de los países de la UE) y de la aceleración de las reformas estructurales que consisten en privatizaciones, la reforma del sistema bancario y del mercado de capitales.

Una ilustración de ese proceso es lo ocurrido en los países del Tratado de Visegrad -Polonia, Hungría, la República Checa y Eslovenia- luego de la ruptura del Muro de Berlín. Al igual que otras experiencias internacionales de países en desarrollo, éstos iniciaron un proceso de estabilización acompañado de reformas estructurales orientadas hacia el mercado. En aquellos países, la eclosión del régimen anterior fue, entre otros factores, las restricciones insuperables de la economía centralmente planificada. Como en otros países en desarrollo que iniciaron programas de estabilización de ese tipo, se había caído previamente en una crisis muy profunda. A los efectos de su comparación, esa crisis fue en los países de la Europa Oriental más grave, en términos de PBI (y pérdidas de bienestar) que lo que fue la crisis hiperinflacionaria de la Argentina de fines de los 80-principios de los 90. También a los efectos de comparar, la estabilización macroeconómica y el ritmo de las reformas liberalizantes fue más rápido en la Argentina. Aquí se avanzó más rápidamente con las privatizaciones y la desregulación del mercado financiero y el gobierno logró controlar totalmente la inflación, algo que no ha ocurrido aún en los países del Tratado de Visegrad.

Varios de estos países iniciarán este año negociaciones para integrarse a la Unión Europea (UE), lo que les concede perspectivas de crecimiento para el mediano plazo. A la vez, les exige adecuar sus condiciones macroeconómicas a las prevalecientes en los países de la UE, la mayoría de los cuáles se sabe han realizado su ajuste orientado a cumplir con los criterios de Maastricht. En consecuencia, resulta de interés observar las políticas practicadas por estos países orientadas a converger con los patrones macroeconómicos de Europa Occidental. También resulta de interés examinar el proceso de transición que siguieron estos países para ponerlo en contraste con las políticas de liberalización desarrolladas por otros países en desarrollo. En particular, interesa despejar los riesgos de que se repitan errores que se identificaron en las políticas desarrolladas por aquellos y evaluar cuáles son las tareas aún pendientes de realizar.

Otro aspecto de interés respecto de estos países es el relacionado con la probable extensión (enlargement) de la Unión Europea y la relación de esta última con el Mercosur. En diciembre de 1997, la Comisión Europea, órgano ejecutivo de la Unión Europea, decidió iniciar, a partir de 1998, negociaciones con cinco países de Europa del Este -Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y República Checa- para su incorporación como miembros plenos del bloque. La isla de Chipre también fue invitada a negociar su entrada, con el descontento de Turquía que aspira a ingresar a la UE desde 1963 y que ni siquiera fue incluida en la lista de espera, integrada por República Eslovaca, Bulgaria, Rumania, Letonia y Lituania. Ante esta realidad, que está próxima a concretarse, es útil realizar un análisis de las posibilidades que tienen estos países de alcanzar los estándares de las economías de la UE y, por otra parte, las consecuencias que su incorporación a la UE tendrían para la economía argentina.

Recuérdese que entre la Unión Europea y el Mercosur se firmó en 1995 un Acuerdo Marco que tendrá un nuevo impulso a partir de 1999. En este sentido, los países que forman el Mercosur han demostrado con su proceso integración que no sufren la falta de solidaridad, de cooperación y de vocación grupal que la Unión Europea critica de los países de Europa Oriental. Para la Unión Europea, la integración previa facilitaría mucho su incorporación al bloque. Los acuerdos en áreas tales como liberalización del comercio de bienes y servicios, inversiones y transferencia de tecnología que eventualmente se logren entre Mercosur y la Unión Europea deberán ser evaluados teniendo como escenario probable la extensión de la Unión Europea o tratamientos preferenciales no extensibles con los países de la Europa Oriental. Y mucha más atención debe prestarse si se considera la opinión de quienes, desde una perspectiva europea, le adjudican prioridad y mayor racionalidad al proceso de enlargement respecto de la práctica de nuevos acuerdos preferenciales extraregionales.

## **LA INTEGRACION SUBREGIONAL EN EUROPA ORIENTAL: EL TRATADO DE VISEGRAD**

En este repaso se incluye a Hungría, Polonia, República Checa y la República Eslovaca, que si bien fue excluido de la primera lista debido a la debilidad de su sistema político, formó parte de Checoslovaquia hasta 1993. Los demás aspirantes no fueron considerados en el análisis, dado su pequeño tamaño -Estonia (1,5 millones de habitantes), Eslovenia (2m) y Chipre (0;7m)-.

Estos cuatro países integran el Grupo de Visegrad, así llamado porque en mayo de 1990 firmaron en esa ciudad de Hungría el Tratado de Visegrad, sobre seguridad y comercio. Este grupo fue creado en Bratislava, actual capital de la República Eslovaca, después de la desintegración del Comecon y del Pacto de Varsovia. En noviembre de 1991, la Comisión Europea se reunió con los representantes de los gobiernos de Hungría, Polonia y Checoslovaquia, en Visegrad, y firmaron una serie de acuerdos. A pesar de que los Acuerdos de Visegrad no comprometieron a la Comunidad a aceptar a los tres países como miembros de la UE, marcaron un paso significativo en el camino hacia una mayor integración y sentaron las bases para los posteriores Acuerdos de Asociación firmados con otros países de Europa Central y Oriental. Los Acuerdos apuntan al libre comercio, cooperación técnica y económica, asistencia financiera y a la creación de un diálogo político.

## **EL PERIODO DE TRANSICION**

A partir de la caída del Muro de Berlín, en diciembre de 1989, los países de Europa Oriental comenzaron un arduo y doloroso camino de transición, para pasar de economías dirigidas y centralmente planificadas por gobiernos autoritarios y unipartidarios, dependientes en gran medida de la ex Unión Soviética, a economías de tipo capitalista en un marco democrático y multipartidario, similar al de los países de Europa Occidental. Esta transición fue más rápida en las grandes economías de Europa Central, como Hungría, Polonia y la República Checa, que en la República Eslovaca, donde los cambios han sido más lentos y, por ahora, menos sustentables.

Las reformas iniciales tuvieron características similares en todos los países y consistieron, principalmente, en la apertura de la economía, la liberación de precios y tarifas de servicios públicos y la adopción de un tipo de cambio fijo luego de una fuerte devaluación. Estas reformas se hicieron en el marco de programas asistidos por FMI. Los programas de estabilización macroeconómica y reforma estructural tenían en común la fijación de metas monetarias. Las diferencias más apreciables estuvieron en el ritmo de los respectivos procesos de privatizaciones y de saneamiento del sistema bancario.

El proceso de apertura transformó a las economías de Europa Central en mercados abiertos y competitivos. Si se considera el coeficiente importaciones/PBI, en porcentaje, en 1996 la República Eslovaca encabezaba la lista (58%), seguida por la República Checa (51%), Hungría (39%) y Polonia (24%). La apertura de la economía implicó un mayor grado de competencia externa para las industrias locales, muchas de las cuales tuvieron que cerrar.

Los efectos indeseables de la apertura sobre el parque industrial, unidos a los despidos provocados por la privatización de empresas públicas, produjeron un aumento del desempleo, fenómeno que prácticamente no

tenía lugar en la era socialista en Europa Oriental. De cero por ciento en 1989, Hungría pasó a tener 11% de desocupación en 1996. En ese año Polonia tuvo 14,3% y la República Eslovaca 12,6%. La República Checa fue la única que se mantuvo con bajos niveles de desempleo (3,5%). Muchos trabajadores se vieron forzados a buscar trabajo en los países vecinos de la UE. Y una de las respuestas a ese problema fue el énfasis puesto por los gobiernos de Europa del Este en la captación de inversiones extranjeras, para las que se destacan ventajas tales como los aún bajos costos salariales y precios a los que se pueden adquirir empresas estatales, a pesar de tener conciencia de que en el largo plazo no se puede mantener el crecimiento y la competitividad con bajos salarios y devaluaciones permanentes (se sabe que estos factores contribuyen a ganancias de competitividad fácilmente equiparables o erosionables)(1).

La IED, mayoritariamente realizada por países de Europa Occidental, fue acompañada por nueva tecnología y management. Especialmente, las inversiones se concentraron en el sector automotor, donde se lograron mejoras en la productividad hasta acercarse al 90% de los niveles occidentales. La fábrica Skoda, en la República Checa, fue comprada por Volkswagen. Audi y Opel se instalaron en Hungría, con el propósito de exportar partes a sus plantas de Europa Occidental aprovechando la elevada productividad y los bajos salarios (2).

Si se considera el promedio anual del período 1993-96, el país que más IED recibió fue Polonia (US\$ 3.111 millones), seguido de Hungría (US\$ 2.499 millones), la República Checa (US\$ 1.325 millones) y la República Eslovaca (US\$ 184 millones). En relación a sus habitantes, es Hungría la que más inversiones anuales captó en este período (US\$ 245), seguida de la República Checa (US\$ 129), Polonia (US\$ 80) y la República Eslovaca (US\$ 34) (FIAS, 1996). Estas cifras se comparan favorablemente con lo recibido por habitante en el mismo lapso por los países más grandes de América latina, como Argentina (US\$ 70), Brasil (US\$ 30) y México (US\$ 81).

En 1995, Hungría recibió US\$ 4.519 millones, Polonia US\$ 3.659 millones, la República Checa US\$ 2.568 millones y la República Eslovaca US\$ 183 millones, sumando en total US\$ 10.929 millones. Sin embargo, en 1996 la IED recibida por los cuatro países cayó a US\$ 8.528 millones, siendo Polonia el único de ellos que registró un aumento a US\$ 5.196 millones. La reducción que sufrieron los demás países tiene que ver, en parte, con la declinación en el ritmo de las privatizaciones. Por ejemplo, en Hungría el flujo externo por este concepto fue en 1996 de US\$ 600 millones (33% del total de IED) frente a US\$ 3 billones captados en 1995 (66%)(3). Pero también puede reflejar una sobrestimación inicial por parte de los empresarios extranjeros del potencial para absorber IED, que los obligó luego a suspender algunos proyectos. De todos modos, hay síntomas de que las inversiones no relacionadas con las privatizaciones están incrementándose, impulsadas por lazos comerciales más estrechos con la UE.

A pesar de que la IED en privatizaciones se ha frenado en 1996, aún quedan muchas empresas por privatizar, teniendo en cuenta que, por ejemplo, en Polonia el 35% del PBI todavía es producido por el sector público. En este país, las empresas privadas participaban en 1989 con el 16% del valor bruto de las ventas industriales mientras que en 1995 esa proporción subió al 45%. Las empresas de la época socialista siguen representando la mayor parte de la economía, ya sea bajo la propiedad del Estado, como en Polonia, mayoritariamente privatizadas, como en Hungría o bajo el control indirecto de los bancos estatales como ocurre en la República Checa. Estas empresas están necesitando cada vez más una inyección de capital y tecnología así como una reestructuración que les permita mantener o aumentar su competitividad, para evitar que la suba de salarios que se está produciendo las desplace del mercado.

No sólo la estructura productiva fue sometida a un fuerte ajuste en los últimos años. También ocurrió con el sistema financiero. Las entidades bancarias sufrieron una serie de quebrantos a principios de la década y ahora prefieren evitar los riesgos al prestar, principalmente, a las grandes compañías con activos inmobiliarios que las respalden. Los servicios de evaluación de créditos no son muy eficientes y, además, las garantías que las empresas presentan a los bancos suelen evaporarse con mucha facilidad. Los cambios en la banca comercial es más probable que se produzcan en Hungría, que tiene todos sus grandes bancos, excepto dos, en manos extranjeras. Las empresas chicas recurren cada vez más al mercado de títulos, emitiendo "commercial papers" (obligaciones negociables) o acciones en la bolsa. Si bien las transacciones han aumentado, la capitalización de mercado todavía es muy baja en Polonia, donde alcanza al 12% del PBI,

siendo mayor en Hungría (20%) y la República Checa (38%). A fin de septiembre de 1997, previo a la recidiva de las turbulencias del mercado financiero internacional los volúmenes diarios negociados eran de US\$ 14,9 billones en la República Checa, US\$ 14,1 billones en Polonia y 8,8 billones en Hungría. El problema de fondo es que a estos países les faltan inversores institucionales locales y están a merced de las fluctuaciones que se producen en las corrientes de inversiones financieras provenientes del exterior. La entrada de capitales financieros externos fue impulsada por la política de tipos de cambio fijo que adoptaron estos países a partir de 1990 y 1991, como anclas en sus programas de estabilización monetaria. Una oportunidad para cambiar esta dependencia del ahorro externo será la reforma del sistema de jubilaciones hacia un sistema de capitalización, que está planeada para empezar a funcionar en Hungría y Polonia a partir de 1998.

El ajuste que implicó la salida del sistema planificado condujo a una brusca caída de la actividad económica en todos los países analizados. En Polonia la recesión fue más corta, provocando una baja del PBI del 18,2% entre 1989 y 1991. En los demás, las bajas fueron de similar intensidad pero la crisis se extendió hasta 1993. En ese período, el PBI de Hungría cayó 19,5%, el de la República Checa 17,8% y el de la República Eslovaca 22,8%. La actividad comenzó a recuperarse firmemente en Polonia a partir de 1992 y en los otros tres países desde 1994. Sin embargo, en 1997 Polonia era el único de los cuatro países cuyo Producto Bruto se hallaba por encima de los niveles de 1989 (10%). Aun así, estas tasas de crecimiento no parecen ser sustentables en el largo plazo, a juzgar por el desequilibrio que muestra la cuenta corriente.

Estos países basaron su crecimiento en la entrada de capitales del exterior para financiar crecientes importaciones. Entre 1989 y 1996, el valor de las importaciones de Hungría pasó de US\$ 9,4 billones a US\$ 16,8 billones (78,7%), las de Polonia de US\$ 12,8 billones a US\$ 32,6 billones (154,7%) y las de las Repúblicas Checa y Eslovaca, tomadas en conjunto, de US\$ 5 billones a US\$ 38,6 billones (667,6%).

Al mismo tiempo, salvo Hungría que tuvo una gran devaluación en 1994, todos utilizaron el tipo de cambio como ancla en sus programas de estabilización y se apreciaron sus monedas. Si bien la inflación ha seguido una tendencia decreciente desde los picos alcanzados en 1990 y 1991, no ha podido ser totalmente controlada y se mantiene aún a niveles superiores a los de la UE, que absorbe más del 50% de sus exportaciones. En 1997, el crecimiento del Índice de Precios al Consumidor fue de 18,1% en Hungría, de 15,6% en Polonia, de 8,9% en la República Checa y de 6,3% en la República Eslovaca. Como consecuencia, las exportaciones crecieron a un ritmo inferior al de las importaciones lo que dio lugar a crecientes déficit comerciales. A pesar de que entre 1989 y 1996 las exportaciones de Hungría crecieron 35,2% y las de Polonia 89,1%, pero en el mismo período las importaciones aumentaron 78,2% y 154,7%, respectivamente.

## **Países del Tratado de Visegrad**

### **Principales Indicadores Económicos**



En 1993, el déficit de cuenta corriente alcanzó un máximo de US\$ 4,2 billones en Hungría y de US\$ 5,8 billones en Polonia; mientras que en la República Checa y en Eslovaquia los máximos déficit se dieron en 1996, con US\$ 4,5 billones y US\$ 1,9 billones, respectivamente. En 1996, el déficit de cuenta corriente de Eslovaquia alcanzó al 10% del PBI, el de la República Checa al 8,3% y el de Hungría al 3,9%. La excepción fue Polonia con el 0,7% de déficit. Una de las causas del déficit de cuenta corriente fue la emisión monetaria provocada por los déficit fiscal y el cuasi-fiscal asociados con el intento de mantener el nivel de empleo del antiguo sistema. La base monetaria creció a un ritmo superior al aumento del Índice de Precios al Consumidor, lo que contribuyó a fomentar el consumo. Notoriamente, esto se produjo en las Repúblicas Checa y Eslovaca. Entre 1993 y 1996, el IPC de la primera aumentó 30,8% frente a un crecimiento de la base monetaria del 124,8%, mientras que en Eslovaquia los porcentajes fueron 32,6% y 110,6%, respectivamente. En Polonia, la base subió 114,2% frente a 101,3% del IPC. La excepción fue Hungría, donde, la base monetaria se expandió sólo 63,4% frente a un aumento del 88,5% en la inflación.

Estos factores condujeron a la devaluación de la corona checa en mayo de 1997, aumentaron la presión que

ya venían soportando las monedas de los demás países analizados, principalmente sobre el zloty polaco, y provocaron una caída de sus reservas internacionales. Entre 1995 y 1997 las reservas de Hungría cayeron de 9,6 meses de importaciones a 5,6 meses; las de Polonia de 6,2 a 4,4 meses; las de la República Checa de 6,6 a 3,8 meses y las de Eslovaquia de 5,1 a 2,7 meses de importaciones. La deuda externa alcanzaba en 1996 valores controlables en Polonia (30% del PBI), República Checa (37%) y la República Eslovaca (40%), pero era peligrosamente elevada en Hungría (62%) ya que, además, en este país el pago de servicios representaba el 41% de las exportaciones totales de bienes y servicios, frente a proporciones del 8% en Polonia y República Checa y 12% en Eslovaquia.

El déficit de cuenta corriente manifestaba, también, la acumulación de un elevado déficit fiscal, sobre todo en los casos de Hungría (7% del PBI) y Eslovaquia (5%). Polonia presenta un déficit de 3% que, sin incluir privatizaciones, superaría el 6%. La República Checa, que se distingue por un mayor orden de sus cuentas públicas, tiene un déficit del 1% del PBI y en 1993-94 llegó a tener un superávit del 1%. Los intentos realizados para mantener el empleo, así como los fondos públicos que los gobiernos debieron inyectar al sistema para recapitalizar los bancos, tuvieron mucho que ver con el aumento del déficit fiscal y cuasi-fiscal en estos países. Por otro lado, las recesiones provocadas por la transición del sistema planificado al sistema capitalista, influyeron en la caída de la recaudación.

## LA REFORMA DE LAS INSTITUCIONES

Hasta aquí se han evaluado brevemente los avances producidos en el camino hacia la transformación económica y acerca de los requerimientos de un ajuste de las condiciones macroeconómicas fundamentales (recuérdese que se mencionó la presencia de déficit en cuenta corriente, déficit fiscal, crecimiento de la emisión monetaria, apreciación del tipo de cambio y caída de las reservas). Adicionalmente, para integrarse plenamente a la UE, estos países necesitan encarar o acelerar la reforma de las instituciones básicas de una economía de mercado, incluidas las condiciones necesarias para la estabilidad política. Especialmente, deben continuar con las privatizaciones, profundizar las reformas del sistema bancario, de los regímenes previsional y laboral y de los sectores de la salud y educación; desarrollar el mercado de capitales, actualizar la infraestructura de servicios y reestructurar las empresas estatales industriales, claramente sobredimensionadas en la época comunista.

### 1. EL GASTO PUBLICO

En general, los países del Tratado de Visegrad muestran un gasto público elevado pero que está convergiendo hacia los niveles de la EU. El problema es que las pautas de gasto son difíciles de cambiar sin una reforma fundamental en los gastos de seguridad social que asigne prioridad a constituir un nuevo sistema de pensiones y jubilaciones(4). En este sentido, el Banco Mundial acaba de anunciar un préstamo por US\$ 150 millones al gobierno de Hungría para que lleve adelante su proyecto de permitir, parcialmente, la capitalización privada del sistema.

### 2. LA REESTRUCTURACION DE LA INDUSTRIA

Durante la vigencia del régimen comunista, las economías miembros del Tratado de Visegrad sobredimensionaron sus sectores industriales. Con el cambio de régimen se redujo el aparato estatal y se expandió el sector privado. Los mayores esfuerzos para reestructurar la industria se realizaron entre 1992 y 1994, con el consiguiente alivio para los bancos que tuvieron que soportar menos créditos insolventes y para las arcas públicas que destinaron menos fondos para recapitalizar los bancos con problemas. El país que más avanzó en este aspecto fue la República Checa, porque fue la liberalizó, privatizó y desreguló antes su economía. El resto de los países del Tratado han seguido el mismo curso(5).

### 3. EL MERCADO LABORAL

Respecto del mercado laboral, los penosos ajustes producidos sirvieron de complemento a la reestructuración y liberalización de la economía. El empleo del sector privado se incrementó significativamente con las



privatizaciones y las estructuras laborales se ajustaron a los cambios en la demanda de trabajo. Sectores que antes eran fundamentales en la economía socialista, tales como la industria pesada, la agricultura y la minería, declinaron, al mismo tiempo que aumentó el empleo en el sector servicios. Sin embargo, todavía no se ha avanzado mucho en la movilidad geográfica del trabajo<sup>(6)</sup>.

#### 4. EL SECTOR FINANCIERO Y BANCARIO

En la medida en que las autoridades de los países del Tratado de Visegrad tienen en vista su incorporación a la UE, deben enfrentar la difícil tarea de acelerar la transformación de su sector financiero para cumplir con los estándares de competencia internacional y para acompañar el crecimiento de los flujos de comercio e inversión. Estos países han seguido reformas que condujeron a la rápida liberalización y expansión del sector privado en los mercados de bienes y de servicios no financieros desde el principio de la transición. En comparación, la liberalización de los mercados financieros ha sido más gradual. Mientras el sector bancario muestra una creciente participación del sector privado en los préstamos, depósitos y capital, en base a los flujos, si se consideran los stocks, una poderosa red de bancos comerciales estatales hace parecer pequeña la presencia de los bancos privados.

Una de las primeras reformas del sector bancario practicadas por los países en transición fue la ruptura del sistema de "monobanco" al crearse un banco central responsable de conducir los asuntos monetarios, reforma que fue acompañada de la constitución de una red de bancos estatales y bancos especializados responsables por la movilización de los depósitos, préstamos y otras actividades bancarias comerciales. Hungría fue el primero, en 1987, seguido por Polonia en 1989 y Checoslovaquia, en 1990. En estos países se requirió tiempo y conocimientos para instrumentar los cambios legales, regulatorios e institucionales necesarios para que se produjera una transición suave.

Respecto de la estructura del sector bancario, los bancos estatales representan el 60% del total del stock de activos y préstamos y alrededor del 70% del total de depósitos. Sin embargo, las privatizaciones y la entrada de bancos extranjeros han conducido a una creciente presencia de los bancos privados en el crecimiento de los activos, préstamos, movilidad de los depósitos y aumentos de capital en base a los flujos. Este proceso conllevó una declinación del rol de los bancos estatales.

Los bancos privados también han avanzado, a menudo con la ayuda de capitales externos, hasta lograr la mayor parte del mercado en otras actividades, como financiamiento del sector externo o colocación de bonos. Más allá de la debilidad estructural subyacente en el sector y de la influencia que todavía conservan los bancos estatales, la apertura gradual del sistema bancario está comenzando a mostrar una fortaleza emergente. Parte de esto tiene que ver con el reconocimiento de los gobiernos de estos países, de que las costosas recapitalizaciones bancarias y la debilidad del sector bancario estatal no pueden seguir y que el acceso a la UE requerirá un sistema bancario competitivo.

Los bancos estatales todavía retienen ventajas en muchos casos, tales como los subsidios directos e indirectos para compensar pérdidas potenciales. También tienen la capacidad de trasladar a sus clientes los costos crecientes de intermediación, a través de mayores tasas de interés.

En Hungría, hace tres años el gobierno completó el salvataje de los bancos estatales a un costo del 7% del PBI, para luego empezar con las privatizaciones que son las más avanzadas de los cuatro países. El mayor banco estatal (OTP) y otro banco comercial (Budapest Bank) fueron privatizados en 1995. Además, el gobierno adoptó una política que apunta a la privatización de todos los bancos estatales para fines de 1997 y la fusión o venta de todos los que no puedan ser privatizados.

En Polonia, cuatro de los nueve bancos estatales regionales fueron parcialmente privatizados y se anunciaron planes para consolidar los restantes antes de su privatización. Se anticipa que la participación de los bancos estatales será cero o mínima antes de la entrada a la UE. Otro tanto se produjo con la reforma del sector seguros, aunque a un paso más lento.

En la República Checa, la privatización de los bancos comenzó a principios de marzo de 1998, con la venta del Investicni a Postovni Banka (IPB), el tercer banco más grande del país. El gobierno planea vender 34% del Komerčni, otro 34% del banco de ahorros Sporitelna y más del 51% del banco de comercio exterior Československa Obchodní Banka (CSOB). Estos cuatro primeros bancos controlan el 60% de los activos. El gobierno se desprendió también del 36% de las acciones que poseía en el Nomura. El problema de los bancos es que tienen un alto porcentaje de sus carteras como créditos incobrables (hasta 32%) por malos préstamos otorgados a compañías privatizadas. Komerčni Banka, el principal banco comercial, no pudo cobrar intereses por un año o más sobre 56 billones de coronas, sobre un total de préstamos de 265 millones y esos préstamos estaban provisionados sólo por 18 billones de coronas. La suba de la tasa de interés, que se dio cuando el banco central trató de proteger la corona, hizo que los bancos captaran depósitos a corto plazo a tasas altas para mantener su liquidez, pero a costa del precio de los bonos que tenían en portafolio, lo que complicó más su situación.

En la República Eslovaca, el gobierno está estudiando la privatización del principal banco (VUB) y la venta del 35% que todavía le queda del tercero en el ranking (IRB). Igual quedaría en manos del Estado el Slovenska Sporitelna, que tiene la mitad de los depósitos minoristas. Las firmes regulaciones del Banco Nacional han jugado un rol importante para mantener la salud del sistema bancario, pero la liquidez disminuyó, provocando que el 32% de los préstamos bancarios sean calificados como sub-estándar o perores. Existen temores de que los planes del gobierno para cambiar la legislación del Banco Nacional pueda socavar su independencia y restringir su capacidad para conducir la actual política monetaria restrictiva, en vista de las elecciones generales de septiembre de este año.

## 5. EL MERCADO DE CAPITALES

Los mercados accionarios de los países que más se comprometieron con la estabilidad macroeconómica y las privatizaciones tuvieron un desarrollo más acelerado. Pero todos están empezando a moverse hacia criterios y requerimientos basados en el mercado, lo cual va a incrementar el flujo financiero por la diversificación de instrumentos. Si bien se dieron grandes pasos hacia el establecimiento de la infraestructura necesaria para satisfacer los requerimientos de acceso a la UE, que son condiciones necesarias para lograr competitividad internacional, todavía los inversores extranjeros no participan mucho en los mercados accionarios de estos países debido a que se han ganado una reputación por la falta de transparencia y de protección al inversor. Los mercados de bonos están poco desarrollados, como en las Repúblicas Checa y Eslovaca, o dominados por el gobierno para financiar altos niveles de deuda o déficit fiscal, como en Hungría y Polonia.

## LA LIBERALIZACION ECONOMICA DE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL Y SU RELACION CON LA ARGENTINA

Al igual que la Argentina, los países de Visegrad incrementaron fuertemente sus importaciones en los últimos años, como consecuencia de su expansión económica y la liberalización de su régimen de comercio. Las importaciones de productos alimenticios, donde la Argentina tiene ventajas competitivas, se expandieron también en valores absolutos.

Las exportaciones argentinas a Hungría, República Checa y República Eslovaca crecieron en los últimos años, si bien todavía son poco relevantes, sumando en total US\$ 3,8 millones en 1997. Las ventas a Polonia tuvieron un comportamiento más errático, ya que se redujeron casi a la tercera parte entre 1993 y 1995, pero repuntaron sensiblemente a US\$ 42,3 millones en 1996 y a US\$ 64,6 millones en 1997. Del total exportado a Polonia en 1996, el 88% correspondió productos alimenticios: 6,3% carne bovina congelada deshuesada, 13% trigo, 66% maíz y 3,2% harina de soja. En los otros países, también los productos alimenticios resultaron representativos: 51% en Hungría, 68% en Eslovaquia y 47% en la República Checa.

Si bien Polonia, como la mayoría de los países de Europa Oriental, comercia muy intensamente con la UE (65% de sus importaciones totales), la proporción de productos alimenticios provenientes de la UE sobre el total importado de esos productos, cayó del 55,5% en 1992 al 46,8% en 1995. Esto se debe en parte a que estos países levantaron barreras para proteger su ineficiente producción doméstica y hacer frente a las exportaciones agrícolas subsidiadas de la UE.



## Argentina

### Exportaciones a los países del Tratado de Visegrad

(en miles de US\$)

Año	Hungría	Polonia	República Checa	República Eslovaca	Total
1993	349	15.144	89	1	15.583
1994	1.121	9.799	866	151	11.937
1995	2.336	4.342	399	483	7.560
1996	3.629	42.324	1.251	1.075	48.279
1997 (*)	2.910	64.619	833	100	68.462

Fuente: CEP. en base a datos del INDEC. (\*) Datos provisorios.

### Hungría y Polonia

#### Importaciones totales y de productos alimenticios

(en millones de US\$)

Año	Importación total del Mundo	Importación total de la UE	UE s/Mundo (%)	Importación de productos alimenticios del Mundo	Importación de productos alimenticios de la UE	UE s/Mundo (%)
<b>Hungría</b>						
1992	11.078	6.648	60,0	624	280	44,9
1993	12.530	6.816	54,4	724	377	52,1
1994	14.553	8.887	61,1	957	499	52,1
1995	15.466	9.515	61,5	869	386	44,4
<b>Polonia</b>						
1992	15.893	9.850	62,0	1.835	1.019	55,5
1993	18.845	12.206	64,8	2.113	1.146	54,2
1994	21.433	13.707	63,9	2.269	1.116	49,2
1995	28.929	18.744	64,8	2.777	1.299	46,8

Fuente: CEP en base a datos de COMTRADE/UN.

El problema para la Argentina, es que con la incorporación de Hungría, Polonia y la República Checa a la UE, esas barreras desaparecerán y seguramente la UE obtendrá una porción mayor de las importaciones alimenticias de los países de Europa Oriental. Por otro lado, la integración de estos países a la UE también podría restarle mercado en la UE a la Argentina, teniendo en cuenta que la UE hasta ahora absorbe una proporción menor de la exportaciones de alimentos de los países de Europa Oriental ( 21% de Hungría y 10% de Polonia). En virtud de acuerdos celebrados por la UE con Hungría, Polonia, República Checa, República

Eslovaquia, Bulgaria y Rumania, se creó la Iniciativa del Área Económica Europea, que formará una zona de libre comercio en el término de diez años, a partir de enero 1994, con reducciones progresivas de aranceles y barreras cuantitativas, pero sólo se beneficiarán los productos industrializados, ya que en estos acuerdos no está prevista la liberalización para los productos agrícolas, sino solamente una baja de aranceles y de los gravámenes variables y un aumento de las cuotas de importación.

En un estudio (7) se destaca que en 1970 la UE constituía el principal mercado de destino para los productos latinoamericanos, pero en 1993 figuraba en tercer lugar, detrás de EE.UU. y de América Latina misma (comercio intraregional). Entre las diversas razones de este retroceso se mencionan el acentuado proteccionismo imperante en el mercado europeo y el acercamiento de la UE con los países de Europa Oriental. También se señala allí el histórico predominio de los productos primarios en la composición de las exportaciones latinoamericanas, contrastando con un comercio mundial dominado por las manufacturas. Aún siendo mayoritaria, la participación de los productos alimenticios en las exportaciones totales latinoamericanas hacia la UE cayó de 53,3% en 1970 a 44,2% en 1993.

Si las reformas económicas en los países de Europa Oriental tienen éxito, como parece que está ocurriendo, la competencia irá aumentando en el mediano y largo plazo, en lo concerniente a las exportaciones de América Latina. El potencial de competencia entre ambas regiones es grande ya que los principales productos de exportación son los mismos: productos agrícolas de clima templado, petróleo, textiles, y manufacturas producidas con tecnologías simples y mano de obra intensivas. En este contexto, factores como la proximidad geográfica, la buena calificación de los recursos humanos, una infraestructura suficientemente desarrollada y la radicación de IED en sectores orientados a la exportación, favorecerán más a los países de Europa Oriental.

Frente a este panorama, la Argentina tiene que aprovechar el período de transición hasta la plena incorporación de los países de Visegrad, que puede extenderse por una década o más, para seguir un camino con dos alternativas complementarias. Por un lado, buscar la expansión de las exportaciones de productos alimenticios, teniendo en cuenta que hasta ahora el país no ha explotado la potencialidad de esos mercados. Por ejemplo, En 1995, Polonia importó productos alimenticios por US\$ 2.777 millones, mientras que la Argentina le exportó en total por US\$ 4,3 millones. Aún con el salto que tuvieron a partir de 1996, en ese año las exportaciones alimenticias argentinas a Polonia sólo representaron algo más del 1% de lo importado por Polonia. Por otro lado, existe una amplia vía para la diversificación de las exportaciones, ya que los productos alimenticios tienen una baja participación sobre el total importado por esos países (9,2% en Polonia y 5,6% en Hungría).

## REFERENCIAS

Banco Mundial (1997): Informe sobre el Desarrollo Mundial, Washington.

CEPAL (1996): Las Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión Europea: Papel de los Servicios Exteriores., Santiago.

Davis, A. (1994): An Eastern European Alternative to Membership in the European Community, IR Journal.

Financial Times Survey: "Czech Industry and Investment" (May 14 1997).

Financial Times Survey: "Slovakia" (October 28 1997).

Financial Times Survey: "Czech Republic" (December 1 1997).

Financial Times Survey: "Hungary" (December 9 1997).

Financial Times: "State of the Union: Expansion" (January 5 1998).

Financial Times: "Foreign investors worry about health of zloty" (January 29 1998).

Financial Times Survey: "Poland" (March 25 1998).

Foreign Investment Advisory Service (FIAS) (1996): Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Infrastructure.

Jacobsen, H. (1997): The European Union's Eastward Enlargement, European Integration online Papers, Vol. 1 N° 14.

J P Morgan: "World Financial Markets" (First Quarter 1998).

SBC Warburg Dillon Read (1997): Europe: Emerging Europe: Hungary, Poland, Czech Republic, The Global Adviser, December.

The Economist: "Business in Eastern europe" (November 22, 1997).

The Economist: "Eastern promise" (April 12 1997), p. 77.

The Economist: "Welcome to Europe" (July 19 1997), p. 16.

The Economist: "Europe" (July 19 1997), pp. 43-44.

The Economist: "Something horrible out there" (October 18 1997), pp. 71-75.

The Economist: "Poland and the European Union" (February 28 1998), pp. 54-56.

The Economist: "Europe grows apart" (March 7 1998), pp. 75-76.

The World Bank (1996): From Plan to Market, Policy Research Working Paper N° 1564.

The World Bank (1996): Different Strategies of Transitions to a Market Economy, Policy Research Working Paper N° 1579.

The World Bank (1996) Public Finances and Economic Transition, Policy Research Working Paper N° 1585.

The World Bank (1996): Integrating the Unofficial Economy into Dynamics of Post-Socialist Economies, Policy Research Working Paper N° 1691.

The World Bank (1997): Monetary Policy During Transition, Policy Research Working Paper N° 1706.

The World Bank (1996): "Restructuring Large Industrial Firms in Central and Eastern Europe, World Bank Technical Paper N° 332.

The World Bank (1996): Changes in the Wage Structure during Economic Transition in Central and Eastern Europe, World Bank Technical Paper N° 340:

The World Bank (1996): Labor Markets in Transition in Central and Eastern Europe, 1989-1995, World Bank Technical Paper N° 352.

The World Bank (1996): On the Road to EU Accesion, Financial Sector Development in Central Europe, World Bank Discussion Paper N° 345.

UNCTAD (1997): World Investment Report 1997.

-  
-

### Notas al Pie

1 Las deficiencias que estos países presentan en relación a los de la UE en las áreas de tecnología, calidad y productividad, fueron compensadas, hasta ahora, con la ventaja de un costo de la mano de obra sensiblemente inferior, lo que les ha permitido competir internacionalmente y aumentar sus exportaciones. Sin embargo, progresivamente, están enfrentado incrementos en los costos de producción que eventualmente podrán revertir en pérdidas de competitividad y/o rentabilidad de las empresas. Un ejemplo es el incremento de los salarios y del costo unitario de la mano de obra. Los inversores occidentales que se radicaron en la región reconocen que en los próximos cinco años los salarios subirán hasta alrededor de dos tercios respecto de los vigentes en la UE. Un estudio mostró que la productividad de la mano de obra industrial entre 1993 y 1997 subió 29% en la República Checa y 48% en Polonia, mientras que en el mismo período, los salarios reales se incrementaron 50% y 48%, respectivamente. La excepción fue Hungría, donde los salarios se mantuvieron sin cambios en tanto que la productividad crecía un 43%. Por otra parte, la mayor parte de los servicios públicos, como la energía y las comunicaciones, que antes eran muy baratos ahora están a precios internacionales o más elevados aún.

2 The Economist, November 22 1997.

3 UNCTAD (1997): World investment Report, New York and Geneva.

4 The World Bank (1996): PRWP N° 1585.

5 The World Bank (1996): WBTP N° 332.

6 The World Bank (1996): WBTP N° 352.

7 CEPAL (1996): Las Relaciones Económicas entre América Latina y la Unión Europea: El Papel de los Servicios Exteriores, Santiago de Chile.

[Volver](#)

## ***Países en transición de Europa del este.***

### ***Perspectivas económicas y su camino hacia la integración con la Unión Europea***

En esta Nota se revisa la evolución macroeconómica de los países integrantes del Tratado de Visegrad que fue comentado en la nota anterior. Sólo para recordar, éstos son Polonia, Hungría, la República Checa y la República Eslovaca.

Luego de la profunda recesión que sufrieron a partir de la caída del Muro de Berlín, los países de Europa del Este están en 1998 en el curso de su quinto año de crecimiento consecutivo. Cabe mencionar que en el caso de Polonia, que aplicó una política inicial de "shock", la recuperación se inició dos años antes. Pero, a pesar del esfuerzo realizado, que se reflejó en un fuerte aumento del desempleo y una brusca caída del salario real, sólo este último país supera hoy los niveles de producción de 1989. Estrictamente, estas economías todavía no han ingresado en un proceso de crecimiento sustentable.

Una de las principales dudas que despierta la evolución de estas economías es acerca de si el mayor nivel de actividad económica registrado en los últimos años tiene bases suficientemente sólidas como para mantenerse en el tiempo o está destinado a agotarse en el corto plazo. El problema principal que enfrentan estos países es su bajo nivel de ahorro interno que los hace depender en gran medida del ingreso de capitales del exterior. Dicho de otro modo, dada la escasa capacidad de autofinanciamiento, el crecimiento de estas economías se encuentra sujeto a la restricción externa, es decir, disponibilidad de ahorro externo. Salvo Hungría, los demás tienen déficit de cuenta corriente elevados si se mide en proporción al PBI. Es cierto que gran parte de la entrada de capitales se realiza bajo la forma de IED. En términos de necesidades de financiamiento externo considerado como el resultado de la cuenta corriente menos los ingresos de IED, los problemas de financiamiento de corto plazo son menos comprometidos. Pero debe destacarse que, en la medida que las ventajas en materia de costos salariales que ofrecen estos países van desapareciendo, disminuye su competitividad y también su atractivo para los inversores, que pueden verse tentados a desplazarse hacia otras regiones. En consecuencia, puede advertirse que no debe depositarse una confianza excesiva en la capacidad de financiamiento a la que contribuye la IED y que una política de ajuste macroeconómico no debe ser pospuesta.

Otro riesgo que enfrentan estas economías es que, como sus sistemas políticos aún no están totalmente consolidados, sus gobiernos suelen ser débiles e inestables, proclives a aceptar presiones electorales para mantener elevado el ritmo de emisión monetaria y del déficit fiscal y/o postergar las reformas necesarias para mejorar la productividad de la economía. Si bien, tal como se mencionó en la Nota anterior, su incorporación a la UE representa un incentivo para mantener una sana política macroeconómica y una oportunidad de ampliar sus limitados mercados internos, también implica un riesgo para la ocupación y la balanza comercial de los países de Europa del Este, en la medida en que los países de la UE tienen niveles de competitividad muy superiores. Este factor podría generar una resistencia a la integración con la UE, dar lugar a un retorno del proteccionismo y una reversión de los flujos (y porque no stocks) de la IED, lo que en el mediano y largo plazo produciría inevitablemente un daño mayor que el que pretende evitarse.

## **LAS PERSPECTIVAS ECONOMICAS**

### **1. HUNGRIA**

En varias áreas claves, los 10,3 millones de húngaros van a entrar en las negociaciones con la UE mejor ubicados que la República Checa o Polonia. Desde una década antes de la caída del Muro de Berlín, Hungría gozó de una de las economías más liberales dentro del régimen comunista, pero su mejor nivel de vida lo financió con un aumento desproporcionado de su deuda externa. La favorable situación actual de Hungría es el resultado de un destacado vuelco a partir de principios de 1995, cuando debió enfrentar una

crisis de la deuda al estilo de México. En 1997 el **PBI** creció 3,5%, esperándose un 4,0% de variación en 1998 (SBC Warburg D.R.), aunque la tasa de desocupación no bajaría del 10%, que es la observada actualmente.

Uno de los indicadores que señala las bondades del ajuste en curso es la reducción de la deuda externa de US\$ 31,2 billones en 1995 a US\$ 26,9 billones en 1996, aunque de todos modos todavía representa el 62% del PBI.

La competitividad de la economía también aumentó lo que favoreció un aumento de las exportaciones de 40% en 1997, 62% de las cuales van a la UE. Las importaciones crecieron 30%. En 1998, tanto exportaciones 13% a US\$ 18,4 billones y las importaciones 11% US\$ 21,4 billones, de modo que se registraría un déficit comercial de US\$ 3 billones similar al de 1997 (Financial Times).

El mencionado aumento de la competitividad ha sido resultado de la caída de los salarios reales, reforzado por el efecto de las privatizaciones en gran escala y fuertes inversiones extranjeras, directas (IED) y financieras. En los últimos siete años la IED acumulada ascendió a US\$ 20 billones, especialmente en fábricas orientadas a la exportación. La contrapartida de los ingresos de inversiones extranjeras fue la presión apreciatoria sobre el tipo de cambio. A los efectos de evitar la pérdida de competitividad, el Banco Central ha practicado una devaluación del florin mensualmente por medio de un mecanismo de crawling peg. El ajuste ha sido menos que completo a la inflación pasada si se considera que, respecto del dólar, se acumuló una apreciación real próxima al 15%. Los indicadores de vulnerabilidad son ambiguos. La relación de la deuda de corto plazo sobre la deuda total es sólo del 13%. También es baja la relación de servicios de la deuda respecto del producto y de las exportaciones. Menos favorable resulta si se observa que las reservas internacionales (US\$ 9,8 billones a fin de 1997) cubren 5,6 meses de importaciones. El déficit de cuenta corriente alcanzó en 1997 a US\$ 1,4 billón o el 4% del PBI, aumentaría a US\$ 2 billones en 1998 o 4,4% del PBI (SBC Warburg D.R. y Financial Times), si bien cabe destacar que está financiado en su totalidad por IED.

El déficit del sector público cayó de 9,6% del PBI en 1995 a 4,5% en 1997 y se mantendrá en ese nivel en 1998 (Financial Times). La inflación se redujo 5 puntos por año hasta caer al 18,1% en 1997 y a un estimado 15% en 1998 (SBC Warburg D.R.), pero la emisión monetaria seguirá siendo alta: 17% en 1997 y 14% en 1998 (Financial Times).

El riesgo más inmediato que presenta la economía de Hungría es el aumento del déficit fiscal por motivos electorales, conjuntamente con el de cuenta corriente.



## 2. POLONIA

A pesar de que el PBI creció 6,5% en 1997 y se espera un 5,5% para este año (SBC Warburg D.R.) y la desocupación cayó a casi 10% a fines de 1997 (llegó a 17% en 1994), el zloty podría ser puesto bajo presión por el creciente déficit de cuenta corriente. El déficit en cuenta corriente que fue de US\$ 4,3 billones en 1997, alcanzaría a US\$ 9,4 billones en 1998 (5,6% del PBI en 1997 y un 7% proyectado para 1998, según SBC Warburg D. R.). El **déficit comercial** de 1997 fue de US\$ 11,4 billones, por un aumento del 19% en las importaciones a US\$ 38,8 billones y de sólo 12% en las exportaciones a US\$ 27,3 billones, a pesar de que el zloty se depreció 23% contra el dólar.

La situación externa parece confortable. Las reservas de divisas a fin de 1977 eran de US\$ 21,7 billones contra US\$ 18 billones a fin de 1996. La entrada de capitales externos bajo la forma de IED financió gran parte del déficit de cuenta corriente. La IED fue de US\$ 5 billones en 1997 y subiría a más de US\$ 6 billones este año (Financial Times). Otro indicador a favor de un reducido grado de vulnerabilidad externa es la baja proporción de deuda externa de corto plazo sobre la deuda externa total que era de 20% a fines

de los 80 y está actualmente por debajo del 1%. Por otra parte, la autoridad monetaria modera las presiones apreciatorias. La moneda local flota en una banda de 7% por encima o por debajo de una tasa central fijada contra una canasta de monedas, que se devalúa en 1% mensual. La inflación fue de 15,6% en 1997 y para 1998 está proyectado un 12% de aumento (SBC Warburg D.R.). Por ahora el zloty y los activos financieros denominados en moneda local tienen fuerte demanda a juzgar por las licitaciones de Bonos del Tesoro, que pueden colocarse sin problemas entre los inversores extranjeros.

Si bien el gobierno intenta mantener la situación monetaria bajo control, la economía está recalentada por un exceso de crédito. Las tasas de interés son del 10% real (23% nominal) y se espera que mantengan este nivel en 1998 (SBC Warburg D.R.). El déficit fiscal parece estar bajo control. En 1997 fue de 3,4% del PBI y el gobierno apunta a bajarlo a 2,8% este año. Pero para que esto suceda, los salarios también deben bajar. En 1997 subieron 7% en términos reales, principalmente en las industrias deficitarias del carbón y el acero.

A los efectos de su próxima incorporación a la UE, puede decirse que Polonia tiene fuerte crecimiento del PBI y la inversión, pero los servicios financieros están poco desarrollados. El sistema bancario, a pesar de que los bancos están ahora más controlados, necesita mayores reformas, lo mismo que la administración pública, que tiene fama de incompetente y corrupta. Hay que hacer esfuerzos en agricultura, medio ambiente y transporte. Si bien en Polonia el 35% del PBI todavía es producido por el sector público, este país cuenta con el sector privado más vigoroso de la región. Las firmas privadas han triplicado su participación en la producción industrial entre 1989 y 1995, de 16% a 45%.

El riesgo principal que enfrenta Polonia es el sobrecalentamiento de la economía, en la medida en que el crédito siga expandiéndose por encima de las pautas monetarias del gobierno, alimentando la demanda de importaciones y el déficit en cuenta corriente, lo que obligaría a realizar un ajuste fiscal y monetario de mayor envergadura para evitar mayores presiones sobre el tipo de cambio.

### 3. REPUBLICA CHECA

La República Checa fue considerada la economía en transición más exitosa de Europa Oriental, pero en mayo de 1997, las autoridades se vieron obligadas a devaluar después de que el banco central gastó US\$ 2 billones en tratar de defender la corona. En esa ocasión se pasó a un sistema de flotación. El gobierno empezó a aplicar un plan de ajuste que congeló los salarios y el gasto social, mientras subió los alquileres y las tarifas eléctricas a los precios de mercado. El plan de ajuste hizo subir la tasa de interés al 15% lo que causó una baja en la tasa de crecimiento del PBI de 1997 al 1,2% en contraste con el 4,4% de 1996. Para 1998 se prevé un crecimiento de la actividad económica de 1,5%. La inflación subió al 8,9% en 1997 y se estima subirá al 11% en 1998 (SBC Warburg D.R.). El desempleo, si bien es de los más bajos entre los países de Visegrad, subió del 3,5% al 5% entre 1996 y 1997.

Las últimas cifras muestran que la política de ajuste monetario, que redujo el crecimiento de la emisión del 9% en 1996 al 7% en 1997, mantuvo bajo el déficit fiscal: 0,1% del PBI en 1996, 0,6% en 1997 y un proyectado 0,3% en 1998 (J.P. Morgan). El déficit en cuenta corriente cayó de US\$ 4,5 billones en 1996 (8% del PBI) a US\$ 3,3 billones en 1997 (6% del PBI). Para 1998 se proyecta una nueva baja a US\$ 2,5 billones (4,3% del PBI) (SBC Warburg D.R.). Las importaciones cayeron de US\$ 27,7 billones a US\$ 25,5 billones. Pero las exportaciones bajaron menos, de US\$ 21,7 billones a US\$ 20,4 billones, de modo que el déficit comercial cayó a US\$ 5,1 billones en 1997 frente a US\$ 6 billones en 1996. Las reservas de divisas cayeron a US\$ 11 billones a fin de 1997, contra US\$ 12,6 billones de un año atrás.

Los analistas están preocupados porque creen que la debilidad política del gobierno va a retrasar los cambios necesarios. La República Checa, que heredó una de las economías planificadas más rígidas del bloque soviético, está pagando el precio de no acelerar las reformas. Tampoco ha encarado una regulación seria del mercado de capitales y ha perdido competitividad en la medida en que los aumentos de salarios superaron el crecimiento de la productividad.

#### 4. REPUBLICA ESLOVACA

Frustrada en sus esfuerzos para entrar a la OCDE y excluida del grupo recomendado para negociar su entrada a la UE, Eslovaquia se encuentra cayendo en una especie de aislamiento en el medio de Europa Central. A pesar de que la economía está creciendo fuertemente, su éxito económico de los últimos años está siendo cuestionado. Y hay problemas políticos en el seno del gobierno.

El flujo de IED es muy bajo en relación a los de sus vecinos. Al no disponer de la misma como flujo financiamiento internacional, se incrementó la deuda externa al 41% del PBI en 1996 frente al 33,5% de 1995. Pero en 1997 cayó nuevamente al 33%, esperándose un retroceso a 31% en 1998 (Financial Times).

La moneda está bajo presión porque el déficit fiscal ha sido creciente en los últimos dos años, alcanzando al 5% del PBI en 1997, si bien se espera una caída a 3,8% en 1998 (Financial Times). Por su parte, el déficit de cuenta corriente fue de US\$ 2,3 billones en 1997 (11% del PBI), pero con una proyección de US\$ 2 billones en 1998 (8,7% del PBI) (Financial Times). A esto se agrega el hecho de que la corona eslovaca continúa "pegada" a una canasta de monedas y ha perdido competitividad contra el marco alemán y la corona checa. El 80% de la economía ha sido privatizada, pero el proceso fue poco transparente y bastante cerrado a inversores extranjeros. Se teme que la reforma del sistema regulatorio de los bancos le quite independencia al Banco Central, lo que va a desalentar más aún a los inversores extranjeros.

Después de tres años de fuerte crecimiento con inflación declinante, la economía eslovaca se ha vuelto peligrosamente sobrecalentada, con el PBI creciendo 5% en 1997. Aunque se espera que la tasa se reduzca a 4% en 1998, la desocupación igual retrocedería del 12% al 10% (Financial Times). La inflación fue de 6,5% en 1997 y se mantendría en ese nivel en 1998 (Financial Times). El déficit comercial subió a US\$ 2,5 billones en 1997, pero bajará a US\$ 2 billones en 1998 (Financial Times). Sus exportaciones aumentaron de US\$ 8,8 billones en 1996 a US\$ 9,1 billones en 1997, estimándose en US\$ 10,1 billones en 1998, pero las importaciones también aumentaron, de US\$ 10,9 billones a US\$ 11,6 billones y con una proyección de US\$ 12,1 billones en 1998 (Financial Times). En el incremento de las importaciones incidió la fuerte demanda interna de bienes de consumo e inversión, alentada por un aumento del 14% en la emisión monetaria (11% previsto para 1998).

Las tasas de interés subieron a 17,5% en 1997, contra una inflación de 6%, lo que aumentó el costo real del endeudamiento del sector público y provocó una onerosa carga financiera a aquellas empresas que se resistieron a reducir sus ambiciosos programas de inversión. Se estima que las tasas de interés podrán bajar un punto porcentual en 1998 (Financial Times). La política fiscal laxa del gobierno hizo subir el déficit fiscal al 5% del PBI en 1997, frente a 3,6% de 1996, pero caería a 3,8% en 1998 (Financial Times). Existe el temor de que los déficit de cuenta corriente y fiscal no sean sostenibles y que los desequilibrios desencadenen una devaluación, en un marco macroeconómico agravado por el bajo nivel de reservas internacionales que a fines de 1997 sólo cubrían tres meses de importaciones (US\$ 3 billones).

#### LOS PAISES EXAMINADOS DESDE LA PERSPECTIVA DE SU INGRESO A LA UE

En febrero de 1998, 11 países de la UE decidieron incorporarse a la Unión Económica y Monetaria (EMU, según sus siglas en inglés). La dificultad para cumplir con los criterios establecidos en Maastricht hizo que Dinamarca, Suecia, Reino Unido y Grecia los hizo desistir de su incorporación en 1999. Si estos países encontraron dificultades, menos calificables resultan los países del Tratado de Visegrad podría ingresar al EMU. Tal vez el país que más próximo se encuentra al cumplimiento de los criterios de Maastricht sea la República Checa, si se consideran sus déficit fiscal y deuda pública, aunque le falta todavía disminuir la inflación y el nivel de las tasas de interés. Otro punto débil de la República Checa es el que se refiere al tipo de cambio, que debe estar en la banda normal de fluctuación del Sistema Monetario Europeo, sin haber sufrido tensiones ni devaluaciones, al menos durante los dos años anteriores al examen y, se recuerda, este país sufrió una fuerte devaluación en mayo de 1997.



## Los países de Visegrad y los Criterios de Maastricht

Países	Inflación (IPC) 1997 (%) <a href="#">(1)</a>	Tasa de interés de corto plazo (%) 1997	Déficit público (%) del PBI) 1997	Deuda pública (%) del PBI) 1997 <a href="#">(2)</a>
<b>Maastricht</b>	<b>2,9</b>	<b>6,2</b>	<b>3,0</b>	<b>60,0</b>
<b>Promedio UE (15)</b>	2,3	7,8	1,6	70,9
<b>Prom. UE (11)*</b>	2,0	7,2	1,7	69,1
<b>Prom. UE (4)*</b>	3,0	9,5	1,4	75,7
<b>Hungría</b>	18,4	19,3	4,5	71,5
<b>Polonia</b>	13,2	25,4	3,4	35,9
<b>República Checa</b>	8,9	15,7	1,6	37,0
<b>Rep. Eslovaca</b>	6,5	17,5	5,0	33,5

(1) La tasa de inflación no debe exceder en 1,5 puntos a la media de los tres mejores países (Finlandia, Francia y Suecia).

(2) Para los países de Visegrad, los datos corresponden a 1995.

\* Los países que decidieron incorporarse a la Unión Económica y Monetaria (EMU) en 1999 son Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y España. Dinamarca, Suecia y el Reino Unido decidieron no incorporarse en el primer grupo. Grecia no calificó.

**Fuente:** CEP en base a datos de la Unión Europea, Banco Mundial y SBC Warburg Dillon Read.

A pesar del progreso que han hecho en sus transiciones hacia la democracia y la economía de mercado, los países de Europa del Este todavía tienen un largo camino que recorrer antes de alcanzar los niveles económicos de países tales como Portugal o España. Las condiciones de admisión impuestas a los potenciales miembros de la UE parecen difíciles de alcanzar, aún para los más optimistas. Varios observadores de la UE todavía caracterizan a Europa Oriental como una región donde los resabios de la guerra fría provocan inestabilidad política y económica. Estos países aparecen como poco integrados y poco solidarios entre ellos. Todavía deben demostrar que pueden cooperar entre sí, lo que hace dudar acerca de sus condiciones para funcionar dentro de una estructura que englobará 20 países. Concretamente, cuando Checoslovaquia se dividió en dos en 1992, los miembros de Visegrad empezaron a exhibir diferentes enfoques hacia la cooperación. Los checos están a favor de ampliar la integración, pero no de profundizarla; en Hungría y Polonia se considera como un proceso para integrarse a la UE, pero no como una entidad, mientras que los eslovacos son los únicos que insisten en que Visegrad permanezca como un frente unido (Davis, 1994).

En 1993, el Consejo Europeo decidió en Copenhague que, en principio, sería posible incorporar a los países de Europa Oriental a la UE si éstos cumplían determinados criterios. Los criterios fueron especificados en un libro blanco de 1995 cuya publicación contribuyó a alentar las expectativas acerca de un rápido ingreso a la UE y la consiguiente mejora en el nivel de vida de sus países.

El acceso potencial de diez nuevos países demandará adecuaciones no sólo de los países de la Europa Oriental. También demandará cambios en la UE, porque involucrará una reforma fundamental de sus

estructuras. El pasar de 15 a 25 países en un plazo que puede cumplirse entre 10 y 15 años requiere, también, la instrumentación de nuevas reglas acerca de la representación y los votos, así como cambios en la Política Agrícola Común (PAC) y en la de Fondos Estructurales, que absorben el 81% del presupuesto comunitario. Según un reciente estudio (Jacobsen, Hanns-D, 1997) la UE siempre puso objeciones a una integración muy rápida con los países orientales por las consecuencias financieras y los cambios institucionales que acarrearía. Entre las áreas problemáticas se encuentran la apertura de los mercados de bienes, servicios, capitales y trabajo; la aplicación de las regulaciones legales de la UE; la solución previa de los problemas bilaterales existentes entre los países de Europa Oriental y, fundamentalmente, el acceso a los fondos agrícolas y estructurales de la UE.

En 1997, el presupuesto de la UE para agricultura ascendió a 41,8 billones de ecus y está prevista su expansión hasta 50 billones en el 2006. Los gastos destinados a reformas estructurales, pasarán de 31,5 billones a 42,8 billones de ecus en el mismo período. A pesar de que el presupuesto total de la UE permanecerá durante todos estos años en el 1,22% del PBI comunitario, si la UE tuviera que aportar a los nuevos países, sufriría un colapso financiero.

Calculado en base al PPP, el ingreso per cápita de la República Checa, Hungría y Polonia, fue en 1996 el 57%, el 37% y el 31% del promedio de la UE. Los dos últimos sólo alcanzan a la mitad del ingreso de los dos países más pobres: Grecia y Portugal. Si Hungría y Polonia fueran tratados como Grecia y Portugal desde 1999 en adelante, el subsidio per cápita alcanzaría a 400 ecus, lo que agregaría requerimientos financieros por 20 billones de ecus al año. La agricultura requeriría la mayor parte de estos subsidios. En Polonia, el 27% de la población trabaja en el campo; en la República Checa el 11% y en Hungría el 8%, mientras que el promedio de la UE es de sólo 6%. Sin embargo, si se producen cambios, serán en la dirección contraria. La reforma de la PAC debe continuar como resultado de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Especialmente, se reducirán los subsidios a las exportaciones y los precios de los granos dejarán de estar sostenidos por los gobiernos. Los presupuestos nacionales se irán quedando poco a poco con la ayuda comunitaria que hoy recibe la agricultura. En julio de 1997. La Comisión publicó la "Agenda 2000- Por una Unión más Fuerte y Amplia", donde se propone cortar los precios sostén de la carne un 30%, de los cereales en un 20% y de los lácteos en un 10%.

Por el lado de los fondos estructurales para ayuda regional, se limitará el número de áreas y la cobertura de la población caerá del 51% al 35% del total, de modo que los países de la UE que actualmente los están recibiendo verían disminuidos sus ingresos. Por estas razones, es muy difícil que se de el acceso de nuevos miembros hasta que no se produzca previamente un drástico desmantelamiento de los subsidios en la UE, por consiguiente, ambos aspectos están íntimamente relacionados.

Si la capacidad de los países de Europa Oriental para incorporarse a la UE fuera juzgada sobre la base de los criterios de evaluación reales y monetarios que fueron aplicados en ampliaciones anteriores, el resultado sería moderado. Estos Criterios de Convergencia, que no son los mismos criterios del EMU, están basados en datos como el PBI per cápita y son importantes porque sirven para varias distribuciones de fondos por parte de la UE. La entrada de nuevos miembros va a depender de cuánto la UE debería transferir a esos países. Los nuevos miembros también se verán forzados a bajar su inflación, con lo que su ritmo de crecimiento económico se hará más lento y la convergencia se postergará. Lamentablemente, aun sobre la base de un crecimiento del PBI del 5% anual para toda la región, estos países en el año 2015 recién alcanzarían al 44% del promedio de la UE.

Aunque se incorporaran rápidamente a la UE, los aspectos positivos de la integración no serán vistos por la mayor parte de la población. Aun a pesar de que se facilitará el acceso a productos occidentales, y sus precios podrán bajar, la competencia hará perder muchos empleos en los sectores industriales y en la agricultura, incrementando al mismo tiempo los problemas sociales. También habrá una resistencia nacionalista contra la IED, como se produjo ya en Polonia y la República Checa. Como consecuencia se demorarán los esfuerzos reformistas y declinará el apoyo político para adoptar las regulaciones legales de la UE. La debilidad de la administración pública así como la incapacidad para ajustarse a los requisitos exigidos, podría reforzar las reservas de la UE al ingreso rápido. Esta resistencia todavía es fuerte. Como

mucho, Alemania, el Reino Unido, los tres países escandinavos y tal vez Austria y los Países Bajos, apoyan el acceso. Pero la mayoría de los demás permanece neutral y algunos mantienen posiciones negativas.

En lo que respecta a Hungría, Polonia y la República Checa, la UE considera que han progresado más de lo esperado en la consolidación y estabilización de sus economías y democracias, alcanzando la segunda fase de transformación. La estabilización lograda puede fusionarse ahora en una estrategia tendiente a modernizar las economías, la cual está estrechamente relacionada con políticas estructurales y de crecimiento, y especialmente con la puesta en práctica de nuevos sistemas de seguridad social. Sin embargo, los últimos años pusieron de manifiesto algunos problemas que podrían contrapesar una integración más intensiva a la UE. Entre estos se encuentran los déficit comerciales que mantienen estos países con la UE, que pueden inducirlos a tomar medidas proteccionistas; la poca cooperación que mantienen entre sí los países de Visegrad, que se traduce en la falta de esfuerzos para crear su propia unión aduanera; el diferente ritmo de transformación económica adoptado por cada uno, más gradual en Hungría y de "shock" en Polonia, con gobiernos neo-comunistas en estos países y neo-conservadores en la República Checa y, finalmente, el deterioro de las condiciones sociales que están enfrentando actualmente.

## REFERENCIAS

Davis, Ashley: "An Eastern European Alternative to Membership in the European Community" (IR Journal, 1994).

Financial Times Survey: "Czech Industry and Investment" (May 14 1997).

Financial Times Survey: "Slovakia" (October 28 1997).

Financial Times Survey: "Czech Republic" (December 1 1997).

Financial Times Survey: "Hungary" (December 9 1997).

Financial Times: "State of the Union: Expansion" (January 5 1998).

Financial Times: "Foreign investors worry about health of zloty" (January 29 1998).

Financial Times Survey: "Poland" (March 25 1998).

Foreign Investment Advisory Service (FIAS): "Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Infrastructure" (1996).

Jacobsen, Hanns-D: "The European Union's Eastward Enlargement" (European Integration online Papers, Vol. 1 N° 14, August 25 1997).

J P Morgan: "World Financial Markets" (First Quarter 1998).

SBC Warburg Dillon Read, The Global Adviser: "Europe: Emergin Europe: Hungary, Poland, Czech Republic" (December 1997), pp. 120-125.

The Economist: "Business in Eastern europe" (November 22, 1997).

The Economist: "Eastern promise" (April 12 1997), p. 77.

The Economist: "Welcome to Europe" (July 19 1997), p. 16.

The Economist: "Europe" (July 19 1997), pp. 43-44.

The Economist: "Something horrible out there" (October 18 1997), pp. 71-75.

The Economist: "Poland and the European Union" (February 28 1998), pp. 54-56.

The Economist: "Europe grows apart" (March 7 1998), pp. 75-76.

The World Bank, Policy Research Working Paper N° 1564: "From Plan to Market" (January 1996).

The World Bank, Policy Research Working Paper N° 1579: "Different Strategies of Transitions to a Market Economy" (March 1996).

The World Bank, Policy Research Working Paper N° 1585: "Public Finances and Economic Transition" (March 1996).

The World Bank, Policy Research Working Paper N° 1691: "Integrating the Unofficial Economy into Dynamics of Post-Socialist Economies" (December 1996).

The World Bank, Policy Research Working Paper N° 1706: "Monetary Policy During Transition" (January 1997).

The World Bank, World Bank Technical Paper N° 332: "Restructuring Large Industrial Firms in Central and Eastern Europe" (August 1996).

The World Bank; World Bank Technical Paper N° 340: "Changes in the Wage Structure during Economic Transition in Central and Eastern Europe" (October 1996).

The World Bank, World Bank Technical Paper N° 352: "Labor Markets in Transition in Central and Eastern Europa, 1989-1995" (December 1996).

The World Bank, World Bank Discussion Paper N° 345: "On the Road to EU Accession, Financial Sector Development in Central Europe" (September 1996).

[Volver](#)