

# CHINA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL: ¿PELIGRO SUPREMO O MERCADO SUPERLATIVO?

## Primera parte

### Introducción.

Entre los efectos potencialmente más agudos mencionados como derivados de la crisis originada en Asia, se cuenta habitualmente un complejo de consecuencias que podemos describir genéricamente como "el factor China". Este incluye

1. La posibilidad de una devaluación del yuan, la moneda china, sus efectos directos sobre la competitividad de las exportaciones, y los indirectos, como desencadenante de rondas de devaluaciones adicionales en la región y el debilitamiento del sistema de caja de conversión en Hong Kong, lo que a su vez podría amenazar a monedas vinculadas al dólar estadounidense bajo sistemas similares,
2. La llamada "invasión" de productos chinos altamente competitivos sobre la base de la abundancia y reducido costo de mano de obra, exacerbada ante la necesidad de desviar el comercio que la propia región asiática absorbía antes de la crisis, y en especial la posibilidad de recurrir – en remplazo o complementariamente a una devaluación – a mecanismos de subsidios generalizados a las exportaciones en el marco de una economía caracterizada como de "planificación centralizada"
3. El resurgimiento de las tensiones comerciales con los Estados Unidos, que podría dar nuevos ímpetus a presiones proteccionistas en la primer economía del mundo apenas el actual ciclo expansivo parezca declinar.

En esta nota se intenta poner en perspectiva ese escenario, el peso de la economía china en el contexto de la producción y el comercio mundiales y en especial respecto a la América Latina y la Argentina. Se examinan algunos aspectos de la política comercial que preocupan especialmente a ciertas economías de nuestra región con el propósito de determinar sus reales alcances. Finalmente se efectúan algunas observaciones acerca de los intercambios bilaterales y la situación en materia de inversiones.

### China en la economía y el comercio mundiales.

La República Popular China ha venido logrando en los últimos veinte años<sup>(1)</sup> -1978-1997-, tasas de crecimiento de su PBI de alrededor del 8% promedio anual, situándose entre las economías de más rápido crecimiento en ese período. Si se deducen errores de cómputo de producción habitualmente observados, la tasa de crecimiento sigue siendo importante, por arriba del 6,5%. Pese al continuo crecimiento de la población, el PBI real per capita aumentó

275% en esas dos décadas.

Este crecimiento ha situado a la economía china entre las primeras del mundo por su tamaño. Medido por tipo de cambio, el producto total estimado para 1997 es de 910 mil millones de dólares, lo cual coloca a China en el grupo de las siete primeras economías. En cambio el PBI per capita medido de ese modo es de sólo 720 us\$ lo cual mantendría a China entre las economías relativamente más pobres. Baste indicar que en ese nivel de ingreso por habitante se encuentran países como el Congo, Egipto y Bolivia.

Medido el producto por la paridad del poder adquisitivo –PPA-, China pasa a ser **la segunda economía del mundo** con un ingreso per cápita de us\$ 3200, equivalente al de países "de ingresos medianos altos" para el Banco Mundial.

En cualquier caso, estas cifras ocultan enormes diferencias entre distintas categorías de ingresos, sobre todo entre la población rural – el 80% - y la urbana, y entre la costa y el resto del país. El Banco Mundial estima que 350 millones de personas viven todavía por debajo del nivel de pobreza (1 us\$ por día).

La productividad del trabajo sigue estando entre las más bajas del mundo, es sólo un poco mayor que la de la India y sólo el 10% de la de los Estados Unidos.

Los historiadores económicos estiman que la economía china fue la mayor del mundo hasta fines del siglo XIX. Si como se espera, la dirección actual y la dinámica de las reformas emprendidas desde hace ya dos décadas se mantiene, el producto chino podría estar superando al de los Estados Unidos en la década del 2.020. Pero incluso así, su ingreso per capita seguiría siendo el de un país en desarrollo de ingresos medianos.

En términos relativos, la economía china representa el 3% del producto mundial, pero más del 10% en términos de la PPA. Medido de esa manera, la contribución de China al crecimiento global anual es del 12%, que puede compararse con el 25 % con que contribuye la economía de los Estados Unidos, el 9% de la japonesa, o el 3% de Brasil.

La internacionalización de la economía ha sido notable, ya que la relación comercio/PBI pasó del 10% en 1978 al 36% en 1997. La creciente interdependencia de China con los sistemas internacionales de comercio e inversiones es quizás uno de los más destacables fenómenos en el reciente desarrollo del país.

China ocupa el décimo lugar como exportador mundial. Sin embargo, participa con sólo el 3,3% de las exportaciones mundiales. Si se incluyen las reexportaciones a través de Hong Kong, China pasaría a ocupar en cambio el sexto puesto como exportador mundial, con un 4,6% de las exportaciones mundiales. Ocupa el puesto número 12 entre los importadores, con el 2,5% de las importaciones mundiales aunque nuevamente si se toman en cuenta las operaciones a través de Hong Kong, debería ascender al sexto puesto, con 4,3% de las importaciones globales.

El análisis general no da cuenta empero, de la importancia de China en el intercambio en sectores particulares:

**Cuadro 1. Participación de las exportaciones chinas en el comercio mundial de sectores seleccionados (1996)**

Sector	Participación %
Textiles	8,1
Prendas de vestir	15,3
Químicos	1,9
Máquinas de oficina y equipos de telecomunicaciones	2,7
Productos alimenticios	2,7

**Fuente:** OMC, 1997

Desde 1992 China ha sido el mayor receptor de inversión extranjera directa entre las economías en desarrollo, alcanzando los us\$ 45.000 millones de flujo de IED en 1997. Las empresas con participación extranjera han venido incrementando su participación en el comercio exterior de China, desde menos del 1 por ciento en 1982 hasta casi el 50% en 1997. Paralelamente las empresas no estatales han dominado el comercio internacional de China, generando dos tercios del crecimiento de las exportaciones durante el período de las reformas. Pero en el caso de la inversión extranjera su efecto positivo sobre la balanza de pagos se ha debido más a los ingresos sostenidos de flujos entrantes que a la conducta exportadora. El efecto neto sobre el comercio de las actividades de firmas transnacionales ha sido generalmente negativo. Según el *World Investment Report*, de la desagregación del comercio entre 1994 y 1996 entre comercio de procesamiento y no procesamiento de insumos extranjeros surgen amplios déficit, que promedian los 22,5 miles de millones de dólares anuales para el comercio "no procesador" por parte de empresas con capital extranjero, de los cuales una parte sustancial obedece a importaciones de bienes de capital. En cambio, el comercio de procesamiento registró un superávit neto, que alcanzaba a casi 12 mil millones de dólares en 1996.

**Cuadro 2: el papel de las filiales de CMN en el comercio de China (1996)**

Tipo de firma	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Filiales extranjeras	61.5	75.6	-14.1
Comercio de procesamiento	53.1	41.5	11.6

Comercio de bienes producidos localmente	8.4	34.1	-25.7
Todas las firmas	151.1	138.8	12.2
Comercio de procesamiento	84.4	62.3	22.1
Comercio de bienes producidos localmente	66.7	76.5	-9.8

**Fuente:** UNCTAD, en base a ITC, 1997

En la práctica entonces, China opera bajo una economía dual que consiste en:

- Un sector altamente eficiente, internacionalmente competitivo, orientado a la exportación, mayoritariamente no estatal y financiado con inversión extranjera, y
- Un sector principalmente de propiedad estatal, mucho menos eficiente, protegido y orientado hacia el mercado interno.

El sector exportador ha crecido rápidamente en respuesta a la descentralización del comercio y las reformas del sistema de precios y de tratamiento cambiario, pero todavía bajo un contexto de altas barreras a la importación ha requerido de medidas especiales para superar el sesgo inherentemente antiexportador del régimen comercial.

Debido a las amplias excepciones a las tarifas arancelarias publicadas y a un sistema de *draw back* relativamente bien administrado y disponible para todos los exportadores que usan insumos importados, los exportadores se han multiplicado a pesar del contexto altamente protectorio.

Los contratos de procesamiento para exportación utilizando materiales importados, facilitan las exportaciones. Tales contratos se aplican usualmente a *trading companies* o empresas con capital extranjero que importan bienes semiterminados, los procesan localmente y los exportan. El comercio de procesamiento representa más del 50% de las exportaciones y aproximadamente el 45% de las importaciones.

En contraste, las empresas no estatales domésticas y las estatales operan bajo menos incentivos. La mayor desventaja que deben enfrentar las empresas domésticas de menor tamaño es su carencia de facultades para comerciar por cuenta propia. No obstante, muchas empresas locales han podido acceder a los incentivos a la exportación formando *joint ventures* con socios extranjeros, estableciendo plantas en las zonas económicas especiales e invirtiendo fondos en China vía Hong Kong, disimulándolos así como inversión extranjera.

El comercio no basado en actividades de tipo procesamiento, conocido en China como "comercio ordinario", representa una fracción relativamente pequeña del comercio total. Muchas exportaciones argentinas a granel o de grandes volúmenes forman parte de este comercio ordinario y dirigido en una proporción mayoritaria directamente a las corporaciones de comercio exterior operadas por el Gobierno central.

Sobre la base de las tarifas y regulaciones publicadas, el régimen de importaciones de China no aplicable a las empresas exportadoras aparenta ser altamente restrictivo, con un rango relativamente elevado de barreras tarifarias y no tarifarias. El Gobierno ha demostrado en los últimos años sin embargo, su voluntad de avanzar hacia un régimen más liberal de importación. Además, debido a excepciones arancelarias, a la aplicación inconsistente de tarifas, al contrabando, irregularidades aduaneras y una extendida evasión, la protección real es mucho menor a la que muestran los niveles publicados.

Además del 50 por ciento de las importaciones chinas que se introducen libres de derechos para su procesamiento destinado a exportación, los derechos son frecuentemente evadidos o aplicados en forma inconsistente, ya que las autoridades locales gozan de cierta flexibilidad en la aplicación de derechos diferenciales respecto a los publicados oficialmente (USTR, 1996). Como resultado, la proporción de ingresos por derechos recaudados como proporción del total importado había caído desde casi el 10 por ciento en 1986 a sólo el 4 por ciento en 1994.

### **Barreras no tarifarias:**

La proporción de comercio – en valor – sujeto a licencias de importación o exportación cayó del 43,5 por ciento en 1992 a menos de un cuarto actualmente. La protección varía ampliamente entre sectores, pero generalmente favorece a los sectores "estratégicos" dominados por corporaciones estatales.

Un problema adicional es el sistema de testeo e inspección obligatorio de importaciones, que se adiciona al costo de exportar a China. A ello se agregan procesos de licitación no demasiado transparentes en el caso de compras del Estados (basado en un informe de USTR, 1996)

### **La evolución del régimen de comercio:**

Las reformas que más peso han tenido en el rápido crecimiento del comercio de China han sido:

- la descentralización y el otorgamiento de facultades para actuar en comercio exterior a varios miles de empresas y corporaciones,
- la reforma generalizada en el sistema de precios,

- el abandono de una paridad cambiaria sobrevaluada, en 1994,
- la liberalización del régimen de inversión extranjera.

La descentralización del sistema.

Las reformas comerciales en los últimos quince años, han estado muy vinculadas a circunstancias políticas y de evolución de la economía en general. Sin embargo, puede afirmarse que aunque subsisten una gran cantidad de barreras, la reforma ha tenido consecuencias importantes, entre las que pueden citarse:

- la abolición del plan de comercio exterior, que a comienzos de la reforma abarcaba 3.000 productos,
- se han descentralizado y simplificado los procedimientos de aprobación de productos todavía bajo control,
- se han extendido las facultades de comerciar con el extranjero, aunque subsisten restricciones. Bajo el sistema centralizado, casi todo el comercio era operado por doce grandes corporaciones estatales de comercio exterior, que actuaban como "colchón" entre los precios internacionales y los domésticos. El Estado sigue manteniendo poderes para otorgar derechos de comercio, pero hasta 1996, ya había más de cinco mil corporaciones de comercio exterior y más de 200.000 empresas, en su mayoría extranjeras y grandes firmas locales. Las corporaciones monopólicas estatales, manejaron el 4,6% de las exportaciones en 1996 y el 19,4% de las importaciones en 1995. El proceso ha continuado.
- Entre 1991 y 1993 fueron abolidos subsidios a las exportaciones y la planificación mandatoria del comercio exterior aunque siguen prevaleciendo los subsidios para las empresas estatales. En 1998, los reintegros a las exportaciones han sido incrementados en muchos casos, ubicándose entre el 9 y el 15%.
- Los aranceles y tipo de cambio han pasado a ser métodos de administración del comercio más usuales. Sin embargo, todavía están en vigencia muchos sistemas no transparentes de licencias y controles. En el marco de los compromisos de liberalización dentro de APEC, y de su postulación a la OMC, China ha venido reduciendo aranceles desde una media ponderada de casi el 30% a fines de 1995 a poco más del 15% actualmente. Las licencias de importación han disminuido pero afectan todavía al 25% de las importaciones.(2)

## **El papel del tipo de cambio.**

Las reformas al sistema cambiario han sido importantes, hasta el punto de que en diciembre de 1996, el renminbi yuan, pasó a ser una divisa convertible para transacciones

internacionales y China aceptó las obligaciones del Artículo VIII, secciones 2,3 y 4 de los Artículos de Acuerdo del FMI. A principios de 1994 los hasta ese momento existentes mercados oficial y de swaps fueron unificados a la tasa de mercado de estos últimos, lo que representó una devaluación del 33 por ciento sobre la base oficial. Desde ese momento la evolución de la tasa de inflación, medida por el índice de precios al consumidor fue la siguiente:

**Cuadro 3. Evolución del índice de precios al consumidor, crecimiento de las exportaciones, cuenta corriente y reservas a fin de período.**

Año	1994	1995	1996	1997	1998 est.
IPC %	24.0	17.1	8.3	2.8	0.0
Exportaciones incr. % anual	31.9	22.9	1.6	21.9	5.0
Cuenta corriente - us\$ mill.	7.7	1.6	7.2	23.4	23.0
Reservas us\$ millones	51.6	73.6	105.0	139.9	140.8

**Fuente :** China Statistical Yearbook y Warburg

El tipo de cambio así fijado demostró ser sostenible en el tiempo, pese a la evolución señalada en los precios internos, debido tanto a la buena evolución de las exportaciones, excepto en 1996, como a la acumulación de reservas, fruto de lo anterior y del sostenido ingreso de capitales.

Pese a esta situación, a partir de las devaluaciones que se producen en todas las economías de la región, excepto en Hong Kong, y sobre todo en coincidencia con el debilitamiento del yen japonés a mediados de año y hasta agosto de 1998, comienza a crecer la sensación de una inminente devaluación del *renminbi*, pese a las vigorosas negativas de las principales autoridades políticas y económica de la R.P. China.

Si bien la recuperación de la moneda japonesa en el mes de septiembre, ha debilitado la impresión de inminencia acerca de cambios en la paridad del yuan, se mantiene la opinión de que ellos se producirían de todos modos en 1999.

La descripción previa del patrón exportador puede resultar útil para evaluar los elementos en juego respecto a esas previsiones. En especial, puede destacarse:

1. La dependencia del patrón exportador – en un 50% - de actores multinacionales – chinos de ultramar, Japón, USA, UE -, cuyas inversiones iniciales y capital de trabajo han sido financiados en moneda extranjera,
2. La dependencia – también en un 50 % - de bienes de capital e insumos importados.

Ambos factores compensarían rápidamente los efectos procompetitivos de una devaluación,

3. La presencia de un comercio "ordinario" distinto del caracterizado como de procesamiento de materiales importados, manejado esencialmente por firmas locales, y en especial por corporaciones estatales. Estas últimas, afectadas por el proceso de reforma del sector estatal, son las principales demandantes de mejoras en la paridad cambiaria. Su capacidad de presión económica – y política – no es despreciable.
4. Los resultados en la cuenta corriente, como hemos visto determinados a) por la necesidad de un sostenido influjo de capital extranjero, b) por el balance comercial. Respecto a la inversión extranjera, las señales son mixtas: en los primeros ocho meses de este año, la IED real se redujo el 1,5 % respecto al año anterior, a 27,4 miles de millones, mientras la inversión extranjera comprometida se incrementó un 6 % a 31, 7 miles de millones de dólares. El ritmo de crecimiento de las exportaciones ha disminuido del 20% de 1997 a un 5% esperado para todo 1998. Sin embargo se sigue acumulando superávit comercial a razón de us\$ 4,5 miles de millones mensuales, lo cual contribuye a mantener un nivel de reservas equivalente a un año de importaciones.
5. La relación exportaciones/PBI, del 18%, es mucho menor que en otras economías de la región excepto Japón. La deuda externa, de 130 mil millones equivale a menos del 15% del PBI. Y sólo el 20% es de corto plazo. Sin embargo un cuadro completo del sector externo chino no puede dejar pasar la cuenta de errores y omisiones, por donde podrían filtrarse egresos informales de capital.
6. En el cuadro sobre política comercial se mencionan algunas de las medidas, como reintegros y facilidades de crédito, destinadas a compensar a los exportadores al menos parcialmente el deterioro en las condiciones del mercado internacional. A esas medidas se deben agregar incentivos que los gobiernos locales y provinciales han comenzado a proveer
7. A pesar de las devaluaciones en la región, los costos de mano de obra en China siguen siendo competitivos. Así por ejemplo, antes de la caída del baht, un trabajador tailandés recibía salarios equivalentes a us\$ 217 por mes. Aunque ahora cobra sólo us\$ 130, todavía está muy por arriba del promedio salarial en China de us\$ 56(3). Las mediciones de productividad comparada arrojan resultados heterogéneos dependiendo del sector que se considere. Aunque en términos absolutos, la productividad del trabajo, medida por el valor agregado por trabajador creció al 5,5 % anual entre 1994 y 1998 las comparaciones internacionales concluyen que en términos relativos la productividad no creció respecto a la de los Estados Unidos durante el período de reformas, con excepción de los sectores de alimentos y bebidas, tabaco, vestimenta y productos metálicos no minerales.(4)
8. Un argumento adicional para quienes prevén o para quienes presionan por cambios



en la paridad del yuan es la caída en los niveles de actividad. Si bien la meta oficial sigue siendo un crecimiento del producto del 8%, se coincide que la cifra anual estará entre el 6,5 y el 7,5%, una cifra más que satisfactoria para cualquier economía, pero no tanto para China, donde hay actualmente 150 millones de desempleados. Este año casi no ha habido aumento en la inversión privada doméstica, que normalmente representa del 30 al 40% del crecimiento total de la inversión. La demanda interna todavía es débil, lo cual se ve reflejado en deflación, baja rentabilidad empresarial, altos niveles de inventarios y una caída en la demanda de importaciones. Justamente para relanzar la actividad sobre la base del potencial del mercado interno, el gobierno anunció un plan de obras públicas de 1,2 billones de dólares en tres años, de los cuales 350 mil millones, casi un 40% del PBI serán gastados este año. La opción por el mercado interno parece sensata en un contexto de caída en la demanda regional y menor crecimiento – y hasta saturación – en la demanda de importaciones de los mercados más solventes. Es una elección que también debería disminuir las presiones sobre el yuan.

9. No puede dejar de mencionarse como un factor no despreciable para el análisis prospectivo de la economía china y su vinculación con el sistema mundial el hecho de que, a juicio de los autores, China parece tener actualmente uno de los más brillantes grupos dirigentes en muchas décadas, lo cual debería en principio permitir descartar movimientos imprevistos o de ruptura con la imagen de actor protagónico y responsable en el concierto internacional que ha intentado afirmar en el último año.

Como se ve los factores que podrían incidir en un sentido o en otro sobre la política cambiaria son múltiples. Pero ¿cuáles serían en definitiva los efectos de una devaluación del renminbi yuan sobre el resto del mundo?.

Un análisis de simulación efectuado por el *Global Economics Team* de *Warburg Dillon Read* (5), sobre la base de un estudio del *National Institute of Economic and Social Research* describe los efectos directos y "en segunda vuelta" de una devaluación del 20%. Concluye señalando que una devaluación del yuan debería tener un efecto limitado sobre la economía mundial. Como hemos visto al principio, la participación de China en los intercambios internacionales no pareciera ser aún decisiva. Sin embargo si provocara una nueva ronda de devaluaciones competitivas a través del este asiático, que a su vez diera lugar a turbulencias adicionales en los mercados de valores y financieros, las consecuencias para el mundo deberían ser más serias.

En el caso de la América Latina, siguiendo la metodología empleada por el modelo, los efectos directos deberían ser aún menores: de entre el 0,1 y el 0,3% del producto de acuerdo con la exposición a Asia y a China de las economías latinoamericanas y de hasta un 0,5% del producto si se computa una segunda vuelta de devaluaciones de hasta un 20%, pero a la vez habría que tomar en cuenta los "efectos sucesivos" *ceteris paribus* o sea sin políticas monetarias compensatorias por parte de la FED y la Banca Central Europea. Aún así las consecuencias "racionales" sobre la evolución en los mercados de valores, deberían ser menores que para el caso de economías más pequeñas como la rusa, pero con una mayor exposición bancaria. Baste señalar que los bancos japoneses, los más comprometidos en

China, tienen una exposición del 8% de su capital en préstamos a China, relación que es del 4% en el caso de los europeos y del 0,8% en el caso de los bancos estadounidenses.

*(La segunda parte de este trabajo se refiere a la vinculación e impacto de China en las economías latinoamericanas.)*

## **Bibliografía**

World Bank, China 2000, 1997.

Asian Development Bank. Key Indicators, 1997

East Asia Analytical Unit, "Measuring China's GDP" (Harry X. Wu), Canberra, dic. 1997.

Warburg Dillon Read, Asian Adviser, Key Economic Indicators, sept 98. Warburg Dillon Read, Global Economic Perspectives, Aug 1998.

Far Eastern Economic Review, Hong Kong, oct, 1998-09-30

South China Morning Post, Hong Kong, varios números, 1998.

## **Notas al Pie**

1 World Bank, China 2000, 1997.

2 En el caso de las exportaciones argentinas, no siempre una rebaja de aranceles es beneficiosa. Los granos y aceites, por ejemplo, siguen básicamente sometidos a cuotas de importación, con aranceles nominales de cero o próximos a cero, administradas por corporaciones estatales como la poderosa CEROIL. Algo similar ocurre con productos siderúrgicos que forman parte de los grupos de importaciones aún consideradas "estratégicas".

3 Far Eastern Economic Review, oct.1 98

4 Harry X. Wu, "Measuring China's GDP", East Asia Analytical Unit, Australia, dec 1997.

5 Warburg Dillon Read, Global Economic Perspectives, Aug 1998.

[volver](#)

# COSTOS INDUSTRIALES: LA INCIDENCIA DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA

## Introducción

En un mundo globalizado se ha hecho imprescindible el estudio de las funciones de costos de los diferentes sectores productivos. Esta necesidad por conocer los costos radica en dilucidar las fuentes que determinan la competitividad de la economía. En este sentido, los costos energéticos juegan un papel muy importante a la hora de identificar los insumos críticos de las diferentes actividades. En particular, en algunas ramas industriales la energía eléctrica resulta ser uno de ellos.

El presente estudio tiene por objeto identificar aquellas ramas industriales en las cuales la energía eléctrica juega un rol central en la elaboración de sus productos.

En la primera parte se determinó el consumo de energía eléctrica por unidad monetaria de valor agregado. Este indicador es lo que se ha dado en llamar intensidad eléctrica y mide la cantidad de energía eléctrica requerida para generar una unidad monetaria de valor agregado.

En la segunda parte se procedió a determinar, para cada rama industrial, la participación del costo de la energía eléctrica en el total del consumo intermedio con el fin de identificar aquellas industrias electro-intensivas. En otras palabras se realizó un ranking con las ramas industriales de acuerdo a la incidencia que tiene la energía eléctrica en la función de costos en cada una de ellas.

En la tercera parte se muestra el resultado de un relevamiento realizado en el CEP acerca del modo en que las distintas ramas industriales consumen energía eléctrica, o lo que es lo mismo se determinaron consumos típicos para cada una de las ramas industriales. Esto implicó dividir, para cada rama, el consumo total de energía eléctrica de un año entre las distintas bandas horarias de consumo (Pico, Valle y Resto)(1). Dado que la fuente de información son los registros de transacciones en el Mercado Eléctrico Mayorista (MEM), este relevamiento fue realizado, en la medida que fue posible, tanto para grandes usuarios mayores (GUMAs) como para grandes usuarios menores (GUMEs).

Los resultados aquí obtenidos podrían llegar a ser un elemento más a tener en cuenta a la hora de tomar decisiones en materia de política energética: por un lado, de la primera y segunda etapa del presente estudio se identifica la incidencia cuantitativa (indicador de intensidad eléctrica) y cualitativa (participación en los costos) que tiene la energía eléctrica en las diferentes ramas que conforman la industria nacional; y por otro lado, de la tercera etapa del trabajo, se muestra el consumo típico de cada rama industrial diferenciándolo, al interior de la rama, entre GUMAs y GUMEs.

## I. Indicador de Intensidad Eléctrica

Surge del cociente entre la energía anual consumida por una determinada rama industrial y el valor agregado generado en dicho año por dicha rama. El cálculo fue realizado para el año 1994 en base a la Encuesta Anual Industrial de 1995. En el Cuadro N°1 se presentan los resultados obtenidos del indicador para las diferentes ramas industriales clasificadas a 3 dígitos de la CIIU Rev.3(2). Además, se adiciona la contribución de cada sector al valor agregado industrial.

De la información volcada en el Cuadros N°1 se deducen las siguientes conclusiones:

- 1) la industria en promedio consume 32 Kwh para cada \$ 1000 de valor agregado que genera.
- 2) de las 40 ramas industriales clasificadas, 18 consumen por encima del promedio de la industria. Estas ramas generan el 35% del VA industrial y están lideradas por las empresas que elaboran productos primarios de metales no ferrosos (incluye a los productores y transformadores de aluminio) que consume 349 Kwh para generar \$1000 de VA. Le siguen en el ranking las industrias básicas de hierro y acero entre las que se encuentran las empresas siderúrgicas y que consumen 118 Kwh por cada \$1000 de VA; las sustancias químicas básicas (83 kwh/ \$1000 de VA); elaboración de productos de molinería (81 kwh/ \$1000 de VA); las fibras Manufacturadas y los productos del papel (69 Kwh/\$ de VA).
- 3) se observa que a excepción de las ramas alimenticias (151, 152, 153), el resto cuya intensidad eléctrica está por encima del promedio son, en su mayoría, productoras de bienes intermedios.

## II. Participación del costo de la energía eléctrica

Tomando, para cada rama industrial y para 1994, el consumo intermedio total y el gasto en energía eléctrica, de acuerdo a la Encuesta Industria Anual de 1995, se procedió a calcular la participación que tiene el costo de la energía eléctrica en el total del consumo intermedio.

En el Cuadro N°2 se presenta, para cada rama industrial a 3 dígitos de la CIIU Rev.3, el cálculo obtenido para 1994.

Es de destacar que aquí se tomó el consumo intermedio como un proxy del costo total. Hay que tener en cuenta que el consumo intermedio incluye todas las compras de insumos, quedando excluidos los pagos realizados a los factores productivos como, por ejemplo, la remuneración al trabajo y el superávit bruto de explotación.

Del Cuadro N°2 se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- 1) el costo de la energía eléctrica en la industria representa el 1.94% de su consumo intermedio.

2) las ramas industriales que tienen una participación del costo de la energía eléctrica mayor al promedio de la industria, calificadas como electro-intensivas, son 16 entre las que se encuentran 10 ramas netamente productoras de bienes intermedios (272, 269, 271, 241, 243, 251, 273, 231-233, 343 y 170), 4 cuyos productos pueden utilizarse como bienes intermedios o como bienes finales (261, 210, 252 y 200), y las dos restantes (153 y 154) son bienes de consumo no durables.

3) las ramas electro-intensivas generan el 31% del VA industrial y consumen el 62% del total de la energía eléctrica destinada a la industria.

4) del ranking de ramas industriales electro-intensivas se observa que la rama elaboradora de Productos Primarios de Metales Preciosos y Metales No Ferrosos (incluye a las empresas productoras y transformadoras de aluminio) lidera el mismo, ya que su costo de energía eléctrica representa un 12% de su consumo intermedio. Le siguen en orden de importancia, la rama que incluye a las empresas cementeras (269), las siderúrgicas (271), las del vidrio, sustancias químicas básicas, productos de la madera, del caucho, de papel, etc.

En el otro extremo, entre las ramas menos electro-intensivas encontramos básicamente ramas que se dedican al ensamblaje como lo son la industria automotriz y la industria productora de equipos de radio, televisión y comunicaciones.

### **III. Consumos Típicos de Energía Eléctrica por Rama Industrial**

De las operaciones de compra de energía eléctrica de los GUMAs y GUMEs en el MEM y MEMSP (sistema patagónico) durante 1997, se procedió a clasificar a las empresas industriales de acuerdo al código CIIU Rev.2 a 3 dígitos y en algunos casos, donde la clasificación a 3 dígitos agrupa actividades heterogéneas y por ende requiere de una mayor desagregación, se las clasificó a 4 dígitos. Entre estas últimas tenemos los casos de Alimentos (311y 312), Bebidas (313), Fabricación de Textiles (321), Fabricación de Papel y sus Productos (341), Sustancias Químicas Industriales (351), Productos Químicos (352), Construcción de Material de Transporte (384).

Una vez clasificadas a las empresas, se realizó un promedio de consumo entre aquellas que eran GUMA o GUME, en la medida que los registros lo permitieron, y en algunos casos se separó y excluyó del cálculo del promedio a aquella empresa que era líder en la rama, por ejemplo Aluar dentro de la 372. Es de destacar que no fue posible identificar un consumo típico para la rama 381 (Fabricación de Productos Metálicos excepto Maquinarias y Equipos).

Además de calcular el consumo de energía por banda horaria para cada rama industrial, se relevó la potencia de requerimiento máxima promedio del año y la tensión de suministro para cada una de ellas. Por último se calculó el factor de carga(3).

Los resultados obtenidos se presentan en el Cuadro N°3 y las principales conclusiones del mismo son:

- 1) Nuevamente se observa que las principales ramas industriales consumidoras de energía eléctrica son aquellas productoras de bienes intermedios agrupadas en las ramas 35, 36 y 37.
- 2) Como era de esperar, este mismo grupo de empresas son también las mayores demandantes de potencia.
- 3) La tensión de suministro es de 13.2 KV en todos los casos relevados.
- 4) En lo que se refiere al consumo de energía eléctrica, en todos los casos el mismo se concentra en la banda de horas Resto que coincide con la actividad diurna. En este sentido, se observó sólo una excepción: el 64.7% de la energía consumida por las GUMEs de la rama 371 se realizó en la banda horaria de Valle.
- 5) En aquellas ramas donde se pudieron relevar consumos típicos tanto para GUMAs como para GUMEs, se observa en casi todos los casos (excepto en las ramas 3117, 3513, 3521, 371) que la energía consumida fuera de la banda horaria Resto, los GUMAs tienden a concentrar su consumo, más que lo que los hacen los GUMEs, en las horas de la banda Valle donde el costo de la energía es más barata.
- 6) Por último, se observa un comportamiento disímil a lo largo del año entre el consumo de los GUMEs y GUMAs. Así, el consumo de las GUMAs resulta ser más estable que las el de las GUMEs. Tomando la empresa de la rama cuyo consumo de energía eléctrica anual fuera el más parecido al promedio calculado (y volcado al Cuadro N°3), se procedió a observar el consumo mensual a lo largo de 1997. En el Gráfico adjunto se muestra los casos típicos de 3 ramas que dan cuenta de lo aquí descripto.



Gráfico







En cierta medida esta conclusión está avalada por el cálculo del factor de carga (última columna del Cuadro N°3) que evidenciaría la mayor eficiencia por parte de las GUMAs en el uso de la energía eléctrica.

## Cuadro N° 1

### Intensidad de Energía Eléctrica por Rama Industrial

		Intensidad de	Contribución al
CIU Rev.3	Denominación	Energía Eléctrica	Valor Agregado
		KWh/\$ de VA	Industrial
272	Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos	0,349	0,5%
271	Industrias básicas de hierro y acero	0,118	2,8%
241	Fabricación de sustancias químicas básicas	0,083	2,5%
153	Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón; Elaboración de alimentos preparados para animales	0,081	1,5%
243	Fabricación de fibras manufacturadas	0,069	0,3%
210	Fabricación de papel y de productos de papel	0,069	2,5%
273	Fundición de metales	0,066	0,7%
269	Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.	0,061	3,3%
200	Producción de la Madera y Fabricación de Productos de madera y Corcho, excepto Muebles	0,059	0,7%
261	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0,055	0,8%
252	Fabricación de productos de plástico	0,050	2,3%
170	Fabricación de Productos Textiles	0,049	4,0%
251	Fabricación de productos de caucho	0,049	0,9%
151	Producción y procesamiento de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	0,046	6,3%
191	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería y talabartería	0,040	0,8%
231-233	Fabricación de Productos de Horno de Coque y Combustible Nuclear	0,037	0,1%
343	Fabricación de partes; piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	0,035	2,6%

152	Elaboración de productos lácteos	0,035	2,4%
<b>Promedio</b>	<b>Industria</b>	<b>0,032</b>	
154	Elaboración de productos alimenticios n.c.p.	0,029	5,7%
289	Fabricación de productos elaborados de metal n.c.p.; servicios de trabajo de metales	0,028	2,3%
350	Fabricación de Equipos de Transporte n.c.p.	0,027	0,4%
342	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques	0,026	0,2%
281	Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	0,024	0,6%
310	Fabricación de Maquinaria y Aparatos Eléctricos n.c.p.	0,023	2,0%

## Cuadro N° 1 (cont.)

### Intensidad de Energía Eléctrica por Rama Industrial

		Intensidad de	Contribución al
CIU Rev.3	Denominación	Energía Eléctrica	Valor Agregado
		KWh/\$ de VA	Industrial
291	Fabricación de maquinaria de uso general	0,022	1,5%
292	Fabricación de maquinaria de uso especial	0,021	1,2%
360	Fabricación de Muebles y Colchones, y Otras Industrias n.c.p.	0,020	1,1%
293	Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	0,018	1,2%
222/3	Impresión y reproducción de Grabaciones	0,018	1,6%
300	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,017	0,2%
192	Fabricación de calzado y de sus partes	0,017	1,4%
155	Elaboración de bebidas	0,016	7,0%
330	Fabricación de Instrumentos Médicos, Ópticos y de Precisión; Fabricación de Relojes	0,016	0,4%
341	Fabricación de vehículos automotores	0,015	4,4%
232	Fabricación de productos de la refinación del petróleo	0,012	11,3%
180	Fabricación de Prendas de Vestir, Terminación y Teñidos de Pieles	0,012	1,6%
242	Fabricación de productos químicos n.c.p.	0,009	9,8%
320	Fabricación de Equipos y Aparatos de Radio, Televisión y Comunicaciones	0,007	1,5%

221	Edición	0,006	2,8%
160	Elaboración de productos de tabaco	0,003	5,9%

## Cuadro N° 2

Incidencia de los Costos de Energía Eléctrica en el total del Consumo Intermedio (1994)

CIIU Rev.3		Costo Energía /
3 dígitos	Denominación	Cons. Interm.
272	Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos	12,12%
269	Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.	5,95%
271	Industrias básicas de hierro y acero	5,20%
261	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	5,13%
241	Fabricación de sustancias químicas básicas	4,83%
243	Fabricación de fibras manufacturadas	4,44%
200	Producción de la Madera y Fabricación de Productos de madera y Corcho, excepto Muebles	4,43%
251	Fabricación de productos de caucho	3,81%
210	Fabricación de papel y de productos de papel	3,62%
273	Fundición de metales	3,43%
170	Fabricación de Productos Textiles	3,14%
252	Fabricación de productos de plástico	3,05%
153	Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón; Elaboración de alimentos preparados para animales	2,93%
231-233	Fabricación de Productos de Horno de Coque y Combustible Nuclear	2,85%
343	Fabricación de partes; piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	2,11%
154	Elaboración de productos alimenticios n.c.p.	1,96%
<b>Promedio</b>	<b>Industria</b>	<b>1,94%</b>
289	Fabricación de productos elaborados de metal n.c.p.; servicios de trabajo de metales	1,66%
222/3	Impresión y reproducción de Grabaciones	1,52%
291	Fabricación de maquinaria de uso general	1,51%
350	Fabricación de Equipos de Transporte n.c.p.	1,45%
360	Fabricación de Muebles y Colchones, y Otras Industrias n.c.p.	1,39%
310	Fabricación de Maquinaria y Aparatos Eléctricos n.c.p.	1,36%
232	Fabricación de productos de la refinación del petróleo	1,35%

**Cuadro N° 2****Incidencia de los Costos de Energía Eléctrica en el total del Consumo Intermedio (1994)**

CIIU Rev.3		Costo Energía /
3 dígitos	Denominación	Cons. Interm.
152	Elaboración de productos lácteos	1,28%
155	Elaboración de bebidas	1,27%
151	Producción y procesamiento de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	1,23%
281	Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	1,21%
160	Elaboración de productos de tabaco	1,18%
192	Fabricación de calzado y de sus partes	1,14%
292	Fabricación de maquinaria de uso especial	1,13%
191	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería y talabartería	1,10%
330	Fabricación de Instrumentos Médicos, Ópticos y de Precisión; Fabricación de Relojes	1,02%
293	Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	1,02%
342	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques	1,00%
300	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,93%
242	Fabricación de productos químicos n.c.p.	0,79%
180	Fabricación de Prendas de Vestir, Terminación y Teñidos de Piel	0,78%
221	Edición	0,61%
341	Fabricación de vehículos automotores	0,46%
320	Fabricación de Equipos y Aparatos de Radio, Televisión y Comunicaciones	0,39%

**Cuadro N°3**

CIIU Rev.2	Denominación	Tipo de	Consumo de Energía Eléctrica - [MWh]				Potencia Máx.	Tensión de	Factor
		Usuario	Pico	Valle	Resto	Total	Promedio [MW]	Suministro [KV]	de Carga
3111	Matanza de Ganado	GUMA	1,720	2,057	4,818	8,595	2.0	13.2	0.5
	Preparación y Conservación	%	20.0	23.9	56.1	100			
	de Carne	GUME	887	788	2,006	3,680	0.8	13.2	0.6

		%	24.1	21.4	54.5	100			
3113	Envasado y Conservación	GUMA	1,552	1,689	3,848	7,089	0.9	13.2	0.9
	de frutas y legumbres	%	21.9	23.8	54.3	100			
		GUME	851	1,035	2,626	4,512	0.8	13.2	0.6
		%	18.9	22.9	58.2	100			
3112	Fabricación de Productos	GUMA	1,510	1,740	4,518	7,767	1.8	13.2	0.5
	Lacteos	%	19.4	22.4	58.2	100			
3114	Elaboración de pescado, crustáceos	GUME	53	61	165	279	0.3	13.2	0.1
	y Otros productos marinos	%	19.0	21.7	59.3	100			
3115	Fabricación de Aceites y grasas	GUMA	4,024	4,833	10,466	19,323	3.8	13.2	0.6
	vegetales y animales	%	20.8	25.0	54.2	100			
3116	Productos de la Molinería	GUMA	2,675	3,309	7,391	13,375	2.4	13.2	0.6
		%	20.0	24.7	55.3	100			
3117	Fabricación de Productos	GUMA	1,538	1,720	4,583	7,841	1.8	13.2	0.5
	de Panadería	%	19.6	21.9	58.4	100			
		GUME	860	1,038	2,335	4,232	0.8	13.2	0.6
		%	20.3	24.5	55.2	100			
3119	Fabricación de cacao, Chocolates	GUMA	2,405	1,454	6,885	10,744	3.0	13.2	0.4
	y artículos de confitería	%	22.4	13.5	64.1	100			
3121	Elaboración de productos	GUME	1,067	1,185	2,987	5,239	0.9	13.2	0.6
	Alimenticios diversos	%	20.4	22.6	57.0	100			
3122	Elaboración de alimentos preparados	GUMA	5,401	6,483	14,052	25,936	3.4	13.2	0.9
	para animales	%	20.8	25.0	54.2	100			
3131	Destilación, rectificación y mezcla	GUME	959	1,110	2,846	4,915	1.3	13.2	0.4
	de bebidas espirituosas	%	19.5	22.6	57.9	100			
		GUMA	4,386	4,774	10,492	19,652	3.8	13.2	0.6
		%	22.3	24.3	53.4	100			
3132	Industrias Vinícolas	GUMA	1,474	1,461	3,526	6,460	2.4	13.2	0.3

%	22.8	22.6	54.6	100			
GUME	468	391	1,649	2,508	1.0	13.2	0.3

**Cuadro N°3(cont)**

CIIU Rev.2	Denominación	Tipo de	Consumo de Energía Eléctrica - [MWh]				Potencia Máx.	Tensión de	Factor
		Usuario	Pico	Valle	Resto	Total	Promedio [MW]	Suministro [KV]	de Carga
		%	18.7	15.6	65.8	100			
3134	Industria de Bebidas no	GUMA	1,459	1,706	444	3,609	2.6	13.2	0.2
	alcoholicas y aguas gaseosas	%	40.4	47.3	12.3	100			
314	Industria del Tabaco	GUMA	3,372	3,766	11,249	18,387	4.5	13.2	0.5
		%	18.3	20.5	61.2	100			
321	Fabricación de Textiles	GUMA	2,174	2,567	5,607	10,347	2.0	13.2	0.6
		%	21.0	24.8	54.2	100			
		GUME	120	143	317	580	0.2	13.2	0.3
		%	20.7	24.6	54.7	100			
322	Fabricación de Prendas de Vestir,	GUME	173	201	684	1,058	0.2	13.2	0.5
	excepto Calzado	%	16.4	19.0	64.6	100			
323	Industria del Cuero y Productos del Cuero	GUME	532	655	1,959	3,146	0.7	13.2	0.5
	y Pielés, Excepto Calzado	%	16.9	20.8	62.3	100			
324	fabricación de Calzados, exceptos el de	GUMA	3,285	2,957	10,190	16,431	3.2	13.2	0.6
	caucho y plástico	%	20.0	18.0	62.0	100			
331	Industria de la Madera y Pructos de Madera	GUMA	18,345	23,835	51,643	93,822	10.7	13.2	1.0
	y de corcho, excepto muebles	%	19.6	25.4	55.0	100			
332	Fabricación de Muebles, excepto los	GUME	131	142	483	756	0.3	13.2	0.3
	Principalmente metálicos	%	17.3	18.8	63.9	100			
3411	Fabricación de Pulpa de Madera, papel	GUMA	1,155	1,386	3,003	5,544	2.1	13.2	0.3
	y cartón	%	20.8	25.0	54.2	100			

3412	Fabricación de Envases y cajas de papel	GUMA	2,767	3,020	7,369	13,155	3.3	13.2	0.5
	y de cartón	%	21.0	23.0	56.0	100			
		GUME	512	599	1,626	2,737	0.8	13.2	0.4
		%	18.7	21.9	59.4	100			
3419	Fabricación de Artículos de Pulpa,	GUMA	2,865	3,437	7,449	13,751	4.2	13.2	0.4
	Papel y Cartón, n.c.p.	%	20.8	25.0	54.2	100			
342	Imprenta, Editoriales	GUMA	1,452	2,104	3,125	6,681	2.1	13.2	0.4
	e Industrias Conexas	%	21.7	31.5	46.8	100			
		GUME	947	760	2,226	3,932	0.8	13.2	0.6
		%	24.1	19.3	56.6	100			
3511	Fabricación de Sustancias	GUMA	6,057	10,216	14,413	30,685	3.5	13.2	1.0
	Químicas Básicas, excepto	%	19.7	33.3	47.0	100			
	Abonos	GUME	596	709	1,522	2,828	2.5	13.2	0.1
		%	21.1	25.1	53.8	100			
3512	Fabricación de Abonos y	GUMA	3,540	4,107	9,391	17,039	2.3	13.2	0.9
	Plaguicidas	%	20.8	24.1	55.1	100			
3513	Fabricación de resinas Sintéticas,	GUMA	1,707	1,792	4,958	8,457	1.9	13.2	0.5
	Materias Plásticas y Fibras	%	20.2	21.2	58.6	100			
	Artificiales, excepto el Vidrio	GUME	137	164	352	653	0.2	13.2	0.4
		%	21.0	25.1	53.9	100			
3521	Fabricación de Pinturas, Barnices	GUMA	1,453	1,363	5,173	7,990	3.0	13.2	0.3
	y Lacas	%	18.2	17.1	64.7	100			
		GUME	153	130	406	689	0.3	13.2	0.3
		%	22.2	18.9	58.9	100			

3522	Fabricación de Productos	GUMA	2,185	2,622	6,774	11,581	2.4	13.2	0.6
	Farmaceuticos y Medicamentos	%	18.9	22.6	58.5	100			
		GUME	1,133	1,162	2,834	5,129	1.1	13.2	0.5
		%	22.1	22.6	55.3	100			
3523	Fabricación de jabones y preparados	GUME	605	494	1,784	2,884	0.7	13.2	0.5
	de limpieza, perfumes y cosméticos	%	21.0	17.1	61.9	100			
3530	Refinerías de Petróleo	GUMA	32,218	47,065	101,937	181,219	26.6	13.2	0.8
		%	17.8	26.0	56.3	100			
3540	Fabricación de Productos	GUMA	141	91	325	557	0.2	13.2	0.4
	Derivados del Petróleo y Carbón	%	25.3	16.3	58.3	100			
355	Fabricación de Productos	GUMA	2,876	3,822	9,782	16,482	5.1	13.2	0.4
	de caucho	%	17.5	23.2	59.4	100			
		GUME	385	252	1,755	2,391	0.8	13.2	0.3
		%	16.1	10.5	73.4	100			

## Cuadro N°3(cont)

CIIU Rev.2	Denominación	Tipo de	Consumo de Energía Eléctrica - [MWh]				Potencia Máx.	Tensión de	Factor
		Usuario	Pico	Valle	Resto	Total	Promedio [MW]	Suministro [KV]	de Carga
356	Fabricación de productos Plásticos	GUMA	255	286	646	1,187	2.1	13.2	0.1
		%	21.5	24.1	54.4	100			
361	Fabricación de Objetos de Barro, Loza	GUME	1,149	1,250	3,539	5,939	1.1	13.2	0.6
	y Porcelana	%	19.4	21.1	59.6	100			



362	Fabricación de Vidrio y Productos	GUMA	10,217	12,560	26,518	49,295	8.7	13.2	0.6
	de Vidrio	%	20.7	25.5	53.8	100			
369	Fabricación de Productos Minerales	GUMA	11,439	20,994	47,912	80,346	14.5	13.2	0.6
	no Metálicos	%	14.2	26.1	59.6	100			
371	Industrias Básicas de Hierro y Acero	GUMA	111,586	134,213	290,565	536,364	91.4	13.2	0.7
		%	20.8	25.0	54.2	100			
		GUME	835	2,272	404	3,511	2.3	13.2	0.2
		%	23.8	64.7	11.5	100			
372	Industrias Básicas de Metales	GUMA	2,919	3,498	7,453	13,870	3.0	13.2	0.5
	no Ferrosos	%	21.0	25.2	53.7	100			
382	Construcción de Maquinaria, excepto	GUMA	324	363	1,022	1,709	0.4	13.2	0.5
	la Eléctrica	%	19.0	21.2	59.8	100			
383	Construcción de Maquinaria, Aparatos	GUMA	870	1,104	2,503	4,478	1.5	13.2	0.3
	Accesorios y Suministros Eléctricos	%	19.4	24.7	55.9	100			
		GUME	144	139	537	820	0.3	13.2	0.4
		%	17.5	16.9	65.6	100			
3843	Fabricación de Vehículos	GUMA	6,014	5,536	18,188	29,737	8.5	13.2	0.4
	Automóviles	%	20.2	18.6	61.2	100			
		GUME	448	363	1,306	2,117	0.5	13.2	0.5
		%	21.2	17.1	61.7	100			

## Notas al Pie

1 Las horas del día están divididas en tres etapas: el **valle** esta comprendido entre las 23:00 horas y las 5:00; la **punta** desde las 18:00 horas hasta las 23:00; y el **resto** desde las 5:00 horas y 18:00 horas.

2 Naciones Unidas: *Clasificación Industrial Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3*, UN, Nueva York, 1990. La primera versión de la CIIU se remonta a 1948 y las revisiones 1 y 2 datan de 1958 y 1968, respectivamente.

3 El factor de carga mide el grado de utilización del equipamiento instalado. Se calcula como:

$F_c = \frac{\text{Energía Consumida Anual}}{\text{Pot. Max. del año} \times 8760 \text{ horas}}$

El resultado aquí obtenido nos aproxima a un valor estimativo del factor de carga ya que el dato de potencia máxima utilizado es el correspondiente a al promedio anual de las potencias máximas registradas en los 12 meses y además se trata de un promedio de éstos últimos para las diferentes empresas que conforman el conjunto de GUMA y/o GUME de cada rama industrial. De igual modo, la energía anual consumida es un promedio de todas las empresas agrupadas en las GUMA y GUME de cada rama.

[volver](#)

# EXPORTACIONES ARGENTINAS: DIFERENCIACIÓN Y COMPETITIVIDAD

En esta nota se analiza el desempeño de las exportaciones argentinas en el periodo 1991-1997 mediante una metodología que destaca los factores de mayor incidencia en la situación de competitividad de los productos exportados. De este modo se podrá complementar el análisis de la clasificación usual de grandes grupos, por etapa de procesamiento u origen sectorial (productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, etc.) con una clasificación que permite destacar el tipo de recurso utilizado y el grado de diferenciabilidad de los productos.

Tal aproximación puede resultar de más utilidad para determinar el grado de adecuación del perfil exportador a criterios de incorporación de cambio tecnológico y al patrón de demanda dominante en las corrientes más dinámicas en el comercio internacional. Responde mejor a esas cuestiones que clasificaciones usuales basadas en criterios como tradicionalidad o "industrial - no industrial".

Se trata en síntesis de destacar no tanto el carácter intrínseco de los productos, como la forma en que se presentan, los esfuerzos tecnológicos y logísticos para su comercialización y la "promesa" potencial de crecimiento por estar dirigidos a mercados más dinámicos y exigentes.

Se definen como:

- Productos basados en la **utilización intensiva de recursos naturales, no diferenciables**, aquellos que se producen y exportan para un mercado de materias primas e incluye tanto productos primarios minerales y agrícolas como ciertas manufacturas de origen agropecuario en las que la materia prima incide en forma preponderante en la función de costos.
- Productos basados en la **utilización intensiva de recursos naturales y trabajo, pero potencialmente sujetos a estrategias de diferenciación**. Comercializados en gran medida como "materias primas" pueden ser sin embargo susceptibles de mejorar su desempeño en términos de retornos a los factores nacionales - una definición no siempre equivalente a valor agregado local- mediante conductas de adaptación a la demanda, diseño, selección, puesta en valor del origen y creación de redes de comercialización propias.
- **Insumos industriales difundidos**. Funcionan en un mercado equivalente al de "commodities" pese a ser tratados como productos industriales.
- **Productos diferenciados**. Requieren de alta adaptabilidad a la demanda y de esfuerzos activos de penetración de mercado. Constituyen el núcleo más dinámico del comercio internacional.

- **Comercio administrado.** Flujos de comercio sometidos a regímenes específicos o tratamientos especiales.

### **Análisis de la composición de las exportaciones argentinas.**

En 1985 la Argentina exportó 8.398 millones de dólares con la siguiente composición: 71% de recursos naturales intensivos no diferenciables, 10% de recursos naturales y trabajo intensivo diferenciables, 8% de insumos industriales difundidos, 8% de productos diferenciados y 3% correspondiente a comercio administrado.

Durante 1997 los embarques argentinos sumaron 26.233 millones de dólares y su composición se ha modificado notablemente. Los recursos naturales intensivos no diferenciables explican el 54%, los recursos naturales y trabajo intensivo diferenciables acumularon 11%, los productos diferenciados sumaron 12%, los insumos industriales difundidos 10% y el comercio administrado 12%.

### ***Composición de las exportaciones argentinas en 1985 y en 1997.***



**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del INDEC.

De este modo, las exportaciones argentinas que se han incrementado en más del 200% -8.398 millones en 1985 vs. 26.233 millones en 1997- han variado su composición como efecto de una caída en la participación de los productos basados en recursos naturales intensivos no diferenciados y un incremento de las exportaciones de insumos industriales difundidos, productos diferenciados y bienes comprendidos en la categoría de comercio administrado, fundamentalmente material de transporte.

Gran parte del aumento de las exportaciones se registró entre 1991 y 1997, periodo en el cual los embarques de productos argentinos se incrementaron a una tasa efectiva anual del 14%. Los productos comprendidos en el rubro comercio administrado registraron la tasa más elevada del periodo con un incremento anual acumulativo del 44%, seguidos por los insumos industriales difundidos -que registraron un aumento del 14%- , los recursos naturales intensivos no diferenciados -12%- y los productos diferenciados que aumentaron a una tasa anual acumulativa del 11%.

***Destino de las Exportaciones Argentinas – Grandes Regiones  
Año 1997***



## **Recursos naturales intensivos no diferenciables**

Los valores de exportación de productos no diferenciados basados en la utilización intensiva de recursos naturales se duplicaron en el período en estudio al pasar de 7 mil millones de dólares en 1991 a 14 mil millones en 1997.

No obstante este aumento, las exportaciones totales argentinas siguen, en su composición, la tendencia mundial de caída de participación de los productos primarios en el total exportado. Las exportaciones totales crecieron el 14% entre 1991 y 1997 y las exportaciones de productos no diferenciados basados en la utilización intensiva de recursos naturales lo hicieron al 12%.

Mientras en 1985 los productos de este grupo representaban el 71% de nuestras ventas al exterior, en 1991 abarcaban el 58% y en 1997 han pasado a ocupar el 54% de ese total, lo que señala a partir de 1991 una caída del ritmo de disminución de su participación en el total exportado

Los productos que más incrementaron sus ventas son los cereales y preparados de cereales, fertilizantes y minerales crudos, los combustibles y energía y los pescados y mariscos. La caída en las exportaciones de semillas y frutos oleaginosos se ve compensada por el crecimiento de las ventas del producto elaborado en la forma de grasas y aceites. Se trata de un grupo de productos sometidos a oscilaciones internacionales de precios y oferta, determinados por factores mayormente incontrolables como ser la evolución del clima tanto en países productores como en importadores o situaciones de conflictos bélicos. Cambios que se están produciendo recientemente en la demanda internacional pueden transformar a productos incluidos en este grupo en diferenciados, en la medida en que son procesados de acuerdo a especificidades de optimización de uso, posibles por incorporación de nuevas tecnologías. Los cambios pueden ser tanto exigidos por la demanda, como inducidos por los productores innovadores, presentando productos mejorados y adaptados a requisitos específicos: caso del "trigo a pedido" que los productores australianos en conjunción con sus institutos de investigación, están en condiciones de ofrecer.

Con respecto a las áreas de destino, el Asia del Pacífico es la región que, dentro del total de sus importaciones procedentes de la Argentina, adquiere la mayor proporción de productos no diferenciados basados en el uso intensivo de recursos naturales (el 80%). El Mercosur + Chile está en la posición opuesta con una mayor diversificación en la composición de sus compras (sólo el 39% pertenecen al sector). Las exportaciones de este grupo al NAFTA y a la Unión Europea representan, respectivamente, el 47% y el 60%, de las exportaciones argentinas a esos destinos.

***Exportación de productos no diferenciables de utilización intensiva de recursos naturales por área geográfica y participación en el total exportado 1997***

En millones de dólares y %

Región	Total Exportado	Rec. Naturales Intensivos No Diferenciables	Part. de los Rec. Nat. No Diferenciables en el Total	Variación efectiva anual 1991-97
Mercosur + Chile	11.389	4.404	38,7	26,7
Nafta	2.529	1.193	47,2	11,2
Unión Europea	3.964	2.395	60,4	-1,9
Asia Pacífico	2.763	2.212	80,1	21,4

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del INDEC.

### Recursos naturales y trabajo intensivo diferenciables

Es el grupo de menor tasa de crecimiento anual, el 9,5% entre 1991 y 1997, año en que las exportaciones a todo destino alcanzaron los 3.000 millones de dólares, o sea el 11,5% del total exportado por la Argentina.

Se trata sin embargo, del sector con mayor potencialidad de expansión, en la medida en que la oferta esté en condiciones de adaptarse a los requisitos específicos de una demanda crecientemente exigente en cuanto a calidad, cantidades disponibles, precio y capacidad de promoción. En este caso es imprescindible la conjunción de esfuerzos entre productores, investigadores capaces de presentar productos diferenciados atractivos para la demanda y campañas de promoción donde se aúnen esfuerzos privados, sectoriales y de imagen de país productor eficiente, con insistencia en los aspectos de sanidad y "naturalidad" en la producción. A medida que el producto se diferencia e impone por su calidad el efecto precio pasa a tener importancia relativa, ya que la demanda más creciente en este sector es la de altos recursos que privilegia calidad y salud sobre precio.

Los principales productos de este grupo son: miel, hortalizas y legumbres, frutas frescas, preparadas o secas, carnes, lácteos, café, té, yerba mate y especias, y preparados comestibles.

La distribución por área geográfica de las exportaciones de este sector muestra una baja participación en el total exportado al NAFTA, la Unión Europea y al Asia Pacífico, y un

creciente nivel de ventas al MERCOSUR, con una tasa efectiva de variación anual a ese destino del 23% entre los años 1991 y 1997.

***Exportación de Productos Diferenciables basados en Recursos Naturales y Trabajo Intensivos por área geográfica y participación en el total exportado 1997***

En millones de dólares y %

Región	Total Exportado	Rec. Naturales y Trabajo Int. Diferenciables	Part. de los Rec. Naturales y Trabajo Int. Diferenciables en el Total	Variación efectiva anual 1991-97
Mercosur + Chile	11.389	1.269	11,1	24,5
Nafta	2.529	1.193	14,4	2,5
Unión Europea	3.964	939	23,7	1,8
Asia Pacífico	2.763	106	3,8	7,6

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del INDEC.

### **Insumos industriales difundidos**

Esta categoría incluye los productos químicos, las materias plásticas artificiales, el caucho y sus manufacturas, el papel, cartón y las publicaciones, los metales comunes y sus manufacturas y la madera, el corcho y sus manufacturas.

En 1985 la Argentina exportaba 672 millones de dólares de este tipo de productos. Durante 1997 las exportaciones de esta categoría acumularon más de 2.700 millones de dólares, de los cuales 1.100 correspondieron a productos químicos y conexos y 770 millones a metales comunes y sus manufacturas. Los insumos industriales difundidos explicaron así más del 10% del total exportado por la Argentina durante 1997.

La participación de los insumos industriales difundidos en la estructura exportadora argentina a todo destino -10%- se mantiene relativamente constante en las estructuras de las cuatro regiones analizadas. Mientras en el caso de los embarques a la Unión Europea sólo el 8% son insumos industriales difundidos, en el caso de los envíos al Nafta esta participación aumenta hasta el 13%.



## ***Exportaciones de insumos industriales difundidos por área geográfica y participación en el total exportado 1997***

En millones de dólares y %

Región	Total Exportado	Insumos Industriales Difundidos	Part. de los Insumos Ind. Difundidos en el Total	Variación efectiva anual 1991-97
Mercosur + Chile	11.389	1.427	12,5	22,7
Nafta	2.529	317	12,6	10,8
Unión Europea	3.964	325	8,2	6,1
Asia Pacífico	2.763	283	10,2	6,0

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Sin embargo, las tasas de crecimiento anual de las exportaciones de este tipo de productos durante el periodo 1991-1997 han sido muy dispares según el destino que se analice. Mientras que las exportaciones de insumos industriales crecieron a una tasa cercana al 23% anual en el caso del Mercosur + Chile, la Unión Europea y el Asia Pacífico mostraron tasas del 6%.

### **Productos Diferenciados**

En esta categoría se incluyen los animales vivos aptos para reproducción, las bebidas, los jugos de frutas y vinos, las manufacturas de cuero, los textiles y las confecciones, el calzado y sus partes, las manufacturas de minerales no metálicos, las máquinas y aparatos eléctricos, las manufacturas metálicas y las piedras y metales preciosos.

En 1985 la Argentina exportó 646 millones de productos considerados diferenciados. Durante 1997 las exportaciones argentinas de este tipo de productos sumaron 3.104 millones, con una tasa de variación efectiva anual entre 1991 y 1997 del 11%. Así, los productos diferenciados explicaron el 12% del total exportado por la Argentina durante el último año.

Entre los productos más relevantes de esta categoría se incluyen las máquinas y los aparatos eléctricos, las manufacturas metálicas, las bebidas –incluyendo las alcohólicas– y las

confecciones.

La participación de los productos diferenciados en la estructura de las exportaciones varía de acuerdo con la región de destino. El 22% de los embarques argentinos al Nafta son productos diferenciados, en cambio, en el caso de los países del Asia Pacífico esta participación se reduce notablemente para explicar un 5% del total exportado.

***Exportaciones de productos diferenciados por área geográfica y participación en el total exportado 1997***

En millones de dólares y %

Región	Total Exportado	Productos Diferenciados	Part. de los Prod. Diferenciados en el Total	Variación efectiva anual 1991-97
Mercosur + Chile	11.389	1.509	13,2	22,6
Nafta	2.529	555	22,0	8,4
Unión Europea	3.964	262	6,6	5,5
Asia Pacífico	2.763	148	5,3	-4.7

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del INDEC.

La tasa de crecimiento efectivo anual de esta categoría de productos ha sido entre 1991 y 1997 del 11%. Sin embargo, algunas regiones muestran tasas de variación notables. Tal es el caso de las exportaciones de productos diferenciados al Mercosur + Chile –con un crecimiento del 23%-.

## **Comercio administrado**

En esta categoría se incluye fundamentalmente el material de transporte, sujeto en gran parte a regímenes especiales de complementación en el MERCOSUR, a normas especiales en cuanto a la importación desde terceros orígenes y a fuertes restricciones en terceros detinos. Mientras que en 1985 la Argentina exportaba 236 millones de dólares de este tipo de productos, en 1997 los embarques superaron los 3.000 millones, con una tasa de crecimiento efectivo anual entre 1991 y 1997 superior al 40%.

La participación del comercio administrado en el total de las exportaciones varía notablemente entre regiones. Como consecuencia de los regímenes del comercio

automotor y el vínculo con Brasil, esta categoría de embarques explica más del 24% del total exportado al Mercosur + Chile. Las restantes regiones sólo reciben una porción menor de este tipo de bienes.

***Exportaciones de productos incluidos en regímenes de comercio administrado por área de destino y participación en el total exportado 1997***

En millones de dólares y %

Región	Total Exportado	Comercio Administrado	Part. del Comercio Administrado en el Total	Variación efectiva anual 1991-97
Mercosur + Chile	11.389	2.779	24,4	55,4
Nafta	2.529	98	3,9	21,9
Unión Europea	3.964	41	1,0	-4,1
Asia Pacífico	2.763	14	0,5	69,0

**FUENTE:** Elaboración propia en base a datos del INDEC.

## Conclusión

Las exportaciones argentinas han seguido desde 1985 hasta 1997 una evolución coincidente con la del comercio internacional. En 1985 cerca del 80% de los productos exportados por nuestro país correspondía a bienes no diferenciados (71% de productos no diferenciados basados en recursos naturales y 8% de insumos industriales difundidos). En cambio en 1997 la composición ha variado de modo tal que la participación de los productos no diferenciados ha bajado al 64%. Con un aumento significativo de los productos diferenciados basados en recursos naturales, los productos netamente diferenciados y el comercio administrado, que comprende bienes con gran valor agregado y en la vanguardia tecnológica.

[volver](#)

# INGRESOS DE EXPORTACION Y PRODUCTIVIDAD: UN EJERCICIO DE MEDICION PARA LA INDUSTRIA

A partir del segundo trimestre de 1991 se puso en marcha el plan de Convertibilidad. A partir de entonces, el PBI creció 50.1%, las exportaciones se duplicaron y las importaciones más que se triplicaron, la productividad por trabajador en la industria creció un 60%, los precios al consumidor -según el índice IPC- aumentaron 62 %, y los precios mayoristas de los productos manufactureros lo hicieron en un 14% durante este período de tiempo.

En este contexto, el sector industrial enfrentó importantes cambios de precios relativos –tanto en sus productos como en los insumos-. Por ejemplo, desde abril de 1991 hasta diciembre de 1997, los precios de los productos del rubro Alimentos y Bebidas aumentaron un 20%; Papel y productos de papel 25%; productos textiles y cueros 4,5%. Por el lado de los insumos, la remuneración bruta promedio nominal en dólares de la industria creció 42,7%, las tarifas eléctricas registraron bajas del 50% en el caso de baja tensión, el precio del plástico aumentó 15%, los de hierro y acero cayeron 10% y, tanto los envases como las cajas de cartón, disminuyeron sus precios un 13%.

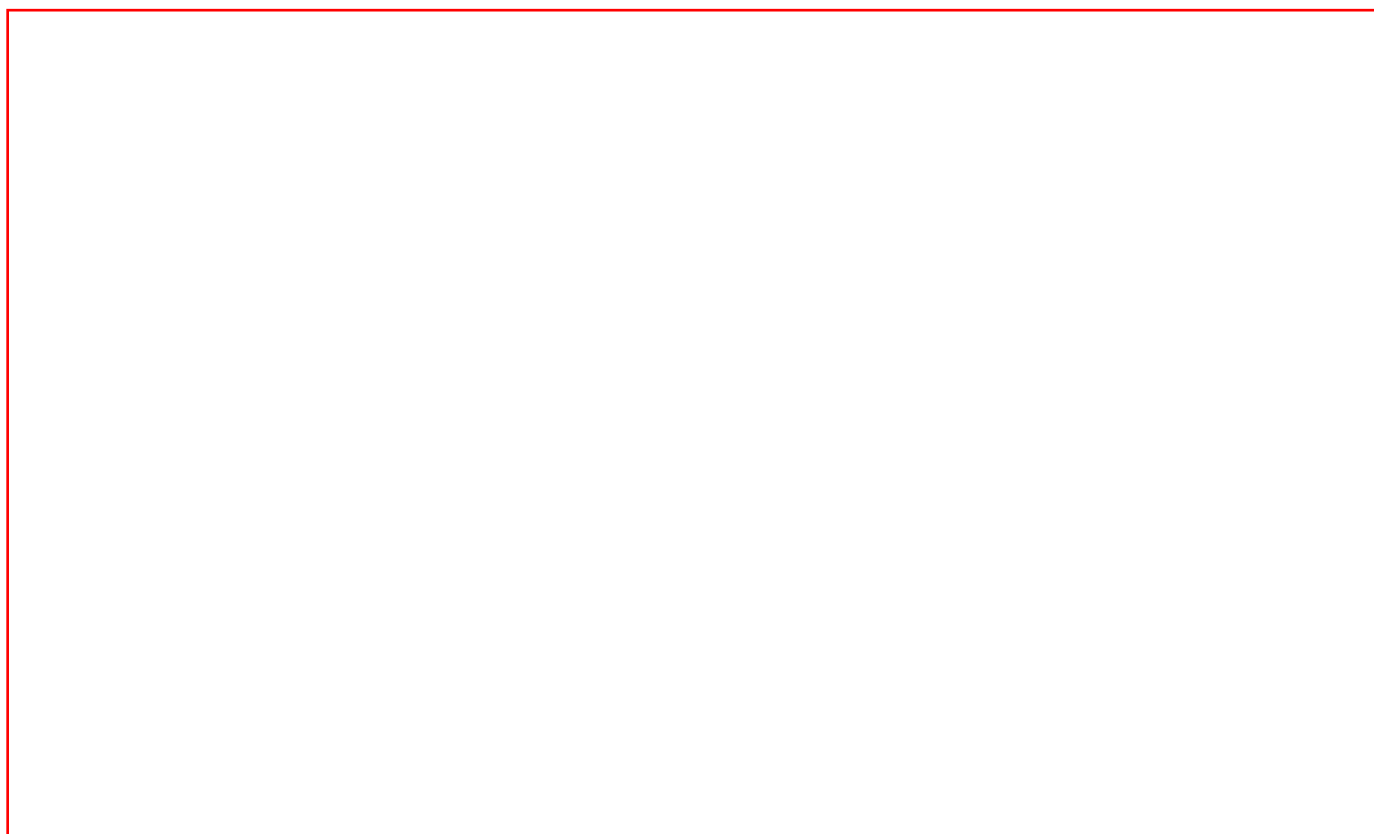
La función de ingresos de un exportador esta determinada por diversos factores. Entre ellos el "precio" de exportación, el "tipo de cambio real" y los gravámenes o reembolsos que afectan a la posición arancelaria bajo la cual se exporta el producto. Esta nota intenta realizar un ejercicio de aproximación a la evolución de uno de estos determinantes –el tipo de cambio real-. Y más específicamente aquel que esta relacionado con las exportaciones de Manufacturas (tanto de origen agropecuario como industrial)(1) .Este ejercicio debe ser entendido como un paso parcial y preliminar, que trata -desde una concepción teórica- de introducirse, de la mejor manera posible, a este tema, que resulta complejo y presenta, tanto a nivel académico como a nivel de toma de decisiones económicas y estrategias empresariales, muchos aspectos contradictorios aún no consensuados.(2)

## Aproximación teórica a la medición del tipo de cambio real durante la convertibilidad

Para el cálculo del tipo de cambio real se utilizó una metodología propia que se explica detalladamente en el *anexo metodológico*. Se arrancó con un índice base cien para el segundo trimestre de 1991, que se proyectó hasta el último trimestre de 1997 sobre la base de una cesta de 25 países representativos de nuestro patrón de exportaciones de Manufacturas de origen industrial y Manufacturas de origen agropecuario (**tipo de cambio real ponderado**). Las exportaciones hacia estos países representan aproximadamente el 80 % de las ventas que Argentina realiza en concepto de estas manufacturas. Se optó por construir las series estadísticas con periodicidad trimestral.

En el gráfico puede observarse la evolución del tipo de cambio real ponderado (TCRP) de la Argentina con relación al conjunto de 25 países mencionados. En el mismo se pueden diferenciar claramente 4 etapas: Una primera etapa de absoluta estabilidad del TCR que

abarcó cuatro trimestres. Luego del primer trimestre de 1992 comienza una segunda etapa que duró 9 trimestres y se caracterizó por un proceso de caída de este indicador la que, en ningún momento fue más allá del 6% y que experimentó una transitoria recuperación intermedia. El TCRP recuperó su nivel 100 entre el segundo y el tercer trimestre de 1994. Es en este último lapso dónde comienza una tercera etapa caracterizada por una fuerte valorización del tipo de cambio real, que alcanzó mejoras de casi el 10% hacia el primer trimestre de 1995. Esta valorización se desaceleró hasta el segundo trimestre de 1996. A partir de allí, se define una cuarta etapa, caracterizada por la estabilidad del TCRP en niveles apenas por encima de la base 100.



La canasta de mercados de exportación que determinó la poderación precedente refleja que el Mercosur más el resto de Sudamérica representa casi la mitad de la misma, EEUU. y México casi el 14%, Europa algo más del 24% y los países asiáticos -incluido Irán- un 9%. Estos valores ponen de manifiesto la relevancia que, para las exportaciones argentinas posee el área-dólar (casi dos terceras parte de las ventas externas se dirige a ella).

### **Corrección por productividad**

Esta manera de medir el TCRP (paridad efectiva nominal ajustada por los precios de un país respecto a los de otros países y ponderado por la canasta de monedas representativa de los principales mercados de exportación) no es la única. Es posible medirlo de distintas maneras, en consonancia con el propósito analítico de cada caso.

Asimismo, este indicador, así definido, se utiliza con frecuencia para analizar la

competitividad internacional de una economía. Sin embargo, sólo refleja los cambios reales en los precios relativos entre dos países de dos canastas de bienes definidas unilateralmente (en composición y ponderación).

Al hacer un balance de las ventajas y desventajas de las diversas mediciones, algunos autores y organismos internacionales, como el FMI y la OCDE, consideran que las que se basan en los costos permiten estimar mejor la competitividad que las que descansan en los índices de precios(3). Así, se inclinan por estimar el Tipo de Cambio Real a partir de los costos unitarios relativos de la mano de obra en la industria manufacturera, definiéndolo como la relación de la productividad de la mano de obra en la industria manufacturera de un país respecto a sus contrapartes comerciales.

El cálculo basado en la productividad relativa no está libre de problemas, el principal sería que los avances en la productividad de otro país, mientras no se reflejen en el precio de su canasta de bienes, no tienen incidencia sobre la función de ingreso de nuestros exportadores.

Por ello se optó por un sistema mixto, que consiste en medir el TCRP en base al tradicional sistema de precios relativos, pero corregido por productividad de la mano de obra, y neto del reflejo de dicha productividad en los salarios reales.

Se eligió como período base el mismo del cual se partió para el cálculo del TCRP (segundo trimestre de 1991), y se definió al TCRP corregido por productividad ( $TCRP_{cyp}$ ) de la siguiente manera:

$$TCRP_{cyp} = d \ln TCRP / d t + d \ln PROD / d t - d \ln Wmedio / d t$$

O lo que es equivalente en razón que se debe trabajar con variaciones discretas,

$$TCRP_{cyp} = TCRP + PROD - Wmedio$$

En donde:

$TCRP_{cyp}$  = Tipo de cambio real ponderado corregido por productividad

TCRP = Variación % trimestral del tipo de cambio real ponderado

PROD = Variación % trimestral de la productividad de la mano de obra.

Wmedio = Variación % trimestral del salario real medio del operario industrial

A esta definición primaria se la corrigió mediante la utilización de dos factores fijos: 0,34 y

0,15 , resultando la formula que se aplicó para el cálculo del  $TCRP_{cxp}$  en:

$$TCRP_{cxp} = TCRP + PROD * 0,34 - Wmedio * 0,15 \text{ ( 1 )}$$

Dado el precio FOB, las acciones sobre la productividad de la mano de obra en las unidades productivas modifican el ingreso total (Valor bruto de la producción), y redistribuyen el monto unitario (que no ha cambiado) entre los costos y remuneraciones a los factores propios de la actividad "tranqueras adentro". La razón de estos coeficientes es aislar los efectos de redistribución hacia adentro.

En base al Censo Nacional Económico 1994, para la industria en su conjunto(4), la productividad sólo podía influenciar (favorecer hacia dentro) el 34%(5) del valor bruto de producción (VBP). Sin embargo si se asimila valor agregado bruto (VAB) como Proxi(6) del ingreso del exportador, se debe despejar aquella porción del VAB que es absorbida por los costos laborales; esto es el 15% del VBP que es absorbido por las remuneraciones al trabajo.

En el gráfico se puede observar que hasta casi fines de 1994, la evolución tanto del TCRP como del TCRP corregido por productividad de la mano de obra tienen una evolución similar, incluyendo algunos tramos de cuasi coincidencia. Sin embargo, a partir de inicios de 1995 y hasta fines de 1997, el TCRP corregido por productividad se despega considerablemente. A fines de 1997 el TCRP corregido se ubica 11% por encima del TCRP.

En una primera etapa, tanto la productividad de la mano de obra como el costo salarial medio, tenían la misma tendencia (alcista). Los períodos en los cuales el TCR corregido se separa un poco en relación al Tipo de Cambio Real, se dan cuando las ganancias en productividad superan el alza en los costos salarios promedio. A partir de fines de 1994, los costos salariales promedio cambian hacia una tendencia a la baja, mientras la productividad de la mano de obra continuó con su tendencia alcista.



## Metodología Del Calculo

El tipo de cambio real con un país se calculó de acuerdo a:

$$TCR_i = E_i IPIM_i / IPIM$$

donde

$E_i$  = tipo de cambio nominal de Argentina con el país  $i$

$IPIM_i$  = índice de precios mayoristas del país  $i$

$IPIM$  = índice de precios mayoristas local

Para el tipo de cambio real utilizado en esta nota se confeccionó una cesta de 25 países que representan aproximadamente el destino del 80% de las exportaciones Argentinas de manufacturas de origen agropecuario e industrial en 1997. A cada país se le asignó una ponderación de acuerdo a su participación dentro de la cesta entre los años 1994 y 1996, utilizándose un promedio simple de las ponderaciones dentro de los mencionados años, de la siguiente forma:

$$q_i = ( q_{i94} + q_{i95} + q_{i96} ) / 3$$

donde

$q_i$  = ponderador final del país  $i$

$q_{i94}$  = ponderador del país  $i$  dentro de la cesta de exportaciones de MOA + MOI en el año 1994

$q_{i95}$  = ponderador del país  $i$  dentro de la cesta de exportaciones de MOA + MOI en el año 1995

$q_{i96}$  = ponderador del país  $i$  dentro de la cesta de exportaciones de MOA + MOI en el año



1996

El tipo de cambio real según una cesta de monedas se calculó de la siguiente manera:

$$TCR = \sum q_i TCR_i$$

donde

n = cantidad de países que integran la cesta.

Los países integrantes de la cesta y sus participaciones respectivas dentro de la cesta fueron:

Brasil ( 27,67% ), EE.UU ( 12,33% ), Chile ( 6,3% ), Países Bajos ( 6,29% ), Italia ( 4,78% ), Uruguay ( 4,68% ), Alemania ( 4,13% ), Paraguay ( 3,69% ), Irán ( 3,2% ), España ( 2,91% ), Japón ( 2,44% ), Sudáfrica ( 1,97% ), Venezuela ( 1,96% ), Hong Kong ( 1,91% ), Reino Unido ( 1,84% ), Francia ( 1,67% ), Egipto ( 1,66% ), Bolivia ( 1,65% ), México ( 1,49% ), Bélgica ( 1,4% ), Perú ( 1,32% ), Dinamarca ( 1,3% ), Malasia ( 1,29% ), India ( 1,08% ), y Colombia ( 1,03% ).

El Tipo de Cambio Real se calculó desde el segundo trimestre de 1991, el cual se tomó como base igual cien, con la finalidad de evitar los efectos que pudieran tener sobre él los cambios estructurales producidos en abril del mismo año.

Al realizar el cálculo del tipo de cambio real para una cesta de monedas, se observó una gran disparidad en el tipo de cambio nominal de los diferentes países, lo que redundaba en una alta nominalidad relativa en alguno de ellos produciendo un efecto mayor sobre el tipo de cambio real final que el que indicaba su ponderador, es decir que países con un ponderador pequeño pero con un tipo de cambio nominal elevado tenían en la canasta una gran incidencia, arrastrando consigo al resto de los países que la componen, y fijando una serie de tipo de cambio real similar al que la Argentina tiene con el mismo país.

Para evitar este resultado se procedió a aplicar en cada uno de los países una base cien en el tipo de cambio real, en el segundo trimestre de 1991, lo cual anuló el efecto del tipo de cambio nominal, logrando que sea sólo el ponderador el que explicara la incidencia de cada país en la canasta.

Para calcular el tipo de cambio real para cada uno de los bloques, se utilizó la misma metodología que para la cesta total, con la lógica variación en los ponderadores de acuerdo a la participación de cada país en las exportaciones Argentinas dentro de cada uno de ellos.

Así, para el bloque Mercosur se incluyó a Brasil, Paraguay y Uruguay. Para el bloque Asia a Irán, Japón, Hong Kong, Malasia e India. Para Africa a Egipto y Sudáfrica. Para el NAFTA, a EE. UU y México y para Europa a Países Bajos, Italia, Alemania, España, Reino Unido, Francia, Bélgica y Dinamarca.

**Fuentes:** " Estadísticas Financieras Internacionales " del Fondo Monetario Internacional y Base de Datos del C.E.P.

## Notas al Pie

1 Se excluyeron del análisis los productos primarios y los combustibles

2 No se considera en esta nota el tipo de cambio real efectivo incorporan ítems de costos empresarios distintos a los laborales.

3 "Real Effective Exchange Rate Indices: A Re-examination of the Major Conceptual and Methodological Issues", IMF Staff Papers, núm.30, septiembre de 1983, pp´.491-541.

4 Parados en 1993

5 Proporción correspondiente al valor agregado bruto (VAB).

6 El VAB, permite al exportador solventar los costos de mano de obra, y absorber las depreciaciones derivadas de la inversión, afrontar los intereses, cargos fijos, y conformar el excedente de explotación.

[volver](#)

# INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: MIRANDO HACIA AFUERA

## (2<sup>DA</sup> PARTE(1))

### Introducción

El proceso de la Inversión Extranjera Directa (IED) es eminente e intrínsecamente dinámico en todas sus extensiones, por las razones que le dan origen, por la cambiante naturaleza de las firmas que lo efectúan, por las condiciones en que se desenvuelve tanto a nivel internacional como nacional y por su evolución. En economías con escaso desarrollo tecnológico, escalas de producción que se revelan inadecuadas y poca capacidad de financiamiento, la inversión extranjera, ya sea mediante la apertura o ampliación de plantas o a través de la compra o fusión de otras existentes es, en los albores del próximo siglo, una oportunidad para encarar los retos del desarrollo en un mundo cada vez más globalizado. Pero esta no es una simple posibilidad, en los últimos años se ha dado un proceso de enorme crecimiento de las inversiones en el exterior canalizado a través de las empresas transnacionales; la novedad es que la participación en estos flujos de las llamadas economías emergentes fue también creciente.

Este dinamismo emana también de los cambios que la capacidad de proyección de la corporaciones transnacionales (CTN) promueven, en determinadas oportunidades, en los mercados de las economías receptoras de IED. Ello depende, entre otros factores, del grado de desafiabilidad de los mercados, de la naturaleza de la actividad, de la dimensión de la CTN en relación a las firmas que ya operan y sus respectivas estrategias en materia de competencia y crecimiento y del grado de apertura de la economía en el caso puntual de los bienes transables.

En forma paralela también pudo percibirse, a medida que el proceso de IED cobraba una creciente importancia y el desplazamiento "cross border" trascendía el ámbito de los países desarrollados para alcanzar a las economías emergentes, la necesidad a nivel de estados nacionales de acordar un conjunto de normas destinadas a salvaguardar los intereses y acotar los riesgos de las partes intervinientes. En este sentido, la naturaleza de los acuerdos alcanzados pone de manifiesto que han seguido "pari passu" a aquellos concretados en la esfera de la política comercial: de acuerdos bilaterales, a acuerdos regionales con la consolidación de los grandes bloques, para pasar por último, y todavía a nivel de proyectos e intenciones, a la búsqueda de un acuerdo global en materia de inversiones.

Como puede inferirse, tanto a nivel del impacto del ingreso de una CTN en determinado mercado como a nivel de los acuerdos marco de las IED, es determinante la búsqueda de una normativa que permita extraer el máximo de los beneficios y reducir al mínimo los costos (2), tanto iniciales como de largo plazo, involucrados en el proceso de IED. Una aproximación global al tema pasaría entonces por la reducción de las barreras que obstaculizan la IED, por el establecimiento de un procedimiento estandarizado para el

tratamiento de los problemas derivados y por el mantenimiento de un nivel aceptable de competencia en los mercados de destino. En definitiva, estos elementos serán determinantes a la hora de decidir la radicación de una inversión y la aceptación de ella, por una casa matriz y por un país respectivamente.

En la primera sección de esta segunda parte del trabajo se analizarán los eventuales impactos de la radicación de IED sobre los mercados, su secuencia, las prácticas anticompetitivas y los mecanismos de defensa elaborados a fin de evitarlas o atenuarlas (en aquellos casos en los que la naturaleza de los negocios sea tal que no sea racional desde el punto de vista económico la concurrencia de varias firmas en la misma actividad). En la segunda sección se pasará revista a la evolución del marco regulatorio en los tres niveles existentes (bilateral, regional y multilateral) e implícitamente el estado actual de los esfuerzos por la constitución de un marco regulatorio global de las IED. En la última sección, se elaborarán las conclusiones.

## **IED y Estructura de Mercados**

El reconocimiento de la estrecha relación existente entre la apertura comercial y la IED no fue siempre acompañado de políticas destinadas a equilibrar adecuadamente las connotaciones positivas y negativas derivadas de la nueva situación. Aun cuando en algunos casos puntuales las políticas de los países receptores<sup>(3)</sup> contemplaron aspectos aislados de las consecuencias de la IED, la falta de una adecuada consistencia y secuencia en la implementación de una política integral relativizó su grado de eficacia. Aquellos que lograron mayor éxito se caracterizaron por la simultaneidad en la eliminación de las barreras que inhibían el ingreso de la IED, la fijación de un adecuado marco legal para ellas a través de reglas claras y transparentes y por último, el establecimiento de una normativa destinada a preservar un elevado grado de competencia en los mercados. No obstante, es conveniente aclarar que en un número reducido de casos puntuales el éxito en la atracción de IED no se vio correspondido por un incremento en el bienestar de la población del país receptor, sino que los resultados fueron ambiguos. Este hecho no anula los efectos beneficiosos que pueden tener las inversiones extranjeras, sino que pone el énfasis en el análisis de las instituciones de los países receptores.

Si bien el ingreso de nuevas firmas, sean locales o extranjeras, en un mercado debería aumentar el grado de competencia, el panorama bien puede ser otro. En el caso específico de las segundas, debe reconocerse que las grandes empresas que deciden localizar filiales en el exterior poseen algún tipo de lo que podría denominarse "poder dominante" en su mercado de origen<sup>(4)</sup>. Y ello no necesariamente debe ser asociado a prácticas anticompetitivas sino a la presencia de otros elementos como aquellos originados en investigación y desarrollo, elevados gastos en publicidad, diferenciación del producto, una adecuada estrategia de marketing y fundamentalmente capacidad de financiamiento.

También debe quedar en claro que para que la matriz de una gran CTN radique una filial en el exterior, las desventajas de operar en un ambiente extraño a ella deben ser menores a los potenciales beneficios que se derivan de la posesión de una tecnología de última generación, de profundos conocimientos administrativos y organizacionales de la empresa,

de las ventajas derivadas del uso de una determinada marca o del armado de una eficiente cadena de distribución(5). Aun cuando en primera instancia estos beneficios podrían facilitar una mayor concentración, lo que en definitiva redundaría en el ejercicio del poder de mercado y en comportamientos anticompetitivos, ello no siempre ocurre. Diversos elementos coadyuvan para atenuar y corregir esta situación: el grado de desafiabilidad(6) de los mercados o su capacidad para permitir el ingreso y la salida de los distintos competidores (en la medida en que una empresa obtiene beneficios extraordinarios ello sirve como atracción para el ingreso de nuevos competidores), la diferenciación de los productos (en precio, calidad, duración, los productos pueden llegar a diferenciarse de manera tal que lo que antes era un gran mercado potencial pasa a convertirse en sólo un nicho de ese mercado) y la innovación (la posición hegemónica de una empresa puede desaparecer en muy poco tiempo debido a la irrupción de nuevos productos).

En el caso de las empresas medianas y pequeñas que dan sus primeros pasos en el proceso de transnacionalización el efecto inicial sobre los mercados de las economías receptoras suele ser positivo. En estos casos específicos, el ingreso se origina a través de la introducción de productos avanzados tecnológicamente en relación a los existentes o directamente productos desconocidos en el mercado de radicación.

En principio, las implicaciones sobre el grado de concentración de los mercados se producen en dos etapas bien diferenciadas: unas en el momento y otras con posterioridad al ingreso. Entre las primeras, puede asegurarse que una inversión "greenfield" agrega un nuevo vendedor en el mercado. Si la inversión "greenfield" la realiza una empresa que ya se encuentra exportando a ese mercado, se incrementa el número de productores en tanto que el número de vendedores se mantiene sin cambios. Cuando la radicación se realiza a través de una fusión o adquisición(7), tanto el número de productores como el de vendedores no sufre modificación alguna. No obstante, estas consideraciones se basan en que la empresa ingresante posee una dimensión similar a las que ya se encuentran operando en el mercado. Si por el contrario, la ingresante es de una dimensión superior, se apropiará de una porción importante del mercado incrementando la concentración.

Los efectos posteriores al ingreso dependen del número y nuevamente del tamaño de las firmas domésticas en relación a la CTN. En aquellos países en desarrollo con bajo grado de desafiabilidad de los mercados, o donde la acción gubernamental genera sesgos distorsivos, o donde se carece de un adecuado marco legal, la utilización de elementos distorsivos por parte de la CTN puede llegar a verse exacerbada(8). Dado el número y la variedad de tales prácticas una clasificación sintética estaría dada por:

- **Colusión:** comprende desde las prácticas restrictivas de carácter horizontal hasta la constitución lisa y llana de carteles. Si bien en los primeros años de radicación es difícil que una CTN se involucre en prácticas de este tipo, determinadas características de estas empresas aumentan esta perspectiva con el correr del tiempo. Las formas más frecuentes son: fijación de precios, acuerdos entre competidores para limitar la producción o calidad de un producto, distribución concertada del mercado, prácticas excluyentes, competencia colusiva (cuando varios competidores en una licitación intercambian información y actitudes, concertando sus ofertas) y el denominado "conscious parallelism" (cuando

proveedores que compiten entre sí fijan precios de acuerdo con la oferta del contrincante pero sin haber arribado a un acuerdo explícito con anterioridad).

- Constitución de monopolios a través de fusiones y adquisiciones: cuando se trata de firmas ya radicadas se trata de incrementar la concentración de mercado a través de fusiones horizontales (con firmas del mismo mercado). Sin embargo también puede efectuarse a través de las fronteras con acciones tales como la compra de una firma productora del país a través de una CTN que exporta a dicho país; a través de la fusión de las casas matrices de dos firmas afiliadas que compiten en otro país; "joint ventures" que involucran a potenciales competidores, uno de los cuales es una CTN y por último, a través de la compra de una gran empresa en un país anfitrión.
- Prácticas exclusionistas de carácter vertical: en los últimos años ha sido producto de una fuerte discusión dado que sus defensores argumentan que las maniobras de carácter vertical dan lugar a beneficios tales como la eliminación de distorsiones en los precios y de los costos de transacción como asimismo niveles óptimos de inversión. Sin embargo, junto a estas aparentes ventajas puede apreciarse una reducción en el grado de desafiabilidad de los mercados. Entre las variantes más comunes se encuentran: comercialización exclusiva, exclusividad recíproca, restricciones territoriales, discriminación de precios, ventas "atadas", obligatoriedad de línea completa y transferencia de precios.
- Comportamiento Predatorio: es aquel mediante el cual una firma que ejerce poder dominante manobra para debilitar la posición de su o sus rivales de manera tal de expulsarlo/s del mercado. La predación a través de precios bien puede ser utilizada por una firma doméstica o una CTN aunque, esta última puede ver facilitado su accionar si puede manejar los precios a los que le son suministrados los insumos por otra filial o la casa matriz. Subvaluando artificialmente los bienes y servicios vendidos por una empresa relacionada, le posibilita fijar precios en el mercado que hacen imposible cualquier competencia.

Comportamientos tales como los enumerados provocan que sea indispensable contar con una adecuada legislación que sancione las prácticas anticompetitivas(9) entre otros objetivos(10). Del análisis de la legislaciones utilizadas en los países que más experiencia cuentan en la materia surgen varios elementos en común a todas ellas: definición de la caracterización de poder dominante(11), establecimiento preciso del mercado relevante, examen de la posición relativa de cada uno de las firmas en el mercado mediante el uso de varios indicadores de concentración y la determinación de si existen o no barreras al ingreso en dicho mercado (dado que de no existir estas, cualquier productor o vendedor podría ingresar al mercado amenazando la posición dominante).

Debe destacarse que la mayoría de las leyes de defensa de la competencia contienen excepciones, básicamente referidas a sectores específicos, y exenciones. Cubren generalmente sectores como el mercado laboral, aquellos altamente regulados (como defensa, telecomunicaciones, transporte), referentes a pequeñas y medianas empresas y ciertos tipos de acuerdos cooperativos como ser "joint ventures" en materia de investigación y desarrollo. La justificación a esta postura se encuentra en algunos casos por fallas de

mercado dado que se interpreta que la competencia y las fuerzas de mercado no son los vehículos conducentes a la maximización de la eficiencia económica. Sin embargo, en los últimos años, los avances teóricos y las evidencias han motivado una seria revisión de la normativa.

A pesar de las distorsiones apuntadas y de la legislación elaborada para evitarlas, pueden llegar a ser los mismos estados aquellos que propicien el otorgamiento del llamado poder de mercado, por ejemplo cuando en programas de privatización tratan de obtener el mejor precio posible para los activos en venta. Básicamente, se trata de un "trade off" donde se suministra una suerte de protección legal contra posibles competidores a cambio de un mayor nivel de desarrollo o inversión en sectores considerados claves o estratégicos(12). Aún cuando este proceder es discutible, más lo es aún el hecho que la determinación del sector estratégico sea una apreciación subjetiva de las autoridades responsables. Al respecto, los objetivos que suelen priorizarse están dados por la obtención de una mayor eficiencia en la producción, las creación de puestos de trabajo, el alcance de un mayor nivel tecnológico y la adquisición de habilidades administrativas y de otro tipo que podrían llegar a superar con creces las desventajas derivadas de la disminución de la competencia y del bienestar del consumidor.

Una forma usual que adquieren estos incentivos se realiza a través del otorgamiento de derechos exclusivos para la producción (o venta) de un bien, especialmente cuando este bien es producido por industrias locales y no se encuentra sujeto a competencia alguna dado que no es importado (en caso de la producción y/o venta). Alternativamente, la protección comercial puede constituirse en un fuerte incentivo en la medida que también se obstaculice el ingreso de nuevos productores o vendedores, sean estos CTN o firmas locales.

Los efectos desfavorables de tales incentivos pueden ser minimizados pero no sin inconvenientes. En primer lugar porque debe determinarse cuánto poder debe ser restado a la empresa favorecida. Además debe analizarse cuidadosamente por cuánto tiempo y en qué rango de actividades debe limitarse este poder de mercado. Las metodologías que se siguen en estos casos pueden clasificarse en:

- Competencia previa al ingreso: a través de mecanismos tales como las licitaciones puede llegar a detectarse qué firmas se encuentran interesadas y qué nivel de protección requieren como incentivo para el ingreso.
- Limitando la exclusividad en términos de tiempo y alcances: al fijar límites precisos, el accionar de la empresa inversora puede encontrarse sujeto a examen en forma periódica que motive eventualmente su expulsión y el llamado a una nueva licitación en caso de no cumplir con las pautas a cambio de las cuales se otorgó el incentivo.
- A través de un acceso justo y no discriminatorio a la infraestructura existente: ello tiende impedir que los eventuales competidores se vean sometidos a prácticas restrictivas.
- A través del fraccionamiento de un monopolio horizontal en varias empresas regionales:

sólo puede efectuarse en algunos casos específicos como ser el de las grandes empresas de servicios públicos.

- Mediante la regulación directa de precios: para aquellos bienes y servicios suministrados directamente a los consumidores finales puede llegar a ser adecuada la regulación directa de los precios aunque no necesariamente por la autoridad responsable de velar por la competencia.
- Limitar la exclusividad a través de fuentes alternativas de competencia: en aquellos casos en los que se otorga la exclusividad de operación de un servicio a una empresa, dicha exclusividad debe limitarse al máximo en caso de no existir medios alternativos.

Las formas que asumen las distintas prácticas anticompetitivas es de naturaleza cambiante, por lo que toda legislación tendiente a impedir y sancionar tales prácticas debe presentar propiedades acordes con esa característica. Sin embargo debe considerarse el siguiente principio: las prácticas que obstruyen y distorsionan el adecuado funcionamiento de los mercados no son de propiedad exclusiva de las CTN sino que pueden ser adoptadas por los distintos actores del mercado sin importar cual sea su origen.

## **El marco regulatorio a través de la fronteras**

Al efectuar el análisis del marco legal tampoco debe dejar de tenerse presente que el proceso de IED es eminentemente dinámico. Así puede observarse que las modalidades asumidas y prioridades establecidas en la normativa que adoptaron unos y aceptaron otros en las distintas etapas evolutivas no hicieron más que reflejar las condiciones económicas vigentes en el escenario internacional y al mismo tiempo sus necesidades, ventajas y desventajas relativas en dicho escenario.

De esta forma, finalizada la Segunda Guerra Mundial, la IED se direccionaba fundamentalmente hacia la explotación de recursos naturales, quedando el desarrollo de industrias consideradas en ese momento estratégicas bajo el exclusivo amparo de los estados nacionales. No es de extrañar entonces que la regulación adquiriera un carácter puramente bilateral, basada fundamentalmente en dos principios. Desde el lado de los países receptores se destacaba el principio de soberanía permanente sobre la riqueza y los recursos naturales. Desde el lado de los países inversores, se trató de lograr una adecuada cobertura contra los peligros emanados del riesgo político, principalmente el peligro de nacionalización. Los elementos demostrativos del sesgo que adquirió la normativa de la IED son numerosos: condiciones y restricciones para la radicación de la IED, establecimiento estrictamente delimitado del campo de actuación, plazos de concesión para la explotación del recurso, etc.

En los 70 se incrementan notablemente los flujos internacionales de capitales bajo la forma de inversiones de cartera. El comienzo de la década del 80 se caracteriza por una limitación del influjo de capitales en América Latina, y tal vez, de retracción de la IED. Pero como consecuencia de la crisis de la deuda externa, la percepción del rol de la IED cambió



dramáticamente. Los países en desarrollo, escasos de divisas, percibieron que para salvar esta restricción era necesario lograr una mayor inserción en el comercio internacional. No obstante, no contaban con el capital ni con los conocimientos necesarios para lograr un mayor grado de competitividad que les permitiera lograr esa mayor penetración en dicho escenario. El nexo entre un mayor volumen de exportaciones, adecuadamente diversificadas y con mayor valor agregado, y la inversión extranjera surgió así espontáneamente.

Ello no significó que en forma súbita los acuerdos dejaran de ser bilaterales<sup>(13)</sup> para pasar a ser regionales o multilaterales. La complejidad y variedad de los intereses en juego, las dificultades para encontrar elementos comunes y para eliminar al mismo tiempo los principales obstáculos que impidieron llegar a normas globalmente consensuadas pusieron de relieve, en primer lugar, que el progreso para el desarrollo de normas internacionales en materia de IED se encuentra estrechamente ligado a la convergencia de las políticas económicas de y a través los distintos países. En segundo término, que una aproximación a los temas de la IED que tenga en cuenta los intereses de todas las partes interesadas y por lo tanto sea equitativo en cuanto a los beneficios emergentes de la IED, tiene mayores posibilidades de lograr una amplia aceptación. Por último, los acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales son relevantes por el impacto de la relación entre la IED y el comercio<sup>(14)</sup>.

Una sintética evaluación de lo actuado hasta el presente en materia de acuerdos permite clasificarlos en:

- **Acuerdos Bilaterales (BITs):** a través de estos instrumentos se desarrollaron conceptos básicos relativos a inversiones, principios y estándares de tratamiento con el objetivo de promover y proteger la IED. Su rasgo distintivo está dado por priorizar las inversiones. La mayoría de los BITs, puntualizan conceptos básicos como los de "Nación más Favorecida", Tratamiento Nacional, tratamiento justo y equitativo y de acuerdo con las leyes internacionales. También hacen mención a elementos claves en materia de protección de inversiones como ser la transferencia de fondos, riesgos como la expropiación y la nacionalización y la fijación de un ámbito para la resolución de disputas ya sea a nivel de estados y/o a nivel de la CTN y el estado anfitrión. Sólo algunos hacen referencia a requerimientos relativos al desenvolvimiento de la CTN.<sup>(15)</sup> Básicamente, los BITs se encuentran orientados a promover las inversiones aunque raramente estipulan medidas activas por parte de los estados nacionales destinadas a tal fin. La mayoría de las veces tampoco hacen referencia alguna al adecuado funcionamiento de los mercados ni tampoco a prácticas distorsivas. No obstante en el caso de los firmados por países en desarrollo no dejan de lado las necesidades específicas de estos, conteniendo en algunas oportunidades excepciones o calificaciones propias de los regímenes específicos de política, que reflejan las prioridades, preocupaciones y objetivos de dichos países.
- **Acuerdos Regionales:** en este nivel, los aspectos relativos a la IED son más amplios y a la vez menos uniformes lo que pone de relieve las diferencias de intereses y necesidades de los firmantes así como también sus niveles y sus perspectivas de desarrollo. Un patrón reciente que puede encontrarse en este tipo de acuerdos es aquel relativo a la consolidación en un

sólo conjunto de reglas de temas referidos a la protección de la IED y la gradual eliminación de las restricciones que las alcanzan, así como también la fijación de ámbitos para la resolución de disputas incluidos aquellos que involucran a las IED y a los países receptores. En relación a los estándares de tratamiento y la protección de la inversión extranjera, la mayoría de los acuerdos regionales que contienen este tipo de cláusulas siguen muy de cerca el contenido y la estructura explicitados en los BITs.

- **Acuerdos Multilaterales:** el objetivo principal que se persigue en este nivel, y el primero en ser abordado, es la eliminación de las restricciones a la entrada y establecimiento de la IED así como también de las prácticas discriminatarias operacionales que pueden alcanzar a las IED. En estos instrumentos, la definición de IED varía considerablemente según el propósito y el contexto del acuerdo, siendo la mayoría de las veces vinculantes<sup>(16)</sup>. Los requerimientos relativos a la performance se mencionan muy raramente. Los derechos de entrada y establecimiento han cobrado una importancia creciente en los acuerdos celebrados en los últimos años.

Como reflejo de la amplitud de temas involucrados en el proceso de IED otros aspectos que se mencionan son: aquellos relacionados con la transferencia de tecnología, protección ambiental, impositivos<sup>(17)</sup> y los referidos a estándares de conducta en relación a publicidad de información, empleo, relaciones laborales, ciencia, tecnología y pagos ilícitos.

Cuando se analizan este tipo de acuerdos, se encuentran dos modelos a utilizar como referencia. El primero es aquel correspondiente a los países de la OCDE y que trata de establecer pautas para los países desarrollados. El segundo es el elaborado por la Naciones Unidas<sup>(18)</sup> e involucra a los países en desarrollo.

Sin perjuicio de ellos y en el ámbito del GATT<sup>(19)</sup> (General Agreement on Tax and Trade) los aspectos relativos a la IED han sido tratados en diversos niveles:

- 1) **Servicios:** la IED en este sector se encuentra regulada ahora en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), que cubre el suministro de servicios a los mercados a través empresas extranjeras.
- 2) **Requerimientos relativos a Performance:** son tratados en el Acuerdo relativo a Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio (TRIMs). De todas formas este acuerdo alcanza a las medidas de inversión relacionadas con el comercio en bienes.
- 3) **Derechos de Propiedad Intelectual:** en Aspectos Relativos a los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPs) se elabora un marco para la protección a nivel multilateral de los derechos a la propiedad intelectual.
- 4) **Seguro de Cobertura:** a fin de cubrir los riesgos políticos se encuentra disponible para los inversores extranjeros la Agencia para la Garantía de la Inversión Multilateral (MIGA), una organización perteneciente al Banco Mundial. Como precondition para emitir una garantía, el inversor debe cumplir con determinados requisitos en relación a las leyes del país donde se

radicará la inversión y a los estándares internacionales fijados en la materia.

La dimensión que ha cobrado la OMC en los últimos años así como los antecedentes enumerados anteriormente podrían constituirse en un indicio sobre el rol que podría llegar a asumir esta organización en el mediano plazo.

## Conclusiones

El fenómeno que en la década del 60 se circunscribía a unos pocos países y se encontraba restringido a ámbitos claves se ha expandido, cobrado una dinámica propia y propagado a todos los sectores de la economía. Como consecuencia del reconocimiento de los nexos implícitos entre comercio e inversión los países en desarrollo han intentado, las más de las veces con éxito, atraer un mayor flujo de IED. No obstante, en algunos casos los beneficios derivados no han superado a los costos, por lo menos en la medida de lo esperado. Ello se debe a la complejidad del proceso de IED, las restricciones que aún se encuentran vigentes en algunas economías debido a la falta de una visión más amplia del fenómeno y también, a las distorsiones generadas en aquellas oportunidades donde se carece de una legislación adecuada

No obstante, estas dificultades no son intrínsecas de la IED sino que se explican las más de las veces, por la velocidad que ha cobrado el proceso en los últimos años. En este sentido, es imprescindible el desarrollo de un adecuado equilibrio donde se compatibilicen los intereses de todas las partes involucradas. Los esfuerzos realizados hasta el momento para lograr acuerdos de carácter global constituyen un reconocimiento implícito de esta necesidad pero también las dificultades dado los escasos avances registrados en relación al fenómeno propiamente dicho. En este sentido, los años venideros serán claves para el desarrollo de un marco adecuado para la IED que no sólo tenga en cuenta los intereses de todos los actores sino que también contribuya a potenciar sus efectos benéficos en la medida que posibilite reducir la brecha entre el mundo desarrollado y el que se encuentra en vías de desarrollo.

## Bibliografía

World Investment Report 1996, Investment, Trade and International Policy Arrangements, United Nations, 1996.

World Investment Report 1997, Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy, United Nations, 1997.

Economic Security, Private Investment and Growth in Developing Countries, Hélène Poirson, IMF Working Paper, International Monetary Fund, January 1998.

Developing Countries and the Feldstein-Horioka Puzzle, Athanasios Vamvakidis and Romain Wacziarg, IMF Working Paper, International Monetary Fund, January 1998.

Investment Implications of Selected WTO Agreements and the Proposed Multilateral Agreement on Investment, Mathias Vocke, IMF Working Paper, International Monetary Fund, May 1997.

Inversión extranjera directa y pautas de la industrialización y el comercio exterior en los países en desarrollo: notas con referencia a la experiencia brasileña, Winston Frisch y Gustavo H. B. Franco, Desarrollo Económico, vol. 30, nro. 120, enero-marzo 1991.

Flujos de Capital y el Desarrollo en los Noventa: Implicaciones para las Políticas Económicas, Robert Devlin, Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith Jones, Pensamiento Iberoamericano, nro. 27, Enero-Junio 1995.

Nuevas Tendencias Financieras Globales: Implicaciones para el Desarrollo, Stephany Griffith Jones y Barabara Stallings, Pensamiento Iberoamericano, nro. 27, Enero-Junio 1995.

Foreign direct investment as part of the privatization process, Maurice Odle, Transnational Corporations, vol. 2, nro. 2, august 1993.

Inward investment policy in the European Community in the 1990's, Stephen Young and Neil Hood, Transnational Corporations, vol. 2, nro. 2, august 1993.

Trade and foreign direct investment policies: pieces of a new strategic approach to development?, Manuel R. Agosin and Francisco J. Prieto, Transnational Corporations, vol. 2, nro. 2, august 1993.

La Inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina, Bernardo Kosacoff y Fernando Porta, CEPAL, en Estudios de la Economía Real, nro. 3, Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria Comercio y Minería, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Diciembre de 1997.

Japanese Direct Investment and Regional Trade, Tamin Bayoumi and Gabrielle Lipworth, IMF Working Paper, International Monetary Fund, August 1997.

Building a Multilateral Framework for Investment: comparing the development of Trade and Investment Accords, John M. Kline and Rodney D. Ludema, Transnational Corporations, Vol. 6, No. 3, December 1997.

Offensive and Defensive Responses by European Multinationals to a World of Trade Blocs, John M. Stopford, Technical Paper No. 64, Research Programme on Globalisation and Regionalisation, OECD Development Centre, May 1992.

The talking FDI blues, The Economist, March 14<sup>th</sup> 1998.

The sinking of the MAI, The Economist, March 14<sup>th</sup> 1998.

The Multilateral Agreement on Investment: the Case for a Multi-speed Approach to Liberalization, Heinz-Josef Tüselman, Transnational Corporations, Vol. 6, No. 3, December 1997.

## Notas al Pie

1 La primera parte de este trabajo se publicó en Notas de Economía Real No. 7, Julio 1998.

2 Contra lo que podría suponerse en primera instancia, el tema de las distorsiones en los mercados no surge como consecuencia del análisis de este tipo de prácticas en los mercados de los países en desarrollo sino que lo hace en las primeras décadas de este siglo con la irrupción de los primeros "cartels" en los EE.UU.

3 A grandes rasgos, las medidas de política específicas destinadas a atraer la IED se pueden enumerar como: la apertura de industrias previamente vedadas a la IED, eliminación de los procedimientos de aprobación de inversiones, la elaboración de incentivos y el establecimiento de esquemas de liberalización "ad hoc", etc.

4 Los estudios realizados hasta el presente encontraron correlación positiva entre las actividades de las CTN y la concentración de mercado en los países de origen.

5 Otros elementos adicionales tienden a favorecer esta mayor concentración: la disparidad de tamaño entre las firmas extranjeras y las domésticas, un mayor grado de eficiencia en la producción y en las ventas de las filiales de la CTN, la introducción de productos novedosos o para los cuales no existe sustitos en los mercados de radicación y en algunas ocasiones las barreras al comercio internacional que suministran mercados altamente protegidos.

6 El grado de desafiabilidad de los mercados hace referencia más precisamente al papel que la competencia potencial puede llegar a tener en el comportamiento de las firmas que ya se encuentran en el mercado, más precisamente disciplinándolas.

7 Generalmente se utilizan las fusiones y adquisiciones para lograr una rápida penetración en un mercado, destinada a proteger la posición internacional de la empresa, aprovechando las posibilidades de producción, distribución y ventas de una empresa ya instalada o también de una marca reconocida en el país de radicación.

8 Tampoco puede dejar de reconocerse que en muchos casos el poder de negociación de los países en desarrollo es muy limitado y a veces desventajoso frente a las CTN.

9 En nuestro país, los orígenes de la legislación en materia de competencia se remiten a 1923, año en el que se sancionó la Ley 11210 (ley antimonopólica) y más recientemente a agosto de 1980 con la sanción de la Ley de defensa de la Competencia.

10 Entre estos suelen mencionarse: control sobre la concentración del poder económico, la promoción de la competencia entre las industrias nacionales, el apoyo a las pequeñas y medianas industrias y el aliento a la innovación tecnológica.

11 Se entiende como la capacidad de una firma de afectar los precios y otras condiciones de mercado sin ser desafiados por la competencia.

12 El otorgamiento de estos incentivos suele encontrarse altamente correlacionado con una mejora de la competitividad internacional para las industrias ligadas a la exportación, con una mayor nivel de inversión para el caso de los servicios y con precios al costo para los consumidores en el caso de los monopolios.

13 Hasta junio de 1996, los acuerdos bilaterales alcanzaban la cifra de 1160 involucrando a 158 países.

14 Ello no sólo desde el punto de vista del país receptor de la IED. Esta última tiene una especial gravitación en el comercio entre e intrafirmas (casas matrices y filiales). Un estudio de los países de la OCDE determinó que cada US\$ 1 de IED hacia el exterior se encontraba asociado a US\$ 2 de exportaciones adicionales y un superávit comercial de US\$ 1.70 (En Open Markets Matter, The Benefits of Trade and Investment Liberalisation, OCDE 1998).

15 Los BITs firmados por Estados Unidos, Francia y Canadá prohíben expresamente este tipo de cláusulas.

16 Vinculante significa que el cumplimiento del acuerdo es exigible ante un tribunal.

17 Básicamente se trata de evitar el problema de la doble imposición para aquellas firmas que operan simultáneamente en más de una jurisdicción.

18 Desde un punto de vista multilateral las normas de competencia se encuentran establecidas en el Conjunto de Principios y Normas Equitativas para el Control de la Práctica Restrictiva de los Negocios.

19 La materialización de la Organización Mundial de Comercio ha llevado a muchos a preguntarse si este deberá ser el foro responsable de la regulación, del control y de la resolución de disputas relativas a la IED en el futuro. Frente a otros organismos internacionales posee ventajas tales como el número de países firmantes, su estructura y capacitada burocracia.

[volver](#)

# LA DISPONIBILIDAD DE CAPITAL POR TRABAJADOR EN EL MUNDO Y EN ARGENTINA

## Introducción

Una de las variables claves para entender el proceso de sostenido crecimiento de la economía mundial en los últimos años es el considerable aumento de la inversión surgido como consecuencia del proceso de globalización. Para los países en desarrollo, el aumento del stock de capital reproductivo se ha convertido en un requisito indispensable, aunque no necesariamente el único, para reducir la brecha que los separa de los desarrollados. Este fenómeno se hace más comprensible en el caso argentino si se tiene en cuenta que durante los 80, la Inversión Bruta Interna Fija como porcentaje del PBI en nuestro país disminuyó a niveles alarmantes y ello se vio asociado con años de retroceso y estancamiento del PBI.

Cuando la inversión aumenta a un ritmo mayor que la fuerza laboral, aumenta el stock de capital disponible por trabajador, aumenta la eficiencia de la mano de obra y su productividad, repercutiendo positivamente sobre la competitividad del país y sus posibilidades de insertarse más adecuadamente en el comercio internacional.

En tal sentido cabría preguntarse cuál es la posición relativa de una serie de países, entre los que se incluye al nuestro, en materia de stock de capital por trabajador, o en otros términos, como se comporta esta razón en relación a los países más desarrollados. El objetivo de este ejercicio apunta en tal dirección. Y obsérvese que se hace referencia a ejercicio por el carácter relativo de los datos. Como se puntualizará en la metodología, un intento de reflejar con mayor precisión el stock de capital en los países considerados hubiera demandado un esfuerzo mucho mayor en términos, no sólo de información, sino también a través de la compatibilización de las definiciones utilizadas en cada uno los casos.

En la siguiente se describirá la metodología utilizada. Luego se expondrán los resultados y a posteriori se realizará una extensión mediante un análisis "cross section" destinado a tratar de inferir cuál es la relación entre stock de capital y producto bruto per capita. En la última parte de la nota se expondrán brevemente las conclusiones.

## Metodología

Antes de describir el procedimiento seguido en este trabajo es conveniente formular la siguiente aclaración. Los resultados que se observan con aquellos obtenidos en anteriores trabajos del CEP poseen considerables diferencias. Y no podía ser de otro modo dados los distintos métodos y supuestos utilizados. En primer lugar, tanto en "Evolución del Stock de Capital en la Argentina" como en "Stock de Capital, su evolución durante 1997"(1), se adoptan diferentes métodos de amortización como años de vida útiles según el activo que se trate. La vida útil puede ser más prolongada o más breve según los activos que a su vez se encuentran diferenciados en 4 clases distintas en tanto que aquí se supone que los bienes de

capital son homogéneos. En segundo lugar, los trabajos citados expresan las series en pesos de 1986, utilizando como deflactor el Deflactor de Precios Implícito en el PBI, en tanto que en el presente los valores se hallan expresados en dólares, al tipo de cambio promedio del período, y deflactados por el PPI de EE.UU.(2).

1) Las series utilizadas para la realización de este trabajo, en lo que al cálculo del stock de capital concierne, son las correspondientes a la cuentas nacionales, más exactamente la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF), publicadas en el International Financial Yearbook del FMI, años 1996 y 1997. Es decir que no se efectuó desagregación alguna entre los distintos componentes incluidos en la inversión (por ejemplo, Maquinaria y Equipo, Equipo de Transporte, Construcción Reproductiva y Vivienda). En algunos casos puntuales las series no contienen la información referente a la Variación de Inventarios por lo que se infiere, que podrían estar incluidas o deducidas de la IBIF según el signo que hubiera asumido la variación de existencias. Dichas series se encuentran expresadas en la respectiva moneda de cada país a precios corrientes. Por último, el método de amortización utilizado aquí es el lineal en tanto que en los trabajos anteriores se utiliza amortización rectangular y escalonada según el tipo de bien de capital.

2) Las series se expresaron en dólares utilizando el tipo de cambio publicado en la misma fuente. Dado que en el caso de los países en desarrollo, este sufrió marcadas variaciones durante períodos significativos, se adoptó el criterio de expresar la Formación Bruta de Capital Fijo utilizando el tipo de cambio promedio (también se convirtieron las series a dólares estadounidenses utilizando el tipo de cambio de fin de período pero no se observaron diferencias significativas, en lo que a los países en desarrollo respecta, en la magnitud del stock ni en la posición en el ranking).

3) Una vez obtenida las series en dólares, utilizando como se expresara la cotización promedio anual, se procedió a deflactarla, para expresarla a precios de 1990, utilizando el Índice de Precios al Productor de los Estados Unidos.

4) Para el cálculo del stock de capital se utilizó el Método de Inventario Permanente(3) mediante el cual las inversiones se acumulan año tras año por un período determinado que es función del método de amortización seleccionado y la vida útil de la inversión. En este caso se procedió a utilizar el método de amortización lineal(4), lo cual supone que los bienes de capital pierden valor en forma constante a través de su vida útil. Esta última se fijó en 15 años, es decir, que la amortización correspondiente es de 6.66% anual.

5) Los datos sobre la fuerza laboral se obtuvieron de los citados anuarios salvo en aquellos casos en los que no se encontró información por lo que se recurrió a Social Indicators of Development, World Bank, 1996. De este ejemplar se tomó la más reciente estimación de la fuerza laboral para el período 1989-1994.

6) La estimación del producto bruto interno per capita se realizó en base a los datos de las publicaciones del FMI. Para compatibilizar dicho cálculo con la metodología utilizada para el cálculo del stock, se obtuvo el PBI per capita tomando el tipo de cambio promedio anual.



## Los resultados

A continuación se presentan los resultados obtenidos en los 28 países examinados. Los mismos fueron seleccionados en virtud de su importancia económica o por pertenecer a un determinado bloque económico regional.

País	Stock de Capital por Trabajador Dólar Promedio del período a Precios de 1990	PBI per capita de 1990, dólar promedio del período
Japón	122125	38048
Suiza	106411	40817
Luxemburgo	103783	43231
Austria	93688	27015
Canadá	87329	17804
Francia	69524	24603
Alemania	68436	27558
Finlandia	67412	22793
Suecia	63606	24340
Bélgica	62902	24742
Italia	62253	17687
Holanda	60227	23844
EE.UU	58749	25688
Dinamarca	57588	29736
Australia	53620	18124
España	47291	13301
Reino Unido	42690	17679
Nueva Zelanda	37420	15733
Corea	36217	9465

Grecia	31069	7878
Irlanda	29445	16132
Portugal	27671	9101
Argentina	18567	7507
Chile	12756	4417
México	12038	2954
Brasil	8038	4290
Uruguay	7582	5169
Paraguay	6459	1733

Elaborado en base a datos de International Financial Statistics, varios números.

El hecho de que caigan simultáneamente tanto el stock por trabajador como el PBI per capita pone de relieve, en ambos casos, un elevado grado de correlación positiva entre ambas variables. En forma puntual algunos países podrían considerarse como "outsiders". Se aprecia que en algunos casos el capital por trabajador no se corresponde con el nivel que debería tener el PBI per capita. Japón, Canadá, Italia, Corea y México son casos en los que el ingreso por habitante debería ser mayor si se tiene en cuenta el capital disponible por trabajador. En la vereda opuesta, Alemania, Estados Unidos, el Reino Unido e Irlanda presentan un ingreso por habitante mayor al que habría que esperar dada su dotación de capital por trabajador.

¿Cómo puede interpretarse el fenómeno descripto?. El producto generado, en este caso el PBI por habitante, no sólo depende del stock de capital por trabajador sino también de la productividad del capital disponible, de la capacitación del trabajador que lo utilice y de la cantidad de trabajadores que se encuentren utilizando dicho capital, entre otros factores(5).

Si se consideran los bloques regionales, el Nafta cuenta en promedio con una relación de capital por trabajador de US\$ 52705 (a precios de 1990), la UE 11 de US\$ 62966 (considerando la UE 15 baja a US\$ 59172 por la inclusión de Grecia) en tanto que en el Mercosur llega a US\$ 11556 (sube a US\$ 11756 si se considera a Chile).

Argentina en particular dispondría del mayor stock de capital por trabajador en América Latina. Más que duplica al de Brasil y es una vez y media el de Chile. Sin embargo, se ubica muy por debajo de aquellos países que a comienzos de siglo presentaban características económicas similares en cuanto a desarrollo. En efecto, el stock de capital por trabajador argentino llega sólo al 21% del canadiense y 34% del australiano. Además todavía se encuentra lejos de los niveles de stock por trabajador con que cuentan las economías menos avanzadas de la Unión Europea (Grecia con US\$ 31069 y Portugal US\$ 27671).

## Una estimación "cross section"


A fin de tratar de cuantificar la relación existente entre las variables analizadas se procedió a efectuar una regresión tomando como variable explicada el nivel de PBI per capita y como variable explicativa el stock de capital disponible por trabajador. Más exactamente se tomaron logaritmos en ambas series a fin de hallar la elasticidad del ingreso respecto del stock de capital, o en otros términos, cual es la variación porcentual en el ingreso por habitante ante una variación porcentual en el stock de capital por trabajador(6). El ejercicio se realizó para las series obtenidas utilizando ambos tipos de cambio.

Var.Explicada	Log. PBI per capita	Var.Explicada	Log. PBI per capita
Observaciones	28	Observaciones	28
Tipo de cambio	Promedio	Tipo de cambio	Fin de Período
Constante	-0.3786 (-0.5654)	Constante	-0.4105 (-0.6893)
Log.Stock/ trabajador	0.9391 (14.9093)	Log.Stock/ trabajador	0.9432 (16.7997)
R <sup>2</sup>	0.8952	R <sup>2</sup>	0.9156
R <sup>2</sup> Ajustado	0.8912	R <sup>2</sup> Ajustado	0.9124
D-W	2.87	D-W	2.83
Estadístico F	222.28	Estadístico F	282.23

Los valores entre paréntesis corresponden al Estadístico t.

Los coeficientes de la regresión, en ambos casos, presentan los signos esperados y ambos son estadísticamente significativos a un nivel de confianza del 95%. También en ambos casos, la proporción de la variación del PBI per capita explicada por el stock de capital por trabajador es elevada: 89.5% en el primer caso y 91.5% en el segundo. Los valores de F permiten rechazar la hipótesis de que el stock de capital por trabajador no tiene influencia alguna sobre el ingreso por habitante. No obstante, el valor del Durbin Watson permite inferir la presencia de autocorrelación negativa(7).

Básicamente, lo que las ecuaciones estimadas expresan es que por cada 1% que se incrementa el stock de capital por trabajador en los diferentes países, el PBI per capita aumenta cerca de 0.94% o en otros términos, cada 10% de aumento del stock por trabajador en la muestra considerada aumentaría el ingreso per capita en 9.4%.



**Fuente:** CEP, elaboración propia en base a datos de International Financial Statistics.

## Conclusiones

El objetivo del presente ejercicio no fue el de obtener estimaciones precisas de las variables analizadas sino analizar en términos relativos el "quién es quién" en materia de stock de capital. La regresión efectuada, si bien cuenta con la seria limitación de remitir el comportamiento del PBI per capita a una sola variable, pone de relieve los esfuerzos que deben realizarse en materia de inversión para lograr un considerable aumento del ingreso.

Quedan de manifiesto las fuertes disparidades existentes en materia de stock de capital entre bloques, regiones y aún entre países de un mismo bloque o región. De allí la importancia de las reformas estructurales tendientes a fomentar la inversión y las condiciones económicas globales que más allá de aquellas, afectan los flujos desde los países más avanzados hacia aquellos en etapa de desarrollo.

Asimismo, las diferencias que se observan en los niveles de ingreso per capita para dotaciones de stock similares ponen de manifiesto la existencia de otras variables que condicionan el nivel de ingreso. Educación de la mano de obra, antigüedad promedio del stock de capital, desarrollo tecnológico, existencia de infraestructura adecuada, grado de integración al comercio internacional, existencia de ventajas competitivas, son algunos de los elementos determinantes del nivel de ingreso que van más allá del objetivo del presente trabajo, pero que hacen imprescindible abordar la cuestión del crecimiento económico con una perspectiva globalizadora que incluya todos los factores en juego.

## Notas al Pie

1 Evolución del Stock de Capital en la Argentina, Estudios de la Economía Real, Número 1, CEP, Diciembre de 1997 y Stock de Capital, su evolución durante 1997, Notas de Economía Real VII, CEP, Julio de 1998.

2 La fuerte caída de la inversión durante la década del 80 combinada con un tipo de cambio nominal alto termina "diluyendo" el valor residual de los flujos de inversión. Ello debe tenerse presente si se desea comparar el stock de capital total implícito en este trabajo y en los anteriores.

3 Una descripción de las distintas metodologías para la estimación del stock de capital puede encontrarse en Stock de Capital y Productividad, Secretaría de Planificación, Septiembre de 1991.

4 Este método tiene como grave inconveniente el hecho de subestimar fuertemente el stock de capital en los años iniciales.

5 Es lo que se conoce en la teoría económica como Productividad Total de los Factores (PTF) o Total Factor Productivity (TFP).

6 Téngase presente que se dejaron de lado el resto de las variables que podrían llegar a afectar el ingreso per capita.

7 Los valores críticos para la detección de autocorrelación son de 1.255 en el límite inferior y 1.56 en el límite superior. La presencia del fenómeno bien podría estar originada en la omisión de otras variables explicativas.

[volver](#)

# LA INDUSTRIA ARGENTINA EN RETROSPECCIÓN (1880-1998)

La industria argentina ha ingresado en una fase expansiva en la década del noventa. Tal proceso reconoce una serie de especificidades que la diferencian de otras etapas en la historia de la industrialización.

En la presente nota se examinarán algunos aspectos de la estructura industrial actual a partir de un análisis retrospectivo que dé cuenta de las diferentes fases que se sucedieron en una historia que tiene ya más de cien años.

## Los orígenes

Una idea bastante generalizada tiende a ubicar los orígenes de la industria argentina en la década del treinta. Según esta visión la industrialización en Argentina emerge sustentada en la necesidad de substituir el flujo de importaciones, dadas las dificultades originadas como resultado del estallido de la crisis económica mundial. Sin embargo, existen fuertes evidencias que indican que los orígenes deben ser indagados en etapas anteriores.

Si bien la economía previa de 1930 se basaba en la producción agropecuaria, la industria tuvo un desarrollo relativamente significativo. Tal hipótesis se apoya en los siguientes datos: a) el 78% de la producción industrial del año 1935 tuvo lugar en empresas establecidas antes de 1930; b) el 56% de los establecimientos industriales del país existentes en 1935 había sido fundado antes de 1930; c) entre 1924 y 1930 se produce una importante expansión en la industria, y en particular, en los sectores químico, farmacéutico, artículos eléctricos, alimentos y bebidas.

Además de estos aspectos, no puede dejar de señalarse que uno de los pilares del denominado *Modelo Agroexportador*, vigente desde fines del siglo XIX hasta la crisis del treinta, fue la producción frigorífica, y su desarrollo en Argentina emergió en forma simultánea a los avances tecnológicos en la química y la mecánica que dieron a luz a la nueva tecnología. A mediados de la década de 1870 se cerraba una larga etapa de experimentación y nacía la máquina refrigerante, basada en la utilización de químicos. Paralelamente, Gran Bretaña desarrolla una amplia flota naviera dotadas con máquinas frigoríficas y con una capacidad propulsora suficiente para reducir los tiempos de navegación(1). En el año 1883 el primer frigorífico se instala en Argentina (2).

La etapa central para el desarrollo de la industria frigorífica llegaría en 1907, con la aparición de las industrias conserveras estadounidenses de Chicago(3). Estas empresas tenían la capacidad de enfriar y congelar carne vacuna, pudiendo obtener un producto de mejor calidad. La carne helada comenzó a ser predominante en el mercado, y en 1914 comprendía el 75% de las exportaciones de carne vacuna. Asimismo, los frigoríficos marcaron el inicio de las inversiones estadounidenses en Argentina. En 1914 los grupos estadounidenses, encabezados por Armour y Swift, controlaban entre el 50 y el 66% de la producción.

El crecimiento económico de ese período comenzó a ensanchar al incipiente mercado interno. Esto derivó en un incremento de la producción industrial, básicamente en la industria liviana. Entre 1895 y 1914 el número de fábricas se duplicó y la inversión bruta en la industria se quintuplicó(4). La industria lechera, que era insignificante en 1890, exhibía dimensiones significativas en 1914. Asimismo, entre 1895 y 1914 los molinos de

harina se cuadruplicaron, las refinerías de azúcar se triplicaron y la producción de cerveza se multiplicó por ocho.

La Primera Guerra Mundial condujo a un breve período de sustitución de importaciones, pero el impulso de la industria llegaría tras la guerra: entre 1914 y 1929 la producción industrial creció un 127%. En la década del veinte se produjo un proceso de diversificación en la industria de artículos de consumo no perecederos, productos químicos, electricidad y metales, y entre 1926 y 1929 la producción metalúrgica creció un 48%. De todos modos, no debe dejar de señalarse que el crecimiento industrial se produjo en industrias ligeras y tradicionales, continuando las tendencias de la preguerra, y los textiles estuvieron en su mayor parte estancados. Asimismo, el coeficiente de importaciones seguía siendo muy elevado.

## La industria sustitutiva de importaciones

Es evidente que la historia de la industria argentina, más allá de que resulte erróneo afirmar que era inexistente antes de 1930, reconoce un quiebre con la crisis del treinta que la transforma profundamente, tanto cualitativa como cuantitativamente. Un ejercicio realizado por Díaz Alejandro(5) aporta elementos en ese sentido. En primer lugar, cabe analizar la participación del valor agregado en la industria respecto del PBI total. Tal indicador exhibe un lento crecimiento a principios de siglo, alcanzando el 15% en el quinquenio 1900-1904 y 19% en 1925-1929. En los siguientes treinta años se acelera esta tendencia llegando a una participación del 30% en el quinquenio 1957-1961. *"El crecimiento de la industria hasta 1930 acompañó y apoyó, pero no dirigió, la expansión general de la economía"*(6).

Este papel se altera notoriamente con la crisis del treinta. El crecimiento de la industria, de seguir pasivamente la expansión de las exportaciones y de la economía, pasa a depender de la habilidad de la industria sustitutiva de importaciones para expandirse. El 90% del crecimiento del sector manufacturero se explica por la reducción del coeficiente de importaciones(7). La participación del PBI industrial en el PBI total crece un 17%.

En esta etapa se expanden con mayor dinamismo las ramas de petróleo, caucho, goma, químicos, farmacéuticos, textiles y confecciones, y metalmecánica (electrodomésticos, maquinaria textil y agrícola). Entre los rasgos estructurales de la industrialización del período cabe destacar(8): a) los productos son –en general- copia de un diseño extranjero, rezagado del *estado del arte*; b) el equipo físico es usado y autofabricado, con alto grado de obsolescencia; c) el *lay-out* era primitivo; d) el grado de integración vertical era casi total, no había redes de proveedores y subcontratistas; e) prevalecen criterios extraeconómicos en la búsqueda y contratación de personal calificado; f) la inversión extranjera se reduce en los años treinta como resultado del rescate de títulos públicos y una serie de nacionalizaciones. *"La evidencia disponible sugiere que el tipo de planta industrial que emerge en el medio local en esos años parece estar mucho más afectado por características de "segundo mejor" –frente a la creciente falta de abastecimiento internacional y a las progresivas dificultades de importación- que la industrialización de años previos; ésta o bien contaba con cierto grado de "protección natural" -producto de economías de localización, costos de transporte, etc.- o, alternativamente, debía afrontar con un nivel adecuado de eficiencia operativa el reto de la competencia externa derivado de la mayor apertura que caracterizó a la economía nacional antes de la crisis de los años treinta"*(9).

Esta etapa finaliza a mediados de la década del cuarenta, con el ascenso del peronismo. En un marco de fuerte intervención estatal, comienzan a verificarse rasgos específicos de política de promoción industrial. En 1944 se crea el Banco de Crédito Industrial, marcando por primera vez la idea de financiamiento de medio y largo plazo. También en ese año se crea el Régimen de Protección y Promoción de las Industrias de Interés Nacional, que rige

hasta 1957. Mediante estas regulaciones se otorgan beneficios a 40 actividades declaradas de "interés nacional" en función de tres premisas: a) utilización de materias primas locales; b) elaboración de bienes de primera necesidad; c) producción de rubros de interés para la defensa nacional. Los beneficios que se otorgan son: a) el incremento de los aranceles de importación hasta en un 50%; b) la imposición de cuotas de importación que garanticen el acceso de la producción local; c) prioridad crediticia en el Banco de Crédito Industrial; d) subsidios directos; e) liberalización de los recargos para la compra de insumos y bienes de capital y facilidad para la compra de divisas

Los sectores de alimentos y bebidas y textil son los que más apoyo reciben entre 1946 y 1949. Dos tercios del financiamiento bancario a la industria proviene del Banco de Crédito Industrial. Otros episodios de relevancia en este período son el crecimiento de la Dirección Nacional de Fabricaciones Militares (creada en 1941), la creación en 1946 del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) y Atanor; SOMISA en 1947, y la Dirección Nacional de Industrias del Estado, que se hace cargo de las estatales además de un núcleo de empresas expropiadas. *"La industrialización sustitutiva basada en el desarrollo de industrias livianas se caracterizó por la utilización intensiva de mano de obra que, asociada a las dificultades de aprovisionamiento de bienes de capital del extranjero y a un escaso desarrollo de estas industrias en el ámbito local, dio por resultado un fuerte crecimiento de la producción con caídas de la productividad laboral y un claro replanteo del papel de los sindicatos en la sociedad local. Es en estos años cuando el sector industrial se convierte en el motor de la expansión de la economía en su conjunto y en el gran generador de empleo"*(10).

Las dificultades presentadas en el marco macroeconómico local en 1952 inducen una serie de cambios que incluye la firma de convenios con empresas extranjeras tales como Squibb, Mercedes Benz, California, Kaiser.

Como balance de este período cabe señalar el crecimiento de las industrias de bienes de consumo durable, la fabricación de equipos para la industria textil, maquinaria agrícola, maquinaria-herramienta e industrias eléctricas. Asimismo, la participación del capital extranjero se reduce notoriamente: el stock de 1945 era la mitad del registrado en 1913, y en 1949 sólo el 20%.

Apoyada por el ingreso de capitales extranjeros, en los últimos años de la década del cincuenta, la industria recibirá un importante impulso. En particular, se verifica un notable crecimiento en la producción de la industria automotriz, que aporta más del 30% del incremento en el PBI manufacturero y pasa a participar en el PBI total con el 10% en 1965 contra el 3% de 1958.

El programa implementado por Frondizi contemplaba planes de promoción industrial tendientes a sustituir las importaciones de insumos difundidos, pero sin poner restricciones al ingreso de empresas extranjeras. El objetivo era el aprovechamiento de recursos naturales y otros insumos estratégicos tales como el petróleo, el acero, pulpa y papel. Entre las principales normas pueden mencionarse: a) libre importación de bienes de capital no producidos localmente; b) altos aranceles o prohibición de importación en los casos de existencia de producción local; c) tratamiento especial en las compras del Estado; d) exenciones y desgravaciones impositivas; e) trato preferencial para el crédito. Entre los criterios selectivos para la promoción de actividades se privilegiaron las áreas siderúrgica, celulósica y petroquímica.

En esta búsqueda de capital extranjero el éxito no se hizo esperar, y las estimaciones ubican en los 344 millones de dólares las inversiones extranjeras correspondientes al período 1959-1961. Dos tercios de las mismas se dirigieron a los sectores automotriz y petroquímico. A inicios de la década del sesenta la política implementada



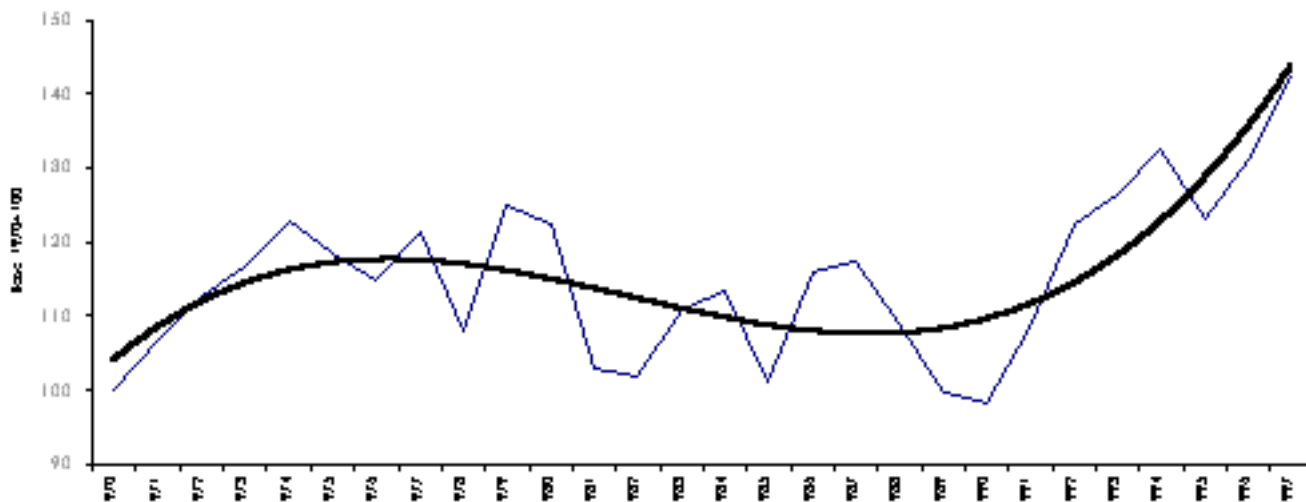
mostraba ciertos éxitos: la producción de petróleo creció un 120% entre 1961 y 1962, llegando a niveles cercanos al autoabastecimiento; la producción de acero se incrementó, de 200 mil toneladas producidas en 1955 a 1,37 millones de toneladas en 1965, especialmente como resultado de la puesta en funcionamiento del complejo estatal SOMISA; la producción de automotores creció de 6 mil unidades en 1955 a 200 mil en 1965; y la generación eléctrica creció un 150% entre 1955 y 1965. *"Aún así, estos logros eran más una ilusión de transformación que su realización. Como Perón, Frondizi sólo podía frenar la inflación por breves períodos. La prosperidad en 1960 y 1961 dependió de la afluencia de inversiones extranjeras; cuando la afluencia disminuyó en 1961, se perfiló una nueva clásica crisis de la balanza de pagos. La expansión de la industria había provocado un vertical aumento de las importaciones, mientras las ganancias por exportaciones caían en respuesta al mayor consumo interno de alimentos, un mercado laboral estrecho y salarios en aumento"*(11).

Sin embargo, en la debilidad de la economía frente a las recurrentes crisis de balance de pagos radicaba la dificultad para la continuidad de estas políticas de promoción. *"Las condiciones en el sector agrario eran un síntoma de los círculos viciosos que dominaban la economía argentina. La disponibilidad de subvenciones y tecnología en la agricultura dependía fundamentalmente de una base industrial de mayor éxito y madurez, y de una economía urbana más próspera y estable. Sin embargo, el crecimiento de la industria dependía en gran medida de la capacidad de la agricultura para proporcionar mayores ganancias por las exportaciones. Así, el subdesarrollo en un sector obstruía constantemente el progreso del otro"*(12).

El sector industrial era aún un complejo integrado por talleres artesanales y pequeños capitalistas. Salvo excepciones, las corporaciones eran estatales. Fuera del sector de bienes de consumo la industria basaba su beneficio no en la producción masiva sino en precios altos, monopolios o contratos con el Estado.

Entre 1959 y 1973 arriban al país inversiones extranjeras por 750 millones de dólares. Se destaca el desembarco de las automotrices Ford, Renault, Fiat, Peugeot y Citroen y también de otras grandes corporaciones como Firestone, IBM, Duperial, Olivetti y Coca-Cola. Esta llegada de inversores extranjeros impactará sobre la economía local,

Evolución de la producción industrial argentina, 1970-1997  
Serie de producción y línea de tendencia



al punto en que de las 100 mayores firmas industriales, 14 eran de propiedad extranjera en 1957, pasando a 50 en 1966. En el año 1963, a las firmas extranjeras corresponde la mitad de la producción en sectores como el tabaco,

caucho, productos químicos, derivados del petróleo, maquinaria, artículos eléctricos y material de transporte.



Hacia 1966 la recesión afectaba la industria, pero el sector se recuperó creciendo un 20% entre 1967 y 1969, también ante una nueva oleada de inversión extranjera. La misma problemática en el sector externo, sumada al clima político de la época, detuvo el crecimiento industrial. A partir de ese momento, la exacerbación de la inestabilidad política será un factor determinante que afectará a la industria (y a la economía en general) alternando breves períodos de expansión con otros de contracción en el nivel de actividad.

La etapa sustitutiva llega a su fin a mediados de los años setenta. A partir de 1976 la industria atraviesa una fase crítica con fuertes descensos en su producción y otros indicadores. La producción industrial cae un 11% entre 1976 y 1982 y el empleo en el sector lo hace en un 37%. El PBI industrial cae a una tasa del 1% anual acumulativo entre 1974 y 1983, destacándose las caídas en madera y muebles (4,2% anual acumulativo), textiles y confecciones (2,3%) y maquinaria y equipo (2,2%).

La década del ochenta no detendrá la recesión, alternando breves lapsos de recesión con otros de crecimiento. La industria crece un 11% entre 1982 y 1984, luego pierde todo ese incremento en 1985, se recupera en un 16% entre 1985 y 1987, para luego comenzar a descender llegando a un piso histórico en 1990, año en que la producción fue casi un 2% más baja que la de 1970.

A partir de los noventa la industria ingresa en una fase expansiva, creciendo a una tasa del 5,4% anual acumulativo. La producción del año 1997 fue un 45% más elevada que la de 1990. Sólo la crisis mexicana interrumpió en el año 1995 el crecimiento, el cual se restableció de inmediato.

## **La industria argentina hoy: una visión de conjunto tras cien años de industrialización**

Analizando las series largas sobre industrialización pueden observarse una serie de aspectos a destacar:

- El número de establecimientos industriales exhibió una tendencia creciente entre principios de siglo y la década del sesenta. Desde entonces comienza a reducirse la cantidad de plantas industriales en operación.
- Esta caída se da, en un principio, en un marco expansivo como lo fue la década del sesenta. Posteriormente, el contexto de crisis del sector, con fuertes pérdidas en términos de volúmenes de producción, (especialmente desde mediados de los años 70) acentúa esta tendencia mientras que en los noventa, al igual que en los sesenta, crecimiento y caída del número de establecimientos industriales se dan en forma simultánea.
- La recuperación de la senda de crecimiento no detuvo la caída en la cantidad de plantas industriales –al menos hasta 1993–, evidenciando un proceso de especialización basado en economías de escala y fuertemente orientado hacia grandes plantas.
- En cuanto a la estructura productiva, el sector alimenticio evidencia una paulatina pérdida de participación recuperándose parcialmente en la década del noventa.

- Dos complejos cobran particular importancia, especialmente desde los ochenta: químicos y maquinaria, equipos y vehículos (particularmente impulsados por el sector automotriz). El sector metalífero conserva una participación relativamente estable, mientras que textiles, confecciones y calzados pierden incidencia en la estructura industrial argentina.
- En la década del noventa se evidencia un proceso que combina recuperación con crecimiento. Recién en 1992 la industria logró alcanzar el anterior pico del período 1970-1997 (verificado en 1979). Posteriormente, la crisis mexicana volvió a afectar severamente los niveles productivos retrotrayéndolos nuevamente a niveles inferiores a los del pico, pero a partir de entonces la producción ingresa en una fase expansiva que alcanza niveles récords, se supera la performance de 1993 y 1994 llegando a niveles superiores en más del 40% respecto del año 1970.
- Una parte significativa, aunque no mayoritaria, de la industria se reestructuró, fundamentalmente en los años noventa. Es necesario observar este proceso más a nivel de empresas que de sectores. La reestructuración significó avances tecnológicos, de productos y de procesos que acercaron a esta porción del sector manufacturero a la "mejor práctica internacional"(13). En este conjunto se encuentran las empresas más grandes, tanto de capital local como extranjero, y algunas pequeñas y medianas empresas industriales que reconvirtieron exitosamente como proveedores y contratistas.

## Bibliografía

- Daniel Azpiazu: *La concentración en la industria argentina a mediados de los noventa*, Eudeba/FLACSO, 1998.
- Carlos Díaz Alejandro: *Etapas de la industrialización argentina*.
- Adolfo Dorfman: *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires, 1983.
- Horacio Giberti: *Historia económica de la ganadería argentina*, Solar/Hachette, Buenos Aires, 1986.
- Jorge Katz y Bernardo Kosacoff: *El proceso de industrialización en Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL, Buenos Aires, 1989.
- Ricardo Ortiz: *Historia económica de la Argentina*, Plus Ultra, Buenos Aires, 1987.
- David Rock: *Argentina, 1516-1987. Desde la colonización española hasta Raúl Alfonsín*, Alianza, Buenos Aires, 1988.

## Notas al Pie

1 "Cuando el vacuno parecía marchar al ocaso irremediable, buenas noticias sacuden la opinión pública: se formaba una compañía francesa dispuesta a explotar el invento de Tellier, consistente en conservar las carnes frescas dentro de cámaras mantenidas a cero grados centígrados por una corriente de aire seco, enfriada por evaporación de éteres vínicos. "Le Frigorifique", el buque equipado

*para la prueba, llegó a Buenos Aires para la Navidad de 1876 con carne fresca de reses muertas en Ruán tres meses antes... Tras azarosa travesía e inconvenientes con las máquinas, el cargamento llegó en malas condiciones. En 1877 arribó otro barco, "El Paraguay", equipado según el procedimiento Carré-Julien de congelar a –30 grados centígrados, sistema que aseguraba mejor resultado en esa época de tan poca experiencia. Esta vez el consabido banquete a bordo fue más placentero, pues la carne no tenía mal sabor... Pero las sociedades francesas no llegaron a concretar sus propósitos, faltas quizás de un mercado amplio. En cambio, capitales ingleses desarrollaron el sistema, tan útil para proveer a Gran Bretaña de la carne que necesitaba, y lo aplicaron primero al comercio con Australia (1880) y luego con la Argentina", Giberti, 1986.*

2 Ortiz, 1987.

3 Rock, 1988.

4 Rock, 1988.

5 Díaz Alejandro, Carlos F.: Etapas de la industrialización argentina.

6 Díaz Alejandro, Carlos F.: Etapas de la industrialización argentina.

7 Díaz Alejandro, Carlos F.: Etapas de la industrialización argentina.

8 Katz y Kosacoff, 1989.

9 Katz y Kosacoff, 1989.

10 Katz y Kosacoff, 1989.

11 Rock, 1988.

12 Rock, 1988.

13 La industria es hoy menos integrada verticalmente y más especializada. Con esta realidad conviven sectores y empresas que han realizado ajustes en sus sistemas productivos pero que no pudieron incorporarse al proceso de modernización.

[volver](#)

# LA INVERSIÓN EN BRASIL: CARACTERÍSTICAS Y PERSPECTIVAS.

## Introducción:

Con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones a mediados de la década del '70 la economía brasileña se encontró frente a un escenario de gran deterioro productivo y de dificultades económicas, las cuales se manifestaban en el debilitamiento del sector externo y en un acelerado crecimiento del nivel de precios.

La profundización de este proceso durante la primera mitad de los '80, trajo como consecuencia el deterioramiento físico y el aumento de la obsolescencia de la infraestructura productiva(1).

En este contexto los desafíos que debía resolver el sector productivo brasileño, para retornar al desarrollo sustentable, se concentraban en la formulación de mecanismos capaces de canalizar el ahorro interno para financiar la producción en el largo plazo, la modernización de su estructura empresarial, particularmente en las grandes empresas de capital nacional, y la constitución de un polo generador y difusor de innovaciones.

Una década más tarde, a mediados de los 90', comenzaron a visualizarse condiciones favorables para volver al crecimiento. Estas se relacionan con los procesos de globalización, apertura, estabilización y de privatizaciones dentro de un marco de internacionalización productiva.

Este nuevo escenario, presenta rupturas y nuevas condiciones en relación a las tendencias observadas a lo largo de los años '80 e inicios de los '90. Dos de sus características más destacables son la estabilización y la apertura comercial(2).

Dentro de este marco macroeconómico, las inversiones en los inicios de la década del 90' se encontraron fuertemente asociadas a un proceso de racionalización y de modernización de la estructura productiva. La necesidad permanente de reducir los costos y de aumentar la competitividad para hacer frente a las importaciones y en menor medida para la búsqueda de nuevos mercados que pueden suplir parcialmente la pérdida de mercado doméstico, estimuló la adopción de estrategias de especialización y de complementariedad comercial. El abandono de las líneas de producción con escalas inadecuadas y/o estructuras de costos no competitivas, la profundización del proceso de terciarización de actividades y la elevación del contenido importado substituyendo a los fabricantes locales son algunas de las más importantes estrategias adoptadas.

A partir de 1994, estos flujos también comienzan a concentrarse en la expansión de la capacidad productiva, para atender al mercado interno, que continuaba en expansión. Esta nueva característica de las inversiones incluyó la entrada de nuevas empresas al mercado.

Estas empresas, en gran parte de capital extranjero, se concentraron en los sectores de mayor crecimiento. Esto condujo al incremento de sus importaciones que, en buena medida, se debió al proceso de reducción de los índices de nacionalización de los bienes finales como resultado de las estrategias de especialización adoptadas, fundamentalmente, por las empresas extranjeras que se encuentran terciarizando algunas actividades productivas y/o transfiriendo la compra de componentes para sus proveedores a nivel mundial (global sourcing), en detrimento de los locales. Las importaciones de bienes finales para la complementación de la línea de productos comercializados también ejercen un importante papel en este flujo de comercio intra-firma.

En relación a las exportaciones, se observa que las mismas representan una porción cada vez menor dentro de las ventas totales de las grandes empresas extranjeras. Considerando las 100 mayores exportadoras de Brasil, responsables de casi la mitad de las exportaciones totales en 1996, apenas un tercio (32,3%) son de capital extranjero. Sin embargo la participación de las empresas extranjeras dentro de las ventas industriales al mercado interno, abarca el 54,4%(3).

Esta diferencia indica que la estrategia seguida por las empresas extranjeras se vuelca fundamentalmente al mercado doméstico y el mercado ampliado del Mercosur.

En el primer semestre de 1998 la economía brasileña exhibió una tasa de crecimiento del orden del 0,5% como consecuencia de las medidas adoptadas para enfrentar la crisis asiática. Por otro lado, existe una gran incertidumbre respecto a la política económica que se pondrá en marcha durante los próximos meses. A poco menos de un mes de las elecciones presidenciales el país espera la aplicación de fuertes medidas para disminuir su deuda pública, que hasta fin de año implicará vencimientos por más de US\$ 110.000 millones.

Además, el escenario económico internacional fortalece este desaceleramiento en tanto las empresas y el sector público encuentran serias dificultades de acceso a los mecanismos financieros.

Por otro lado la gran demanda de bienes de consumo que sostuvo el crecimiento hasta mediados de 1997, también ha disminuido. Por lo tanto el estímulo para asegurar la expansión económica para los próximos años, se concentraría en las inversiones.

A partir de este marco de menor crecimiento observado durante 1998, se analizan las características de los nuevos flujos de inversión directa, teniendo en cuenta la relevancia que ejerce sobre las mismas el proceso de privatizaciones, que a pesar del contexto económico internacional, se encuentra atravesando su fase más significativa.

### **Inversiones durante los primeros ocho meses:**

La inversión directa concretada en la economía brasileña durante los primeros 8 meses de 1998, según la Base de Inversiones del CEP, alcanzó los US\$ 53.000 millones, de los cuales el 57% corresponde a Inversiones de Firmas Extranjeras (IFE).

Las compras, (fusiones y adquisiciones y privatizaciones) representaron el 67% del total, mostrando también una marcada presencia de empresas extranjeras (63%). Por su parte las Ampliaciones y los Greenfield (*Ver Nota Metodológica en Anexo*) significaron el 23% y 11% respectivamente.

La evolución de las inversiones directas en este período se encuentra explicada fundamentalmente por el proceso de privatizaciones (53%), que durante 1998 atravesó una de sus etapas más trascendentes, en particular con el traspaso de la empresa estatal de telecomunicaciones Telebrás. Por otro lado fueron adoptadas durante 1998 una serie de medidas, destinadas a sostener el flujo de capitales extranjeros en el mercado nacional, tras la pérdida de reservas provocada por la crisis financiera internacional(4).

### ***Distribución sectorial (primeros ocho meses 1998):***

La distribución sectorial de las inversiones también se encuentra fuertemente sesgada por el proceso de privatizaciones. Puede observarse que el sector de comunicaciones concentra el 48% de los flujos. Lo mismo ocurre con la energía eléctrica: el 70% de los fondos corresponden a este proceso.

Por otro lado, estos sectores se encuentran en pleno proceso de reestructuración, siendo también los mayores receptores de inversiones destinadas a incrementar su capacidad productiva (ampliación y greenfield).

En este sentido, el sector de comunicaciones se encuentra realizando las inversiones necesarias en la instalación y mejora de los equipos, con la intención de satisfacer una amplia demanda insatisfecha.

En el sector energético se estima que las áreas de transmisión, generación y distribución, demandarán inversiones del orden de US\$ 8.000 millones al año, durante los próximos 10 años. La capacidad de generación tendrá que ser ampliada de los actuales 59.300 a 95.700 MW. Serán instalados cerca de 50.000 km. de líneas de transmisión y cerca de 100.000 MVA en subestaciones.

También se destacan las inversiones destinadas al sector financiero, el cual se encuentra en plena reestructuración y modernización a partir de la creciente competencia que exige el ingreso de grandes operadores internacionales. Las principales adquisiciones concretadas fueron: El Banco Bilbao Vizcaya (BBV) adquirió el 55% del Banco Excel Económico en US\$ 450 millones; Crédit Suisse First Boston al Banco de Inversión Garantía (principal banco de inversión de Brasil) en US\$ 1.000 millones y el ABN Amro Bank, el 70% del Banco Real en US\$ 1.667 millones. En el ámbito local Unibanco adquirió el 51% del Banco Dibens en US\$ 60 millones.

Por otra parte se encuentra en funcionamiento el programa de inversiones desarrollado por el Gobierno denominado "Brasil en Acción"; que busca promover el desarrollo sustentable para las próximas décadas con 42 obras programadas para el área de infraestructura y

desarrollo social por un valor de US\$ 77.193 millones, de los cuales US\$ 27.380 millones serán aplicados al finalizar este año(5).

Los fondos se distribuirán en las siguientes áreas:

### **La inversión extranjera:**

Las IFE en la economía brasileña fueron tradicionalmente atraídas por las dimensiones y el dinamismo del mercado interno. Se trataba en su mayor parte de decisiones de inversión con orientación "market seeking", para las que el sistema de regulación reforzaba la capacidad de atracción del mercado al establecer mecanismos de protección arancelaria y no arancelaria.

Durante los años '70 el aumento de los costos de energía y de las materias primas de la economía mundial propició las inversiones del tipo "resource seeking" en las actividades intensivas en recursos naturales (metalúrgica, petroquímica, celulosa, etc.). Sobre el final de esa década también se verificaron inversiones del tipo "efficiency seeking" (racionalización, aplicación de tecnologías duras y blandas) en la industria automovilística.

En la década del '80, la inestabilidad y el estancamiento del mercado interno, promovieron una reducción de los flujos. Para eludir las condiciones desfavorables, parte de la capacidad de producción instalada por las empresas extranjeras fue utilizada para exportar. La actividad exportadora observada durante ese período fue una reacción a las condiciones adversas del mercado doméstico y a los estímulos cambiarios y fiscales más que a una efectiva internacionalización productiva de las filiales localizadas en Brasil(6).

En el período 1990-1993, los flujos de IFE, fueron relativamente escasos y orientados principalmente a la racionalización y mejora productiva. Recién a partir de 1994 se hace efectiva la ampliación de las IFE con la recuperación de la actividad económica promovida por la estabilización, evidenciando que el mercado interno continúa siendo un importante factor de atracción y dejando para un segundo plano las modificaciones en las regulaciones para la operación de las empresas extranjeras.

Varios son los factores que explican la evolución de las IFE durante esta nueva fase. El crecimiento del mercado interno, las tasas de inflación actuales, el costo de la mano de obra y el de los equipos importados.

Entre los factores que operan en contra, pueden mencionarse las cargas impositivas, las elevadas tasas de interés domésticas y los costos de la construcción civil. Este último factor es particularmente importante en esta fase de inversiones que irá a requerir la construcción de nuevas plantas.

### *Evolución reciente:*

La Inversión de Firmas Extranjeras (IFE) durante los primeros ocho meses de 1998, según las



Base de Inversiones del CEP, fue de US\$ 30.234 millones, de las cuales más del 50% corresponde a privatizaciones, que junto con las F&A concentran el 72% del total de estos flujos.



Según los recientes resultados del Censo de Capitales extranjeros en Brasil(7); en 1995 operaban 6.322 empresas con participación del capital extranjero superior al 10% del capital votante y 20% del capital total. Considerando las empresas con más del 50% del control en manos de los no residentes, fueron identificadas 4.902 empresas transnacionales.

Se estima que estos valores deberían haberse incrementado durante los últimos años, dada la profundización de la internacionalización productiva y el proceso de privatizaciones.

***La ife en la economía brasileña proviene de los siguientes países:***

Se observa que más del 50% del origen de los fondos proviene de EE.UU. y España, que al igual que Portugal, tuvieron una activa participación en la adquisición de la empresa de telecomunicaciones Telebrás (su privatización representa alrededor del 67% de los fondos recaudados por este proceso durante los primeros 8 meses de 1998).

Excluyendo los montos correspondientes a las compras, el origen de la IFE, queda determinado de la siguiente forma: EE.UU. aparece como el principal inversor extranjero del país con el 51.9% del total, ubicándose segundo Alemania con el 8%. Por otro lado España sólo registra inversiones por US\$ 236 millones, aún menor que la participación de Argentina, que representa el 4% del total de la IFE.

En este sentido las inversiones españolas en Brasil, al igual que las del resto de los países latinoamericanos, se concentran en el sector de telecomunicaciones, energía y banca, los cuales son sectores de alta rentabilidad en la región. Generalmente se presentan bajo la forma de fusiones y/o adquisiciones mayoritarias de las empresas, alcanzando en su mayoría más del 50% de la propiedad.

Sin embargo en los últimos años han sido las privatizaciones las que han absorbido la mayor

parte de los capitales de este país. Debe tenerse en cuenta que entre 1990 y 1997 los países latinoamericanos han privatizado 827 empresas, recaudando alrededor de US\$ 110.000 millones, y para este año se proyecta la privatización de 172 empresas por un monto cercano a los US\$ 80.000 millones.

### **La inversión de firmas extranjeras (ife), se distribuyó entre los siguientes sectores:**

Las comunicaciones vuelven a aparecer como el sector de mayor concentración de los flujos de inversión directa, explicándose fundamentalmente por el proceso de privatizaciones. En este sentido un estudio realizado por la Asociación Brasileña de Infraestructura e Industrias Base (Abdib) para el período 1991-1998, determinó que el capital extranjero es responsable del 60% de las inversiones privadas en infraestructura, sobre un total de 1.442 proyectos desarrollados con recursos estimados en US\$ 229.200 millones. Esta participación tenderá a crecer como consecuencia de la continuidad del Programa Nacional de Desestatización (PND), profundizando el cambio en el perfil de las inversiones infraestructurales, donde hace unos años atrás la principal fuente de recursos provenía del Tesoro Nacional.

Considerando solo las IFE destinadas a la ampliación de la capacidad productiva se observa que además de las comunicaciones y energía eléctrica, se destaca el sector automotriz, que alcanzó los US\$ 1.530 millones. Dentro de los proyectos relevados se destacan, por el lado de los automotores, la nueva planta de Chrysler en Campo Largo, Estado de Paraná y la de General Motors, en Mogi das Cruzes, Estado de San Pablo. Dentro de las autopartes, la construcción de una nueva planta por parte de la canadiense AG Simpson en conjunto con la siderúrgica Usiminas en Gravarí, Estado de Rio Grande do Sul y de la británica BBA, que fabricará pastillas de frenos en San José dos Campos, Estados de San Pablo. Dentro de este último sector estaría comenzando a evidenciarse una suerte de proceso de substitución de importaciones a raíz de la estrategia de los productores de partes al acompañar a las terminales en el proceso de globalización de su producción.

En cuanto a las terminales, el determinante fundamental de las inversiones en este sector está orientado al crecimiento del mercado interno, aunque también adquiere relevancia la regulación sectorial específica (Régimen automotriz).

### **Las privatizaciones:**

El Programa Nacional de Desestatización (PND), lleva recaudados durante los primeros ocho meses de 1998 US\$ 27.885 millones, de los cuales el 58% corresponde a firmas extranjeras cuyo origen fue el siguiente:

El momento de mayor trascendencia se produjo durante la privatización del sistema de telecomunicaciones Telebrás, por el que se pago US\$ 18.661 millones.

□

Dentro del sector eléctrico se destaca la privatización de la distribución de energía en el Estado de San Pablo. La empresa Metropolitana fue adquirida por el consorcio Light

(operadores del sistema de distribución del Estado de Rio de Janeiro) en US\$ 2.026 millones y Elektro por la norteamericana Enron en US\$ 1.286 millones.

Empresa	Usinas	Capacidad (en MW)	Area de actuación	Participación en la generación del país	Precio mínimo estimado.  (US\$ millones)
GERASUL(*)	3 hidroeléctricas  3 térmicas	3.688	Sur	6,0%	800
Furnas	8 hidroeléctricas  3 térmicas	8.000	Sudeste y  Centro – Oeste	13,3%	4.000
Chesf	14 hidroeléctricas  2 térmicas	10.705	Nordeste	17,8%	2.900
Electronorte	4 hidroeléctricas  14 térmicas	5.560	Norte y Nordeste	9,3%	905
CESP	20 hidroeléctricas	10.400	Sudeste	17,3%	4.700
TOTAL	49 hidroeléctricas  22 térmicas	38.533		63,7%	13.305

(\*) La empresa fue adjudicada el 15 de septiembre a la empresa de origen belga Tractebel que pagó el precio mínimo para adquirir el 50,01% de las acciones ordinarias. Además esta empresa se encuentra construyendo la hidroeléctrica de "Cana Brava".

**Fuente:** Banco Bozano Simonsen.

Para los próximos meses se espera una serie de privatizaciones en el sector energético, fundamentalmente en el área de generación, esperandose una recaudación del orden de los US\$ 13.000 millones. El perfil de las generadoras a privatizarse es el siguiente:

Una de las áreas que aún no se ha decidido privatizar es la producción de petróleo y gas, todavía en manos del gigante estatal Petrobras. Sin embargo la Agencia Nacional de Energía ha comenzado a modificar las regulaciones del sector, autorizando a empresas extranjeras a realizar exploraciones petroleras en Brasil. En las concesiones previstas para abril de 1999, Petrobras también podrá participar de las licitaciones.

Dentro de las áreas a ser licitadas, se encuentra la cuenca de Campos en Rio de Janeiro, que responde al 75% de la producción brasileña de petróleo, actualmente de un millón de

barriles diarios.

Las inversiones programadas para 1999 en las empresas estatales alcanzan los US\$ 8.100 millones, de los cuales US\$ 3.779 corresponden al sector petrolero y petroquímico. Considerando sólo al holding Petrobras se aplicará en Brasil US\$ 2.137 millones. Para las obras del gasoducto Bolivia – Brasil, en conjunto con el sector privado, serán destinados US\$ 647 millones. Otro de los proyectos incluyen la continuidad de las obras de la línea de transmisión ente los sistemas eléctricos del Norte y la terminación del tercer circuito del sistema de transmisión de Itaipu.

El sector eléctrico además, recibirá inversiones del orden de los US\$ 2.620, incluyendo las obras de generación, como la conclusión de la Usina Nuclear de Angra II y la realización de la segunda etapa de la Usina de Tucuruí.

Al igual que lo sucedido en la Argentina, cobran gran relevancia los anuncios de inversiones realizados por las empresas. En este sentido, Telefónica S.A. anunció proyectos que alcanzarían los US\$ 12.000 millones, para ser aplicados en Telesp (telefonía fija) y Tele Sudeste Celular (telefonía celular); Portugal Telecom invertirá US\$ 1.200 en Telesp Celular y el consorcio adjudicataria de Telenorte Leste (Andrade Gutierrez, Inepar, Macal, Grupo Lafont, BR Telecom) destinará recursos que alcanzan los US\$ 2.500 millones.

### **Las proyecciones:**

***Las inversiones proyectadas relevadas para el período 1998-2000 se distribuyen entre los siguiente sectores:***

El sector de comunicaciones será el que recibirá mayor cantidad de inversiones directas, teniendo en cuenta, las inversiones que deberán realizar las empresas que se adjudicaron el sistema Telebrás. Lo mismo sucedería con la energía eléctrica, sector que se encuentra realizando grandes inversiones para aumentar su capacidad instalada.

Por otro lado se destaca el sector automotriz, con los proyectos de construcción de plantas como la de Ford en Guaíba en Rio Grande do Sul (US\$ 1.600 millones); General Motors en Gravataí en el mismo Estado (US\$ 1.100) y Renault en San José dos Pinhais, estado de Paraná.

En este sentido las inversiones automotrices tienden a concentrarse en los Estados que otorgan algún tipo de incentivo, como Rio Grande do Sul, Paraná y Minas Gerais; en este último Mercedes Benz construye una planta en Juiz de Fora, para lo cual le fue otorgado un crédito de US\$ 1.500 millones con 0% de interés con una mora de 3 años.

Por último en el sector de derivados de petróleo y gas, se destaca el proyecto llevado a cabo por la empresa alemana Thyssen Krupp AG, que construirá una refinería en el norte, en el estado de Ceará con una inversión que llega a los US\$ 2.000 millones.

### **En suma:**

A pesar del marco macroeconómico negativo que impone la crisis sobre Brasil, durante 1998 se observa un importante flujo de inversiones directas, y en particular de Inversiones de Firmas Extranjeras (IFE).

La modalidad más utilizada fue las compras, que representan el 67% de las inversiones directas relevadas. Este proceso se explica fundamentalmente por las privatizaciones, las cuales durante este período atravesaron su etapa más significativa con la privatización del sistema de telecomunicaciones Telebrás, sesgando la distribución sectorial de los destinos de estos flujos. Además fueron implementadas una serie de medidas tendientes a hacer permanecer los capitales extranjeros en el mercado nacional.

La Argentina lleva concretadas inversiones por US\$ 337 millones. El proyecto más importante es la construcción de una planta petroquímica en Porto Alegre de la empresa Pérez Companc.

La empresa del grupo Socma, Sideco Americana S.A., participa un consorcio internacional que construirá cuatro usinas térmicas en los Estados de Rio de Janeiro, Paraná y San Pablo.

Los principales factores que explican la evolución de estos flujos son la estabilidad, con bajas tasa de inflación; la apertura económica, que disminuye los costos de los equipos importados y el costo de la mano de obra.

Sin embargo el tamaño del mercado interno, ahora bajo el concepto de Mercosur, y el proceso de privatizaciones siguen siendo los factores de mayor relevancia.

Respecto a las proyecciones, éstas se encuentran sumamente sesgadas por las inversiones que deberán realizar las empresas de servicios, luego de participar en el proceso de privatizaciones. En otros casos, como la industria automotriz, la vigencia del Régimen y los incentivos otorgados por los Estados son los principales determinantes de estos flujos.

### **Anexo Metodológico:**

La metodología utilizada es la misma que la implementada para el caso argentino(8). Las estimaciones se realizaron utilizando informes específicos de organismos nacionales e internacionales, así como también material periodístico brasileño.

Debe aclararse que los proyectos que se presentan no constituyen la totalidad de los emprendimientos de inversión ejecutados o en vías de ejecución, sino sólo aquellos que por su magnitud o trascendencia se hacen públicos.

Por su parte esta base de inversiones registra solamente aquellas inversiones anunciadas por las empresas. A diferencia de la metodología utilizada en las cuentas nacionales, no se utilizan indicadores indirectos para estimar el nivel de inversión.

Los datos pretenden ser un indicador de las tendencias centrales que sigue el flujo de negocios del sector privado, en relación a los sectores productivos que despiertan mayor interés, a los países que intervienen de manera más intensiva, etc.

Las inversiones fueron clasificadas en tres rubros: *greenfield*, inversiones realizadas "desde cero", es decir, incluye las nuevas plantas de todas las empresas, inclusive las que tenían establecimientos; *ampliación* es toda inversión cuyo objetivo es incrementar la capacidad instalada de la empresa; compras corresponden a cualquier transferencia de activos y privatizaciones.

Por último, si bien existen puntos en común con las estimaciones realizadas por las cuentas nacionales y de la balanza de pagos (en este caso en relación a la Inversión Extranjera Directa), los montos de sus estimaciones no son estrictamente comparables con los surgidos de la Base de Inversiones, tanto por razones metodológicas como por diferencias en las magnitudes de las cifras involucradas.

## Notas al Pie

1 A su vez las empresas estatales de energía, transporte y telecomunicaciones eran forzadas a captar recursos externos para el balance de pagos y a sub-indexar las tarifas como instrumento de combate inflacionario a corto plazo, acentuando el estancamiento de las inversiones.

2 La reducción de las tarifas nominales y efectivas y la eliminación de las barreras no arancelarias, contribuyeron a la formación de una estructura de menor protección al mercado doméstico, promoviendo una creciente presión de las importaciones (efectivas o potenciales) sobre el "market share" y sobre los márgenes de ganancia de los productos transables.

En este contexto el déficit de cuenta corriente que representaba un 3,3% del PBI en 1996 (se estima que para 1998, este será del 4% del PBI), fue totalmente financiado por la entrada de recursos externos, sobretodo por el aumento de las inversiones extranjeras y por empréstitos de largo plazo. Sin embargo, la entrada de estos flujos trajo aparejado el incremento en los servicios de deuda externa.

3 F. Laplane; Sarti Fernando, "Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crecimento Sustentado nos anos '90", 1997. Relatório de pesquisa do Projeto Internacinalização Produtiva no Mercosul. Campinas, NET/UNICAMP, mimeo.

4 Entre las medidas implementadas se permite que los créditos obtenidos del exterior para el sector agrícola puedan ser invertidos integralmente en el mercado financiero local; antes sólo el 50% podía destinarse a este fin.

Por otro lado se facilita la captación de recursos de empresas y bancos privados brasileños en el exterior mediante la reducción de plazos mínimos para obtener créditos y se estableció la disposición de que el Banco Central autorizará a los inversionistas extranjeros, interesados en participar en subastas de privatización, a anticipar la entrada a Brasil de sus capitales, y operar previamente en el mercado financiero local.

5 El 25% de los fondos que se aplicarán este año pertenecen al sector privado.

6 F. Laplane; Sarti Fernando, op. cit.

7 Boletín de Coyuntura – Instituto de Economía, UFRD, 1998.

8 Ver Síntesis de la Economía Real N° 16 y versiones anteriores, sección Inversiones. Centro de Estudios Para la Producción 1998.

[volver](#)

# LA MINERÍA CONTINUA CRECIENDO EN TIEMPOS DIFÍCILES

Durante los últimos cuatro años el sector minero ha sobresalido en la economía argentina por las altas tasas de crecimiento del producto, la inversión y las exportaciones y nuestro territorio ha sido reconocido en el ámbito internacional como la última frontera de la minería mundial por las perspectivas favorables a la explotación de un gran potencial geológico.

En 1997 este sector incrementó el valor de la producción en un 22,5% con respecto al año anterior alcanzando un nivel de \$665 millones. El pronóstico era del 31,7% pero debió ser revisado a la baja por la caída de los precios del cobre y el oro. Esta disminución en la producción prevista afectó sólo al proyecto metalífero Bajo de la Alumbrera, inaugurado en octubre del año pasado, y no tuvo consecuencias en el nivel de empleo.

Con respecto a 1998 se estima que el valor anual de la producción será de \$1156 millones de los cuales el 43% corresponde a minerales metalíferos (cobre, oro, litio, plomo y sus concentrados), rubro que en 1996 representaba el 7% del total.

Como ya se ha escrito<sup>(1)</sup> la minería enfrenta un nuevo escenario caracterizado por precios bajos de los metales. El precio del cobre experimentó una caída del 38% observable entre los promedios mensuales de septiembre de 1998 y enero de 1996. La variación entre septiembre (promedio hasta el 21/9) de 1998 y el mismo mes del año anterior fue una disminución del 28%.

A pesar del contexto desfavorable el pronóstico para 1998 es una tasa de variación anual de la producción positiva del 73,8%. Este incremento se explica por la conjunción de las operaciones normales del megaproyecto Bajo de la Alumbrera con el inicio oficial de las actividades de Fénix - Salar del Hombre Muerto (litio) en abril y las de Cerro Vanguardia (oro y plata) en diciembre de este año.

Por otra parte, las exportaciones estimadas para 1998 alcanzan los \$584 millones. Esto significa un aumento del 416% con respecto al año anterior que está explicado casi en su totalidad por los minerales metalíferos mencionados aunque se esperan incrementos en no metalíferos como boratos, bentonita y sal del orden del 10% al 15%.

El destino principal de las exportaciones en 1997 ha sido Japón (\$46 millones), seguido de Brasil (\$19 millones) y Alemania (\$13 millones).

Cabe aclarar que los productos exportados no son estrictamente oro y cobre sino que se trata de concentrados de mineral con contenidos de cobre (en un 30% aproximadamente) y bullón de oro o doré. Ambos son adquiridos como insumos por plantas refinadoras de Asia Oriental, Europa, Brasil y Norteamérica. En 1997 Argentina exportó 80.000 ton de concentrados de cobre y 158 kg de oro doré. Se estima que en 1998 los volúmenes ascenderán a 620.000 ton y 2950 kg respectivamente. Los precios de los productos



intermedios (concentrado de cobre y doré) se establecen en función del comportamiento de los precios de los metales transables siendo el mercado de referencia tradicional el London Metal Exchange.

El consumo de cobre refinado en el mundo en 1997 fue de 12,6 millones de toneladas, es decir, un 2,1% mayor que el año anterior. El consumo en el primer trimestre de 1998 fue de 3,18 millones de toneladas, es decir, un 4,1% más que en el primer trimestre de 1997. En EEUU que participa con el 22% del consumo mundial y Europa, que lo hace con el 28%, la variación en el consumo entre estos trimestres fue de 7,7% y 16,2% respectivamente. Por otro lado, Japón, que participa en un 11% mostró una caída del 13,2% y China, que consume un 8%, tuvo un aumento del 33% en el consumo. A su vez, el precio promedio del primer trimestre de este año cayó un 30% con respecto al mismo período de 1997.

SECTOR MINERO – ESTIMACIONES PARA 1998	
En millones de pesos (variación c/año anterior)	
PRODUCCIÓN	EXPORTACIONES
\$1156 (+73,8%)	\$584 (+416%)

### **Perspectivas en un contexto desfavorable y la importancia de la exploración en la continuidad del desarrollo**

Para comprender el desenvolvimiento de la actividad conviene discernir el comportamiento de la inversión en dos instancias: la exploración y la producción.

En Argentina la inversión en producción (extracción y procesamiento o concentración) estimada para 1998 es de \$269 millones y acumula en el período 1992/98 la suma de \$1759 millones. Gran parte de la inversión estimada para este año corresponde a la construcción (etapa final) del proyecto Cerro Vanguardia en Santa Cruz y al inicio de las obras de construcción de Pirquitas (estaño y plata) en Jujuy; el resto se debe a ampliaciones en Bajo de la Alumbrera que planea aumentar la escala dentro de cuatro años, y a las estimaciones para el conjunto de empresas no metalíferas o de la llamada minería tradicional.

El promedio de la inversión en producción entre 1995 y 1998 es el 60% del valor promedio de la producción en el mismo período; y el promedio de la inversión en exploración entre esos años es el 16% del mismo valor.

En 1998 el número de empresas exploradoras en el país es cercano a ochenta y los minerales preferidos en las búsquedas exploratorias siguen siendo el oro y el cobre. Los montos anuales de inversión en exploración se han incrementado exponencialmente desde \$15 millones en 1993 hasta \$130 millones en 1997.

Como es sabido, la minería es una actividad extractiva de recursos no renovables; la vida útil de un proyecto de producción metalífero de gran escala promedia los 20 años y la maduración de estas inversiones requiere largos períodos. En el largo plazo la actividad se sostiene en función de los resultados logrados en la exploración.

INVERSION EN MINERIA ESTIMADA PARA 1998	
En millones de pesos (Acumulado 1993/98)	
EXPLORACION	PRODUCCIÓN
\$130 (\$509)	\$269 (\$1759)

La existencia de un proyecto factible supone estudios económico financieros y de ingeniería, pero también supone un conocimiento científico previo del yacimiento de mineral que demuestra que la extracción de las reservas es rentable considerando su tamaño, forma y contenido. Este conocimiento se logra a través de las actividades de prospección y exploración (que a su vez necesitan información geológica básica) que conforman una etapa necesaria para sostener el desarrollo minero.

De este modo, los rasgos propios de la minería metalífera pueden resumirse en los siguientes:

- Es una actividad capital intensiva, más de \$1 millón de inversión en capital por cada puesto de trabajo;
- Es tomadora de precios;
- Asume por largos períodos un capital hundido;
- Tiene riesgo alto: una exploración dura en promedio más de cinco años y sólo el 1% de los intentos deviene en proyectos mineros exitosos.

A principios de los años '90 hubo un boom mundial de la exploración impulsado desde empresas canadienses especializadas, relativamente chicas con respecto al tamaño de las empresas transnacionales, llamadas "juniors". Éstas se caracterizan por conseguir fondos en mercados financieros canadienses (Toronto, Vancouver) y por carecer de un flujo de caja suficiente para prever presupuestos futuros. Estas empresas han sido el motor del flujo de inversiones que conformó el auge de la exploración en esta década y en el cual América Latina fue el primer beneficiario.

En 1991 el 29% del total de los gastos de las juniors canadienses se realizaron en esta región y este porcentaje llegó al 61% en 1994(2). Los gastos en exploración en América Latina

realizados por empresas grandes<sup>(3)</sup> ascendieron de \$200 millones en 1991 a \$1170 millones en 1997 pasando del 10% al 30% del total mundial. Por lo tanto es dable pensar que las llamadas juniors han mostrado una mayor velocidad de reacción para dirigirse a los lugares del mundo que ofrecen oportunidades de exploración e indicando la tendencia de los flujos internacionales.

El auge de la exploración de principios de la década condujo a la creación de un mercado internacional competitivo en el que las juniors promovían aumentos de eficiencia garantizando mayores atomización y movilidad.

Sin embargo en el contexto actual hay menos confianza en los proyectos de esas empresas y aquel impulso ha disminuido. Se observa una retracción general en las actividades de las juniors y una menor cantidad de nuevos emprendimientos exploratorios. La causa principal de esa retracción es la restricción financiera que enfrentan en los mercados de capitales en los que usualmente encontraban fondos. En particular las expectativas negativas sobre la tendencia de los precios y la pérdida de confianza provocada por antecedentes de pérdidas millonarias (caso Bre-X) generaron restricciones en la financiación de estos emprendimientos de alto riesgo.

A pesar de la menor actividad de las juniors se estima que los metros perforados en 1998 en Argentina (una medida del nivel de actividad en exploración) aumentarán en un 30% con respecto al año pasado, es decir, alcanzarán los 240.000 metros. En cambio el volumen de gastos totales en exploración se mantendrá en un nivel similar al de 1997 (\$130 millones). Sin embargo la proporción entre juniors y empresas grandes está variando a favor del predominio de las últimas. En correspondencia a esto se estima que la mayor parte de los gastos en exploración se debe a proyectos con cierto grado de avance llevados a cabo por empresas como BHP, Barrick y Mitsubishi.

En síntesis las observaciones para 1997 son favorables en relación con la competitividad de la producción de cobre. Argentina exportó a Japón 51.000 toneladas de concentrado por un valor de \$45 millones en el mismo período en que ese país disminuyó su consumo y el precio disminuía, tal como se mencionó. Si bien la caída de los precios con una demanda inelástica significa una caída en el ingreso del sector este ejemplo debe considerarse alentador ya que sirve como una corroboración del alto grado de competitividad de las exportaciones. El desarrollo de la minería continúa, a pesar de atravesar hoy el mundo por tiempos difíciles

## Notas al Pie

1 "El sector minero argentino en el nuevo escenario internacional", en: Notas de la Economía Real N° 6, CEP, abril 1998.

2 Fuente: Gamah Int.Ltd, en: E&MJ, Julio 1998

3 Fuente: Metals Economics Group Survey (el dato es una proxy)

[volver](#)

# LAS CAÍDAS DE LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN EN LOS ULTIMOS 45 AÑOS: SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS

El debilitamiento de la demanda mundial de bienes -sumada a su creciente oferta y stocks en aumento- que tuvo lugar a partir de la "crisis asiática" desatada a mediados de 1997, determinó descensos en el precio de algunos productos, en particular los energéticos (petróleo crudo y sus derivados). Esta situación, se agravó a lo largo de 1998, extendiéndose prácticamente a todos los commodities.

El impacto de esta caída de precios sobre el sector externo argentino implica, por un lado un deterioro del poder de compra externo de nuestros productos, dado que, aunque en menor medida que en décadas pasadas, la ponderación dentro de la estructura exportadora de commodities es superior a la que enfrentan los países desarrollados(1,2). Y por otro, se estima que esta caída generará en el corriente año una pérdida de divisas por menores ingresos del sector exportador cercana a los 2.000 millones.

En los siguientes cuadros se presenta la evolución de los precios de algunos de los principales productos de exportación de la Argentina desde fines de 1997 hasta la actualidad.

## Precios de commodities exportados por Argentina

Variación porcentual (dic. 1997 / sep. 1998)

AGRICOLAS SIN PROCESAR		AGRICOLAS PROCESADOS	
Maíz	-28,7%	Harina y Pellets de soja	-45,5%
Trigo	-26,4%	Lanas	-22,9%
Soja	-23,6%	Azúcar blanca	-22,0%
Poroto negro	-20,7%	Algodón	-7,4%
Girasol	-4,2%	Harina de trigo	-6,6%
Manzanas	6,0%	Aceite de girasol refinado	-6,3%
Ajos	10,9%	Aceite de soja en bruto	-4,8%
Poroto blanco	11,1%	Miel	-2,6%
Arroz blanco	16,3%	COMBUSTIBLES	
Peras	26,7%	Naftas	-31,4%
OTROS		Fuel oil	-26,7%
Camarones	-20,7%	Petróleo WTI	-23,9%
Aluminio s/alea	-10,0%	Gasolinas varias	-17,2%
		Gas oil	-3,3%

Fuente: CEP

La situación de deterioro en los precios de exportación que enfrenta actualmente la Argentina es un hecho que se observó en varias oportunidades a lo largo de las últimas cuatro décadas. En esta nota se describe, desde una perspectiva histórica, el impacto de dichas caídas sobre el valor de las exportaciones.

### Las caídas de precios de exportación a lo largo de la historia(3)

Más allá de las diferencias en el contexto económico interno e internacional, a lo largo de los últimos 45 años se verificaron en la Argentina siete episodios de caída en los precios de exportación. Solamente en dos de ellos -los bienios 1961-62 y 1997-98- las exportaciones lograron crecer respecto a la etapa previa a la crisis, en tanto que cayeron o se estancaron en los restantes cuatro casos.

LOS PERÍODOS DE CAÍDA DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN				
Tasa de crecimiento promedio anual - en %				
	Precio de exportaciones	Precio de importaciones	Términos de intercambio	Exportaciones en U\$S
1954-58	-7,9			-2,4
1961-62	-4,8	-0,2	-4,6	12,7
1967-69	-2,2	1,3	-10,0	0,4
1975-76	-8,9	2,6	-11,2	-0,2
1982-86	-9,0	-0,7	-8,3	-5,6
1991	-1,5	-4,4	3,0	-3,3
1997	-3,7	-1,7	-2,0	10,0
1998*	-7,0	2,0	-8,8	3,0
1997-98*	-5,4	0,1	-5,4	6,6
Fuente: CEP en base a CEPAL e INDEC.				

\* Estimado.

La evolución de las exportaciones que se observa en estos 7 períodos está relacionada no sólo con la magnitud de la caída - que va desde un retroceso del 9% anual en 1975-76 y 1982-86, hasta una caída de "sólo" el 1.5% en 1991- y su duración en el tiempo, sino también con el tipo de respuesta de las exportaciones al ciclo económico.

### ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

Participación de los principales productos tradicionales en el total exportado. (Prom. del período, %)

			Oleaginosas, pellets y Aceites	Combustibles	SUBTOTAL
	Carnes	Cereales			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1) + (2) + (3) + (4)
1954-58	23,8	34,2	7,3	--	65.2
1961-62	20,7	26,3	12,6	--	59.6
1967-69	25.8	28.5	7.9	0.6	62.5
1975-76	11,6	36,3	5,8	0,5	54.2
1982-86	6,9	27,7	25.4	5,2	65.1
1991	7.7	9.6	27.6	6.4	51.3
1997-98*	3,9	11,4	18,9	12,4	46.6

**Fuente:** CEP en base a datos de CEPAL e INDEC.

(\*) Corresponde a 1997 ya que los datos de 1998 son parciales y, por lo tanto, distorsionan los promedios al existir estacionalidad.

(4) Incluye petróleo crudo y refinado

Respecto del primer aspecto, la magnitud de la caída en los precios tiene una relación directa con la composición de la canasta exportadora. A lo largo de las últimas décadas, la estructura de exportaciones argentinas se modificó fuertemente, aumentando la participación de los productos industrializados y los combustibles, en desmedro de los sectores agrícolas tradicionales -como los cereales-.

Como se observa en el cuadro anterior, la participación de los tres principales productos de origen agropecuario -carnes, cereales y el complejo oleaginoso- pasaron de concentrar el 65% de las exportaciones en el quinquenio 1954-58, y el 59% en 1982-86 al 34% en la actualidad, habiéndose verificado, además, un cambio en el mix del complejo oleaginoso, en favor de los productos con mayor grado de elaboración (aceites). Por el contrario, las exportaciones de combustibles duplicaron el peso que tenían en la canasta exportadora a mediados de los '80.

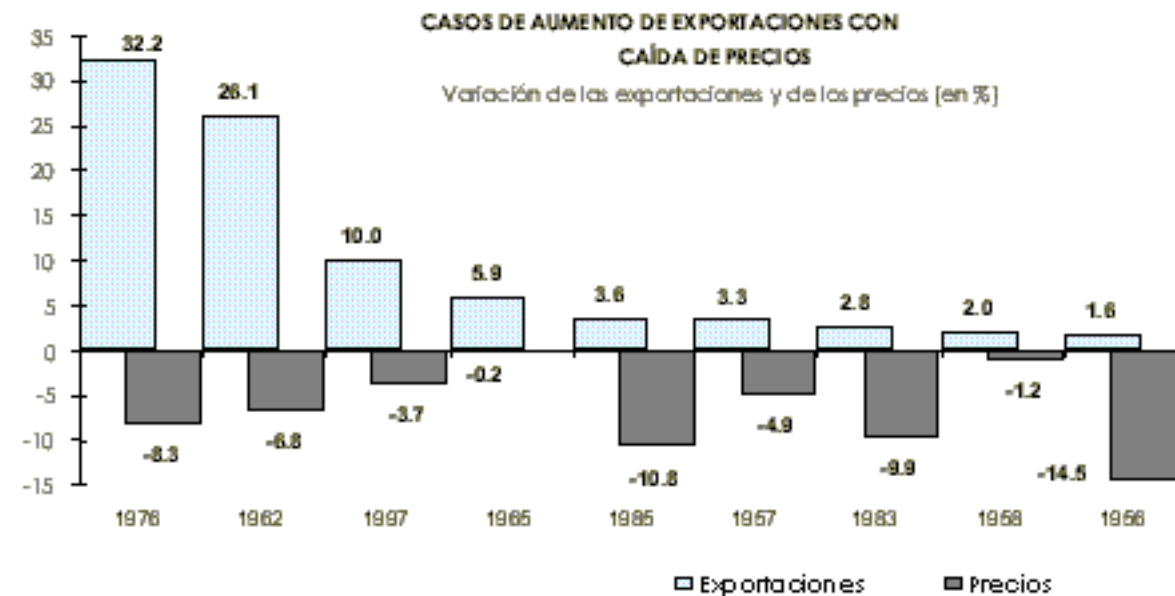
Dado que el aumento en la participación de ciertos productos que presentan menos volatilidad de precios reduce, en alguna medida, la sensibilidad de las exportaciones a los cambios en los precios, la canasta exportadora actual tiene un "riesgo implícito" menor que en el pasado. Por ejemplo, en el bienio 1975-76, la fuerte caída en el precio de las exportaciones estuvo ligada a la baja en el precio de algunos productos agrícolas -entre ellos carnes (-21% anual), cereales (-2% anual) y oleaginosas (-13% por año-. En el período 1997-98 la mayor diversidad en la canasta exportadora, permite morigerar el impacto que sobre los precios de exportación tiene la actual caída de precios de commodities agrícolas que, en magnitud, supera a la de entonces (los precios de los cereales y la soja se redujeron alrededor de un 25% en lo que va del año).

Por otra parte, la evolución de las exportaciones estuvo ligada de manera muy distinta a la evolución del producto y el consumo mostrando así comportamientos que -aunque medidos por la variación de las ventas externas puedan parecer similares- tienen un origen completamente diferente unos de otros. De los 19 años en que se produjeron bajas en los precios, en 9 de ellos las exportaciones, medidas en dólares, se incrementaron; es decir que el aumento de las cantidades físicas exportadas logró, en esos años, más que compensar la pérdida generada por los menores precios. Esto ocurrió en 1956, 1957, 1958, 1962, 1965, 1976, 1983, 1985 y 1997.

El aumento de las exportaciones fue moderado, con las únicas excepciones de 1962, 1976 y 1997. En estos tres años, las exportaciones crecieron a un ritmo del 32%, 26% y 10%, respectivamente. Sin embargo, el único caso en el que las exportaciones crecieron con aumento del consumo fue 1997, ya que en los dos casos anteriores las mayores ventas estuvieron impulsadas fundamentalmente por la caída en la absorción interna y el consiguiente aumento de los saldos exportables.

A continuación se presentan brevemente, las principales características de las etapas de caída de precios de exportación en la Argentina.

### 1954-58: La etapa de la posguerra



Desde inicios de la década del 50' (años de la postguerra), hasta 1958, se inicia una de las caídas más prolongadas y pronunciadas en los precios de exportación (-8% promedio anual), con el consecuente deterioro en el poder de compra externo de nuestros productos. A pesar de esto, las exportaciones reaccionan positivamente en 1956 (tres años antes de que los precios quebraran la tendencia), iniciando una fase de lento crecimiento que se extendió hasta 1960. Esta reacción de las ventas externas estuvo explicada por mejoras en las campañas agropecuarias y una desaceleración en la absorción interna que se tradujo en



mayores saldos exportables. (Ver gráfico 2)

## Gráfico 2



## Gráfico 3



### 1961-62: devaluación y recesión

En 1961 se interrumpe por dos años consecutivos el aumento en los precios iniciado en 1958, registrando una caída que promedió el 4,8% anual, con un deterioro en los términos de intercambio de similar magnitud, dado que el precio de las importaciones se mantuvo prácticamente inalterado. Entre 1960 y 1961, las exportaciones registraron una fuerte caída (-10.7%), como consecuencia no solo del impacto de los menores precios, sino también de una cosecha regular y un aumento en el consumo doméstico que alcanzó al 10%. Ya en 1962, como resultado del cambio en la política cambiaria (abandono del esquema de "tipo de cambio fijo de facto"), con devaluaciones que alcanzaron al 50% y una fuerte disminución en el nivel de actividad (con caídas en el consumo superiores al 4%), las ventas externas, aún con sus precios a la baja, iniciaron un período de crecimiento que se extenderá hasta 1966 (ya a partir de 1963 acompañadas por importantes mejoras en sus precios). (Ver gráfico 3).

### 1967-69: caída en las exportaciones de trigo

En 1967 se inicia un período de tres años de decrecimiento en los precios, si bien de menor magnitud que los anteriores (-2,2% promedio anual), combinado con una apreciación de las importaciones que promedió el 1,3% anual, con lo cual el poder de compra de nuestras exportaciones se redujo en este lapso un 10%. En los primeros dos años de este período (67-68), los menores precios que enfrentó el sector exportador, junto a campañas agrícolas de regular performance y una fuerte merma en las ventas externas de trigo, determinaron una caída en el monto exportado superior al 14%. (Ver gráfico 4)

## Gráfico 4



## Gráfico 5



### 1975-76: después del boom de las materias primas

En 1973 tanto los precios de exportación como los términos de intercambio y las ventas externas, alcanzaron un máximo histórico desde 1950. Estos hechos coinciden con la primer crisis mundial del petróleo, "el boom de las materias primas" y, un conjunto de medidas que incluyeron desde leyes de protección a la industria (Ley de Protección al Trabajo y a la

Producción Nacional) y apoyo financiero y técnico a las PyMEs industriales con potencial exportador, hasta la nacionalización del comercio exterior mediante la ampliación de las facultades de las Juntas Nacionales de Granos y Carnes, que pasaron a monopolizar las exportaciones de esos bienes.

Es en este contexto que entre 1974 y 1976 los precios de los productos exportados registraron una de las mayores caídas de la historia (-8,9% promedio anual), con un deterioro aún mayor en los términos de intercambio (11.2% promedio anual). Esta tendencia fue acompañada, en 1975, por una fuerte caída en los valores exportados (-24.7%), motivada por la mencionada caída en precios y la mala campaña agropecuari(4). Sin embargo, un año después (aún con precios en caída, aunque con una fuerte contracción en la absorción interna - que alcanzó al -9%), las exportaciones reaccionaron incrementándose un 32.2%, e iniciando a partir de 1977 (ya con un período de boom en los precios de exportación), una ininterrumpida expansión que culminaría en 1981. (Ver gráfico 5)

### **1982-86: el deterioro de los términos de intercambio**

Después de la segunda crisis del petróleo (1979/80), donde los precios de exportación alcanzaron niveles aún más elevados que en 1973, comienza en 1982, extendiéndose hasta 1986, la caída más fuerte y prolongada de precios de exportación desde mediados de siglo (-9% promedio anual). El consiguiente deterioro del poder de compra de las exportaciones hizo que en 1986 los términos de intercambio tocaran el nivel más bajo desde 1950. En estos cinco años (1982-86), el retroceso de las exportaciones promedió una tasa anual cercana al -6%, siendo los precios de éstas, en conjunción con la pérdida de competitividad del sector industrial y la mala campaña agrícola 85/86, los factores que explicaron su desempeño. (Ver gráfico 6)



### **1997-98: un punto de inflexión**

En 1991 luego de cuatro años de estancamiento, se inicia un período de precios crecientes para nuestras exportaciones que se interrumpe en 1997 con una caída cercana al 3% respecto a 1996, y tiende a agravarse en 1998, donde se espera un decrecimiento en torno al 7%.

En estos años (1997-98), y a diferencia de los demás períodos analizados, las exportaciones continuaron creciendo (a tasas similares al promedio de la década para 1997 y, con una desaceleración en los valores esperados para el 1998 lo que no parece estar sucediendo respecto a las cantidades) en un contexto donde el consumo doméstico lejos estuvo de desacelerarse (+7,8% en 1997 y, +5,2% en la primera mitad de 1998 respecto a igual período de 1997).

### **Conclusiones**

- Las exportaciones crecieron solamente en dos de los siete períodos de caída en los precios de exportación: los bienios 1961-62 y 1997-98.
- En los restantes casos, las exportaciones al final del período de caída de precios se encontraban por debajo de los valores que registraban a comienzos del proceso. Sin embargo, no en todos ellos las exportaciones mostraron una caída permanente, sino que en varios de ellos quebraron la tendencia hacia la baja aún antes de que los precios comenzaran a recuperarse. Esto ocurrió en 1956, 1957, 1958, 1965, 1976, 1983 y 1985.
- En la mayor parte de los años en los que las exportaciones crecieron con caída de precios, el principal impulso estuvo dado por la caída o desaceleración del consumo doméstico o, eventualmente, por campañas agrícolas favorables. Existen, no obstante, algunas excepciones en las que el aumento se produjo en un contexto de crecimiento de la absorción interna como 1983 y 1997, donde el consumo doméstico alcanzó variaciones de +4,2% y +8,4%, respectivamente.
- La respuesta contracíclica de las exportaciones también se observa en 1991. En ese año, a la caída de precios se sumó un aumento muy fuerte del consumo –que creció un 14%- desalentando así, por una doble vía, el crecimiento de las ventas externas.
- La tendencia hacia una mayor diversidad de productos exportados, con una pérdida del peso de los productos agrícolas –tradicionalmente más volátiles- tienden a reducir el riesgo implícito de la canasta exportadora ante una eventual caída de precios (sin embargo, esta disminución del riesgo se ve atenuada por la creciente participación de los combustibles dentro de las exportaciones totales.).

## **Notas al Pie**

1 En 1985, cerca del 80% de los productos exportados por nuestro país correspondían a bienes no diferenciados (71% de productos no diferenciados basados en productos naturales y 8% insumos industriales difundidos), en 1997 esta participación bajó al 64%. (Ver "Exportaciones Argentinas: diferenciación y competitividad", en estas Notas de la Economía Real).

2 En estos, las manufacturas (productos que dado su mayor grado de diferenciación no reciben impactos tan directos ni inmediatos en sus precios con motivo de shocks de demanda mundial negativos), representan el 85% de sus exportaciones, mientras que para Argentina este porcentaje es del 66%.

3 Para el análisis de la evolución de los precios de exportación se utilizó, para el período que va desde 1953 hasta 1985, la serie elaborada por CEPAL, a partir de 1986 se tomó la serie que elabora el INDEC. Ambos índices son del tipo Paasche.

4 La producción agrícola obtenida en la campaña 74/75 fue un 18,5% menor a la registrada en la 72/73.

[volver](#)

# Oportunidades de Inversión en la Industria

## del Papel

En la década del ochenta, la demanda de papel no fue ajena a la evolución general de la economía. Entre 1980 y 1990, el consumo aparente se mantuvo fluctuando entre 800 mil y un millón de toneladas anuales, con un intento de recuperación en el trienio 1986-1988, que no logró concretarse por la recesión de 1989. En aquel lapso el PBI cayó 11% y la industria manufacturera retrocedió 19%. Sin embargo, a partir de 1990 las nuevas condiciones de la economía permitieron que, hasta 1997, ambas variables crecieran 51% y 47%, respectivamente. Este ciclo positivo fue acompañado por un aumento más que proporcional en la demanda de papel, que registró un crecimiento del 137%. El único año en que el consumo aparente se redujo fue 1995, como consecuencia de la denominada "crisis del tequila".

CUADRO 1

### Consumo aparente de papel (miles de toneladas)

Año	Produccion	Importaciones	Exportaciones	Consumo	% Importac.
				aparente	s/c. aparente
1990	926	42	135	833	5,0
1991	964	185	31	1117	16,5
1992	977	439	15	1401	31,3
1993	927	570	11	1487	38,4
1994	970	587	15	1542	38,1
1995	1021	574	88	1508	38,1
1996	1121	625	54	1692	36,9
1997	1144	880	51	1972	44,6

**Fuente:** CEP en base a datos de AFCP.

Nota: las exportaciones no incluyen manufacturas de papel.

CUADRO 2

### Consumo aparente por tipo de papel (miles de toneladas)

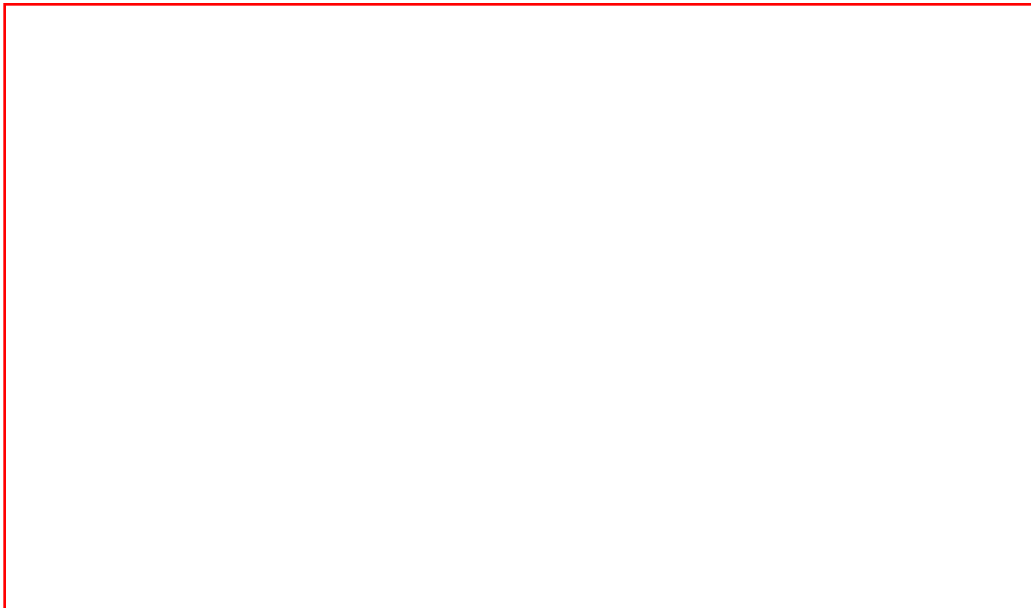
Año	Diarios	Impresion	Embalaje	Higienico	Otros	Total
1990	153	130	436	38	46	802
1991	216	205	524	50	86	1081
1992	316	315	584	81	80	1376
1993	310	365	628	103	44	1449
1994	275	357	701	117	93	1542
1995	283	356	702	106	60	1507
1996	250	398	855	125	64	1692
1997	306	500	956	141	69	1972
TMAA	10,4%	21,3%	11,9%	20,4%	6,2%	13,7%

**Fuente:** CEP, en base a datos de la AFCP.

Pero no todos los tipos de papel vieron aumentar el consumo al mismo ritmo. Claramente se diferencian el papel de impresión y el higiénico que crecieron al 21% y 20% anual entre 1990 y 1997, de los papeles de embalaje y diario, cuya demanda también creció, pero a una tasa sensiblemente menor : 12% y 10%, respectivamente (cuadro 2).

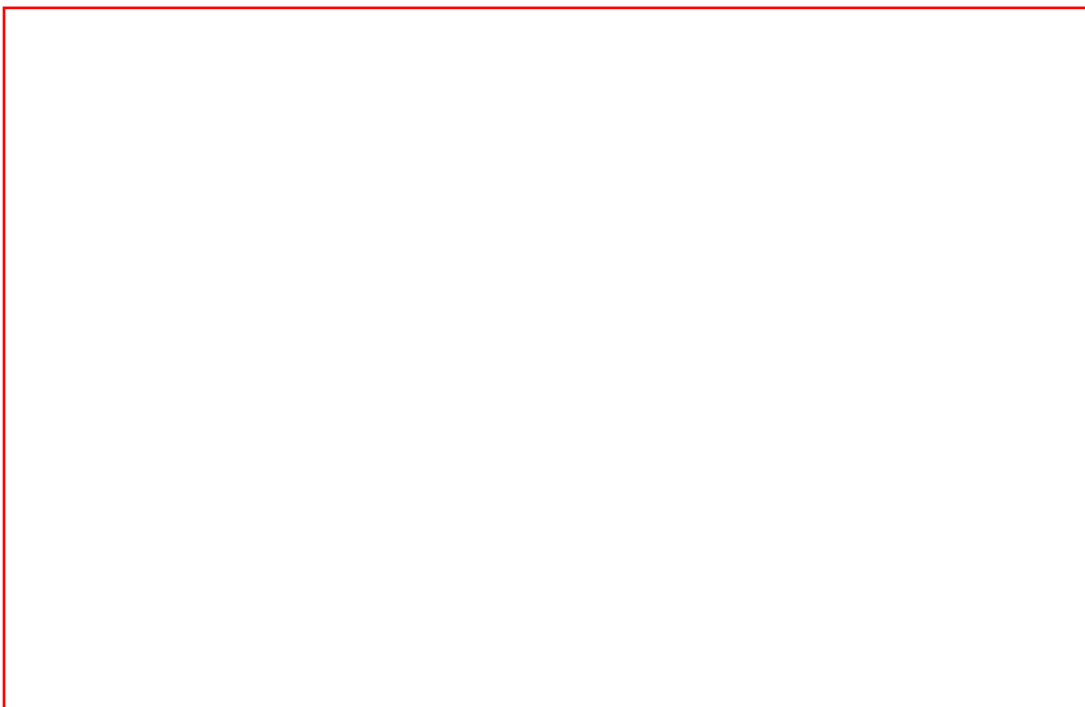
Como consecuencia de esta desigual variación, la participación del papel para impresión en el consumo total del papel subió del 16% al 25% y la del papel higiénico del 5% al 7%, en tanto que la del papel para embalaje cayó del 54% al 48% y la de papel de diarios, del 19% al 15%.

Gráfico 1



Frente a un aumento de la demanda de tal magnitud, era dable esperar una fuerte expansión en la producción de papel y cartón durante la presente década. Sin embargo, la producción tuvo un comportamiento errático, ya que retrocedió casi 10% desde el máximo alcanzado en 1987 hasta 1993, y recién comenzó a expandirse nuevamente a partir de 1994, logrando entre ese año y 1997 un aumento del 23%, que compara favorablemente con el 14% que creció el promedio de la industria en ese lapso, de acuerdo a las cifras de las cuentas nacionales. Pero aun así, en los noventa la producción fue muy inferior al consumo, excepto en 1990, año en que la producción superó al consumo aparente en un 11%.

Gráfico 2



Más allá de algunas inversiones realizadas en la presente década, la baja capacidad instalada existente en el país, que apenas supera 1,1 millones de toneladas, frente a un consumo aparente total de casi 2 millones de toneladas, hizo que el mayor consumo debiera ser satisfecho a través de la importación. Desde 1990, la proporción del consumo cubierta por la importación mantuvo una tendencia creciente, llegando al 44% en 1997. (cuadro 1 y gráfico 2).

La suba del 23% que registró la producción total de papel entre 1990 y 1997, estuvo influida por la caída del 30% que tuvo el papel para diarios, debido a que a partir de 1993 dejó de funcionar una de las dos empresas productoras, hecho que minó el crecimiento global del sector. En papel de impresión, la producción permaneció estable en la década del ochenta y comenzó a crecer en los noventa, con un aumento del 55% entre 1990 y 1997. Este aumento fue inducido por la expansión de la actividad editorial, que según cifras del INDEC, tuvo un incremento del 107% en lo que va de la década. El papel de embalaje sufrió un proceso similar, y ya lleva acumulado un incremento del 40% en este período. Pero fue la producción de papel higiénico la que más subió, triplicando los niveles de 1990 (cuadro 3). A pesar de haber aumentado su participación en la producción total del 4% al 10%, este tipo de papel sigue manteniendo el cuarto lugar, después de embalajes (53%), impresión (23%) y diarios (13%).

CUADRO 3

## Producción por tipo de papel (miles de toneladas)

Año	Diarios	Impresión	Embalajes	Higiénico	Otros	Total
1990	208	170	433	38	77	926
1991	198	176	460	50	80	964
1992	206	197	461	67	45	977
1993	141	205	475	74	32	927
1994	142	233	495	79	20	970
1995	180	233	513	84	12	1021
1996	171	251	575	111	13	1121
1997	145	264	607	114	14	1144
TMAA	-5,0%	6,5%	4,9%	17,0%	-21,9%	3,1%
Fuente: CEP en base a datos de la AFCP.						

CUADRO 4

## Importaciones por tipo de papel (miles de toneladas)

Año	Diarios	Impresión	Embalajes	Higiénico	Otros	Total
1990	8	16	13	1	4	42
1991	27	46	68	0	43	185
1992	111	127	126	14	61	439
1993	169	166	156	29	51	570
1994	133	132	209	37	76	587
1995	128	158	212	24	52	574
1996	79	187	290	16	52	625
1997	161	272	359	28	59	880
<b>Fuente:</b> CEP, en base a datos de AFCP						

A partir de 1991, las importaciones fueron crecientes y dejaron un saldo negativo en la balanza comercial del sector, tanto en toneladas como en dólares. Cabe aclarar que en el cálculo del consumo aparente no se incluyen en las exportaciones las manufacturas de papel, por considerarse que ya han sido "consumidas" como papel por la industria local., mientras que sí se han tomado en cuenta al medir las importaciones, debido a que en este caso sustituyen a la materia prima local que podría haber sido utilizada. El déficit pasó de 153 mil toneladas en 1991 a 828 mil en 1997 (cuadro 1). En parte, el aumento del consumo aparente de papeles puede atribuirse a la baja del precio promedio de los productos importados, que retrocedió un 45% entre 1990 y 1992 y que si bien repuntó luego, nunca volvió a los niveles originales, siendo actualmente un 33% inferior a los de 1990. Considerando la incidencia de los productos importados en cada tipo de papel, puede apreciarse en todos ellos un aumento de la participación sobre el consumo aparente desde 1990. El mayor peso del importado corresponde actualmente a papel de impresión (54%), seguido de diario (52%), embalaje (37%) e higiénico (20%).

Del volumen total importado en 1997, el 41% correspondió a embalajes, seguido por papeles para impresión con el 31%. El papel para diarios participaba con el 18%, mientras que las importaciones de papel higiénico cayeron al 3%, después de haber alcanzado el 6% en 1994, a medida que aumentaba la producción local.

Frente a la brecha existente entre producción y consumo, es lógico que las exportaciones se hayan mantenido en muy bajo nivel, además de un comportamiento residual y errático. Salvo en 1990, debido a la caída experimentada por el consumo, las exportaciones nunca superaron las 100 mil toneladas. En ese año llegaron a 135 mil, representando el 15% de la producción, pero en 1993 se exportó sólo el 1% de lo producido. Más allá de las fluctuaciones, en los últimos tres años se aprecia una continuidad en los embarques de papel para impresión, que representan en la actualidad el 72% de las exportaciones totales, seguidas por las de papel para embalaje con el 18%. En el período 1990-1997, el volumen exportado cayó 62% (cuadro 1). Si en la comparación se incluyen las exportaciones de manufacturas de papel, el volumen total se reduce un 30%, pero el valor total de las exportaciones sube 57%, pasando de US\$ 125 millones a US\$ 196 millones, en el mismo



período.

El destino de las inversiones

Las inversiones de los últimos años por parte de las fábricas ya instaladas se han orientado a mejorar la calidad de los productos, y a realizar mejoras ecológicas y en los procesos productivos. Estas empresas aducen que al encontrarse el sector en un período de transición, y ante el reducido tamaño del mercado local, hay que definir cuidadosamente las inversiones en nuevas plantas o ampliación de las actuales. En este sentido, el aumento de la escala no permitiría aumentar la productividad en gran medida ya que la industria funciona con una baja proporción de costos fijos y la escala no es tan decisiva para bajar costos. El otro elemento que ha desalentado las inversiones ha sido la gran volatilidad de los precios, que dependen en gran medida de la evolución del precio de la celulosa. En especial los precios de los papeles para imprimir y los papeles de oficina están más expuestos a las caídas que pueda sufrir el precio de la pulpa en el corto plazo. Este producto, que alcanzó un precio de US\$ 975 por tonelada a fines de 1995, está actualmente en US\$ 480 por tonelada, por la acumulación de stocks en Norteamérica y Escandinavia, sin que se prevea una mejora mientras no terminen de absorberse los efectos de la crisis del Sudeste asiático. Según algunos analistas, el equilibrio entre oferta y demanda se producirá recién en el 2003 o 2004.

Aun con este panorama, algunas empresas han considerado atractivo realizar inversiones, apuntando a captar una parte al menos del aumento del consumo aparente que ha tenido lugar en los últimos años. Especialmente, el gran aumento de la demanda de papel higiénico, también denominado "papel tissue", constituyó un incentivo para atraer inversiones. Las evidencias muestran que la mayor parte de las inversiones se han concretado en los últimos años en este sector. De un total de US\$ 425,5 millones invertidos entre 1990 y 1997 en el sector papelerero, el 66% se dirigió a la producción de "tissue". Lo que llama la atención es que las inversiones fueron realizadas, en partes iguales, por dos grupos empresas extranjeras, uno de Chile y otro de Canadá. Sólo dos empresas argentinas realizaron inversiones, concentrándose en el sector de envases. En lo que se refiere a los proyectos en desarrollo, la mayor parte (82%) de los US\$ 317 millones en inversiones están siendo desarrollados por el mismo grupo chileno, ampliando la capacidad de papeles en general y de papel "tissue". También hay dos proyectos argentinos y uno brasileño, pero concentrados en papel y cartón para embalar (cuadro 5).

CUADRO 5

Inversiones en la industria de papel y cartón

	País	US\$ millones	Año

**I. Inversiones concretadas entre 1990 y 1997****Papel tissue**

Grupo Matte (CMPC, Protisa)	Chile	80	1995
Grupo Matte (CMPC, Protisa)	Chile	60	1995
Kruger	Canadá	140	1995
		<b>280</b>	

**Papel y cartón**

Inland container Co.	EE.UU.	30	1995-96
Witcel	Francia	10	1994-95
Witcel	Francia	1,5	1994-95
		<b>41,5</b>	

**Envases**

Cartocor	Argentina	35	1997
Cartocor	Argentina	12	1994
Cartocor	Argentina	3	1996
Zucamor	Argentina	34	1996-97
Klabin	Brasil	20	1997
		<b>104</b>	

**Total inversiones concretadas****425,5****II. Inversiones en desarrollo**

Grupo Matte (CMPC, Protisa)	Chile	180	Papel
Grupo Matte (CMPC, Protisa)	Chile	80	Papel tissue
Zucamor (Papel Misionero)	Argentina	30	Impres. y embal.
Celucat	Brasil	20	Bolsas y sobres
Papel Técnica	Argentina	7	Cartón corrugado

**Total inversiones en desarrollo****317****III. Inversiones totales****742,5**

**Fuente:** Base de Datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP). No incluye fusiones ni adquisiciones.

## Perspectivas

En lo que se refiere al futuro del sector, conviene tener en cuenta que la mayor parte de las empresas existentes en el país son integradas, es decir que producen su propia materia prima. Esta es también la característica de las empresas en otros países. En este sentido, los fabricantes locales de papel tienen grandes expectativas en la aprobación definitiva del proyecto de ley de promoción forestal, que recientemente recibió media sanción de la Cámara de Diputados. Con este nuevo régimen, se espera que en la próxima década puedan concretarse inversiones en el sector forestal y celulósico-papelero del orden de los US \$ 4.000 millones. La nueva legislación permitirá que inversores extranjeros radiquen capitales en el país en toda la cadena de producción, desde la madera hasta el papel y la industria editorial, aprovechando la ventaja competitiva que implica la mayor productividad forestal argentina. Si se toman en cuenta las transferencias de activos y las inversiones proyectadas, pero que aún no están en desarrollo, en el período 1998-2000 el valor promedio anual de las inversiones en el sector supera en más de diez veces al promedio del período 1990-1997.

La expansión del consumo interno observada en los últimos años podrá dar lugar, al igual que lo sucedido en otros sectores industriales, a sustituciones eficientes de importaciones. Asimismo, la expectativa de un mayor equilibrio en el mercado mundial, con la progresiva disminución de los stocks que se espera para los primeros años de la próxima década, puede contribuir a alentar inversiones que también apunten a la exportación. Dadas las condiciones favorables que presente el recurso natural en la Argentina, inversiones que aumentaran la disponibilidad y la calidad de la materia prima, podrían incrementar significativamente su competitividad internacional.

[volver](#)

# PRIVATIZACIONES: UN BALANCE CUANTITATIVO

Si bien las privatizaciones en Argentina aún no han finalizado, puede afirmarse que el núcleo central del proceso ya se ha concretado -tanto en términos de sus valores como en cantidad de empresas traspasadas al sector privado-. En particular, y como veremos más adelante, cerca del 80% de los montos desembolsados por el sector privado para la adquisición de empresas públicas se realizó entre 1990 y 1993.

En la actualidad sólo queda un pequeño núcleo de empresas a privatizar, además de acciones remanentes aún en poder del Estado. A este conjunto cabe agregarle algunas empresas provinciales cuya privatización se encuentra en curso.

Estos aspectos conducen a concluir que la etapa de privatizaciones es -en buena medida- una fase cerrada y -en este sentido- cabe la realización un balance, al menos preliminar. En la literatura económica de la presente década han abundado estudios sobre sus diferentes impactos, tanto en términos del marco regulatorio, la competencia en los mercados, los efectos fiscales, macroeconómicos, sobre el sector externo, el consumo etc. En esta nota el objetivo apuntará a la realización de un balance *cuantitativo* que permita analizar su impacto en función de los montos desembolsados, tanto para la compra de las empresas como para su posterior modernización y reconversión y las estrategias de los nuevos propietarios.

Asimismo, la apertura del proceso de privatizaciones marcó el inicio de la oleada de inversión extranjera de los noventa. La formulación del programa de privatizaciones delineó un marco legal estructurado de tal manera en que el capital extranjero asumiría un rol protagónico en tanto, en muchos casos, la presencia de operadores extranjeros en los consorcios conformados para la participación en las diferentes privatizaciones fue estipulada en los pliegos de condiciones. El análisis de la incidencia de las privatizaciones en la oleada de inversión extranjera de la década del noventa es otro de los aspectos que será evaluado en la presente nota.

## Las privatizaciones en cifras

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	TOTAL	
Extranjera	1,548	470	2,068	3,181	386	1,202	228	1,111	247	10,440	57.4%
Nacional	933	633	1,935	1,270	229	193	145	249	89	5,676	31.2%
No determinada	0	1,227	830	0	0	0	0	0	0	2,057	11.3%
<b>TOTAL</b>	<b>2,481</b>	<b>2,330</b>	<b>4,832</b>	<b>4,451</b>	<b>615</b>	<b>1,395</b>	<b>374</b>	<b>1,360</b>	<b>336</b>	<b>18,173</b>	<b>100.0%</b>

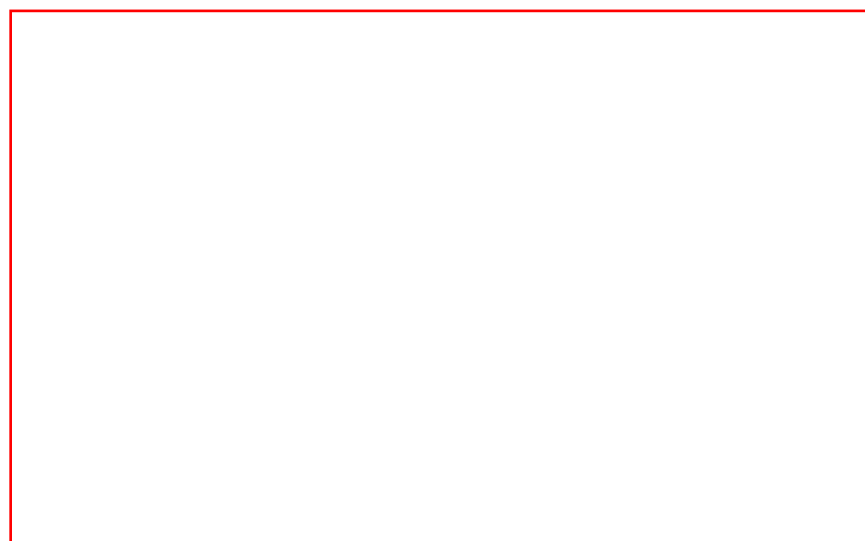
Considerando las privatizaciones nacionales y provinciales, se han realizado más de 150 operaciones. En esta cifra son incluidas las ventas parciales de los paquetes accionarios

realizadas por etapas (por ejemplo, el 51% de la empresa eléctrica SEGBA fue privatizado en 1992 mientras que el resto fue adjudicado en 1995) y también aquellas empresas que fueran segmentadas como resultado de la privatización (por ejemplo, la vieja compañía Gas del Estado fue dividida en dos empresas de transporte de gas y ocho distribuidoras).

Los montos recaudados en las privatizaciones en el período comprendido entre 1990 y el primer semestre de 1998, tanto de empresas nacionales como provinciales, ascendieron a 18.173 millones de dólares (cuadro 1). Si se consideran los pasivos transferidos, el resultado neto de las privatizaciones supera los 23 mil millones de dólares(1). Para realizar estos cálculos se tuvieron en cuenta los pagos efectuados mediante títulos de deuda según su valor de mercado en el período respectivo.



### ***Privatizaciones concretadas entre 1990 y 1998***



De los poco más de 18.000 millones de dólares desembolsados por los nuevos propietarios, 15.600 millones de dólares (el 86%) corresponde a privatizaciones nacionales, mientras que el 14% restante fue recaudado en

privatizaciones encaradas por gobiernos provinciales (cuadro 2).

El año en que más se recaudó fue 1992 (26,6% del total) y cabe destacar que el grueso de las privatizaciones se realizó con suma celeridad, al punto que a fines de 1993 ya se había recaudado el 78% del total correspondiente al período comprendido entre el año 1990 y el primer semestre de 1998.

<b>PRIVATIZACIONES NACIONALES</b>	<b>16.536</b>
YPF y áreas petroleras	5.082
ENTEL	3.528
Gas del Estado	2.461
Centrales eléctrica e hidroeléctricas	1.909
SEGBA	1.650
Aerolíneas Argentinas	654
Petroquímica Bahía Blanca	358
Transportadoras eléctricas	260
SOMISA	149
Resto	487
<b>PRIVATIZACIONES PROVINCIALES</b>	<b>1.637</b>
Electricidad	1.243
Agua y saneamiento	133
Transporte	13
Bancos y seguros	187
Papel	50
Alimentos	10

Desde un punto de vista sectorial, los montos desembolsados se concentran en empresas energéticas y extractivas, que absorben el 69% del total, seguido por transporte y comunicaciones con el 24% (cuadro 3). Es importante señalar que una parte significativa de las privatizaciones no implicaron desembolsos directos por parte de los compradores. Tales son los casos de las concesiones de ferrocarriles, subterráneos y obras viales, aeropuertos y correo, entre otros, en los que sólo se exigieron compromisos de inversión y el pago de un canon(2).

	Extranjera	Nacional	No determinada	TOTAL
--	------------	----------	----------------	-------

Energía eléctrica	3,698	1,384	0	5,082	28.0%
Petróleo y gas	2,905	1,924	0	4,829	26.6%
Comunicaciones	1,080	471	2,057	3,609	19.9%
Gas (transporte y distribución)	1,542	919	0	2,461	13.5%
Transporte	505	306	0	811	4.5%
Petroquímica	298	153	0	450	2.5%
Bancos y servicios financieros	218	50	0	268	1.5%
Industrias básicas de hierro y acero	17	157	0	173	1.0%
Agua y saneamiento	106	27	0	133	0.7%
Derivados de petróleo y gas	0	116	0	116	0.6%
Oleoductos, gasoductos y poliductos	0	77	0	77	0.4%
Construcción	4	50	0	54	0.3%
Celulosa y papel	43	8	0	50	0.3%
Electrónicos y electrodomésticos	4	11	0	15	0.1%
Hoteles y restaurantes	7	6	0	13	0.1%
Otras industrias manufactureras	0	11	0	11	0.1%
Alimentos y bebidas	10	0	0	10	0.1%
Seguros	4	1	0	5	0.0%
Químicos	0	5	0	5	0.0%
Agricultura, ganadería y pesca	0	2	0	2	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>10,440</b>	<b>5,676</b>	<b>2,057</b>	<b>18,173</b>	<b>100%</b>



## La inversión de las empresas privatizadas

	Fusiones y adquisiciones		Nuevas plantas y ampliaciones		TOTAL	
Empresas privatizadas	3.174	11,4%	30.179	49,8%	33.353	37,8%
Resto	24.549	88,6%	30.408	50,2%	54.957	62,2%
<b>TOTAL</b>	<b>27.723</b>	<b>100,0%</b>	<b>79.519</b>	<b>100,0%</b>	<b>88.310</b>	<b>100,0%</b>

En función de la información registrada en la Base de Inversiones del CEP, se realizó una clasificación del total de inversiones de acuerdo a su vinculación con las empresas privatizadas. Este ejercicio arroja resultados muy importantes en tanto, en virtud de la

información relevada, **el 37,8% de las inversiones registradas corresponde a proyectos de inversión concretados por empresas privatizadas** (cuadro 4).

Analizando las distintas modalidades de inversión correspondientes a la metodología utilizada por el CEP(3) puede comprobarse que el 11,4% de los montos involucrados en operaciones de fusiones y adquisiciones correspondió a paquetes accionarios -totales o parciales- de empresas privatizadas. Asimismo, observando las inversiones destinadas a la formación de capital (nuevas plantas y unidades productivas, comerciales y de servicios, y ampliaciones de otras ya existentes) el resultado es aún más elocuente: el 49,8% de dichas inversiones fue concretado por parte de empresas privatizadas(4).

**Participación de empresas extranjeras**

Dado que aproximadamente el 30% de los montos desembolsados en las privatizaciones se concretó mediante la colocación de acciones en la Bolsa, no se ha podido determinar con exactitud la participación del capital extranjero en las privatizaciones(5). Considerando sólo aquellas partes en que fue posible determinar con precisión el origen del inversor, se observa que el 57,4% del total (en valor) traspasado al sector privado ha sido adquirido por empresas extranjeras. Si se excluye del análisis a las privatizaciones realizadas a través del mercado bursátil la porción correspondiente a empresas extranjeras asciende al 66,3%. De este modo puede obtenerse una idea aproximada de la participación extranjera en el proceso: **entre un 57,7% y un 66,3% de los desembolsos fue realizado por inversores extranjeros.**

Sin considerar las privatizaciones realizadas vía bursátil (dadas las dificultades de asignación ya señaladas) puede observarse un alto grado de concentración en el origen geográfico de las empresas participantes del proceso de privatizaciones. Seis países (EE.UU., España, Chile, Italia, Gran Bretaña y Francia) absorben el 93% de los montos de privatizaciones aportados por inversores extranjeros (cuadro 6). EE.UU. ha sido el primer inversor extranjero acumulando el 47,1% del total, seguido por España con el 11,3%; Chile con el 11,1%; Italia (8,4%); Gran Bretaña (7,7%) Francia (7,5%) y Canadá (3,3%).

Las inversiones estadounidenses se encuentran diversificadas hacia diferentes sectores, prevaleciendo petróleo y gas, energía eléctrica y transporte y distribución de gas. Los inversores españoles se concentraron en transporte, energía eléctrica, comunicaciones, petróleo y gas, transporte y distribución de gas y también participan en agua y saneamiento. Las inversiones chilenas se dirigieron casi exclusivamente al área de energía eléctrica mientras que las de Italia, hacia el sector de transporte y distribución de gas, concesiones de obras viales, comunicaciones energía eléctrica. En el caso de Francia se destacan agua y saneamiento, energía eléctrica, comunicaciones, petróleo y gas y siderurgia. Finalmente, los inversores británicos tuvieron preferencia por las empresas petroleras, agua y saneamiento, energía eléctrica y distribución de gas (cuadro 5).

EE.UU.	ESPAÑA



Petróleo y gas	2,004	40.8%	Transporte	467	39.5%
Energía eléctrica	1,433	29.2%	Energía eléctrica	318	26.9%
Gas	634	12.9%	Comunicaciones	175	14.8%
Comunicaciones	337	6.9%	Gas	137	11.6%
Petroquímica	289	5.9%	Petróleo y gas	84	7.1%
Bancos y servicios financieros	115	2.3%			
Celulosa y papel	43	0.9%			
Agua y saneamiento	27	0.5%			
Alimentos y bebidas	10	0.2%			
Siderurgia	8	0.2%			
Hoteles y restaurantes	7	0.1%			
Seguros	4	0.1%			
Construcción	3	0.1%			
<b>TOTAL</b>	<b>4,914</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1,182</b>	<b>100%</b>
<b>CHILE</b>			<b>ITALIA</b>		
Energía eléctrica	1,065	91.8%	Gas	448	51.0%
Bancos y servicios financieros	63	5.4%	Comunicaciones	220	25.0%
Gas	29	2.5%	Energía eléctrica	167	19.0%
Electrónicos	4	0.3%	Agua y saneamiento	40	4.5%
			Transporte	4	0.5%
<b>TOTAL</b>	<b>1,161</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>879</b>	<b>100%</b>

## Las empresas privatizadas en la estructura empresarial local

Las privatizaciones tuvieron un alto grado de incidencia en la conformación de los segmentos sectoriales y empresariales mejor posicionados. Analizando las características de las primeras 200 empresas, ordenadas en función de sus ventas anuales, el primer resultado emergente es un proceso de *terciarización*, motorizado –en gran medida– por el ascenso de las empresas privatizadas y su segmentación antes mencionada(6). La terciarización de este segmento del empresariado local puede verificarse en términos de una mayor participación de empresas de servicios en el total en detrimento de empresas industriales y primarias, así como también en términos de una mayor participación de la facturación de las empresas de servicios en la facturación del total de este núcleo más dinámico del empresariado. La segmentación de las empresas ha sido determinante en este proceso en tanto el

crecimiento de las múltiples empresas de servicios resultantes del proceso de privatizaciones desplazó del núcleo mejor posicionado a una gran cantidad de empresas industriales y primarias.

	TOTAL		
	US\$ mill.	%	Acumulado
EE.UU.	4,914	47.1%	47.1%
España	1,182	11.3%	58.4%
Chile	1,161	11.1%	69.5%
Italia	879	8.4%	77.9%
Gran Bretaña	800	7.7%	85.6%
Francia	779	7.5%	93.0%
Canadá	349	3.3%	96.4%
Suiza	75	0.7%	97.1%
Australia	51	0.5%	97.6%
Japón	42	0.4%	98.0%
Bélgica	41	0.4%	98.4%
Panamá	41	0.4%	98.8%
Islas Cayman	36	0.3%	99.1%
Arabia Saudita	34	0.3%	99.5%
Brasil	31	0.3%	99.8%
Corea	7	0.1%	99.8%
Liberia	6	0.1%	99.9%
India	5	0.0%	99.9%
Chipre	4	0.0%	100.0%
Holanda	2	0.0%	100.0%
<b>TOTAL</b>	<b>10,440</b>	<b>100.0%</b>	

Este fenómeno da cuenta del fuerte peso que han adquirido las empresas privatizadas en la estructura económica. Tomando como referencia al año 1997 puede verificarse un alto grado de incidencia de las empresas privatizadas en las ventas totales del período. En efecto, de los 76.130 millones de dólares vendidos por las primeras 100 empresas, el 24,7% correspondió a ventas realizadas por empresas privatizadas. Considerando los resultados obtenidos por ese mismo conjunto de 100 empresas la contrastación es aún más elocuente. Mientras la suma de los resultados de las primeras 100 empresas asciende a 3.647 millones de dólares, los de las empresas privatizadas correspondientes a ese mismo grupo ascienden a 2.346 millones de dólares, es decir, el 64,3% del total(7).

## Las privatizaciones pendientes

Quedan aún en manos del Estado algunas empresas cuya privatización o bien se encuentra en proceso o su viabilidad y oportunidad se encuentra en debate, tanto en el Poder Ejecutivo como en el ámbito parlamentario.

Entre los principales casos cabe destacar:

### a) Empresas

- Yacyretá
- Banco Hipotecario Nacional
- Fábricas Militares

### b) Acciones residuales

- YPF (20%)
- Camuzzi Gas Pampeana (20%)
- Transener (25%)
- Hidroeléctrica Alicurá (19,5%)
- Hidroeléctrica Piedra del Aguila (26%)
- Central Térmica Dique (49%)
- Central Térmica Güemes (30%)
- Central Térmica Mendoza (15,5%)
- Centrales Térmicas Patagónicas (13%)
- Hidroeléctrica Diamante (39%)
- Transpa (6%)
- Transnea (30%)

## Notas al Pie

1 Ver Daniel Azpiazu y Adolfo Vispo: *Algunas enseñanzas de las privatizaciones en Argentina*, en Revista de la CEPAL Nro. 54, Santiago de Chile, Diciembre de 1994.

2 En algunos casos también fueron otorgados subsidios para tales explotaciones.

3 La metodología utilizada para las estimaciones de inversión del CEP y las estimaciones más actualizadas pueden ser consultada en CEP: *Síntesis de la Economía Real*, Nro. 16, julio de 1998.

4 Cabe aclarar que, dado que el relevamiento de inversiones del CEP posee mayor nivel de precisión a nivel de grandes empresas, es dable esperar un menor grado de subestimación en el total de inversiones de las empresas privatizadas respecto del resto. Por ello, el análisis de este indicador no debe conducir a conclusiones absolutas sino a dar una idea relativa del amplio peso que poseen las empresas privatizadas en la formación de capital en la economía argentina.

5 Las diferentes modalidades para la privatización de una empresa se corresponden con diversas intenciones por parte de la autoridad estatal a la hora de estructurar el marco legal. En algunos casos el objetivo central era maximizar el monto a recaudar simultáneamente a la minimización del lapso temporal entre la formulación del marco legal y la recaudación efectiva. En otros, estos objetivos convivieron con la intención de dar un marco adecuado en función de otros propósitos, tales como el mejoramiento de las condiciones de competitividad de un mercado determinado o evitar su concentración al traspasar empresas con poder monopólico. Ejemplo de ello ha sido el caso de YPF, cuya privatización atomizó la tenencia accionaria impidiendo el control directo de la empresa por parte de alguna otra empresa del sector.

6 Daniel Azpiazu: *Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios*. Documentos e informes de investigación de FLACSO, Nro. 209, Buenos Aires, 1996.

7 La información sobre ventas y resultados de las primeras 100 empresas fue extraída de Revista Mercado, julio de 1998.

[volver](#)

# ¿QUE PAISES EMERGENTES "EMERGERÁN" DE LA CRISIS ?

## El mundo actual globaliza bonanzas y crisis

Es un hecho ya conocido que la economía mundial está globalizada. Esto es positivo ya que favorece el progreso de las naciones al instaurar un escenario de elevada aptitud para que las ofertas y demandas confluyan a una velocidad inimaginable hasta hace no mucho tiempo atrás, cuando la economía internacional era compartimentada, sin conexiones fluidas e inhibidora del aumento del comercio y las inversiones. El actual contexto es más eficiente para producir bienes y servicios, genera mayor caudal de información y transparencia y, por ende, apuntala el crecimiento económico. Sumado a ello, las bonanzas logran ahora una mayor difusión, llegando sus beneficios a un mayor número de países.

Pero la globalización también genera dificultades. En este tipo de mundo, la aplicación de malas políticas y el consecuente aumento en el nivel de incertidumbre en un país es reprimido con dureza por los agentes económicos (retirando depósitos e inversiones). Esta situación, además, se transmite -se "globaliza"-; hacia el resto, instalándose recurrentemente el germen de una crisis más o menos difundida. La globalización trajo consigo una mayor cantidad de actores en el juego del comercio y las inversiones, los que responden casi instantáneamente a las señales que emiten mercados cada vez más vinculados. En este contexto de mayor número de actores y más elevada interacción, aumentan los beneficios de generar mecanismos de coordinación entre los gobiernos pero, por otra parte, ésta resulta más costosa -al existir más y variados intereses-, transformándose en un objetivo no imposible, pero sí de difícil consecución.

En conclusión, la velocidad reflejada en las decisiones de los agentes económicos sumada a los canales de vinculación ahora existentes, hace hoy más probable que se desencadene una crisis en cualquier país y que, además, ésta se propague -en mayor o menor medida- al resto. Al mismo tiempo que, por falta de medios de coordinación, es más baja la probabilidad que una crisis llegue a ser prevenida o bien neutralizada una vez iniciada la misma.

En la actualidad, en los umbrales del siglo XXI, el mundo se encuentra inmerso en una crisis de magnitud. Es en momentos de incertidumbre como los que se viven en el presente cuando surge la sensación que el sistema económico está construido sobre bases tan frágiles como inestables y que la riqueza acumulada puede verse brusca y notoriamente disminuida. Y es también en estos momentos cuando se toma conciencia acerca de lo poco que se sabe acerca de las causas, efectos y vías de solución de las crisis económicas. Lo único posible de afirmar es que:

i) toda crisis global modificará el statu-quo preexistente. Caerán axiomas, se reformularán instituciones, se redefinirán conceptos y políticas y cambiarán las relaciones de liderazgo entre los países;

ii) las economías avanzadas se verán afectadas en menor medida que el resto, a pesar que la actual crisis tiene como uno de sus epicentros a Japón

## Qué países emergentes "emergerán" de la crisis ?

### Acerca de "mercados emergentes sólidos" y "mercados emergentes débiles"

El término emergente proviene del latín *emerge* y significa aquello que comienza a aparecer después de haber estado sumergido y sin posibilidades de salir a la superficie. La idea de mercado emergente fue utilizada por primera vez, a fines de los años 80, por la Baring Brothers. Allí, se llamaba emergentes a aquellas economías que impulsaban transformaciones tendientes a generar orden macroeconómico con crecimiento, después de haber permanecido por décadas sumergidas en el estancamiento, a pesar de poseer potencialidades ciertas de desarrollo. Los ejes centrales de las reformas eran el disciplinamiento monetario y fiscal, la reformulación del rol del Estado, la apertura de la economía al mundo y el mejoramiento genuino de la competitividad. Como casos típicos de mercados emergentes (se estiman en alrededor de 45 en el mundo) se mencionaba a China, India, Rusia, Vietnam, Filipinas, Tailandia e Israel en Asia, Egipto, Sudáfrica y Zimbawe en el continente africano, la República Checa, Polonia, Rumania e Hungría en Europa del Este y México, Brasil, Argentina, Chile y Perú en Latinoamérica.

A su vez, existe un conjunto de países que fueron emergentes en un pasado algo más lejano, pero ya no lo son como consecuencia de haber logrado avances económicos significativos en las últimas décadas (podría denominarse el grupo de los cuasi-avanzados). Este es el caso de, por ejemplo, Irlanda, Nueva Zelanda, Australia, Corea, Malasia, Singapur o Taiwán.

Ahora bien, una de las cuestiones que deberá ser redefinida a raíz de la actual crisis internacional es, sin lugar a dudas, el concepto de mercado emergente. Así, aquellos países que resistan la crisis, respetando y/o profundizando las reformas estructurales emprendidas y manteniendo el crecimiento de la producción y de las inversiones -aunque a un ritmo más moderado-, se transformarán en los países que emergerán de la crisis y serán las economías no avanzadas más sólidas, previsibles y con mejores perspectivas de crecimiento en el mediano plazo (**mercados emergentes sólidos**)(1) Por el contrario, aquellas economías que no resistan los embates de la crisis -debiendo desviarse discrecionalmente del rumbo económico prefijado y entren en un ciclo recesivo y de caída de inversiones-, pasarán a ser los emergentes de menor solidez o con un futuro más incierto (**mercados emergentes débiles**)-. En este último grupo, podrían aparecer también países cuasi-avanzados, en la medida que el impacto de la crisis resienta las bases mismas de su estructura económica, financiera e institucional.

Los *mercados emergentes sólidos* ganarán reputación, que compensará parte de la reputación perdida en el pasado. De esta manera, estas economías irán alcanzando, poco a poco, mayores grados de libertad para recuperar el uso de las políticas monetarias, cambiarias y fiscales, que debieron resignar después de haber abusado de las mismas durante décadas. Una vez recobrada la confianza en las instituciones económicas, éstas

podrán implementar sus políticas en forma semejante a cómo lo hacen las naciones avanzadas.

## Los países emergentes y cuasi-avanzados en los años previos a la crisis

El progreso económico de una economía en cualquier momento del tiempo está sujeta a una dinámica de crecimiento sustentada en la actualidad en tres consensos básicos:

- 1) crecer a ritmo elevado pero sin inflación
- 2) que la inversión se convierta en motor principal del crecimiento (aunque la tasa de ahorro interno resulte insuficiente y se requiera, por algunos años, de ahorro externo para financiarlo)
- 3) que la inversión fortalezca -en el largo plazo- el sector externo, generando importantes aumentos de exportaciones y una *sustitución eficiente de importaciones*(2).

La dinámica "estabilidad-crecimiento-inversiones-exportaciones" asegura un proceso sostenible en el tiempo. En la medida que las naciones no avanzadas ingresen en esta dinámica -elevados y sostenidos ritmos de aumentos del ingreso, las inversiones y las exportaciones-, irán reduciendo la brecha que los separa de las naciones avanzadas(3).

Por otra parte, de la dinámica que hayan mostrado estas economías en los últimos años, dependerá esencialmente el impacto que provocará, en cada una de ellas, la crisis internacional. Aquellas economías que hayan alcanzado elevadas tasas de crecimiento impulsadas basicamente por inversiones que ampliaron la capacidad productiva y fortalecieron el sector externo en un marco de orden monetario y fiscal, se verán afectadas por la crisis de manera distinta, finalmente, a aquellas que se hubieran alejado demasiado de alguna de estas premisas.

Durante los últimos años, la dinámica seguida, tanto por las economías emergentes como por las cuasi-avanzadas fue muy heterogénea y, en muchos casos, se aprecian apartamientos sustanciales de la lógica de los tres consensos enunciados precedentemente. La muestra aquí utilizada está conformada por los siguientes 26 países: Irlanda, Nueva Zelanda, Australia, Corea, Malasia, Taiwán, Hong-Kong y Singapur entre los cuasi-avanzados y China, México, Argentina, Chile, Ecuador, Perú, Rusia, Sudáfrica, Indonesia, Filipinas, Tailandia, Brasil, India, Turquía, Israel, Polonia, Hungría y República Checa entre los emergentes.

Todos estos países, con la única excepción de Rusia, registraron, en los últimos cuatro años, aumentos del PBI. Pero no en todos los casos se cumplió el primero de los consensos, o sea que estos aumentos del producto estuvieran acompañados de estabilidad en el nivel general de precios. Los procesos de crecimiento sin inflación se dieron solamente en Irlanda, Singapur, Malasia, Argentina, N. Zelanda, Australia y Taiwán. Un segundo grupo de países mostró altas tasas de crecimiento del producto pero niveles de inflación más elevados, que oscilaron entre 22% y 70% acumulados en los últimos años (Tailandia, Corea, Indonesia,

Filipinas, Chile, India, China, Perú, Hong-Kong e Israel). Finalmente, hubo países que mostraron aumentos del PBI pero junto a tasas de inflación elevadas aunque en algunos casos decrecientes -más del 100% acumulada en 4 años- (son los casos de Polonia, Turquía, Ecuador, México, Hungría y Brasil).

Fueron muy pocas -apenas seis- las economías que cumplieron con el segundo de los consensos -crecimiento impulsado por la inversión productiva-. La relación Inversión / PBI mostró aumentos significativos a lo largo de la década (o sea, que la inversión haya crecido a un ritmo notoriamente más elevado que el producto) sólo en Argentina(4), Perú, Malasia, China, Hong Kong e Israel.

Además del ritmo de crecimiento de la inversión, debe tenerse en cuenta aquí el nivel de la misma en cada economía. Así, no presenta un rasgo tan negativo que la inversión en Tailandia haya caído del 41% del PBI al 35% a lo largo de esta década como que en Taiwán lo haya hecho del 27% al 23% o que la misma disminuyera en Rusia del 26% en 1990 al 19% en 1997.

En los años 90, se registraron caídas en la relación inversión / producto, además que en los casos de Rusia, Tailandia y Taiwán arriba mencionados, en Indonesia, Corea, México, Australia, Chile, India e Irlanda. Por otra parte, los niveles más bajos de inversión -por debajo o en torno al 20% del PBI, lo que puede resultar insuficiente para países no maduros- se observaron en México, Ecuador, Rusia, Sudáfrica, Australia, N. Zelanda, Irlanda, Polonia y Hungría.

Es importante señalar que todos los países, tanto los que aumentaron considerablemente la inversión como los que no lo hicieron, registraron, en los últimos años, déficits en sus cuentas corrientes (en 1997, estos montos -como porcentajes del PBI- se ubicaron desde un exiguo 0,3% en Rusia hasta un impactante 8% en Nueva Zelanda). Pero hubo cuatro casos excepcionales: China, Singapur, Taiwán e Irlanda, que reflejaron superávit. Singapur es un caso muy particular, ya que es una economía eminentemente de intermediación de servicios. Taiwán presenta uno de los niveles de ahorro interno más elevados del mundo, siendo un país exportador de capitales. Irlanda muestra superávit en su cuenta corriente desde hace más de diez años aunque no presenta aumentos sustanciales de la inversión en términos del PBI en los 90. China, por último, mostró déficit durante principios de la presente década, que fue corregido rápidamente a través del logro de importantes superávits comerciales (fuerte aumento de las exportaciones junto a una eficaz regulación de sus importaciones).

Finalmente, en relación al tercero de los consensos -fortalecimiento del sector externo a través del aumento sostenido de exportaciones-, se aprecian diferentes evoluciones a lo largo de los últimos cinco años (1994-98). Los países que muestran los mayores aumentos son México, Filipinas, Hungría, Polonia, Irlanda, Argentina, Ecuador, Perú y R. Checa, economías que han, al menos, duplicado el valor de sus exportaciones en estos años. Sin embargo, es importante señalar que, en el caso de México, la dinámica de sus exportaciones se vio muy influida por la devaluación y posterior recesión derivada del "tequila", situación que también, aunque en menor medida, influyó en el comportamiento de las exportaciones argentinas y



peruanas en 1995. Hungría y Ecuador fueron dos de las economías que registraron menores tasas de crecimiento económico y, además, caídas o leves mejoras de su productividad.

Por otra parte, India, Chile, China, Rusia y Turquía muestran aumentos de exportaciones importantes, aunque menores a las anteriores (el aumento de exportaciones en Rusia está relacionado a un ciclo recesivo general y, en Turquía, influyó la fuerte recesión enfrentada en 1994). Los menores crecimientos -por debajo del aumento de exportaciones mundiales- se evidenciaron en Sudáfrica, N. Zelanda, Australia, Hong-Kong, Indonesia y Taiwán.

De este rápido recorrido por la historia reciente de las economías emergentes y cuasi-avanzadas, se deducen los siguientes corolarios:

- son muy pocas las economías que lograron sostener alto ritmo de crecimiento con tasas de inflación en línea con las observadas en las naciones avanzadas (Irlanda, Argentina, Singapur, Nueva Zelanda, Australia y Taiwán)
- son pocos los casos donde se aprecia que la inversión fue motor importante del crecimiento en los 90 (Argentina, Perú, Malasia, China, Hong Kong e Israel)
- la mitad de las economías analizadas registran déficits en su cuenta corriente -en muchos casos mayores al 3% del PBI- con caídas o leves aumentos en los niveles de inversión (México, Chile, Ecuador, Sudáfrica, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Corea, India, Australia, N. Zelanda, Polonia y Hungría)
- casi la mitad de los países muestran aumentos de exportaciones por debajo o en torno al crecimiento mundial de exportaciones, lo que implica que están perdiendo participación en los mercados internacionales. Otros siete casos muestran aumentos de exportaciones superiores al crecimiento mundial pero se verifica la influencia de episodios recesivos puntuales o tasas de crecimiento del producto entre las más bajas de la muestra

En conclusión, no resulta una tarea sencilla encontrar en los años 90 economías que hayan cumplido con los tres consensos. Los países cuasi-avanzados han logrado crecer a ritmo elevado sin inflación pero, en la mayoría de los casos, la inversión no fue motor principal del crecimiento -aún cuando se acumularon déficits en cuenta corriente de consideración- y, casi todos, perdieron participación en los mercados mundiales. En el caso de los países emergentes, éstos no han logrado todavía mantener elevadas tasas de crecimiento con niveles de inflación en línea con los de las naciones avanzadas (la única excepción es Argentina) y fueron muy pocos los que crecieron impulsados en una proporción importante por la inversión, a pesar de presentar -salvo en el caso excepcional de China- importantes déficits en sus cuentas corrientes. La respuesta exportadora de los emergentes fue positiva, obteniendo, casi todos ellos, mayor participación en los mercados mundiales durante los últimos años. Sin embargo, el sostenimiento de esta tendencia en el tiempo no pareciera estar asegurada en todos los casos.

## **La crisis: mucho ruido y muchas nueces**

La crisis internacional, que tuvo como epicentros, hasta el momento, al Sudeste Asiático, Rusia y Japón, ya ha generado una desaceleración del crecimiento y del comercio mundial, que se prevé se profundice durante 1999 en la medida que la situación continúe agravándose. La crisis, como se analizó en párrafos anteriores, encontró a los países cuasi-avanzados con cierto debilitamiento en sus procesos de inversión y acumulación de capital y en sus niveles de competitividad. Y, a la vez, a los países emergentes, concentrados aún en consolidar su ordenamiento monetario y fiscal, intentando -en la mayoría de los casos sin éxito- que el crecimiento económico se sustente en la inversión y mostrando aumentos de exportaciones no necesariamente sostenibles en el tiempo.

Antes que nada, debe señalarse que la crisis impactó, en mayor o menor medida, en todas las economías -ya sean estas avanzadas, cuasi-avanzadas, emergentes y las demás-. Sin embargo, en el conjunto de países aquí analizados, los efectos de la crisis sobre la economía real se han manifestado, hasta ahora, de manera diferente, independientemente que se trate de economías cuasi-avanzadas o emergentes. En este sentido, es posible identificar cuatro situaciones diferentes, en función de la evolución que han mostrado la producción industrial y las exportaciones en cada uno de los países seleccionados en lo que va de 1998 (5).

### **Situación i: aumento de producción y de exportaciones**

Esta es la situación menos comprometida. Las economías aquí ubicadas evidencian los efectos negativos de la crisis, pero éstas no han dejado por el momento y a pesar del contexto internacional desfavorable, de mantener sus procesos de expansión. Son 9 las naciones que califican en la Situación I, sobre las 26 de la muestra seleccionada. Ellas son: Irlanda, Polonia, Hungría, R. Checa, México, Argentina, Israel, China y N. Zelanda. Todas estas economías habían mostrado aumentos -en algunos casos muy fuertes- en la producción industrial y las exportaciones en 1997 y, en los primeros siete meses de 1998 han mantenido esta dinámica positiva pero reflejando desaceleraciones -en algunos casos marcadas- en las tasas de crecimiento.

Es posible argumentar que una desaceleración más pronunciada en el aumento de la producción que en las exportaciones estaría reflejando una situación más comprometida, ya que la primera estaría más relacionada con factores internos o endógenos a las economías mientras que la segunda -en la medida que el ratio exportaciones / producción no sea demasiado elevado y no existan problemas estructurales serios de falta de competitividad- podría estar vinculada a factores exógenos como caídas de precios internacionales o disminuciones en la demanda de otros países. En México, Argentina, China, Israel e Irlanda el impacto de la crisis sobre las exportaciones es mayor que el observado sobre la producción; contrariamente a lo que está sucediendo en Polonia, Hungría, R. Checa y N. Zelanda.

### **Situación ii: aumento de producción con caída de exportaciones**

Esta es la situación que están pasando India, Australia y Taiwán. Estas tres economías muestran, hasta julio pasado, niveles acumulados de producción industrial superiores a los de igual período de 1997. Más aún, Australia e India presentan tasas de incremento mayores a las registradas en 1997. Sin embargo, las exportaciones de estos países presentan caídas que, en el caso de Australia, llega al 9%. Esta situación reflejaría problemas vinculados con menores precios internacionales, caídas de demanda o problemas estructurales de competitividad que se manifiestan con mayor crudeza en un contexto de crisis, como puede ser el caso de Australia, donde ya sus ventas externas habían disminuido casi un 5% en 1997.

### **Situación iii: caída de producción con aumentos de exportaciones**

Es la situación que atraviesan hoy Brasil, Sudáfrica y Filipinas. Las tasas de aumento de las exportaciones alcanzaron, en los primeros siete meses de 1998, al 3%, 9% y 19%, respectivamente. Pero éstas están acompañadas de caídas, de mayor o menor magnitud, en la producción industrial. En estos casos, el impacto de la crisis ya se ha hecho notar en los niveles de actividad, pero las exportaciones mantienen una tendencia positiva, ya sea como consecuencia del escenario recesivo, de presentar estos países canastas de baja sensibilidad a la caída de precios o, en menor medida, de políticas específicas o devaluaciones nominales que puedan haber tenido algún efecto real (Filipinas y, en alguna medida, Sudáfrica).

### **Situación iv: caídas de producción y de exportaciones**

Esta es la situación más complicada. Son los casos donde es posible apreciar que la crisis ha impactado en mayor medida. Aquí se ubican once de los países seleccionados: Chile, Perú y Ecuador en Sudamérica; Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia, Hong-Kong y Corea (epicentros de la crisis en el Sudeste Asiático), Rusia (otro de los centros críticos) y Turquía. Las tres economías de la región, aunque no forman parte del nudo central de la crisis, están vinculadas en mayor o menor medida al Sudeste Asiático y a Brasil y presentan una estructura industrial y exportadora muy expuesta a caídas de precios internacionales (por ejemplo, más de la mitad de las exportaciones chilenas provienen del sector del cobre, producto que lleva acumulado una caída en su precio internacional mayor al 30% desde el inicio de la crisis).

### **Tres escenarios posibles para 1999**

#### *Escenario Pesimista: la Crisis se Agrava*

En este contexto, la mayoría de los países aquí seleccionados, pasaría a enfrentar la Situación IV (caída de producción y de exportaciones), lo que significará, obviamente, un empeoramiento sustancial de estas economías y el surgimiento de presiones para modificar los consensos económicos alcanzados, hecho que puede potenciar aún más los efectos negativos de la crisis e introducir un manto de seria incertidumbre acerca del futuro de todos estos países.

### *Escenario Intermedio: la Crisis se "Administra"*

De ser así, es factible que varias de las economías que hoy están pasando por la Situación I (desaceleración en el crecimiento de la producción y las exportaciones), caigan en algunos casos en la Situación II (aumento, aunque cada vez menor de la producción, pero ya con caídas de exportaciones) o en la Situación III (escenario recesivo con incremento de exportaciones derivado del mismo); y en pocos casos, se ubicarían en la Situación IV.

Un número no menor de países que actualmente están atravesando por la Situación II o III, podrán caer en la Situación IV (recesión con caída de exportaciones). Es probable que algunas de las economías que hoy enfrentan esta última situación, comiencen a aumentar sus exportaciones, como consecuencia de profundizarse el escenario recesivo y tener algún efecto medidas de apoyo que están recibiendo los exportadores en muchos países, pasando las mismas a la Situación III.

Queda claro que el escenario de "administración" de la crisis no es neutro para los países emergentes y cuasi-avanzados, sino que provocará un empeoramiento de la situación general.

### *Escenario Optimista: la Crisis Comienza a Superarse*

En este caso, es probable que algunos países que están hoy en las Situaciones II o III pasen a la Situación I, aunque con tasas moderadas de crecimiento de la producción y las exportaciones. Para aquellas economías que están actualmente en I, aumentará la probabilidad de que 1999 pueda resultar similar a 1998. Será menor aunque no cero, el número de economías que seguirán atravesando por la Situación IV. En este escenario, la crisis dejará de ser global y se focalizará en los países o regiones que son hoy el epicentro de la misma y en otros que terminen resultando estructuralmente afectados.

O sea que, lo mejor que puede esperarse en 1999 para la mayoría de las economías cuasi-avanzadas y emergentes, es que logren mantener una performance económica relativamente similar a la de este año (que es, de por sí, menos favorable que la alcanzada en 1997). Pero para que ello suceda, la situación internacional deberá mostrar signos ciertos de mejoría y mayor certidumbre. Cualquier otro escenario, aún el de mantenimiento de la crisis en una situación de status-quo, sin que la misma empeorase sustancialmente, implicará que estas economías presenten un 1999 peor o mucho peor a 1998, dependiendo de la solidez estructural que manifieste y las políticas de coyuntura que aplique cada una de ellas.

## **Los países emergentes y cuasi-avanzados en los años previos a la crisis**

### **Impacto de la crisis internacional sobre la economía real**

## Notas al Pie

1Es probable que si la crisis financiera se prolongase, se genere un menor caudal de financiamiento externo que leve a los países emergentes a incrementar mas rápidamente su ahorro interno. Es posible pensar, entonces, que aquellos que sean mas exitosos para combinar crecimiento con aumentos de ahorro interno quedaran en una situación relativamente ventajosa

2 La sustitución eficiente de importaciones surge a partir de la incorporación de inversiones en sectores que, actualmente, presentan excesos de demanda que son satisfechas con importaciones. Este fenómeno es diferente al proceso de sustitución ineficiente de importaciones impulsado en el pasado, a través del aumento de producción local promovida artificialmente a través de barreras arancelarias que aumentaban la rentabilidad de los productores nacionales.

3 Las naciones cuasi-avanzadas ya alcanzaron esta dinámica de crecimiento, lo que les permitió lograr notorios progresos. Sin embargo, un sustancial apartamiento de estos principios, aun sólo por algunos años, puede derivar hoy en desequilibrios y retrocesos importantes.

4 Debe tenerse en cuenta que el año 1990 registró el nivel de inversión en términos de producto más bajo de la serie que se inicia en 1980.

5 Una de las razones que justifica la selección de los países aquí realizada, está relacionada con la disponibilidad de información actualizada acerca de la coyuntura económica de los mismos

[volver](#)

# SUPERMERCADISMO :FABRICANDO EL CONSUMO

## Introducción

A partir de los '90 se han producido cambios importantes en la estructura de los canales de comercialización en un contexto caracterizado, desde el punto de vista de las políticas internas, por la desregulación, la apertura y la estabilidad económica; y en el ámbito internacional, por la consolidación de los mercados regionales y la creciente globalización de la economía. El ingreso al país de grandes firmas internacionales de la distribución durante los últimos tres años ha acelerado dicho proceso de cambio, introduciendo nuevas formas de competencia, y desarrollando nuevas tecnologías y procesos.

La modificación de las relaciones intersectoriales, la incorporación de tecnologías organizacionales e informáticas a lo largo de la cadena de distribución y la incursión de las grandes cadenas en las economías regionales, son algunos de los cambios que se están gestando. El objetivo de la presente nota consiste en analizar estas transformaciones, a fin de comprender el comportamiento y la dinámica de las grandes cadenas de distribución minorista(1), y de definir posibles escenarios futuros.

## Marco histórico

El supermercadismo en la Argentina apareció en los años'50, siendo sus precursores "La Estrella Argentina", "El Hogar Obrero", y "Casa Tía". Dicha expansión prosiguió en la década del '70 y del '80.

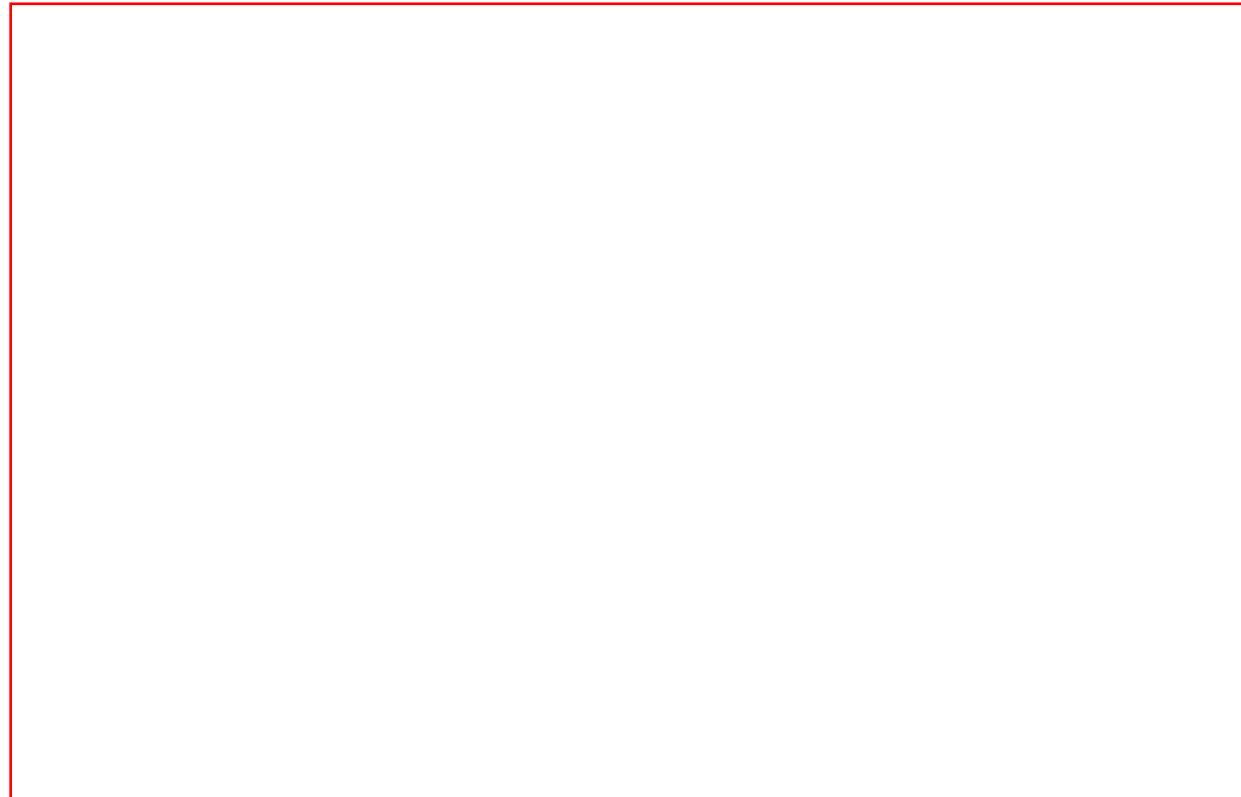
Sin embargo, el contexto de inestabilidad económica y las altas tasas de inflación que caracterizaron a los años '80 generaron condiciones que beneficiaron relativamente a la Gran Distribución (GD); pues, el aprovechamiento de las economías de escala y del poder de negociación con los proveedores (derivados de los grandes volúmenes de compra), le permitieron obtener importantes márgenes de ganancia sobre la base de altas tasas de rotación de los productos, y de la intermediación entre los plazos de pago y de compra. Durante estos años, el éxito comercial dependió básicamente del manejo de aspectos financieros aprovechando las altas tasas nominales de interés; sin importar otros, vinculados más estrechamente al core business del negocio, como ser: la gestión comercial, la reducción de costos operativos, o la incorporación de nuevas técnicas organizacionales.

Durante la década del '80, con el ingreso de empresas internacionales de comercialización, se inicia una etapa de expansión de las grandes cadenas y de concentración de las ventas. Dicho proceso, trajo aparejado un profundo cambio estructural en el sistema de comercialización minorista que abarcó, además, la aparición de nuevos formatos, cambios organizacionales y en las relaciones inter e intrasectoriales.

En el análisis se considerará únicamente la venta de alimentos, dado que estos productos

constituyen la mayor parte de las ventas de los supermercados. En 1973 los comercios tradicionales representaban el 99% los locales y concentraban el 80% de las ventas; mientras que, en 1986 esta participación cayó al 49,3%, y en 1997 apenas alcanzó al 25%. Sin embargo, aún en 1997, este estrato constituía el 90% de los puestos de venta.

Evidentemente, estos datos son la contracara de lo que ocurre en el sector self-service, que con el 10% de los locales participó del 75% de las ventas durante 1997.



Dentro de este estrato, el subsector de supermercados (que incluye supermercados e hipermercados) posee el 8,6% de los locales y concentra el 50,3% de las ventas; mientras, en 1984 su participación en las mismas fue del 26%. Es decir, que durante el período 1984-1997 se registró un crecimiento en la participación en las ventas del orden del 90%; sin embargo, la proporción del número de locales dentro del estrato se mantuvo constante.

A partir de esta información, se concluye que la concentración es aún mayor, si se tiene en cuenta que las grandes cadenas poseen más de un local; por otra parte, la expansión de las mismas afectó a los autoservicios, que redujeron su número desde 1995.

## **La estrategia de la Gran distribución en los '90**

Así como en la década de los '80 la obtención de ganancias en el comercio minorista tuvo como eje la variable financiera; en los '90, el cambio en el contexto competitivo y en las condiciones macroeconómicas hizo necesario formular una nueva estrategia comercial.

La estabilidad de precios y la agudización de la competencia intraformato llevó al

achicamiento de los márgenes de comercialización. El éxito del negocio se centró, entonces, en la reducción de los costos operativos y en el desarrollo de capacidades competitivas relacionadas, únicamente, con la actividad central de las firmas. En este sentido, pueden distinguirse dos subetapas:

En la primera, las empresas desplegaron estrategias tendientes a desarrollar ventajas competitivas de corto plazo, dirigidas a mejorar sus márgenes de ganancia y a penetrar nuevos segmentos de mercado. En este sentido, los planes de reconversión comercial abarcaron:



- **Estrategias de posicionamiento:** A través de la diferenciación de precios, surtido, calidad y servicio. Tienen que ver con la definición del perfil de la empresa, a fin de retener, captar y desarrollar nuevos segmentos de consumidores.
- **Estrategias de crecimiento y expansión:** Mediante la apertura y remodelación de locales. Al respecto, se observa que algunas cadenas se concentraron en la uniformización de su imagen, manteniendo su formato tradicional; mientras que otras incurrieron en distintos formatos, a fin de atraer a nuevos clientes.



- **Estrategias organizacionales:** Abarcó un proceso de redefinición de sus organigramas y de reestructuración financiera; se establecieron nuevos términos en las relaciones con los proveedores; se invirtió en equipamiento y lay out de los locales y en infraestructuras logísticas(2) e informáticas(3), pese a lo cual no se logró un funcionamiento integrado y eficiente.

Si bien el primer punto de inflexión, que marca la puesta en marcha de reformas estructurales de fondo en los sistemas de comercialización, se había producido en la década anterior con la llegada de Carrefour, Jumbo y Makro; es posible identificar un nuevo quiebre a mediados de la década del '90, con la llegada de Wal Mart.

En 1995 se inició un acelerado proceso de apertura de nuevos locales, con el doble objetivo de captar mayores porciones de mercado y de actuar como barrera a la entrada de las cadenas competidoras.

En consecuencia, aunque las ventas aumentaron un 7,6% entre 1996 y 1997; esta política de expansión, guiada en parte por el ingreso de nuevos actores internacionales y por la agudización de la competencia intraformato, provocó en el último año una caída de las ventas y de la rentabilidad por metro cuadrado del 14,8% y 11% respectivamente; que obligó a las firmas a incorporar tecnología estratégica destinada operar más eficientemente. En términos generales, la dinámica del sector puede sintetizarse a partir de la combinación de dos factores:

- a. En primer lugar, se observa el aumento de las ventas de las grandes superficies, derivadas del crecimiento del consumo, y del desplazamiento de los comercios tradicionales.

- b. En segundo lugar, la apertura y ampliación de locales, que incide en las ventas por metro cuadrado

En tanto ambos fenómenos sigan siendo dinámicos, la relación ventas por metro cuadrado fluctuará.

A mediados de los '90, se abre la segunda subetapa en la evolución del llamado "Fenómeno Supermercadista" que tiene como eje el desarrollo de capacidades competitivas de más largo plazo, orientadas a lograr una mayor eficiencia en la gestión comercial y de aprovisionamiento. Las estrategias que articularon la dinámica del sector de allí en más, fueron dos:

- La expansión de las cadenas; especialmente hacia el interior del país, a partir de 1997.
- La adopción de prácticas relacionadas con el desarrollo de capacidades competitivas, destinadas a reducir costos operativos; con especial énfasis en aquellas dirigidas a integrar los aspectos logísticos y comerciales a lo largo de toda la cadena de distribución y circulación de bienes, tendientes a lograr una lógica de funcionamiento "just in time". Estas prácticas se encuentran en el centro de las ventajas competitivas de base y son esenciales para mejorar los márgenes de ganancia.

### **Las nuevas capacidades competitivas:**

#### **de un esquema "Push" a un esquema "Pull"**

A partir de los '90, dada la volatilidad de la demanda y la creciente competencia intrasectorial, se intensificó la necesidad de pasar de un esquema de demanda "push" a un esquema de demanda "pull"(4). Esta tendencia, que adquirió mayor fuerza a partir de 1994, se centra en el desarrollo de nuevas capacidades competitivas sobre la base de la combinación de aspectos logísticos y comerciales; y constituye uno de los ejes de la nueva estrategia de negocios de la Gran Distribución.

### **Los aspectos logísticos y comerciales**

Los aspectos logísticos(5) cumplen un rol central dentro de la nueva estrategia competitiva, pues son los que permiten el pasaje de un esquema de demanda, a otro; logrando, así, la máxima satisfacción del consumidor y la reducción de costos operativos.

En este contexto, el "reaprovisionamiento eficiente" es la estrategia que articula los distintos sistemas logísticos(6). Su objetivo, es el de integrar los ciclos de abastecimiento(7), ubicando al consumidor como el primer eslabón de la cadena, a fin de que el proceso de reaprovisionamiento se realice teniendo en cuenta la demanda real del consumidor.

### ***Para su puesta en marcha fue necesaria:***

- La introducción de lectores ópticos y de códigos de barras en los productos.
- La integración entre los sistemas de información de las líneas de caja y los de formación de inventarios; pues, es a través de ellos que se obtiene información acerca de los patrones de comportamiento del consumidor.
- La integración de los locales, de la administración y de los depósitos a través de redes informáticas.
- Centros de distribución automatizados.
- Cross – Docking(8)

De esta forma fue posible reducir los tiempos muertos y los niveles de stocks a lo largo de toda la cadena de aprovisionamiento, al sincronizar la entrega de productos con las necesidades del consumidor. Asimismo, disminuyeron los costos de mantenimiento de inventario, se favoreció el mejor planeamiento de la producción; y, además, se logró optimizar el uso de la superficie de los locales, reasignando el espacio destinado a los depósitos en favor de nuevos espacios de venta.

Dentro de este contexto, el flujo de información es una variable clave para lograr el funcionamiento eficiente del sistema, pues permite tomar decisiones en forma rápida, oportuna y precisa; a fin de eliminar aquellos procesos que no generan valor. En razón de su importancia, y debido a que el intercambio de información abarca aspectos considerados estratégicos, se requerirá de un cambio cultural en las relaciones intersectoriales las que deberán ser mas cooperativas(9) y de largo plazo.

Sin embargo, aunque el conjunto de estrategias ha sido puesto en práctica por la mayoría de las grandes cadenas de supermercados y por los proveedores de primeras marcas; actualmente, las negociaciones entre ambos dependen del poder relativo de cada una de las partes. En algunos casos, dada la concentración de la industria y, por lo tanto, la dependencia en la provisión de algunos productos, las grandes cadenas se encuentran en una situación desventajosa respecto a la industria. En otros casos, por ejemplo cuando una empresa de productos de primera línea produce para la marca del supermercado, la relación se invierte. Finalmente, hay situaciones en las que las relaciones se acercan más a las del oligopolio bilateral.

Según estudios realizados para el mercado argentino, es posible reducir entre un 6% y un 7% los precios finales al consumidor a través de la implementación de estas técnicas de reposición eficiente(10). Actualmente, el conjunto de las estrategias descriptas se aplica en forma parcial; sin embargo, algunos analistas del sector esperan que su adopción por parte de proveedores y retailers aumente dentro del próximo año y medio, en la medida que la masa crítica de usuarios sea mayor(11).

En síntesis, el reaprovisionamiento eficiente cumple en el consumo, el mismo rol que el "just in time" en la producción. La diferencia principal reside en que, en el primer caso se desconoce la demanda. La Gran Distribución constituye un sistema de red, que centraliza la toma de decisiones. Es decir, cumple el rol de agente transmisor de órdenes y de agente de control dentro del sistema de comercialización de productos de consumo masivo, actuando como receptor de las fluctuaciones en la demanda; y transmitiendo dicha información hacia atrás en la cadena de valor. La velocidad del flujo de información aparece, en este contexto, como el elemento nuevo y relevante para lograr el funcionamiento integrado e integral del sistema.

## La expansión geográfica de las cadenas

La apertura de nuevos puntos de venta forma parte de la dinámica propia del negocio supermercadista. En este sentido, la expansión del número de locales produce dos efectos:

- En primer lugar, mejora la tasa de ganancia a través de la reducción de costos operativos derivados de mayores volúmenes de compra.
- En segundo lugar, aumenta la velocidad de rotación de los productos.

Este último aspecto, unido a plazos de pago más extensos, permite a los supermercadistas disponer de mayor liquidez destinada a realizar nuevas inversiones (nuevos locales, infraestructura logística, nuevos equipos de frío, etc.). El proceso se retroalimenta generando de un círculo virtuoso que impacta, finalmente, en la tasa de ganancia.

A partir de 1995, ante el posible ingreso de nuevos actores internacionales al mercado local, dicha expansión se aceleró; pasando a formar parte de una estrategia dirigida a asegurar el posicionamiento físico de las firmas. Las empresas iniciaron, entonces, una vertiginosa carrera de aperturas de nuevos locales con el objeto de :

- a. Ampliar su participación de mercado.
- b. Actuar como barrera a la entrada de nuevos competidores.
- c. Disponer de mayor liquidez diaria.
- d. Aumentar la facturación y la cobertura geográfica.
- e. Comprar locales, en lugar de alquilarlos, pues mejora el cash-flow de las empresas y, por lo tanto, la valuación de las mismas<sup>(12)</sup>.
- f. Anticiparse a posibles regulaciones.

Los ítems d) y e) son importantes en el caso de las empresas que desean cotizar en bolsa,

como fuente alternativa de recursos genuinos.

## La dinámica actual

A partir de 1996, se observan dentro del sector self-service dos movimientos simultáneos:

- Uno de expansión, relacionado con el aumento del número de locales de los estratos de hipermercados y supermercados.
- El otro de concentración de la propiedad en manos de los grandes agentes de la distribución, sobre la base de adquisiciones y fusiones entre cadenas de distintos formatos y capitales de origen(13).

Es decir, el proceso de expansión se realizó a través de una reestructuración del propio estrato. Por otra parte, la conjunción de ambos aspectos acentuó la participación de las grandes cadenas, especialmente, en la distribución de alimentos.

## La estrategia hacia el interior

La creciente expansión hacia el interior del país que se inició en 1997, tuvo como móvil acceder a mercados poco explotados y con importantes posibilidades de crecimiento(14). El aprovechamiento de economías de escala, el ingreso en zonas importantes por su densidad poblacional, por su PBI, o por la ubicación estratégica que poseen en el marco de un mercado ampliado(15), son algunos de los factores que impulsaron a las grandes cadenas a penetrar regiones fuera del área del Gran Buenos Aires.

El ingreso de los grandes distribuidores minoristas hacia el interior del país estuvo guiada por dos estrategias:

- Por una lado, debe considerarse el comportamiento seguido por cadenas como: Carrefour, Norte, Tía y Wal-Mart, que ingresaron valiéndose de su experiencia logística, trasladando su know-how.
- Por otra parte, se produjo una ola de fusiones y adquisiciones. En alguno de esos casos cadenas grandes como, Casino, Disco, o Norte decidieron mantener el nombre, los formatos y otras características propias de la cadena regional que adquirieron. Esto se debe a que en muchos casos se observó la fidelidad de la clientela, aún después de la venta de las cadenas, como consecuencia del vínculo que une a consumidores y retailers.

Si se toman en cuenta seis de las más importantes cadenas del país, que en conjunto concentran casi el 70% del market – share, se observa que: a) la apertura de nuevas bocas, consideradas a partir de 1994, alcanza su máximo nivel en 1996, cuando se abrieron 16 locales; b) el ingreso masivo de estas grandes cadenas hacia el interior del país se produjo

en 1997, con la apertura de 76 nuevas bocas (teniendo en cuenta las adquiridas a otras cadenas). Para 1998 se espera que el proceso se profundice aún más.

Es importante mencionar que las cadenas regionales también decidieron expandirse dentro de su área de influencia y hacia otras provincias, con el objetivo de cubrir zonas geográficas y, así, eliminar los conos de sombra que pudiesen ser ocupados por una competidora. Este es el caso de la cadena patagónica "La Anónima" y de la mendocina "Metro"(16).

<i>Expansión Geográfica de las cadenas</i>				
Cadenas	1996(1)	1997	1998	Market Share***
Carrefour	GBA,Mendoza, Rosario	3 nuevas bocas	San Fernando, Mendoza*, Rosario*, Córdoba*	17,2
Coto	GBA	Cadena Acasusso, Metro	Devoto*, Recoleta*,Centro de distribución de Monte Grande*, Abasto*, Temperley*; Rosario **	12,7
Norte	Capital Federal, GBA	Cadena Tanti, Florida Norte, Hipermercado Tigre (Rosario), Cadena Abud (Paraná)	Luján, Villa Urquiza, San Cristobal, Villa Mercedes, Don Torcuato, Los Hermanitos (E. Ríos), El Gurí (Pergamino), Concordia (E.Ríos), Resistencia*, Gualeguaychú*, Gral Pacheco*, Venado Tuerto*	12,1
Disco	CF, Bs.As.,GBA	Su Supermercados, La Gran Canasta, Super Vea	Tucumán y Bahía Blanca. Proyectos 98: 5 en capital, 2 en el interior, 2 GBA	18,3
Wal-Mart	CF, GBA	Santa Fe, La Plata y B. Blanca	Neuquén, Córdoba, Paraná	2,5
Jumbo	CF	GBA	Córdoba*, Rosario*, Neuquén*, Mendoza*, Pilar*, Devoto*.	4,9
Total aperturas	16	76	23	67,7

Por otra parte, la expansión de las cadenas grandes hacia el interior impactó en el desarrollo de los productores regionales de productos no perecederos; pues, únicamente celebran contratos de abastecimiento con productores regionales de productos frescos(17).

## Escenarios futuros

A esta altura del análisis es posible realizar un diagnóstico acerca del escenario competitivo futuro, considerando un horizonte de 3 a 5 años, a partir de la influencia que distintas fuerzas competitivas puedan ejercer sobre la dinámica de las grandes cadenas de distribución.

Las fuerzas consideradas son:

- a. Los hipermercados y supermercados que actualmente se disputan el mercado.
- b. Los proveedores.
- c. La aparición de sustitutos, como los nuevos formatos: hard discounts, y convenience stores; y las ventas por internet.
- d. Los consumidores.

El resultado dependerá, lógicamente, del juicio que se haga acerca de la intensidad de cada fuerza.

- a. En primer lugar, dentro del sector supermercadista se ha agudizado la competencia inter e intraformato, sobre la base de la puesta en marcha de distintas estrategias. Ultimamente, el sector ha puesto énfasis en desplegar aquellas técnicas destinadas a desarrollar capacidades competitivas de base. En este aspecto conviene aclarar que, aunque la implementación de las mismas aún es bajo, en la medida que aumente su difusión los beneficios derivados de su utilización se irán agotando. Será entonces el momento de competir a partir de las capacidades específicas que haya elegido cada empresa para crecer. Por otra parte, es imprescindible tener en cuenta el poder económico de la empresa madre o fondo inversor que respalda a cada una de estas cadenas. De la combinación de estos factores dependerá la supervivencia de cada firma.
- b. En cuanto a las relaciones entre proveedores y retailers, tal como se explicara en párrafos anteriores, las mismas se sustentan en el poder económico relativo de cada uno de ellos; en la importancia de la marca; en el tamaño y en las condiciones competitivas del mercado; y, finalmente, en la estrategia que haya escogido el retailer para expandirse. Por lo tanto, será distinta la relación que mantendrá un retailer con el proveedor de una marca de primera línea (que posee mucho valor agregado y cuyo producto no puede faltar en la góndola), que la que podrá establecer con los proveedores de segundas marcas. De aquí, que los condicionamientos respecto a plazos de pago, formas y tiempos de entrega, ingreso de nuevos productos y posicionamiento de los mismos en las góndolas, varíe entre proveedores generando relaciones más o menos tensas. Estas asimetrías en el trato se extienden a la totalidad de los aspectos comerciales; por lo tanto, los proveedores no constituyen una fuerza capaz de dificultar el desarrollo de los grandes distribuidores.

- c. Respecto a los sustitutos, en los próximos años se espera el ingreso de nuevos formatos como convenience-stores, soft-discounts y hard-discounts(18). Si bien su desarrollo recién comienza a adquirir fuerza, el poder relativo futuro de los mismos dependerá, principalmente, de que encuentren espacios físicos apropiados donde instalarse y desarrollar su estrategia comercial(19). En el caso de los hard discounts, éstos deberán generar o recrear las condiciones que les permita adaptarse con facilidad al mercado argentino(20). Además, las particularidades de esta forma de comercialización introducen cambios en los hábitos del consumidor, que requieren de un tiempo para adaptarse (ausencia de marcas líderes, atención poco personalizada, etc.). Sin embargo, una vez resueltas estas dificultades, se espera que la expansión de este tipo de formato sea rápida, especialmente, en aquellos lugares donde existan regulaciones que reglamenten la instalación de grandes superficies de venta. En este contexto, los hard-discounts constituyen una de las principales amenazas para las grandes cadenas.
- d. En el caso de los consumidores la pregunta a realizar es, si el comportamiento de los mismos tiene suficiente influencia como para incidir en el prestigio de una cadena. Dada la volatilidad de la demanda las empresas deberán cuidar su imagen, la calidad de los productos que ofrecen, saber interpretar los gustos de sus clientes, generar y recrear hábitos de consumo para ganarse la fidelidad del consumidor. En un contexto de demanda "pull", la fuerza de los consumidores es relevante.

## Notas al Pie

1 A lo largo del artículo aparecerán bajo la denominación de Gran Distribución (GD).

2 Abarcan la remodelación de depósitos centrales, centros de distribución y plataformas para productos frescos.

3 Introducción del código de barras en los productos, envases y pallets; de lectores ópticos en las terminales de puestos de ventas; el intercambio electrónico de datos (EDI); de sistemas automatizados de administración de stocks y de gestión de pedidos.

4 En el esquema "push", los proveedores son quienes fuerzan el ingreso de los productos al mercado sobre la base de la experiencia pasada, y en forma independiente de los patrones de demanda del consumidor; en esquema "pull" se responde a la demanda real del consumidor, logrando al mismo tiempo la reducción de los costos de operación

5 Se refieren al movimiento físico de productos y al flujo de información que los acompaña a lo largo de toda la cadena de distribución.

6 Se incluyen el procesamiento de órdenes, la administración de centros de distribución, abastecimiento, recepción, administración de inventarios, distribución y transporte, y pronóstico de ventas; además, de los referidos a infraestructura e informática, mencionados previamente.

7 Existen tres instancias en el flujo de información y de productos en la cadena de abastecimiento, que no



funcionan de manera integrada: 1) consumidor final – local de venta, 2) local de venta – centro de distribución del retailer, 3) centro de distribución del retailer – centro de distribución del proveedor. Por lo tanto, éstos se articulan a través de ciclos de reaprovisionamiento independientes, impidiendo la integración de la demanda del consumidor a la cadena de abastecimiento.

8 Es un sistema de distribución en el cual la mercadería recibida en el centro de distribución no tiene almacenamientos intermedios, sino que una vez que ingresa se le asigna en forma inmediata el destino final.

9 En el sentido de la Teoría de los Juegos.

10 Revista "Mercado", mayo de 1998.

11 Los beneficios de aplicar las nuevas técnicas organizacionales e informáticas se acrecientan en la medida que su aplicación se difunde; pues la introducción de las mismas requiere de inversiones costosas, además de una nueva cultura organizacional.

12 La compra de locales opera sobre las amortizaciones, incrementándolas, y mejorando el EBITDA (ingreso neto operativo más amortizaciones y depreciaciones), que es un índice que se utiliza para valorar empresas. Esta estrategia es utilizada por muchas empresas, a fin de mostrar indicadores favorables a los inversores.

13 El primer paso lo dio The Exxel Group en 1996, cuando adquirió Norte. Luego lo imitarían Disco (del Grupo Velox – Ahold), con la compra de las cadenas: Su Supermercados y Súper Vea. Disco fue la única cadena que cruzó la frontera a través de la compra de la cadena chilena Santa Isabel, con sucursales en Perú, Ecuador y Paraguay. Finalmente, cabe mencionar la llegada de cuatro grupos franceses: Auchan (1997), Casino (1998), y Promodes (1998). Casino, adquirió la cadena cordobesa de supermercados Libertad.

14 En todas las provincias, con excepción de Buenos Aires y de Córdoba, el porcentaje comercializado a través de las grandes cadenas es inferior a la concentración de habitantes de cada región.

15 Es el caso de la Provincia de Córdoba y de la ciudad de Gualeguaychú. La importancia de la primera, reside en que es el nudo caminero y aerocomercial de mayor importancia en el interior del país; en cuanto a la segunda, su ubicación es estratégica dentro del Mercosur.

16 "Metro" inauguró un hipermercado en San Luis y prevé la apertura de 10 bocas antes de fin de año.

17 Este fue uno de los inconvenientes que encontró Wal-Mart cuando se instaló en Neuquén, pues la mayoría de los productos frescos que allí llegan provienen de otras regiones.

18 Los "hard-discounts", son tiendas con un stock limitado de productos (entre 500 y 1000 ítems), en especial alimentos, de los cuales más de la mitad son de marca propia. La base del negocio consiste en ofrecer artículos de alta calidad a muy bajo precio, en locales de entre 300 m<sup>2</sup> y 1000 m<sup>2</sup>. La clave del negocio consiste en trabajar con los productos de mayor rotación y en abrir la mayor cantidad posible de puntos de venta. Ambas variables se combinan y permiten obtener ganancias, a través de las economías de escala. Es el caso de las tiendas "Día" (del Grupo Promodes). Los "soft-discounts" tienen pocas referencias y precios no muy competitivos. Se caracterizan por la presencia de primeras marcas. Se trata de las tiendas "Eki". Los "Convenience stores" tienen un stock reducido de artículos de primera calidad, precios altos, amplitud de horarios y una fuerte presencia de productos preparados. Es el caso de las tiendas "Bs.As. Pantry".

19 Se ubican en superficies pequeñas a pocas cuadras de supermercados e hipermercados, rodeándolos. Disputan, además, el segmento de mercado de bajos ingresos.

20 Su principal problema es el lanzamiento de productos con marca propia, un factor clave para los hard discount. La dificultad reside en que en Argentina no están desarrolladas las cadenas de proveedores que ofrezcan productos de buena calidad, a bajos precios.

[volver](#)