

ARGENTINA-BRASIL

LA ESTABILIDAD DE LAS RELACIONES CAMBIARIAS

I. LA CONVERGENCIA MACROECONOMICA

La interdependencia macroeconómica entre dos o más países tiene lugar cuando las políticas y/o los hechos macroeconómicos nacionales generan derrames que se distribuyen hacia el resto. Existen diversas formas de acción mediante las cuales tales derrames pueden predecirse y/o administrarse. En general, esas acciones quedan comprendidas en lo que se denomina cooperación macroeconómica que tiene como objetivo maximizar el bienestar conjunto de los países sin que en ninguno de ellos se renuncie al cumplimiento de sus propios objetivos.

Las diversas formas de cooperación internacional difieren de acuerdo a la intensidad de los compromisos asumidos por las partes y la consecuente renuncia a grados de libertad de las políticas nacionales. Luego de reveladas las preferencias de política económica de las autoridades, estas pueden decidir asumir compromisos que pueden cubrir un amplio espectro que va desde el simple intercambio de información, el establecimiento de mecanismos de consulta y culminar en el acuerdo de un conjunto de reglas que rijan la conducta de las autoridades de los países miembros. En todos los casos, los principales resultados de la cooperación macroeconómica consiste en hacer más predictibles las políticas de los países miembros, internalizar los costos de los derrames que éstas producen y avanzar en formas de respuestas coordinadas a diversos shocks.

Hay una relación entre la intensidad de la interdependencia macroeconómica y la diversificación de los canales de transmisión de impulsos macroeconómicos, en general, comerciales y financieros. Los procesos de integración profundizan la interdependencia en la medida que los movimientos de bienes y de factores se intensifican. Ese aumento de la interdependencia macroeconómica puede ser virtuoso en la medida que los derrames entre las economías no sean desestabilizadores macroeconómicamente ni nocivos para el crecimiento.

En los últimos años, las economías de Argentina y Brasil se hicieron más interdependientes debido al crecimiento de los flujos comerciales, a los mayores vínculos financieros (directos o mediatizados por el mercado financiero internacional) y los flujos de información que configuran las expectativas sobre la estabilidad macroeconómica de la subregión. En consecuencia, ha sido creciente la demanda por cooperación macroeconómica en sus formas más simples tales como el intercambio de información y mecanismos de consulta.

Simultáneamente, no han sido demandados esquemas de cooperación que exijan mayor grado de compromiso de los instrumentos de política nacionales tales como la coordinación de políticas macroeconómicas, en el sentido estricto de diseño e instrumentación conjunta de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria. Ello ha sido resultado del proceso de convergencia macroeconómica que tuvo lugar, especialmente, desde 1992, y cuyas manifestaciones más visibles fueron la sincronía de los ciclos económicos (despejado el efecto del shock exógeno relacionado con la crisis mexicana de 1994), la estabilidad de la paridad cambiaria y, desde la aplicación del Plan Real, la convergencia de las tasas de inflación.

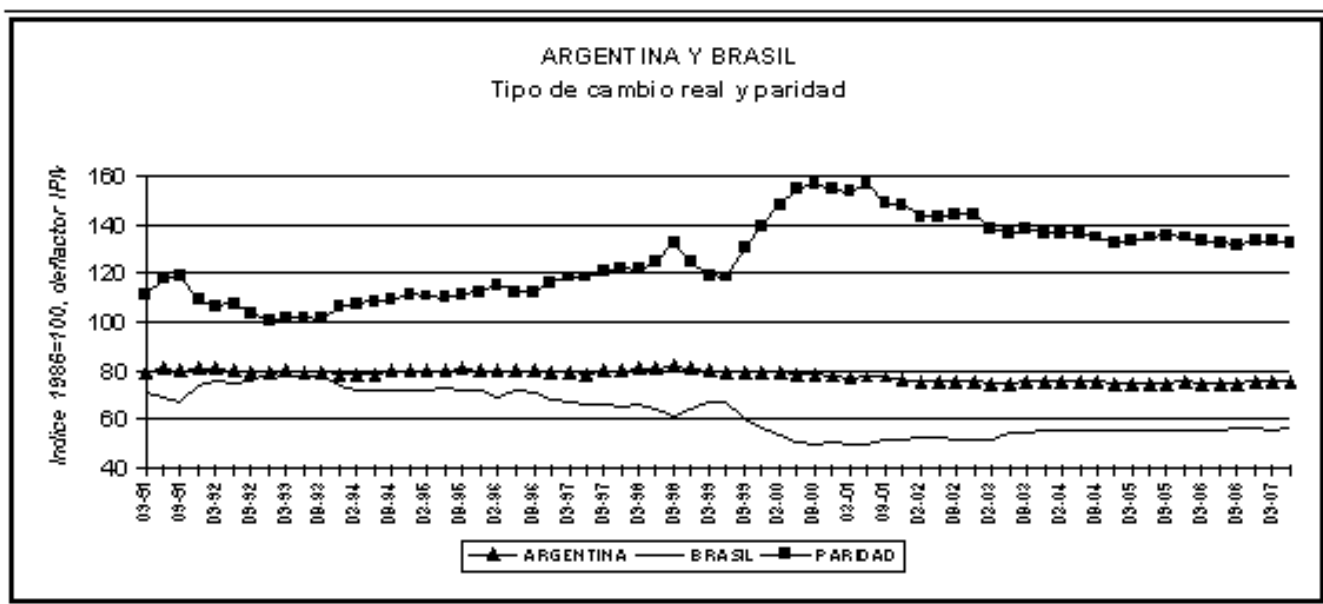
II. LA ESTABILIDAD DE LAS RELACIONES CAMBIARIAS

Si se compara con lo ocurrido en el pasado, la paridad cambiaria relativa (la relación entre el tipo de cambio real argentino y el tipo de cambio real brasileño) se estabilizó. Y ello ocurrió a pesar de que los regímenes cambiarios son diferentes. Como se sabe, en Argentina el tipo de cambio nominal está fijo

(un peso por unidad de dólar) mientras que en Brasil desde marzo de 1995 se aplica un régimen de bandas cambiarias móviles, sin valor central pero con intervenciones intramarginales sin regla explícita.

En ambos casos, la política cambiaria está subordinada a la política antiinflacionaria. La actual convergencia macroeconómica y, en especial, la estabilidad de la paridad cambiaria impide imaginar que algunos instrumentos de la política económica son asignados conforme a objetivos diferentes y divergentes entre ambos países. Por ese motivo y por el hecho que en Brasil ya antes de la aplicación del Plan Real en julio de 1994 se registrase una apreciación del tipo de cambio real resulta difícil sostener, sin cuestionamiento alguno, que las autoridades brasileñas tienen preferencias y practican una política cambiaria activa así como que las mismas no hacen más que acatar eventuales presiones "devaluacionistas" del sector industrial brasileño.

Gráfico 1



A lo largo del "período Mercosur" las series de tipos de cambio reales de ambos países se mostraron muy estables respecto de su evolución anterior si se considera sus bajos rangos de variación y sus bajos coeficientes de variación (desviación standard sobre media). Ambos comportamientos dieron lugar a cierta estabilidad de la paridad bilateral, hecho que contrasta con años anteriores cuando se registraron violentas fluctuaciones (por ejemplo, el mínimo de la serie de ubicó en el cuarto trimestre de 1988 y el máximo en el primer trimestre de 1990).

Desde 1991, la evolución del tipo de cambio real bilateral tuvo tres momentos bien diferenciados. Hubo un primer período de relativa apreciación de la moneda argentina respecto de la brasileña que fue seguida por un lapso de casi dos años durante los cuales la paridad real bilateral mejoró favoreciendo a Argentina. Y, desde mediados de 1995, una estable y luego suave mejora del tipo de cambio bilateral favorable a Brasil.

Lo destacable es que, a lo largo de todo el período considerado y comparado con la base de referencia, la paridad relativa estuvo, en promedio, a favor de Argentina y que esa circunstancia no refleja situaciones de desequilibrio que despierte la expectativa de una violenta reversión. Al contrario,

todo parece apuntar a la continuidad de la tendencia.



CHILE

EL CRECIMIENTO SOSTENIDO Y LA INTEGRACION ECONOMICA

La experiencia chilena de los 90 es observada como uno de los paradigmas de crecimiento económico entre las economías en desarrollo. En realidad, se trata del resultado de una política macroeconómica eficaz que dio lugar una tasa de ahorro interna y de inversión elevadas en el marco de estabilidad de precios, apertura de la economía y crecimiento de las exportaciones. Entre los objetivos de política de las autoridades está mantener el alto grado de integración a los mercados internacionales (reales y financieros) que la economía tiene actualmente y persistir en las políticas que eviten que la economía se vea perturbada seriamente por shocks externos. Así, el modo de inserción internacional adquiere una relevancia especial en el plano de la estabilidad macroeconómica como en el del crecimiento.

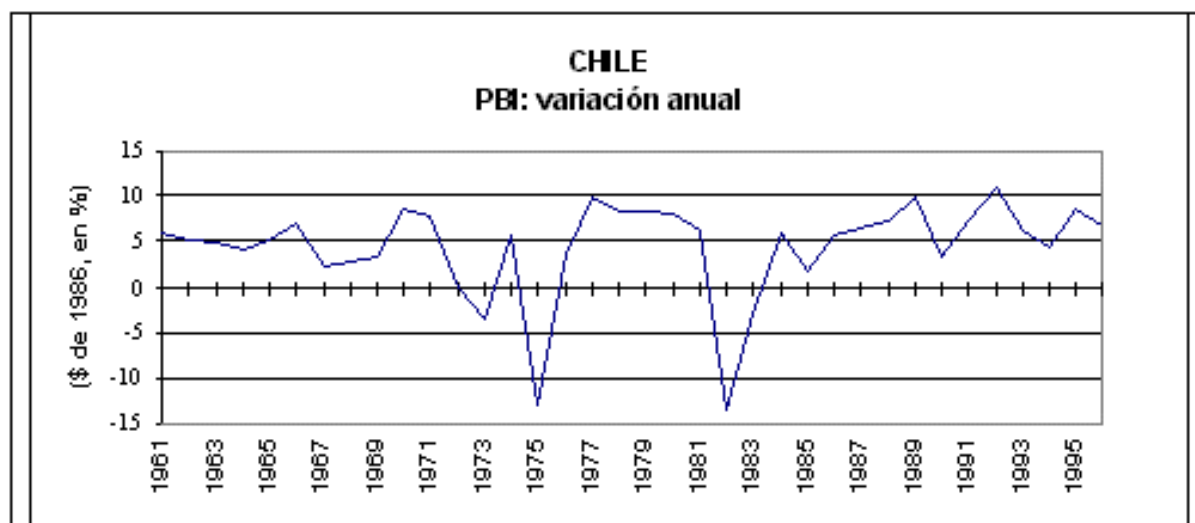
A lo largo de la década pasada y la corriente, el crecimiento de la economía chilena fue, crecientemente, orientado por la exportación. Ese fue un proceso de progresiva diversificación de las exportaciones, en relación con los productos como de los destinos. Aún así, las exportaciones continúan concentradas en productos sujetos a fuertes oscilaciones de precios internacionales ya que casi un 90% de sus exportaciones está vinculada con recursos naturales, básicamente mineros, forestales, frutihortícolas y pesqueros. A la vez, ese proceso de diversificación está encontrando límites en términos de agregación de valor y efectos multiplicativos sobre la actividad económica y el empleo. En ese sentido, varios analistas promueven que se adopten políticas orientadas a generar lo que se denomina "la segunda fase exportadora" en la que las exportaciones deberían crecer con predominio de las manufacturas industriales. De ese modo, las exportaciones alentarían la actividad y el empleo industriales.

La economía chilena está, en parte, sobre la senda de esa segunda fase exportadora. Sin embargo, están quienes sostienen que tal no es el camino que asegure el crecimiento sostenido ni el que maximiza sus ventajas comparativas. Quienes opinan así sugieren que una nueva etapa de inserción internacional debiera caracterizarse por la especialización en las exportaciones de servicios y, entre estos, aquellos en los cuales Chile tiene ventajas sobre sus vecinos del Mercosur.

LOS ANTECEDENTES DE LA SEGUNDA FASE EXPORTADORA

Chile lleva en la actualidad trece años de crecimiento económico ininterrumpido. Es necesario remontarse a mediados de la década de los 70 y principios de los 80 para ubicar instancias de crisis económicas: 1974-1975 y 1982-1983. En la primera de ellas, el PBI cayó 13% y el desempleo llegó a 18%; la segunda fue más intensa, con una baja de 16% en el PBI y una desocupación que subió al 30%. Las amplias brechas que se abrieron entre el crecimiento potencial y el observado y el moderado ritmo de aumento del PBI mantuvieron en niveles bajos la tasa de inversión. En la década del 70 el PBI creció a una tasa anual media de 3,2%, que cayó al 2,8% en la década siguiente. Simultáneamente, la razón entre la Inversión Bruta Fija y el PBI subió levemente del 14,1% al 17,8%. Recién en la década de los '90 se registraron tasas de inversión superiores al 25%, las que permitieron duplicar la tasa de crecimiento de la economía. En relación con el crecimiento de las exportaciones, desde 1985 la política de exportación desarrollada por el gobierno produjo un aumento sostenido en las ventas al exterior. El crecimiento fue notable si se considera que las exportaciones de bienes y servicios representaron el 17,4% del PBI en el período 1971-80 mientras que esa participación subió al 27,6% en el período 1981-90.

Gráfico 1

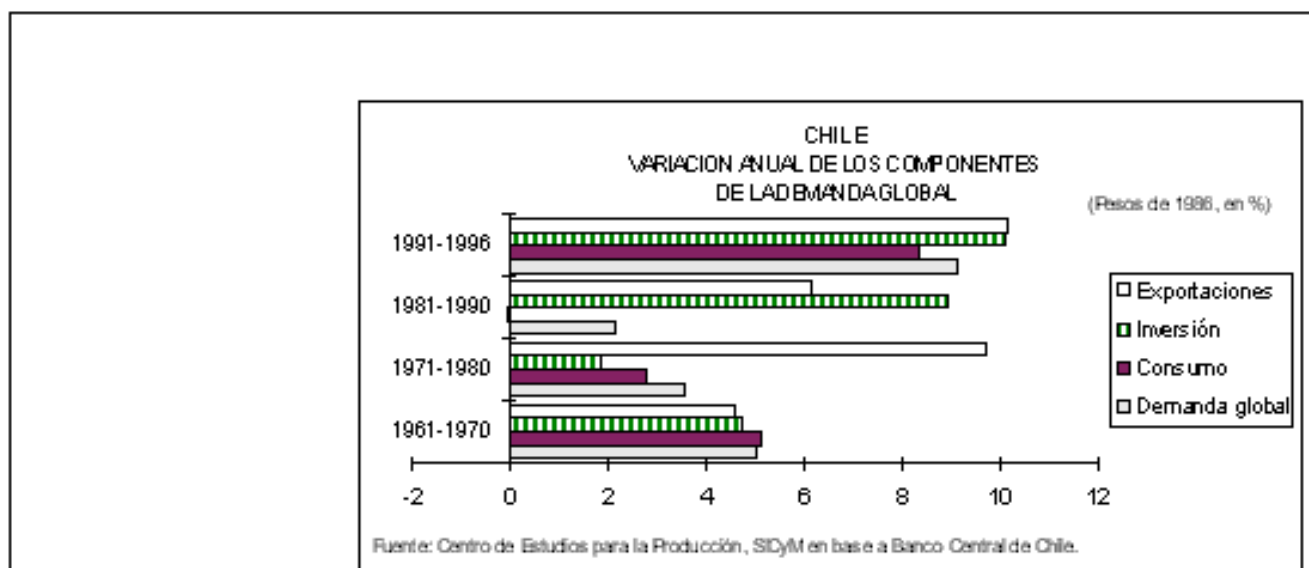


Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM sobre datos Banco Central de Chile

En los 90, los principales indicadores de la economía chilena muestran el resultado de una exitosa política de crecimiento basada en las exportaciones, en la inversión y en el respeto al equilibrio fiscal y de las cuentas externas. Entre 1990 y 1996, el PBI creció a una tasa promedio anual del 7,4%, con un récord histórico de 11% en 1992.

El gobierno democrático asumido en 1990 encontróse con una economía recalentada y con inflación en alza. Estos desequilibrios fueron controlados mediante un plan de ajuste que hizo desacelerar la tasa de crecimiento del PBI del 9,9% en 1989 al 3,3% en 1990. El nuevo gobierno atacó la inflación mediante la suba de la tasa de interés, pero esta medida provocó una fuerte entrada de capitales y una caída en el tipo de cambio real, que afectaron a las exportaciones y la inversión.

Gráfico 2



A partir de 1991, la tasa de crecimiento se aceleró pero se conservó el equilibrio macroeconómico en la medida que la demanda agregada, liderada por la inversión y las exportaciones, fue acompañada por la expansión de la capacidad productiva. La tasa de inversión, pasó del 23,1% del PBI en 1990 a 27,2% en 1996. El crecimiento de la inversión se debió a la mayor estabilidad política y económica y al estrechamiento persistente de la brecha entre el producto potencial y el observado. Simultáneamente, las exportaciones de bienes y servicios subieron del 34% al 40% del PBI. Cabe mencionarse que, en el mismo período, a pesar de la alta tasa de crecimiento del producto, los equilibrios de sector externo y fiscal permitieron reducir sustancialmente la tasa de inflación del 27,3% al 6,6%. Además, la desocupación se mantuvo en niveles relativamente bajos.

Respecto del equilibrio fiscal merece señalarse que a partir de 1990 los ingresos aumentaron fuertemente como consecuencia de la mayor actividad económica, del aumento del precio del cobre y, sobre todo, de la reforma tributaria realizada en 1990. Desde entonces, Chile registró un superávit fiscal nominal promedio anual del 1,5% del PBI. Ello colaboró, entre otras cosas, a que se redujera la vulnerabilidad de la economía chilena a los shocks externos. En efecto, entre 1991 y 1995, la tasa de ahorro nacional fue del 25,5% del PBI, la más alta en las dos últimas décadas, y muy superior al 11% registrado en los 80 (Ffrench-Davis y Laban, 1994).

Respecto del sector externo, entre tanto, las importaciones como las exportaciones aumentaron sustancialmente. En el primer caso, crecieron 125% entre 1990 y 1996, impulsadas por el crecimiento económico y la profundización del proceso de apertura, que redujo el arancel uniforme de 15% que regía desde enero de 1988 a 11% en enero de 1991. Las exportaciones lo hicieron en 78% en el mismo período, a pesar del "atraso" relativo del tipo de cambio real, que perdió casi un 8% entre esos años. Aun así, sólo en dos años (1993 y 1996) hubo saldo negativo en la balanza comercial, como consecuencia de caídas en los precios de algunos productos de exportación, tales como el cobre, celulosa y papel o la pesca. De todos modos, el superávit comercial promedio anual alcanzó a US\$ 310 millones. Dado el saldo deficitario de la balanza de servicios, hubo déficit de cuenta corriente en casi todos los años, con un máximo de US\$ 2.096 millones en 1993, equivalente al 5% del PBI.

Gran parte del aumento de las exportaciones en el período 1990-1996, se debió a la mejora en los precios del cobre y de otras materias primas. Pero además, en los últimos años se produjo una diversificación de los envíos al exterior. Las exportaciones distintas del cobre aumentaron su participación del 37% en los años 70, al 54% en los 80 y al 62% en la actualidad. También aumentaron la participación de las manufacturas sobre el total exportado y el coeficiente de exportaciones industriales sobre el Producto Bruto Industrial. El auge de las

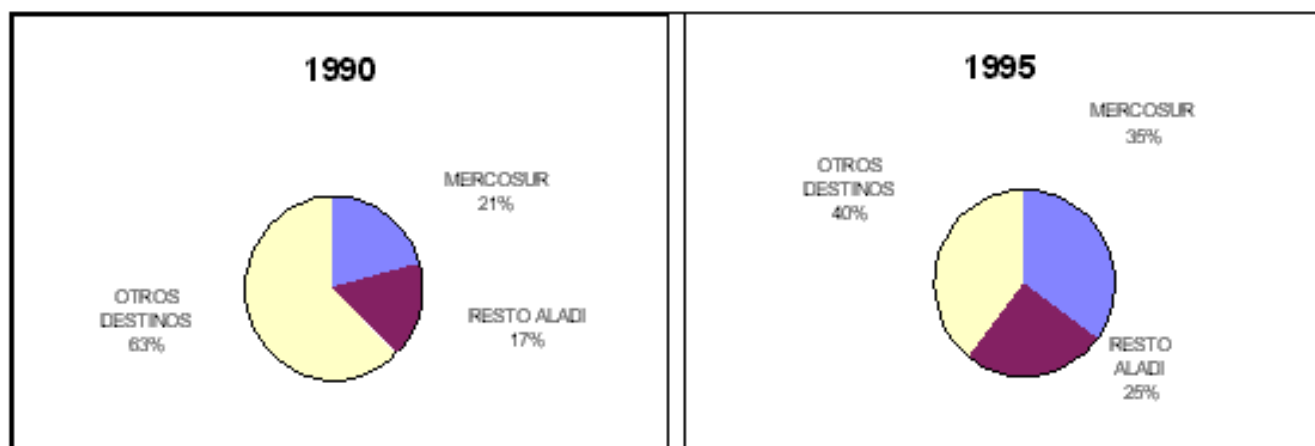
exportaciones industriales contribuyó a aumentar el empleo del sector y los salarios reales. En cuanto a los destinos, entre 1990 y 1996 tuvo lugar un gran crecimiento del Sudeste Asiático, incluida China, cuya participación pasó del 27% al 33% del total, América Latina aumentó del 12% al 19%. América del Norte (Canadá y EE.UU.) se mantuvo en 17% mientras que cayó la incidencia europea del 37% al 26%.

CRECIMIENTO SOSTENIDO Y MERCOSUR

En lo que va de la década, Chile firmó acuerdos de complementación económica bilaterales con países de América Latina, dentro del marco de la ALADI, que incluyen la formación de zonas de libre comercio con Ecuador, Colombia, Venezuela, México y el Mercosur.

El ingreso de Chile como asociado al Mercosur generó una gran polémica en ese país, sobre todo por sus probables efectos negativos sobre el sector agrícola. Sin embargo, los industriales apoyaron fuertemente la asociación, basados en la experiencia comercial de los últimos años. En este sentido, en 1995 las exportaciones industriales destinadas al Mercosur, no sólo triplicaban en términos relativos a las exportadas a todo el mundo (36,4% contra 11,7%) sino que, en relación con otras áreas, esa participación tuvo la tasa de crecimiento más alta entre 1990 y 1996. Adicionalmente, las exportaciones de manufacturas al Mercosur representan el 34,8% del total de manufacturas exportadas, frente al 20,7% en 1990. Este crecimiento le permitió al Mercosur absorber el 57,8% de las exportaciones industriales chilenas destinadas a la ALADI en comparación con el 55,3% registrado cinco años atrás. Por último, el Mercosur es el destino que presenta la más alta tasa de aumento de las exportaciones de manufacturas, en relación con el resto de la ALADI o el resto del mundo.

CHILE
Gráficos 3-4 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN 1990 Y 1995



Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a datos del Centro de Economía Internacional (CEI) y COMTRADE

Esta mayor apertura de Chile a los acuerdos comerciales representó un cambio respecto de la estrategia unilateral de liberalización comercial seguida en las dos décadas anteriores y constituyó un instrumento principal de su política de exportación. Una razón fue el rendimiento decreciente de los beneficios de la apertura unilateral (tales como la reducción del sesgo antiexportador) al rebajarse aranceles desde niveles elevados. Sin embargo, la ganancia marginal se redujo con la caída del nivel arancelario. Otra razón, en

especial la que dominó el acuerdo con Mercosur, fue que las exportaciones podrían comenzar a encontrar restricciones de acceso ante el avance de acuerdos minilaterales en la región. De este otro modo, podría profundizar la veta del comercio intra-industrial de creciente importancia.

Pero más allá del aumento de sus exportaciones industriales, quizás uno de los mayores beneficios que resulten para Chile de su asociación con el Mercosur esté en la posibilidad de asumir el papel de un proveedor eficiente de servicios (p.e. transacciones comerciales, servicios de apoyo e infraestructura, servicios portuarios, etc.).

REFERENCIAS

Ffrench-Davis, R. y Labán, R. (1994), "Desempeño y logros macroeconómicos en Chile, mimeo.

Ffrench-Davis, R. (1991), "Desarrollo económico y equidad en Chile: herencias y desafíos en el retorno a la democracia" , mimeo.

Meller, P. (1993), "Economía política de la apertura comercial chilena", mimeo.

Ominami, C. (1996), "Chile en la nueva economía", El empleo en la nueva economía, 7°. Jornadas Bancarias de la República Argentina (ABRA).

Banco interamericano de Desarrollo (BID) (1996), Progreso económico y social en América Latina.

Notas

/ Para desalentar el ingreso de capitales de corto plazo se decidió fijar un tipo de cambio canasta (contra el dólar, el yen y el marco) y, en junio de 1991 y enero de 1992 se aplicó, respectivamente, un encaje no remunerado del 20% a los préstamos y los depósitos en moneda extranjera. Luego, en mayo, se aumentó la alícuota al 30%.

2/ La reforma tributaria incluyó un alza de impuestos indirectos (el IVA subió del 16% al 18%), así como de impuestos a las personas y a los beneficios de las empresas



COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO ANALISIS DE PRECIOS Y CANTIDADES

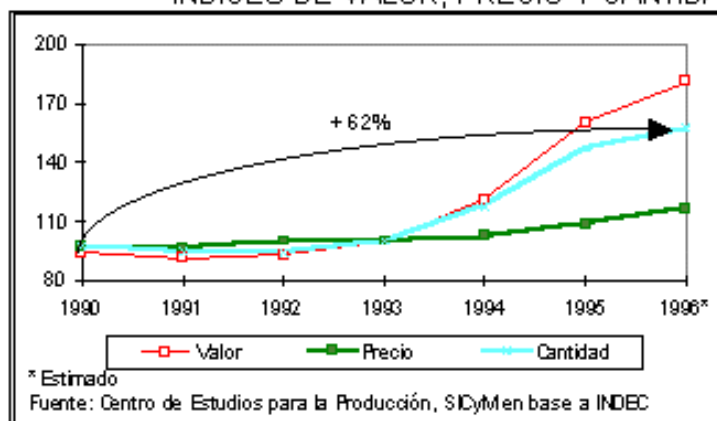
I. EVOLUCION GLOBAL DEL COMERCIO

Durante la década del '90, la Argentina prácticamente duplicó el valor de sus exportaciones -que pasaron de U\$S 12.350 millones en 1990 a más de U\$S 23.800 en 1996- convirtiendo al sector exportador en uno de los más dinámicos de la economía. Este fuerte crecimiento se sustentó, fundamentalmente, en un continuo incremento de las cantidades físicas exportadas, producto del aumento en los niveles de producción, la difusión del proceso exportador hacia nuevas actividades económicas y la consolidación del Mercosur, todos hechos que revelan mejoras en la competitividad externa del país.

Este dinamismo permitió que las exportaciones físicas se incrementaran cerca del 60% entre 1993 y 1996, lo que sumado al aumento de 16% en los precios resultó en un crecimiento del 80% en el valor de las ventas externas durante esos años. Este aumento en las cantidades exportadas es muy superior, por ejemplo, al registrado en Chile en el mismo período -las exportaciones físicas argentinas crecieron un 60% más que las de ese país- a pesar que, medido en dólares, el incremento de las ventas externas fue sólo un 22% mayor que el de Chile.

Gráfico 1

EXPORTACIONES
INDICES DE VALOR, PRECIO Y CANTIDAD



Cuadro 1

Exportaciones. Valor, Precio y Cantidad

Tasa de variación respecto al año anterior (en %)

	Valor	Precio	Cantidad
1991	-3.1	-0.7	-2.2
1992	2.2	3.6	-1.5
1993	7.2	0.2	7.0
1994	20.7	2.9	17.4
1995	32.4	5.7	25.1

1996*	13.4	7.3	6.9
-------	------	-----	-----

Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a INDEC

* Datos anuales estimados

Durante los '90, el incremento de las cantidades explicó, en promedio, casi las tres cuartas partes del crecimiento de las exportaciones, en tanto el resto se correspondió con el aumento en los precios. Este predominio del "efecto cantidad" ocurrió durante todo el período. Por ejemplo, en 1994 y 1995 el aumento en las cantidades vendidas explicó el 85% y 80% del incremento de las exportaciones, respectivamente. El año '96 fue la excepción, siendo la contribución de ambas variables al crecimiento de las exportaciones pareja debido al fuerte repunte de los precios de exportación, especialmente de Productos Primarios, a partir del segundo trimestre del año (ver cuadro 2).

Cuadro 2

Contribución de los precios y las cantidades a la variación anual de

las exportaciones en U\$S (en %)

	Precios	Cantidades	Var. Total	Variación real en U\$S
1991	26.6	73.4	100	-3%
1992	(*)	(*)	(*)	2%
1993	3	97	100	7%
1994	15	85	100	21%
1995	20.1	79.9	100	32%
1996*	51.8	48.2	100	13%
Var. 1990 - 96*	27.4	72.6	100	92%

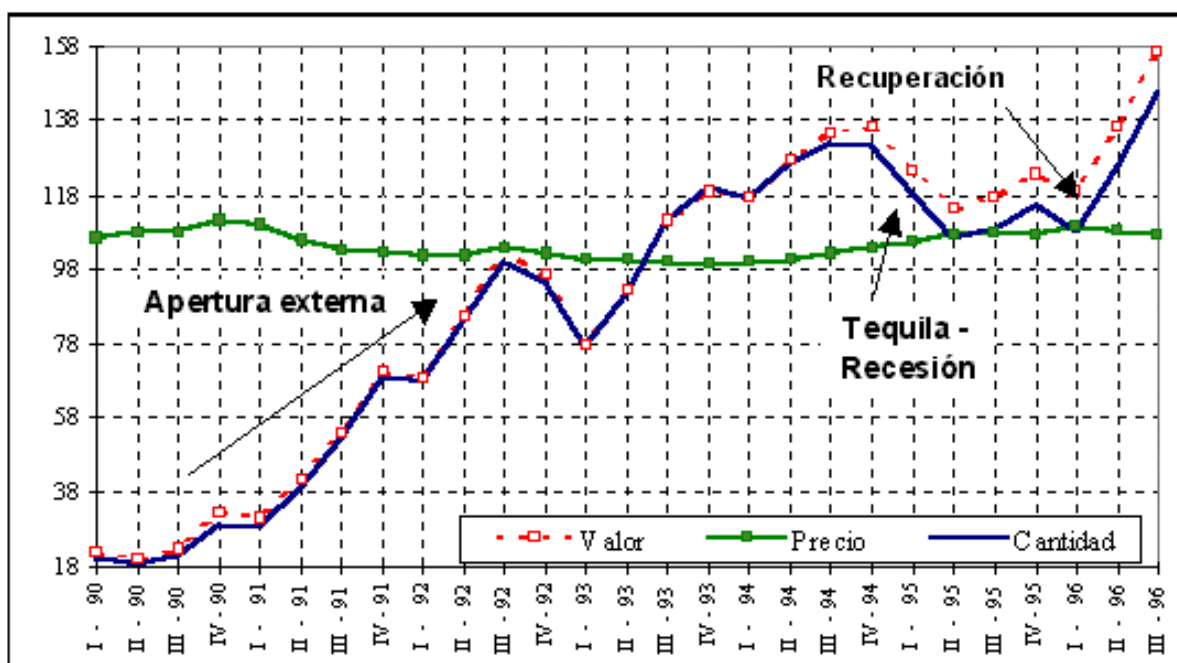
Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a INDEC

Nota: los valores corresponden al promedio de los extremos del rango de contribución posible, según se consideren constantes los precios o las cantidades respecto al período anterior.

(*) Los precios y las cantidades evolucionaron en sentido opuesto

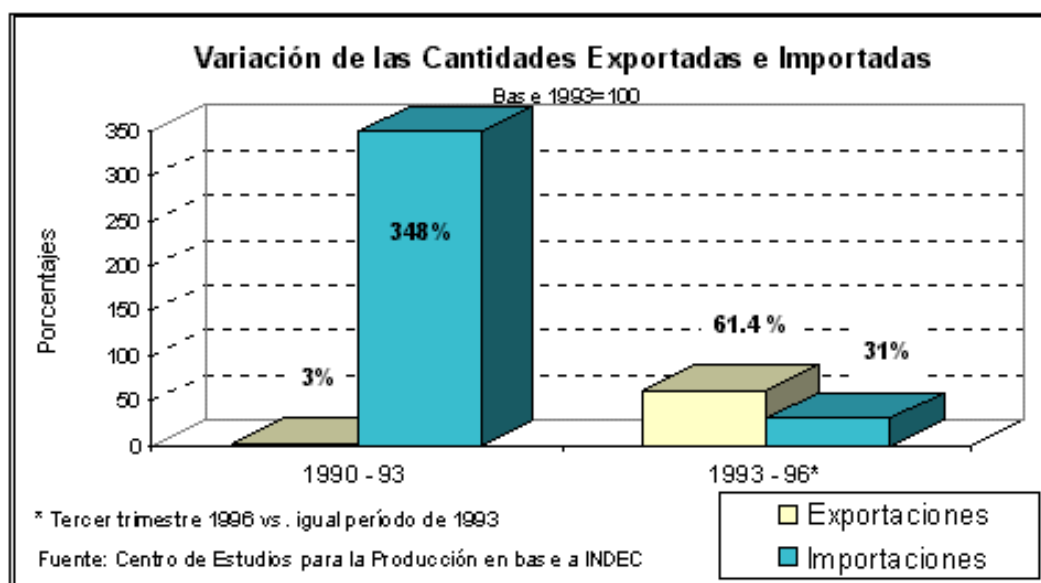
* Estimado en base al intercambio enero-septiembre y a las exportaciones en dólares acumuladas a diciembre.

El proceso de apertura e inserción en el comercio mundial y el aumento de la demanda provocaron al mismo tiempo un fuerte crecimiento de las importaciones, especialmente en sus inicios. Durante los primeros años de la apertura, las compras externas crecieron mucho más rápidamente que las exportaciones, acumulando un aumento de 350% entre 1990 y 1993 que se explica básicamente por el incremento en las cantidades, sumamente bajas hasta ese momento.

Gráfico 2**Importaciones Indices de Valor, precios y Cantidad. Base 1993=100**

Fuente: Centro de Estudios para la Producción en base a INDEC.

Durante los tres años siguientes -entre 1993 y 1996- las exportaciones superaron en dinamismo a las importaciones, con un crecimiento que duplica al de éstas, tanto en unidades físicas como en dólares corrientes.

Gráfico 3

El resultado de este proceso -caracterizado por el fuerte aumento de los volúmenes comerciados y, en los últimos tiempos, por aumentos en los precios de exportación- ha sido beneficioso para la Argentina, al incrementar el poder adquisitivo de nuestras exportaciones.

Durante los '90, la mejora en los términos de intercambio permitió un aumento superior al 70% en el poder de compra de las exportaciones, generando una creciente ganancia del intercambio que podría llegar, en 1996, a más que duplicar los valores del año anterior gracias a una nueva mejora cercana al 8% en los precios relativos (exportación/importación).

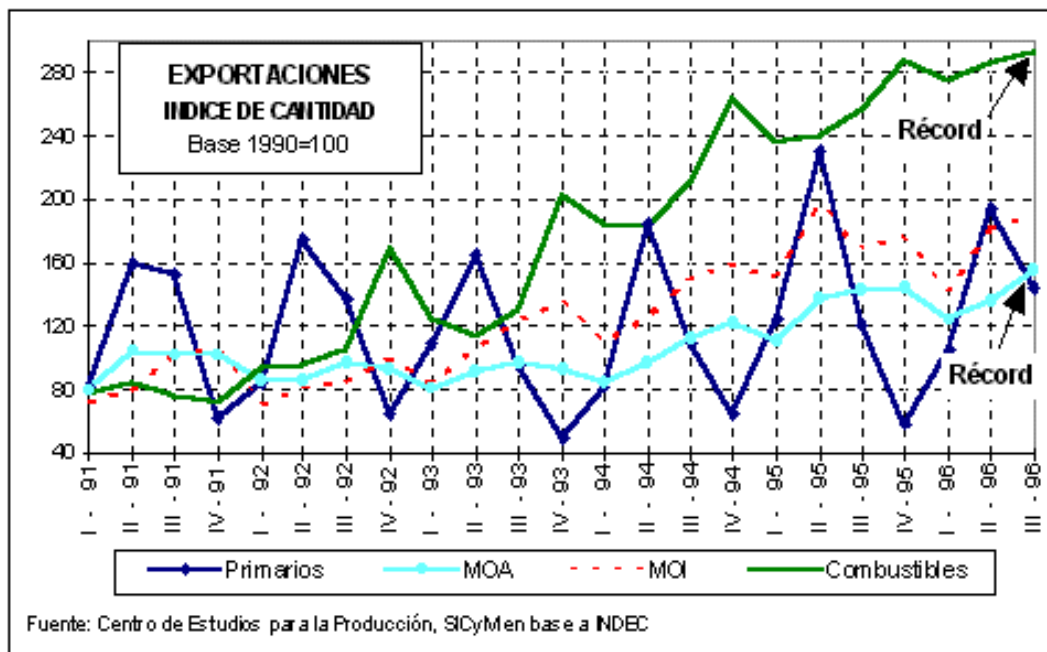
II. Evolución del comercio por sectores

Desde una perspectiva sectorial, uno de los hechos más importantes del crecimiento exportador de los '90 es que el mismo no se limitó a las exportaciones tradicionales -Productos Primarios y Manufacturas Agropecuarias (MOA)- sino que los sectores más dinámicos fueron los Combustibles -que triplicaron los volúmenes exportados entre 1990 y 1996- y las Manufacturas Industriales (MOI) -que crecieron, en unidades físicas, un 70% durante estos años-. Así, tuvo lugar un cambio importante en la estructura exportadora y en el modo de inserción externa de la Argentina.

El factor que más incidió en el crecimiento de las exportaciones durante estos años fue el fuerte incremento en las cantidades exportadas, con la única excepción del caso de los Productos Primarios, para los que los precios fueron particularmente buenos desde mediados de 1994 ([ver cuadro 3](#))

Incluso, durante el tercer trimestre de 1996, en un contexto de reactivación y aumento del consumo interno, las exportaciones físicas de Combustibles y Manufacturas Agropecuarias alcanzaron un récord histórico, en tanto que las de Manufacturas Industriales fueron las segundas más altas de la década, sólo superadas durante la recesión de 1995.

Gráfico 4



Cuadro 3

Contribución de los precios y las cantidades a la variación

de las exportaciones por grandes rubros entre 1990 y 1996*. (en %)

	Precio	Cantidad	Var. total
Primarios	56.7	43.3	100
MOA	37.4	62.6	100
MOI	15.1	84.9	100
Combustibles	3.3	96.7	100
Total	27.4	72.6	100

* Estimado en base al intercambio enero-septiembre

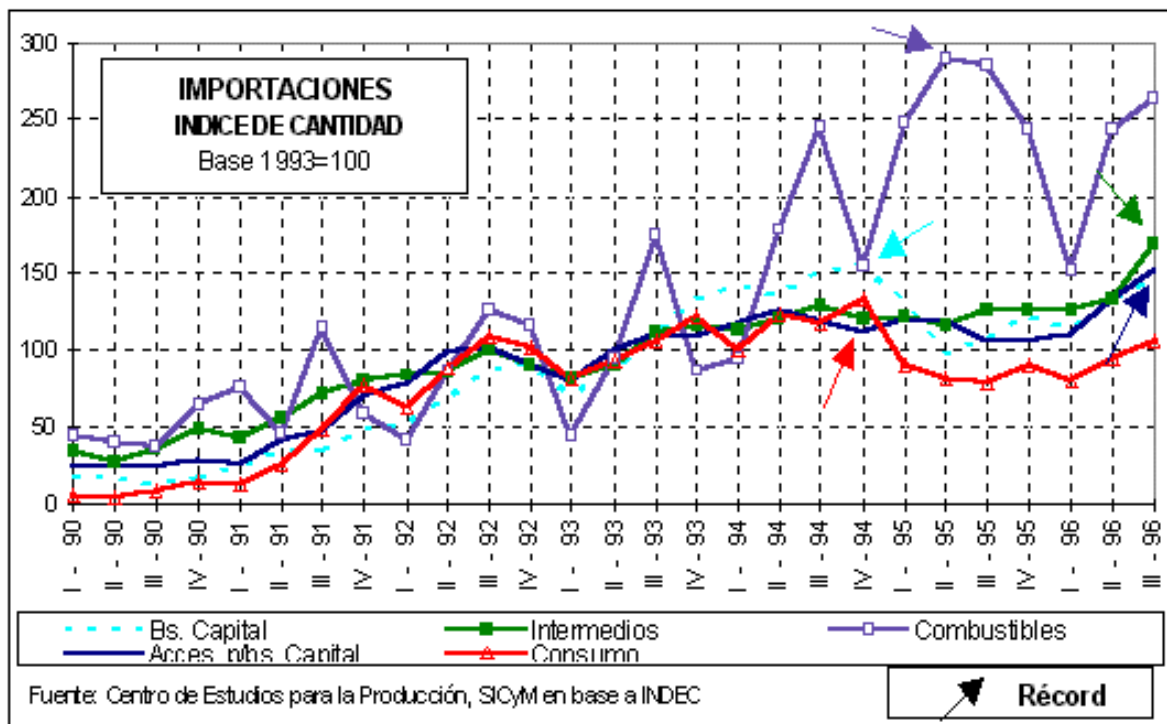
Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a datos de INDEC.

Un comentario especial merece el caso de las Manufacturas Industriales por tratarse del único sector que registró una caída en sus exportaciones durante 1996, en un contexto de incremento de las ventas externas (12% respecto de 1995). Durante ese año, las exportaciones físicas se mantuvieron prácticamente en el mismo nivel que en 1995 -incluso en el tercer trimestre mostraron un crecimiento del 11.5% respecto a los mismos meses del año anterior- mientras que los precios de exportación de estos productos cayeron durante todo el año, razón por la cual el valor en dólares de las exportaciones disminuyó casi un 1% en 1996.

En cuanto a las importaciones, la apertura económica, la reconversión del aparato productivo y la recuperación y posterior crecimiento de la economía provocaron un aumento generalizado de las compras externas, cuyo impacto más fuerte se hizo sentir, en una primera etapa, en las importaciones de bienes de consumo y de capital -dos sectores con una demanda insatisfecha muy importante hasta entonces- y, posteriormente con más fuerza, en las compras de bienes intermedios y accesorios para bienes de capital.

Debe destacarse que las importaciones de bienes de consumo -después del retroceso del año '95- se encuentran en la actualidad en cantidades prácticamente idénticas a las de 1993 y por debajo del récord de 1994 en tanto que las importaciones físicas de bienes de capital alcanzaron en el tercer trimestre de 1996 los valores del mismo período de 1994 (el año con mayores importaciones de estos bienes), denotando un cambio en el patrón de gasto de la economía, en favor de los sectores vinculados a la inversión.

Gráfico 5



Notas

1\ Entre 1990 y 1993 las cantidades exportadas se mantuvieron casi constantes (aumentaron apenas un 3%). Datos de 1996 en base al intercambio correspondiente al período enero-septiembre.

2\ Esta diferencia refleja que, dada la estructura exportadora de ambos países, los precios de exportación fueron más favorables para Chile que para la Argentina.

3\ Este hecho es el resultado de una serie de factores, entre ellos la desaceleración en el crecimiento de las importaciones físicas a partir del segundo trimestre de 1994 (respecto al mismo período del año anterior), el simultáneo aumento en la tasa de crecimiento de las exportaciones y la posterior caída en las compras externas durante la recesión de 1995.

4\ Para 1997, sin embargo, las previsiones hablan de una coyuntura de precios menos favorable para las exportaciones argentinas, lo cual podría deteriorar los términos de intercambio respecto de 1996.

5\ En base al intercambio enero-septiembre.

6\ Aunque no se dispone de datos anteriores a 1990, teniendo en cuenta la magnitud del crecimiento exportador de los últimos años, casi con seguridad estos valores son los más altos de la historia del comercio exterior argentino.

7\ De hecho, en 1991 las importaciones de todos los tipos de bienes se habían más que duplicado, en cantidad, respecto de 1990.



COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL EN ESTADOS UNIDOS

Atenuar el déficit fiscal y comercial de la economía norteamericana fue el principal objetivo de la economía y la política de Estados Unidos en la década pasada. En el transcurso de los '90, los tópicos preferidos por los economistas comenzaron a cambiar al ritmo en que se consolidaban las reformas macroeconómicas en el frente fiscal. El vocablo más pronunciado por los economistas evolucionó desde "déficit" hacia "competitividad", reflejando las nuevas prioridades y preocupaciones de la economía real.

La "competitividad" se transformó en el tópico preferido para evaluar el desempeño de la economía. En el marco de la "globalización" y apertura que caracteriza a la economía mundial de los 90', la posición relativa de la capacidad productiva de Estados Unidos respecto de la economía mundial pasó a ser una razón de Estado.

COMPETITIVIDAD

A pesar de ser un vocablo frecuentemente utilizado, la definición de "competitividad" aún es un tema de debate en el que participan los economistas más prestigiosos de Estados Unidos.

Para evitar confusiones con muchos de los usos y aplicaciones que la prensa económica le asigna al vocablo competitividad, en este trabajo la interpretamos como un "resultado" derivado de la evolución de la participación de la producción nacional en el mercado externo y del crecimiento interno de la economía doméstica en comparación con el de otras economías abiertas con similares niveles de desarrollo.

Bajo esta concepción, la competitividad no es una variable que pueda modificarse por si misma, en el sentido de que es un concepto abstracto y solamente pueden modificarse aquellos **factores** que afectan la competitividad.

Por otro lado, casi la totalidad de los estudios sobre competitividad se limitan a analizar la participación de la producción nacional en los mercados externos, sin embargo, un análisis más exhaustivo también debería evaluar la participación de la producción dentro del mercado interno. Esta recomendación tiene el propósito de incorporar en el análisis de la competitividad muchos aspectos de la economía mundial que caracterizan a los '90 (especialmente los cambios en el patrón de comercio como consecuencia de niveles sin precedentes de apertura de la economía en casi todo el mundo, la internacionalización de la producción y el rápido crecimiento de la inversión extranjera directa), que tienen efectos considerables en el patrón de comercio internacional y en la localización de la actividad industrial; por ejemplo, la inversión extranjera tiende a reemplazar importaciones, por mayor competitividad en la forma de aumentos de la producción doméstica y/o exportaciones de la nación receptora.

COMPETITIVIDAD GLOBAL DE LA ECONOMIA, MERCADO INTERNO Y EXTERNO

Una primera aproximación posible a la competitividad, que abarque también la participación en el mercado interno se obtiene observando la evolución del Producto Industrial de la economía, en comparación al de otras naciones.

Si el valor agregado industrial de un país crece por encima del que registran países con niveles de desarrollo semejantes, ello implica que la participación de este país en los mercados aumenta en el mismo sentido.

Cuadro 1



En el cuadro 1, se muestra el crecimiento promedio del Valor Agregado Manufacturero (VAM) para un grupo representativo de países, entre ellos Alemania y Japón, los principales competidores de Estados Unidos en el mercado de productos industriales.

El crecimiento del VAM de Estados Unidos estaría indicando una mejora sustancial en su competitividad con respecto a otros países desarrollados en la década de los ´90, aunque viene ganando posiciones desde la década del ´80, especialmente en comparación a Japón. En el último período analizado, sólo Estados Unidos y Suiza aumentaron la tasa de crecimiento del valor agregado manufacturero.

COMPETITIVIDAD EXTERNA DE LA ECONOMIA

Cuadro 2



El cuadro 2 muestra el crecimiento del comercio exterior para el mismo grupo de países considerados en el cuadro anterior. Nuevamente, la posición Norteamericana en los mercados externos está aumentando significativamente en la década de los 90´, especialmente en comparación a Japón. Para el período 88-95, Canadá y Estados Unidos, socios en el NAFTA son los que tienen la evolución más destacada. Estados Unidos avanzó desde la tercera posición en los ´80, hasta la primera en los 90´, confirmando la sostenida recuperación de su competitividad respecto a sus principales competidores, Alemania y Japón.

COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Entre la multiplicidad de factores que afectan la competitividad, la productividad de los factores de producción, capital y trabajo, es uno de los más importantes, especialmente por sus consecuencias sobre el bienestar y el estándar de vida de la sociedad.

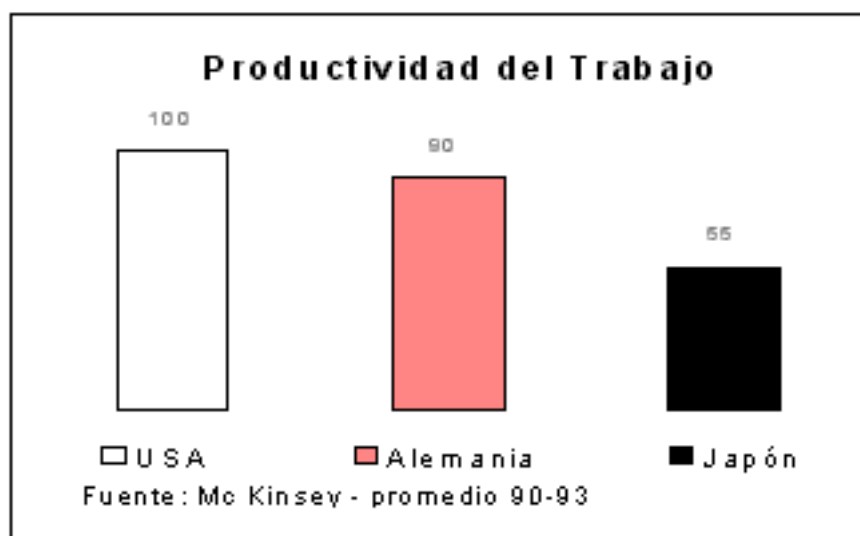
Incrementos en la productividad del trabajo y el capital superiores a los registrados por otras naciones es uno de los causales de mayores ganancias de competitividad para una economía. Un análisis sobre competitividad de las naciones debe incorporar con detalle la evolución de la productividad del Capital y el Trabajo.

En este sentido, una economía que despilfarre recursos en la forma de exceso de capacidad instalada o de personal tendrá escasa productividad, afectando negativamente la participación de su producción en los mercados.

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

Un informe de la consultora internacional Mc Kinsey muestra que para el período 90-93 la productividad del trabajo en Norteamérica fue casi el doble de la alcanzada en Japón y mas de 10% superior a Alemania (gráfico 1).

Gráfico 1



En el cuadro 3 se muestra la tasa promedio de crecimiento por décadas de la productividad del trabajo industrial. El desempeño de la economía norteamericana de los '90 se caracteriza por su estabilidad (en torno al 2.2%) y por ganar posiciones gracias al deterioro de la productividad en Japón y un incremento menor en Europa.

Cuadro 3



Cuadro 4



PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL

Si bien el stock de capital de una economía es una variable difícil de obtener y estimar, es posible recurrir a proxys que reflejen su comportamiento.

Por ejemplo, la tasa interna de retorno del capital de una economía podría indicar una mayor productividad por unidad de capital empleado (cuadro 4), reflejando que una mayor productividad del Capital en Estados Unidos, permite obtener mayores tasas de retorno.

Por otro lado, el grado de utilización de la capacidad instalada en la industria es otra proxy que refleja la evolución de la productividad del capital. La economía que utilice con mayor intensidad el stock de capital no sólo dispondrá de mayor producción por unidad de capital empleado, sino que se beneficiará con un ahorro financiero de magnitud que puede traducirse en un menor costo de capital para la economía.

De acuerdo a la información sobre el grado de utilización de capacidad instalada que ofrece el OECD Economic Outlook (dic. 1996), desde 1990 hasta 1996, para el grupo de países analizados, Estados Unidos es el que tiene mayor grado de utilización de la capacidad instalada y además es el único país que lo mantuvo estable en alrededor del 82%. En Japón cayó desde el 85% hasta menos del 75%, mientras que para el grupo de los 4 mayores países europeos bajó desde el 80% al 70% aproximadamente durante el período analizado.

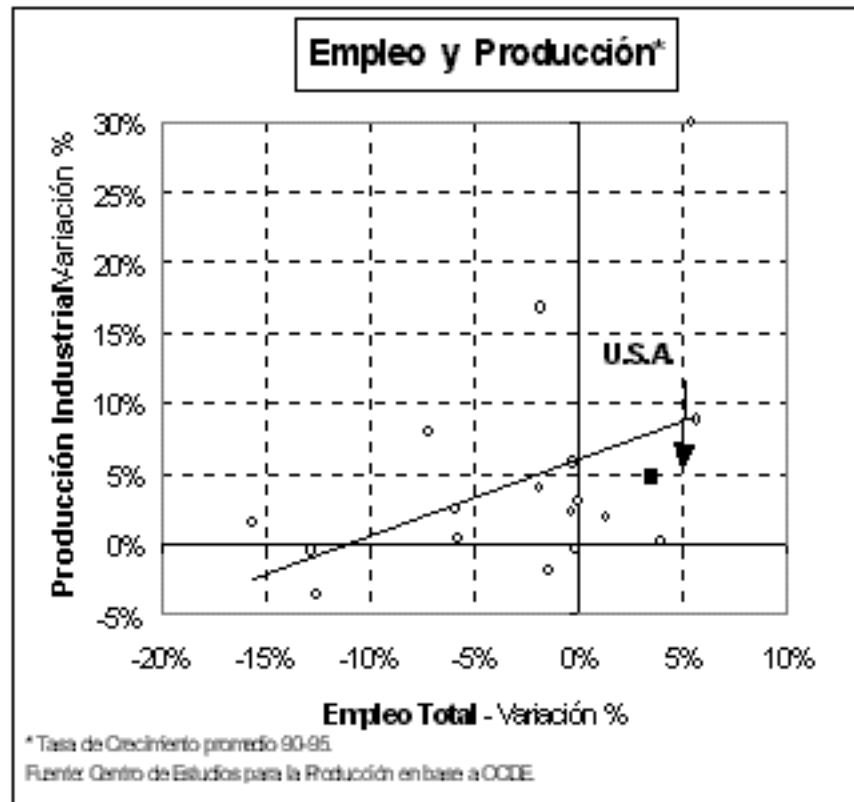
IMPLICANCIAS SOBRE EL BIENESTAR

La definición de competitividad que utiliza el Competitiveness Policy Council de Estados Unidos; "la capacidad de producir bienes y servicios que respondan a las exigencias de los mercados internacionales, al mismo tiempo que permite a los ciudadanos obtener un nivel de vida creciente y durable", destaca la importancia de la competitividad de una nación no sólo por reflejar la capacidad del aparato productivo, sino también por sus potenciales efectos sobre la calidad de vida de sus ciudadanos. Tal como destaca P. Krugman, esta definición es limitada, porque los efectos del comercio exterior sobre el "bienestar" son menores a los del mercado interno (en particular, la productividad de los factores), especialmente para el grupo de países considerados, cuyo comercio exterior como porcentaje del PBI no es tan significativo como en los NIC's.

Siguiendo la línea argumental de este trabajo, la competitividad de la economía norteamericana está aumentando respecto a sus principales competidores. Entre todos los factores de competitividad, la productividad de los factores de producción capital y trabajo aumentaron de modo similar durante los 90', lo que debería traducirse en mejoras sensibles en el estándar de vida (nivel de empleo y salario real) de los ciudadanos norteamericanos en relación a los de otras naciones.

En el gráfico 2 se verifica que Estados Unidos es una de las naciones industrializadas con mayor capacidad para generar empleo, mostrando que es uno de los pocos países cuya tasa de crecimiento del empleo resultó positiva y superior a la correspondiente al ritmo de crecimiento de su producción industrial de acuerdo a la tendencia que muestran los países miembros de la OCDE en el período 90-95.

Gráfico 2



Sin embargo, los aumentos en el salario de los trabajadores estadounidenses fueron inferiores a los registrados en países con menores incrementos en la productividad del trabajo, lo que indica que la relación entre productividad y estándar de vida (medido por el salario), es un debate no cerrado, cuya respuesta tal vez tenga más relación con las características propias de cada mercado de trabajo, que con la productividad de la economía.



DEL "MILAGRO" A LA RACIONALIDAD: LA EXPERIENCIA DEL SUDESTE ASIATICO

INTRODUCCION

A mediados de la década del 60, un conjunto de países del Sudeste Asiático tenía como denominadores comunes ingresos per capita ubicados en las categorías de medios y bajos, una limitada dotación de recursos naturales y bajos índices de alfabetización. Veinte años después, esos mismos países habían logrado revertir esta situación al alcanzar tasas de crecimiento significativas, sustentables y como si ello fuera poco, superiores a las de las restantes economías del planeta. En efecto, Japón, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwan (excluyendo al primero, los denominados "Cuatro Tigres") cuadruplicaron su ingreso real per capita entre 1965 y 1985 e Indonesia, Malasia y Tailandia (los "NIC's" o Nuevos Países Industrializados) han conseguido más que duplicarlo.

La magnitud y la rapidez del fenómeno despiertan interrogantes tales como: ¿obedece este comportamiento a un sólo factor o a varios?, ¿que grado de homogeneidad puede encontrarse entre las distintas políticas nacionales?, ¿qué grado de intervención estatal predominó?, ¿lograron crecer por la intervención estatal o a pesar de ella?. Estos aspectos son los que tratará de abordar el presente trabajo. En la primera parte se presentará la evolución cuantitativa de la economía regional. La segunda parte analizará, desde la perspectiva de los interrogantes planteados, las características más afines existentes entre los distintos países mientras que en la última parte se presentarán las conclusiones.

LO QUE DICEN LOS NUMEROS

Entre 1971 y 1995, las economías de la región muestran una tasa de crecimiento promedio del 7.0% contra un 2.7% de las economías industrializadas. Este logro, es de suponer, debió asentarse sobre una más que sólida evolución de los "fundamentals" -como acotadas tasas de inflación, un elevado componente de inversión en el producto bruto interno y dado lo reducido de los mercados internos, un fuerte aumento del comercio exterior- y estas condiciones de hecho, se dieron.

Variables, en Promedio*	1965-69	1970-74	1975-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-96	1997 Proy.
Crec. del PBI, en %**	9.0	8.6	7.3	6.2	6.5	7.1	6.5	6.0
Inflación Anual, en %***	11.1	11.6	8.0	8.4	3.1	4.8	4.3	4.3
Inversión, como % del PBI	21.5	28.1	29.0	32.9	30.7	35.6	----	----
Exportaciones como % del Comercio Mundial	7.6	9.2	10.5	12.9	15.0	16.0	----	----

Importaciones como % del								
Comercio Mundial	7.8	9.2	9.9	11.8	11.3	13.6	----	----

* Incluye a todas las economías consideradas a excepción de Taiwan y Hong Kong. ** En Hong Kong el PBI per capita creció a una tasa promedio anual del 7.5% entre 1972 y 1981 y del 5.1% entre 1981 y 1991. En los años 1995-96 y 1997 se consideran las ocho economías analizadas. *** En Taiwan y Hong Kong la tasa de inflación promedio se ubicó en 6.2% y 8.8% respectivamente entre 1961 y 1991. En los años 1995-96 y 1997 se consideran las ocho economías analizadas. Fuente: CEP en base a Estadísticas Financieras Internacionales, FMI, varios números.

Si bien los números son bastante elocuentes, es conveniente profundizar en ellos. Si se considera la tasa anual promedio de crecimiento, excluyendo a Taiwan y Hong Kong, el producto real debe multiplicarse por un factor de 9.8 entre 1964 y 1994. La tasa de inflación, si bien se ubica por encima de las de los países industrializados en los primeros quinquenios considerados, muestra una tendencia claramente decreciente y sensiblemente inferior a las registradas en América Latina. La inversión posee un comportamiento más que significativo. Sin considerar a Hong Kong y Taiwan, China, la formación de capital pasa del 21.5% del PBI en el quinquenio 1965-1969, similar al nivel mundial y contra 20.2% en América Latina, al 35.6% para 1990-1994, años en los cuales el promedio llega a 21.4% y a 20.7% respectivamente en las regiones consideradas precedentemente.

Sin embargo, las cifras más elocuentes se observan en materia de comercio exterior. Desde mediados de la década del 60 hasta 1994, la participación de la región en el intercambio comercial global pasó del 15.4% al 29.6%. En dicho lapso, las exportaciones crecieron más de 60 veces (contra 26 veces a nivel mundial y 18 veces en América Latina) al pasar de U\$S 13.700 millones a U\$S 862.300 millones. Las importaciones más de 55 veces, pasando de U\$S 14.000 millones a U\$S 787.000 millones (si bien en los inicios la mayoría de las economías adoptaron esquemas proteccionistas, antes del año 1985 ya había acontecido un marcado proceso de apertura con reducción de aranceles, eliminación de restricciones cuantitativas y eliminación de barreras no arancelarias (Dean, Desair y Riedel, 1994)).

Esta evolución no fue producto de políticas mantenidas inalteradas desde su comienzo sino que fueron pragmáticamente adaptadas a las distintas condiciones locales y/o internacionales.

DETRAS DE LAS CIFRAS

Si en algo coinciden las distintas escuelas económicas que se ocuparon del análisis de la experiencia del sudeste asiático (la neoclásica con acento en los mecanismos de mercado y la revisionista inclinada hacia una política estatal activa) es en afirmar taxativamente que el desarrollo regional no es atribuible a un sólo factor. Adicionalmente, y aunque con distintas ponderaciones asignadas, ambos enfoques reconocen rasgos de política económica comunes.

En primera instancia y en el terreno político - social, todas las economías, a excepción de la japonesa que se encontraba en plena etapa de reconstrucción luego de la devastación sufrida en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial, se enfrentaban a peligros tan potenciales como cercanos, ya sea por la posibilidad de invasión desde algún país limítrofe, ya por la existencia de guerrilla rural o por partidos y/o sindicatos de izquierda sumamente radicalizados. Ante esta perspectiva, no quedaba a sus gobiernos otra posibilidad que lograr en el frente interno condiciones tales que les permitieran contar con un rápido apoyo en caso que las amenazas dejaran de ser meramente potenciales. Esta condición inicial, como se verá a continuación, dará lugar a uno de los factores que refuerzan significativamente el círculo virtuoso del que goza la economía del Sudeste Asiático.

En el plano estrictamente económico, y conviene repetir, más allá de las diferencias de instrumentación, es posible encontrar cuatro rasgos comunes de política económica en los países considerados:

1) política económica consistente: si bien todas las economías se encontraban endeudadas con el exterior, este endeudamiento fue manejable en todo momento y no se vio incrementado más allá de límites prudenciales. Por otra parte, aún cuando en algunos casos puntuales existieron desequilibrios fiscales (limitados igualmente), estos fueron excepcionales y, en cualquier caso, no fueron financiados con emisión monetaria de manera tal que la inflación se mantuvo en niveles moderados y predecibles. Desde el punto de vista de la inversión, ello permitió la existencia de tasas de interés positivas en términos reales, pero estables, lo que resultó en un mayor grado de certidumbre para el sector privado.

2) crecimiento económico rápido y bien distribuido: como se mencionó al comienzo de esta sección, las amenazas que soportaban las distintas economías exigía a los gobiernos a dar rápidas respuestas que a la vez produjeran ganancias de bienestar que fueran prontamente percibidas por la población. Tanto en los países de mayores ingresos de la región como en los más pobres ello resultó en una más equitativa distribución del ingreso, una significativa mejora en los indicadores sociales y un aumento considerable en la inversión de capital humano. Las consecuencias de este aspecto no son menores y traen aparejadas dos circunstancias por demás importantes. Una de ellas es que no hubo lugar para experiencias demagógicas en la medida que no son sustentables en el largo plazo. Otra circunstancia fue que ante la ocurrencia de shocks (externos y/o internos) que provocaron serios desvíos en la trayectoria de crecimiento, el ajuste no demoró hecho que aminoró sensiblemente los costos de las correcciones.

3) inversión en capital humano: una de las más notables particularidades de la experiencia del sudeste asiático es el fenomenal proceso de inversión en capital humano realizado en las fases iniciales del proceso de crecimiento. Ello no sólo favoreció la satisfacción en el corto plazo de los crecientes requerimientos de mano de obra especializada por parte del sector manufacturero. También contribuyó al mayor grado de movilidad social entre sectores de distintos ingresos y a la incorporación de la mujer a la educación lo que resultó en la disminución la brecha de ingresos entre sexos y la reducción de la tasa de natalidad. Al disminuir progresivamente la cantidad de alumnos que ingresaban al nivel primario, fue suficiente mantener constante el gasto presupuestario en educación para que el gasto por alumno aumentara considerablemente. Esto promovió una mejora importante en la calidad de la educación.

4) se mantuvo el dinamismo en la agricultura: a diferencia de otras economías donde décadas atrás se planteó la falsa disyuntiva de promover el crecimiento del sector industrial o agropecuario, las economías del sudeste de Asia no despreciaron el potencial de éste último sino que, por el contrario, lo incrementaron. En algunos países se practicaron reformas en el régimen de tenencia de la tierra, y en la mayoría se trató de aumentar la capacidad productiva del sector agrícola. Se realizaron obras de infraestructura (caminos, transporte, comunicaciones, obras de riego) que incrementaron substancialmente su productividad. De esta forma, pese al retroceso relativo del sector agricultor por el aumento de la participación del sector manufacturero en el PBI, los salarios rurales se movieron "pari passu" con los urbanos.

Si bien estas fueron las transformaciones comunes en la mayoría de los países de la región, deben interpretarse como necesarias pero no suficientes por sí solas para promover un proceso de crecimiento como el observado. Es imprescindible contar con elementos adicionales que saquen el máximo provecho de ellas: elevadas tasas de ahorro y de inversión, un veloz crecimiento de la productividad y un importante aumento de las exportaciones si se quieren superar las limitaciones impuestas por el mercado interno. Los factores enunciados son muy importantes de manera tal que merecen ser expresamente tratados.

LA POLITICA FINANCIERA Y CREDITICIA

Las condiciones básicas señaladas junto con el desarrollo del sistema financiero aceptaron el flujo de ahorro e inversión y promovieron paulatinamente una mejora en los niveles de ingreso de la población. A medida que el ingreso crece, la acumulación de ahorro se produce a una velocidad mayor que la del consumo. El hecho de contar con inflación moderada y previsible posibilitó una baja volatilidad de las tasas de interés. Aún cuando en la mayoría de los países las tasas fueron controladas, y de hecho se produjo una transferencia de ingresos de los depositantes a favor de las empresas tomadoras de crédito, no por ello dejaron de ser positivas y en el caso específico de las tasas para depósitos, superiores en términos reales a las de los demás países en desarrollo. Algunas naciones, promovieron el desarrollo de instituciones ad hoc (ahorro

postal), destinadas a captar depósitos allí donde las instituciones financieras privadas no llegaban (zonas rurales) o no tenían suficiente interés en la captación debido a las bajas sumas depositadas (sectores de menores ingresos). Otros promovieron mecanismos de ahorro obligatorio al imponer retenciones sobre el salario.

Los sistemas financieros regionales se caracterizaron en su mayoría por ser seguros y eficientes sobre la base de regulaciones prudentes y una constante supervisión de las autoridades. Al existir barreras al ingreso de instituciones financieras del exterior en la mayoría de los casos se favoreció la rentabilidad de la banca local (lo que a su vez aumentó su solvencia). A la vez se ejerció un riguroso control sobre los spreads a fin de que la oferta de crédito no se viera limitada (como se sabe, para un volumen de depósitos dado, cuanto mayores son los spreads, menor es el volumen de crédito que se puede satisfacer).

En cuanto a la asignación del crédito puede afirmarse que el gobierno jugó un rol fundamental. El hecho de contar con mercados de capital escasamente desarrollados en las etapas iniciales, imponía serias limitaciones en materia de información y de transparencia de las transacciones. Con el propósito de superar aquellos obstáculos, las autoridades actuaron simultáneamente en tres sentidos: reforzaron las regulaciones para mejorar la selección de proyectos por parte de los bancos, crearon instituciones financieras para el suministro de créditos a largo plazo y dirigieron el crédito a sectores y empresas específicas a través de bancos públicos y privados mediante criterios evaluatorios muy rigurosos (entre ellos, se favorecieron aquellos proyectos de elevada rentabilidad social, especialmente las exportaciones). Por el hecho de contar con una burocracia altamente capacitada, eficiente en el gobierno e instituciones financieras oficiales y aislada de las presiones políticas, no hubo lugar para favoritismos y el desarrollo de actividades "rent-seeking".

A punto tal funcionó el último de los aspectos enumerados, que en Japón el hecho de obtener crédito de la banca oficial allanaba el camino para el otorgamiento de crédito de bancos privados. En Corea, el gobierno monitoreaba a los grandes conglomerados utilizando criterios de evaluación ligados a exportaciones y rentabilidad (en los países de la parte sur del Sudeste Asiático el aumento de la productividad, y no las exportaciones, era el criterio dominante en el otorgamiento de créditos). En algunos casos, las empresas que fracasaban en superar estas evaluaciones eran declaradas en quiebra. Dos características esenciales de la asignación de créditos deben quedar bien claras: en primer lugar, el subsidio era pequeño en relación a la financiación otorgada y el otorgamiento de crédito por parte de una institución oficial a un sector o industria se constituía en una poderosa señal para el resto del sistema financiero.

LA PROMOCION DEL DESARROLLO TECNOLOGICO

El fuerte aumento de la productividad se encuentra estrechamente ligado a la masiva incorporación de tecnología. Diversos métodos fueron utilizados: promoción de empresas específicas (Japón Corea, Taiwan), no imposición de aranceles a la importación de bienes de capital e insumos y desarrollo de programas puntuales como zonas francas y parques industriales (Malasia, Singapur, Taiwan y Hong Kong).

Todos los países analizados fomentaron la incorporación de tecnología extranjera. Sin embargo se siguieron distintas modalidades: algunos mediante la adquisición de licencias, importación de bienes de capital y entrenamiento de mano de obra en el exterior. La apertura a la inversión extranjera directa aceleró la incorporación de tecnología en Hong Kong, Malasia, Singapur y más recientemente, en Indonesia y Tailandia. En contraste, Japón, Corea y en menor medida Taiwan, restringieron la radicación de empresas extranjeras pero compensaron esta supuesta desventaja al adquirir agresivamente conocimientos en el exterior a través de patentes, licencias, "know how" y otros medios.

¿Cuánto influyeron estas políticas en el desarrollo de los sectores involucrados?. Distintas investigaciones confirman que existe escasa evidencia de cambios en la estructura sectorial de la industria manufacturera debido a la práctica de esas políticas. En otras palabras, las industrias de Japón, Taiwan y Corea parecen haber evolucionado en los últimos años tal como hubiera debido esperarse de no mediar intervención alguna, es decir de acuerdo con la ventaja comparativa y la dotación de factores de las respectivas economías.

En cambio, la intervención estatal tuvo éxito en términos del incremento de las exportaciones. Las herramientas utilizadas fueron numerosas. Básicamente, pueden mencionarse cuatro grandes grupos: por un lado se fomentó que los exportadores pudieran acceder a la tecnología y a los insumos a utilizar a precios internacionales; el segundo, a través del otorgamiento de crédito de corto y largo plazo (modalidad esta que varió entre los distintos países considerados: crédito de acceso garantizado o subsidio de tasas, con cobertura para el total de las exportaciones o exportaciones seleccionadas, crédito oficial o privado); tercero, a través de la asistencia del gobierno tal como subsidios destinados directamente a la exportación, a los medianos y pequeños exportadores, para facilitar la penetración en mercados externos (marketing, publicidad, promoción) y fomento de compañías de trading internacional; cuarto, a través de un criterio sumamente pragmático en la práctica de políticas macroeconómicas.

Sobre este aspecto, los ejemplos son numerosos. Indonesia se vio afectada entre 1982 y 1985 por la fuerte caída de los precios del petróleo. Sin embargo logró recuperarse a través de devaluaciones y el recorte del gasto público. Corea debió soportar a fines de la década del 80 una seria crisis originada por motivos externos. El incremento del precio del crudo, la recesión mundial que afectó el nivel de sus exportaciones y las altas tasas de interés predominantes que aumentaron considerablemente el servicio de su deuda externa determinaron la aplicación de un severo plan de ajuste. La economía tailandesa atravesó a comienzos de la década del 80 un período de elevado gasto público (y privado) que derivó en un déficit del sector público cercano al 7% del producto. Se recortaron los gastos del sector público y se incrementaron significativamente los impuestos (el déficit consolidado del sector público cayó del 8% del PBI en 1981-82 al 1.6% en 1986-87). Entre 1979 y 1981, Singapur enfrentó una crisis derivada de los altos salarios del sector público y de la pérdida de competitividad de las exportaciones por la apreciación del dólar estadounidense, al cual había ligado su moneda. Si bien la solución estuvo fuertemente relacionada con la inesperada depreciación del dólar, hecho fortuito si se quiere, no menos importante fue el incremento de la productividad conseguido como consecuencia del aumento en los gastos de investigación que fomentó tasas de crecimiento superiores al 9% en años posteriores.

Cabe aclarar que este agresivo apoyo a las exportaciones no era de carácter irrestricto e ilimitado ya que estaba dotado de un adecuado sistema de premios. Algunos de carácter explícito (en Japón el buen desempeño exportador de una empresa le facilitaba el acceso al crédito, a la disponibilidad de divisas y al financiamiento de las exportaciones mientras que en Corea le aseguraba el acceso al financiamiento futuro) y otros implícitos (una buena performance exportadora es síntoma de la adecuación de la firma a las condiciones de competitividad de la economía mundial, hecho que facilitó el "catching up" de conocimientos y por ende, un rápido cambio tecnológico).

Existió otro tipo de intervención difícilmente evaluable en términos pecuniarios pero que repercutió en forma tan positiva que se la considera el prototipo a seguir en la materia. La creación de mecanismos de consulta donde confluyeron los sectores involucrados en el proceso productivo resulta uno de los aspectos más interesantes de la experiencia asiática. Estas instituciones no se constituyeron en el lugar donde se intercambiaba información sino que por el contrario, una vez ingresada se la mejoraba marcadamente a fin de maximizar la eficiencia en su utilización. Llamativamente, estos núcleos, donde confluían el estado, las empresas, el sector financiero y en algunos casos los sindicatos, no generaron efecto indeseable alguno. No se generó colusión empresarial para elevar los precios, no se inhibió la competencia entre firmas y más importante aún, ningún sector se benefició individualmente a partir de concesiones efectuadas por el gobierno.

CONCLUSIONES

En función de las preguntas formuladas al comienzo puede inferirse que no existió un sólo elemento de política económica que sea suficiente para explicar el espectacular desarrollo alcanzado por estas economías. Sin embargo es posible identificar aspectos comunes a todas ellas que constituyen el eje del proceso de crecimiento: estricto apego a la estabilidad macroeconómica, considerable inversión en la formación de capital humano, desarrollo de sistemas financieros seguros, capacitados para superar las deficiencias existentes en este aspecto en las fases iniciales del proceso de desarrollo, clara y agresiva orientación exportadora, limitaciones a las distorsiones de precios, apertura total a la incorporación de

tecnología extranjera; y, por último, instrumentación de políticas de desarrollo agrícola.

Adicionalmente, las herramientas anteriores se vieron complementadas por un servicio civil de elevada capacidad, aislado de los vaivenes de la política. Dotados de enfoques eminentemente pragmáticos y debido a un constante monitoreo de las variables lograron corregir a tiempo las desviaciones que apartaban a sus respectivas economías de la senda de crecimiento.

Pero también es cierto que, junto a estos elementos en común, existió un espectro de estrategias distintivas. Por ejemplo, Corea del Sur y Taiwan eligieron el camino de Japón en materia de política activas. Es necesario aclarar que este intervencionismo no siempre se vio jalonado con el éxito. El fracaso en el desarrollo de la industria pesada y química en Corea es una prueba de ello. Taiwan se vio obligado a retroceder, privatizando numerosas empresas. Si bien Hong Kong y Singapur eliminaron las barreras arancelarias y abrieron sus economías al comercio y la inversión extranjera los criterios fueron distintos. Mientras que en Hong Kong predominó el "laissez faire", en Singapur, la actitud adoptada se vio complementada con un activo intervencionismo. Por su parte Malasia, Tailandia e Indonesia siguieron una estrategia intermedia, al proteger y estimular en las etapas iniciales determinadas industrias y promover, a la vez, la apertura al intercambio de bienes y la estabilidad política y macroeconómica. Dicho de otro modo, sus esfuerzos se centraron en la generación de un contexto favorable.

Referencias

- **Chau, Leung Chuen, 1993.** The lessons of East Asia. Hong Kong: a unique case of development. World Bank.
- **Teck - Wong Soon, C. Suan Tan, 1993.** The lessons of East Asia. Singapore: public policy and economic development. World Bank.
- **Peter A. Petri, 1993.** The lessons of East Asia. Common Foundations of East Asian success. World Bank, 1993.
- **World Bank, 1993.** The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. A World Bank Policy Research Report, Oxford University Press for the World Bank.- **Judith M. Dean, Seenna Desai and James Riedel, 1994.** Liberalization in East Asia. En Trade Policy Reform in Developing Countries since 1985: a review of the evidence. World Bank Discussion Papers, 267.
- **Mansoor Dailami, 1995.** Korea Successful Adjustment. En Restructuring Economies in Distress: Policy Reform and The World Bank. Edited by Vinod Thomas, Ajay Chhibber, Mansoor Dailami and Jaime De Melo. Published for the World Bank by Oxford University Press.
- **Sadiq Ahmed 1995.** Indonesia: Stabilization and Growth. En Restructuring Economies in Distress: Policy Reform and The World Bank. Edited by Vinod Thomas, Ajay Chhibber, Mansoor Dailami and Jaime De Melo. Published for the World Bank by Oxford University Press.
- **Alwyn Young, 1995.** The Tyranny of numbers: confronting the statistical realities of the East Asian growth experience. The Quarterly Journal of Economics, August.
- **Joseph E. Stiglitz, 1996.** Some Lessons from the East Asian Miracle. The World Bank Research Observer, Vol. 11, no. 2, August.
- **Wade, Robert, 1996.** Japan, The World Bank, and the Art of Paradigm Maintenance: The East Asian Miracle in Political Perspective. New Left Review, no. 217, May-June.



DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS PRINCIPALES CAMBIOS DURANTE EL PERIODO 1985 - 1996

La expansión de las exportaciones ha sido uno de los elementos más dinámicos de la economía argentina de los últimos años, mostrando un ritmo de crecimiento sostenido y una participación creciente de las mismas dentro del producto. Este proceso ha ido delineando un tipo de inserción internacional diferente al del pasado, aunque no consolidado aun, y constituye uno de los puntos claves en la discusión económica actual no solo de Argentina sino del mundo globalizado en general.

Una de las facetas de este proceso está relacionada con el grado de diversificación de las exportaciones, sus cambios a lo largo del tiempo y el perfil de especialización internacional que se va conformando, y reflejan, en gran medida, las transformaciones operadas en la estructura productiva, por lo que sus resultados sólo pueden ser apreciados en períodos relativamente largos de tiempo.

El proceso de diversificación tiene, al menos, dos dimensiones (o etapas) de análisis complementarias entre sí:

- La visión "*cuantitativa*", en la cual el análisis se centra en los cambios de la estructura exportadora vinculados, fundamentalmente, a la ampliación del abanico de productos exportados, la incorporación de nuevos sectores y actividades productivas y la conquista de nuevos mercados. Esta visión refleja, en cierta medida, el grado de difusión alcanzado por el proceso exportador.
- La visión "*cualitativa*", que incluye aspectos que hacen al modelo de especialización exportadora, como el valor agregado incorporado en las exportaciones, la intensidad en el uso de los factores, su contenido tecnológico, la dependencia o no de ventajas comparativas estáticas, los eslabonamientos productivos y la articulación del modelo exportador con la dinámica de la demanda mundial, entre otras cosas. Desde esta segunda perspectiva, lo que se intenta es dimensionar el grado de competitividad externa alcanzado por la economía a partir de su patrón de especialización internacional.

En este trabajo se presentan los principales cambios cuantitativos en el grado de diversificación de las exportaciones argentinas durante los últimos 10 años, dejando por el momento de lado el análisis del nivel de competitividad y los efectos del patrón de especialización sobre el sendero de crecimiento de la economía.

DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DURANTE EL PERIODO 1985-1996

Si bien alcanzar un alto grado de diversificación de las exportaciones no es un objetivo en sí mismo -la concentración puede ser tan o más ventajosa que la diversificación en tanto la misma se sustente en sectores dinámicos y competitivos a nivel internacional- la diversidad puede ser una herramienta para reducir la volatilidad del sector externo e incrementar la participación de la economía en los flujos internacionales de comercio, acrecentando la vinculación con el resto del mundo.

Considerada de manera integral, la diversificación involucra diferentes aspectos que tienen implicancias en términos de riesgo y reflejan, en gran medida, el grado de difusión del proceso exportador a través del tiempo.

- **Diversificación de productos:** permite asegurar una mayor permanencia y estabilidad en las corrientes de comercio -minimizando los efectos de un shock externo negativo sobre el nivel de exportaciones y actividad interna- al tiempo que puede convertirse en la puerta para acceder a nuevos mercados.
- **Diversificación de mercados:** es una condición importante para sustentar la política exportadora ya que disminuye el riesgo de "depender" excesivamente del nivel de actividad de unos pocos mercados.
- **Diversificación de empresas:** acrecentando la difusión del proceso exportador y de sus beneficios hacia más actores económicos, a partir de la incorporación de actividades que tradicionalmente mostraban escasa inserción externa.
- **Diversificación Regional:** es otro de los aspectos de la diversificación que tienen que ver con la posibilidad de incorporar a todas las provincias del país al proceso de crecimiento exportador acrecentando la vinculación

comercial con el resto del mundo.

En este trabajo se describen los cambios más importantes referidos a los tres primeros aspectos mencionados y en próximas notas se tratará el tema de la diversificación regional.

I. DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS

Entre 1985 y 1996, las exportaciones argentinas pasaron de U\$S 8.400 millones a más de U\$S 23.800 millones. Este fuerte crecimiento ha provocado cambios importantes en la estructura exportadora, tanto a nivel general como al interior de las actividades vinculadas al sector externo.

El primer hecho destacable es la pérdida de participación de las exportaciones provenientes del sector agropecuario - que pasaron de representar el 37% de la canasta exportadora en el período 1985/86 a menos del 22% en la actualidad- y la creciente importancia de las manufacturas (principalmente industriales), los productos primarios no tradicionales y, muy especialmente, los combustibles (fundamentalmente de crudo).

Al mismo tiempo, se produjo una disminución en el grado de concentración de las exportaciones -a pesar de mantenerse en niveles relativamente altos- que redujo la participación de los primeros 50 productos en el total exportado del 77% al 68% entre 1985 y 1996.

Cuadro 1

Composición de las exportaciones argentinas

En %. (Según clasificación CIIU rev.2)

Sector	Prom. 1985/86	Prom. 1995/96*
Productos Agropecuarios	36.6	21.9
No tradicionales con y sin procesamiento	0.5	4.5
Manufacturas Industriales	57.8	62.2
Combustibles (1)	4.8	11.2
Total Exportaciones	100	100

Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a INDEC

* Año 1996 estimado en base al intercambio enero-septiembre.

(1) Incluye petróleo refinado y crudo a fin de homogeneizar la clasificación con la del INDEC

Cuadro 2

Importancia de los sectores en la estructura exportadora

Participación en el total (en %), por rama CIIU rev. 2

Sectores	Prom. 1985/86	Prom. 1995/96
Primeros 2	66.2	49.1
Primeros 5	79.1	69.1
Primeros 10	93.3	86.0

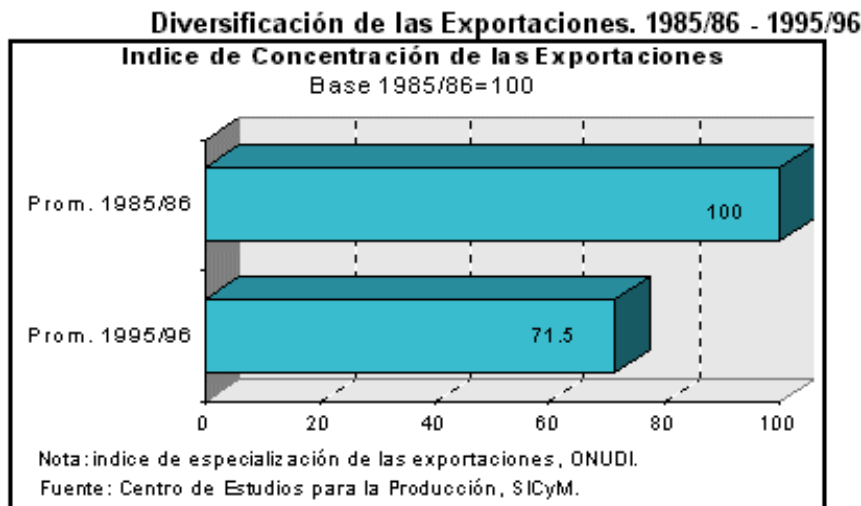
Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a INDEC

Este hecho es el reflejo de un cambio en el peso relativo de los sectores productivos dentro de la estructura exportadora. Así, la industria alimenticia y las exportaciones agropecuarias -los dos primeros sectores de exportación

de la Argentina- han cedido lugar, en los últimos años, a nuevas actividades productivas, pasando de una participación en las exportaciones totales del 66% al 49% durante el período analizado (ver cuadros [1](#) y [2](#)). Dentro de estos cambios, es destacable lo ocurrido con los Cereales, cuya participación en las exportaciones totales pasó del 27% en 1985 a menos del 11% en 1996.

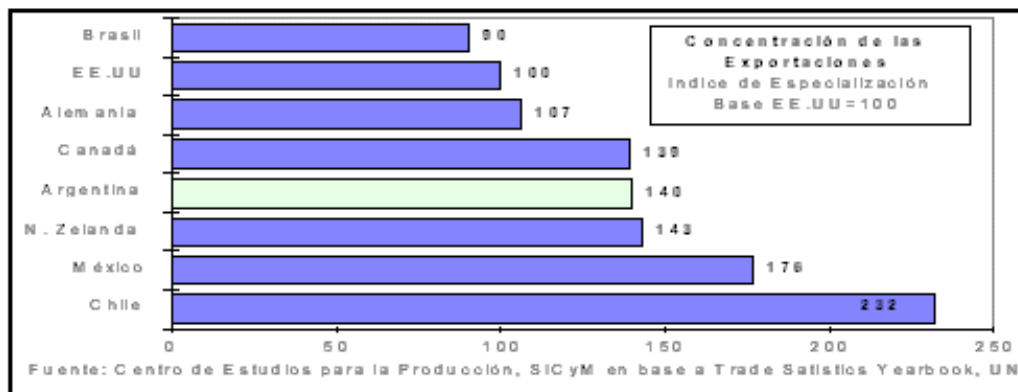
El proceso de diversificación de las exportaciones puede verse, por ejemplo, a través de la caída en el Índice de Especialización -que mide el grado de concentración de las ventas externas en algunos sectores económicos a través del tiempo-. Este índice se redujo casi un 30% durante el decenio analizado (tomando como base 100 al año 1985, en 1996 se redujo a un valor de 71.5).

Gráfico 1



Comparación Internacional

Gráfico 2



La diversificación de las exportaciones argentinas a lo largo de estos años no es sólo una cuestión relativa en el tiempo. La comparación con otras experiencias a nivel mundial muestra que los índices de nuestro país se encuentran dentro de los valores internacionales -el coeficiente de concentración de la Argentina es un 40% mayor al de EE.UU. (18.1 y 12.9, respectivamente) pero muy similar al de Canadá o Nueva Zelanda.

Sin embargo, detrás de estos resultados se encuentran estructuras exportadoras muy disímiles ([ver cuadro 3](#)).

Mientras que países como Alemania, México y EE.UU. muestran un patrón de exportaciones concentrado

fundamentalmente en industrias no basadas en recursos naturales -plásticos, medicamentos, hierro y acero, etc.- en Argentina, Brasil o Nueva Zelanda las exportaciones basadas en recursos naturales -tanto manufacturadas (químicos orgánicos e inorgánicos, pulpa de papel, aceites, etc.) como sin proceso- adquieren una relevancia mucho mayor, llegando en el caso de Chile a concentrar más del 90% de sus exportaciones.

Cuadro 3

Estructura de las exportaciones (CUCI rev.2). Participación en el total (en %)

	Argentina	Brasil	Canadá	Chile	EE.UU.	Alemania	México	Nueva Zelanda
Industrias no basadas en Rec.Nat.	30.6	48.3	52.7	8.4	71.9	80.1	74.2	23.7
Sectores Basados en Rec. Nat. (Quím. Org. e Inorg., Pulpa de Papel, Aceites, Prod. Primarios, etc.	58.7	49.1	33.3	90.9	22.1	15.3	13.5	73.4
Petróleo	10.1	1.8	4.8	0.2	1.2	0.9	11.7	1.6
Resto	0.7	0.7	9.2	0.5	4.8	3.7	0.7	1.3

Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a INDEC.

Nota: la clasificación de los sectores se realizó en base a la agrupación propuesta por Naciones Unidas. World Industry Report

Diversificación de productos por sector

La mayor diversificación que se observa a nivel general a lo largo del período 1985 - 1996 no ocurrió en todos los sectores productivos. Mientras en algunos de ellos, las exportaciones se desconcentraron, dando lugar a una creciente participación de productos nuevos o de escaso peso en la estructura exportadora sectorial, en otros se dio el proceso inverso.

Dentro del primer grupo se encuentran, por ejemplo, las industrias de Maquinaria Eléctrica y Mecánica, Plásticos, Químicos Industriales, Alimentos y Bebidas. Por el contrario, las exportaciones de Productos de Vidrio, Manufacturas de Metales Básicos y Material de Transporte, entre otras, se encuentran más concentradas que en el pasado.. Es importante considerar que, dado que no todos los sectores tienen las mismas "posibilidades" de diversificar los productos exportados, no es posible realizar comparaciones intersectoriales sino que las mismas deben verse intertemporalmente dentro del mismo sector.

Más allá de estos resultados, es importante considerar que este tipo de análisis no capta una serie de transformaciones que pudieron operarse al interior de los sectores productivos, tendientes a favorecer la inserción de los productos en los mercados internacionales como los controles de calidad, la presentación de productos, la diversificación de especies frutihortícolas, madereras, etc. ni tampoco refleja las posibles transformaciones tecnológicas en la función de producción de cada sector.

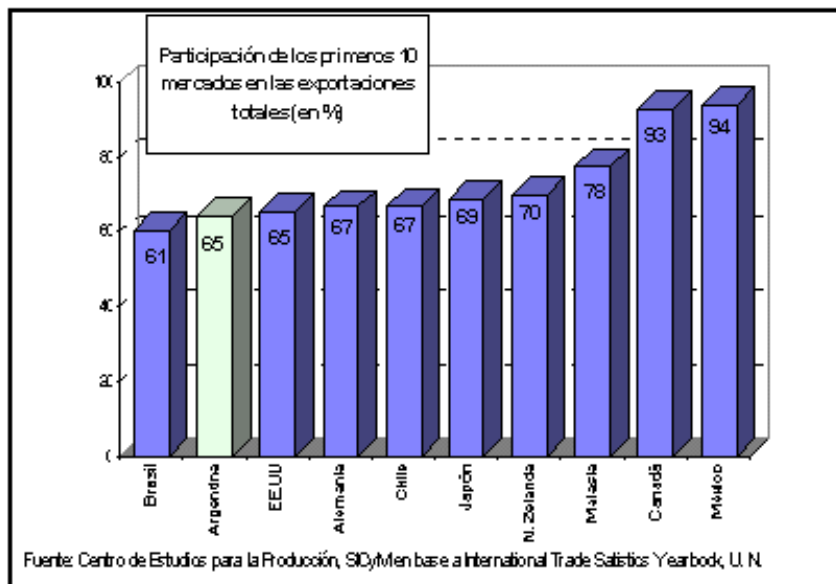
II. DIVERSIFICACION DE MERCADOS

Aunque los destinos más importantes de exportación de la Argentina se han modificado a lo largo del período 1985-96, la participación de los 10 primeros mercados no se ha alterado, manteniéndose en el 65%. Este hecho se conjuga, a su vez, con un incremento en el número de destinos de exportación, que pasaron de alrededor de 130 a más de 160 entre estos años.

En consecuencia, se observan dos fenómenos simultáneos. Por un lado, las exportaciones hacia destinos no tradicionales -como Dinamarca, Sudáfrica o los países del Asia Pacífico- se incrementaron en los últimos años a tasas muy superiores al promedio, concentrando en la actualidad el 16% de las exportaciones totales; al tiempo que las ventas hacia mercados hasta no hace mucho inexistentes concentran hoy alrededor del 2% de las exportaciones totales.

En segundo lugar, persiste en la estructura exportadora una importante concentración en pocos destinos. Sin embargo, sobre este punto es preciso considerar que la participación de los 10 principales mercados de exportación de la Argentina es muy similar a la observada, por ejemplo, en Alemania o EE.UU. y muy inferior a la de países como Malasia o Canadá.

Gráfico 3



Por otra parte, la tendencia a nivel mundial pareciera ser hacia la concentración, probablemente como consecuencia de la proliferación de acuerdos comerciales y la conformación de bloques y uniones aduaneras. Esto ha ocurrido, a lo largo de estos años, en EE.UU., Japón, México, Canadá o Nueva Zelanda.

En este contexto, considerando que el año 1985 marca el inicio de los acuerdos comerciales con Brasil, que culminaron en la constitución del Mercosur, los resultados en términos de diversificación de mercados no resultan sorprendentes.

Diversificación de mercados por sector

En general, a lo largo de estos años todos los sectores aumentaron el número de mercados en los cuales colocan sus productos, aunque no en todos ellos esto significó una disminución de la concentración de sus ventas.

Los sectores que más diversificaron sus exportaciones por destino han sido las industrias de Hierro y Acero (la participación de los 5 principales mercados pasó del 78% al 33% entre 1985 y 1996), Metales no ferrosos, Alimentos y Bebidas, Productos Agropecuarios y Pesca.

En contraposición a esto, las exportaciones de Material de Transporte, Caucho, Textiles y Plásticos se encuentran más concentradas que en el pasado, como consecuencia de la creciente gravitación de Brasil como mercado para estos productos.

A partir de estos cambios, en la actualidad los sectores con mayor concentración de mercados provienen de las actividades extractivas -carbón, madera, minerales-, la industria tabacalera y el complejo automotriz.

III. DIVERSIFICACION DE EMPRESAS

El dinamismo externo de los últimos años ha generado un continuo incremento del número de firmas exportadoras, que pasaron de menos de 6.500 en 1988 a 8.100 en 1992, superando en el último año las 11.000 empresas.

En términos absolutos, el crecimiento del período 1992-96 se debió, fundamentalmente, al ingreso de pequeños exportadores -las firmas que exportan menos de U\$S 1 millón pasaron de 7.200 a 9.600, explicando más del 80% del incremento total- que en muchos casos mostraban escasa o nula inserción internacional en el pasado.

Grafico 4



Gracias a este desempeño -que ha instaurado la "cultura exportadora" en las empresas argentinas- en los últimos años se observa una incipiente diversificación de las exportaciones por empresas, aunque las mismas siguen mostrando una alta concentración en pocas firmas.

Cuadro 5

Participación de las empresas exportadoras en el total. (en %)

Empresas	1992	1996
Primeras 5	19.4	16.9
Primeras 10	27.9	25.7
Primeras 20	37.8	38.6
Primeras 50	54.5	53.8

Fuente: CEP en base a datos de

Administración Nacional de Aduanas.

Cuadro 6

**Estructura de las exportaciones según empresa en 1996
(en %)**

Monto exportado	Participación en el total de:	
por empresa (mill U\$S)	Empresas	Exportaciones
Menos de 1	86.5	4.4
Entre 1 y 10	10.5	14.8
Entre 10 y 50	2.3	21.3
Entre 50 y 150	0.4	13.9

Entre 150 y 500	0.2	30.5
Más de 500	0.04	15.0

Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a ANA

Las cinco principales exportadoras -petroleras, aceiteras y cerealeras- concentran alrededor del 17% de las exportaciones totales, mientras que las empresas que exportan menos de U\$S 50 millones anuales generan algo más del 40% de las ventas externas (ver cuadros 5 y 6).

En relación a este punto, cabe destacar que si bien existe una concentración importante desde el punto de vista de las empresas, la misma es menor, por ejemplo, a la que se observa en EE.UU. -un país con un número mucho mayor de exportadores que la Argentina y donde las primeras 50 firmas concentran la mitad de las exportaciones totales-. Por el contrario, en Brasil la concentración de las ventas externas es menor que en nuestro país -las primeras 50 empresas concentran el 37.1% en tanto las 5 más importantes agrupan el 10% de las exportaciones totales brasileñas.

Diversificación de empresas por sector

El incremento del número de firmas exportadoras ha sido un hecho común a prácticamente todas las actividades productivas. En este contexto, es destacable lo ocurrido en los sectores de Maquinaria Mecánica, Eléctrica y Plásticos -los tres más importantes en cantidad de empresas y los que más diversificaron sus productos durante los últimos 10 años- donde hoy están exportando 1.900 firmas más que en 1992.

A su vez, hay muchos sectores que -independientemente de la cantidad de exportadores que registran- incrementaron notablemente el número de firmas que colocan sus productos en el exterior. Entre ellos se encuentran las Confecciones Textiles -con incrementos mayores al 100% en el número de empresas-, las Preparaciones de Cereales (116%), Pastas Celulósicas (donde a pesar del escaso número de empresas éste se duplicó durante el período analizado), otros sectores Textiles, Manufacturas de Metales Comunes y de Aluminio, etc..

Los cambios cualitativos mencionados dan una primera idea de la transformación operada en la estructura exportadora argentina durante los últimos 10 años en la cual ha habido:

- *Una mayor diversidad de productos exportados, con una reducción en el índice de concentración de las exportaciones.*
- *Sectores que mostraron una importante diversificación de productos y mercados -Plásticos, Maquinaria Eléctrica y Mecánica, entre los principales-.*
- *Cambios en los principales destinos de exportación y aumento del número de mercados en los que la Argentina coloca su oferta exportable.*
- *Un fuerte incremento del número de exportadores -en su mayoría empresas que comercian pequeños volúmenes- y una leve caída en la participación de las firmas más grandes dentro del total exportado por el país.*

Notas

1\ Algunos autores llaman a esta etapa la de la "diversificación fácil". (Ominami, C. y Madrid, R. "La inserción de Chile en los Mercados Internacionales: elementos para la evaluación del desarrollo exportador y propuesta de políticas").

2\ Cabe destacar que las conclusiones acerca del nivel de diversificación de las exportaciones dependen, en gran medida, de la unidad de análisis y el nivel de desagregación sobre el cual se trabaje. Un país puede, por ejemplo, concentrar una parte muy importante de sus exportaciones en sectores intensivos en recursos naturales pero haber ampliado, al mismo tiempo, el espectro de productos exportados sin perder su condición de país primario exportador (un ejemplo de esto es lo ocurrido en Chile durante los últimos años).

3\ Estos efectos van desde los términos de intercambio hasta el nivel de empleo o las externalidades tecnológicas.

4\ Una estructura exportadora altamente diversificada no garantiza que la misma sea competitiva ("ningún país puede producir de todo y bien") o eficiente en términos económicos.

5\ Se consideraron productos a nivel de partida arancelaria de exportación.

6\ El índice de especialización de las exportaciones se define como:

$$h = 100 * [1 + (S_i * \ln S_i) / h_{\max}]$$

donde: S_i = participación de la rama o sector i en el total de exportaciones. (en este caso rama CIIU, rev.2)

\ln = logaritmo natural

h_{\max} = logaritmo natural del número máximo de ramas o sectores.

El resultado varía entre 0 (equidistribución de las exportaciones entre todas las ramas o sectores) y 100 (concentración en un único sector o rama) . UNIDO, United Nations, 1995.

7\ Otra forma alternativa de medir la concentración es a través del coeficiente de Gini-Hirschman, que se define como:

$$[(X_j / X_t)^2]^{1/2}$$

donde: X_j : exportaciones del sector (rama) j .

X_t : exportaciones totales.

El rango de este indicador varía entre algún valor cercano a cero (distribución uniforme de las exportaciones entre todos los sectores) y 1 (concentración de las exportaciones en un sector o rama).

Los resultados obtenidos son similares a los del Índice de Especialización, aunque este último refleja más ajustadamente los cambios en la estructura exportadora.

8\ El índice se calculó, para todos los países, según la clasificación CUCI rev.2 por lo que los datos no son comparables con índices elaborados en base a una clasificación diferente. Trade Statistics Yearbook, NU

9\ Por esta razón, al calcular el índice de especialización de las exportaciones industriales no basadas en recursos naturales, se observa que la brecha con los EE.UU. se reduce en todos estos países con excepción de Brasil.

10\ El índice de concentración sectorial a nivel de producto se calculó en base a las posiciones arancelarias.

11\ No se dispone de información desagregada para los años anteriores a 1992.

12\ Debido a esto, las exportaciones promedio por empresa crecieron, durante estos años, mucho menos que las exportaciones totales.

13\ Cepeda, H. (1996) "La internacionalización de las Pymes argentinas", Doc. n° 21, IDI. El autor también cita los casos de España y Gran Bretaña.

14\ En base a datos de 1996. Fuente: SECEX, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Brasil.

15\ Las únicas excepciones son los casos de aceites, pellets y cereales, sectores en los que existe una alta

variabilidad en el número de exportadores por la mayor incidencia de firmas comercializadoras.

16\ La clasificación de los sectores se hizo a partir de los capítulos del Sistema Armonizado.

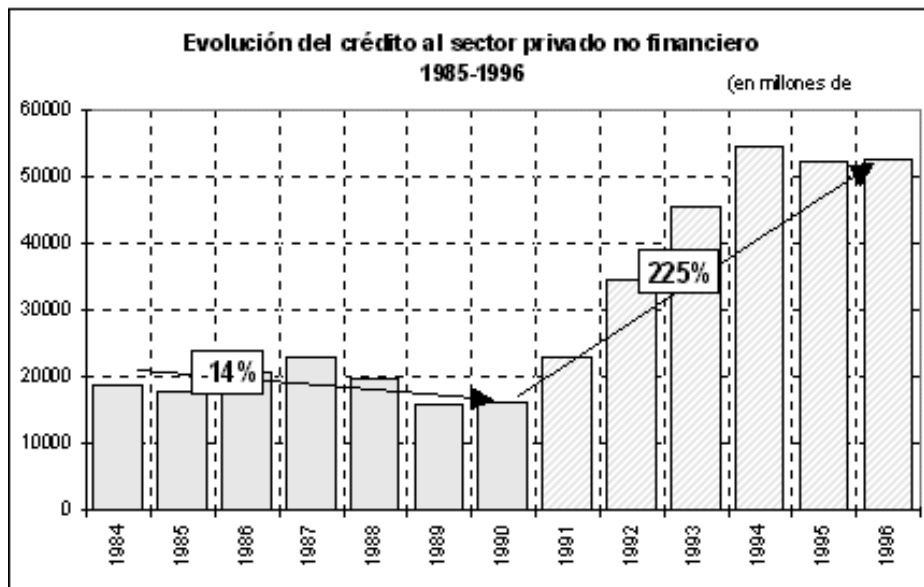
17\ Para más detalles sobre las características actuales de las firmas exportadoras ver la nota "Las empresas exportadoras en la Argentina".



EL CRÉDITO EN EL SECTOR REAL DE LA ECONOMÍA ARGENTINA: FINANCIAMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL

Como consecuencia del desorden macroeconómico y el proceso hiperinflacionario vivido en la Argentina, el volumen de préstamos al sector privado no financiero se redujo un 14% en el último lustro de la década del '80, cayendo de 18.000 millones de pesos en 1985 a 15.500 millones de pesos en 1989.

Gráfico 1



A partir de 1990, las reformas estructurales implementadas en la economía no fueron ajenas al sistema financiero y establecieron un marco económico cuya característica principal -la estabilidad- (condición necesaria para el desarrollo y eficientización del sector financiero), permitió un crecimiento en el nivel de crédito del 225% entre 1990 y 1996, alcanzando hoy un monto cercano a los 55.000 millones de pesos, nivel acorde al actual patrón de crecimiento económico de la Argentina.

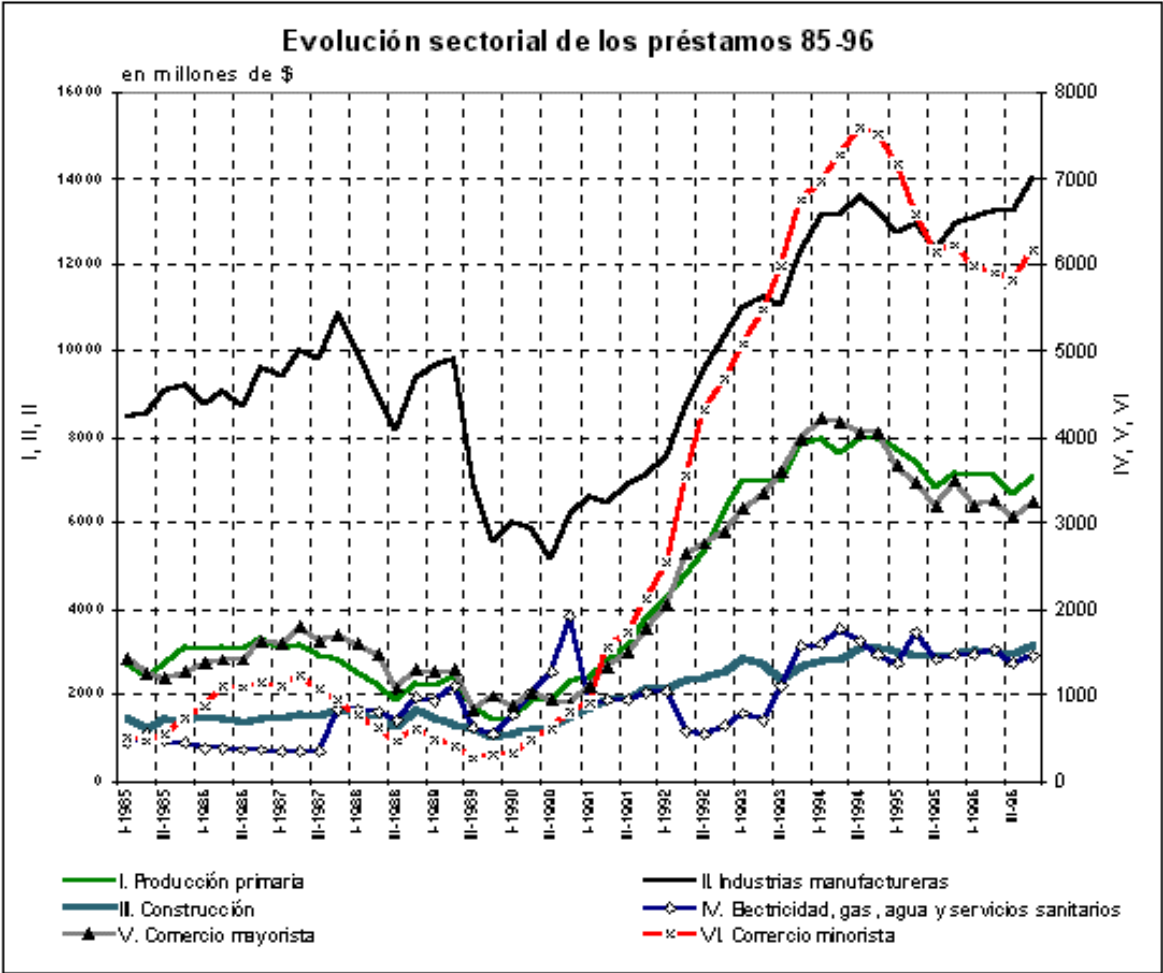
Tabla 1



El resurgimiento del crédito durante los 90' no solo se difundió hacia todas las actividades productivas, sino que los sectores más postergados en la década de los 80' (comercio mayorista, minorista y producción primaria), fueron los que registraron el mayor crecimiento en los préstamos entre 1991 y 1996 (tabla 1).

Tal como se puede observar en el gráfico 2, excepto electricidad, gas, agua y servicios sanitarios, todos los sectores alcanzaron su **máximo histórico del nivel de créditos durante los 90'.**

Gráfico 2



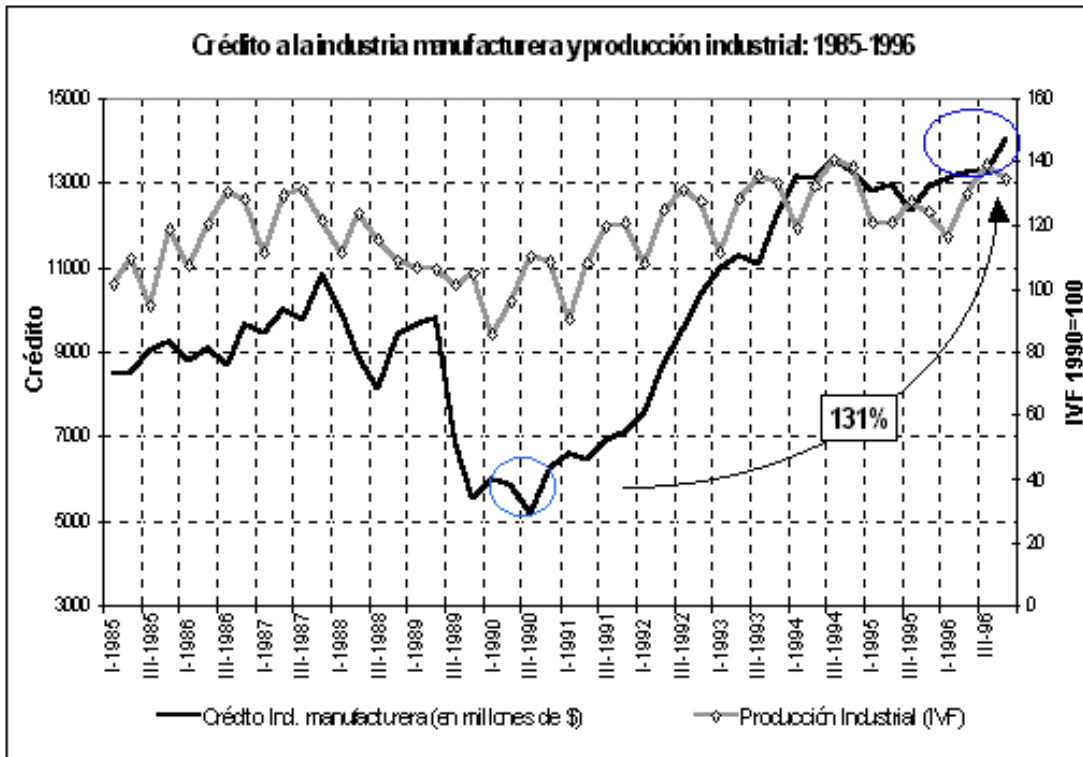
I. EL CREDITO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Los desordenes económicos vividos a fines de la década anterior tuvieron un fuerte impacto negativo sobre el sector manufacturero, ocasionando tanto pérdidas en la producción industrial como en el volumen de préstamos que se dirigían a éste, (ver tabla 2), que pasó de una cifra cercana a 8.500 millones de pesos en 1985, a 5.800 en 1990.

Tabla 2



Gráfico 3



En contraste con los 80', en la década actual el crédito dirigido a la industria, acumuló un crecimiento del 131% entre 1991 y 1996, lo que se traduce en una tasa de crecimiento anual promedio del 15% en el mismo período, evidenciando el enorme esfuerzo que realizó la economía para alcanzar un nivel de financiamiento que sustente el crecimiento de la producción industrial, (en la tabla 2, se observa que la producción industrial registró una tasa de crecimiento medida por el Índice de Volumen Físico, del 4,5% anual entre 1991 y 1996).

Entre los sectores económicos considerados, excluidos los préstamos al sistema financiero, al gobierno y a las familias, el sector manufacturero posee la mayor participación en el total de créditos, 40% para el 4º trimestre de 1996, lo que involucra un monto cercano a los 14.200 millones de pesos.

Cambios en el Rol del Sistema Financiero:

Una consecuencia de la reaparición del crédito en la economía de los '90 es el cambio de rol operado en el sistema financiero. En los gráficos 4 y 5 se muestra la relación entre el crecimiento de la producción y el crédito por sector industrial en los períodos 85-90 y 91-96.

En el primer período, la dispersión de los puntos muestra la falta de relación entre estas variables, mientras en el segundo período la relación entre producción y crédito es positiva y estadísticamente significativa. Este hecho muestra un cambio en el rol del sistema financiero, que está orientado hacia el financiamiento del sector privado y la producción.

Gráfico 4

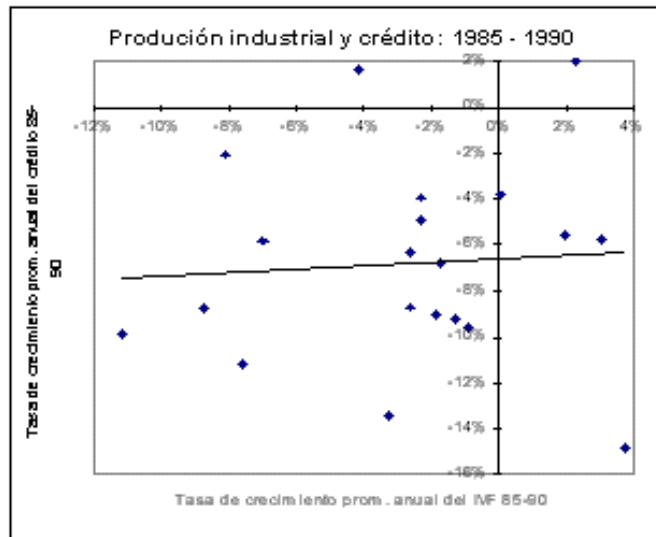
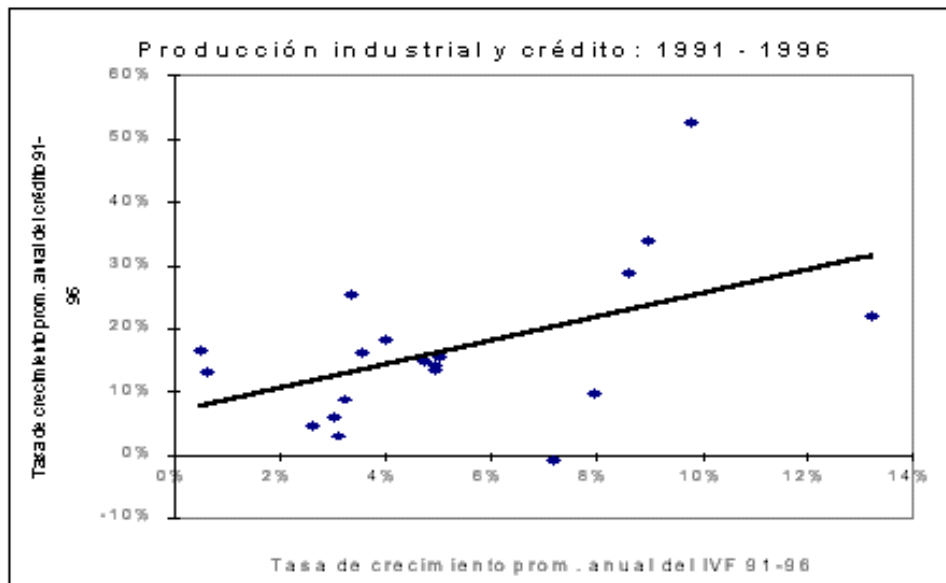


Gráfico 5



Por último cabe resaltar que la dispersión de los puntos en los gráficos 4 y 5 muestra que la evolución del crédito al interior del sector manufacturero no se distribuyó equitativamente entre los sectores, lo cual nos conduce a buscar un criterio para analizar en forma más desagregada la evolución de los préstamos en la industria sin perder generalidad.

II. EL CREDITO SEGUN EL TAMAÑO DE EMPRESA

Los típicos problemas de escala e información característicos de las PyMEs, hacen que este tipo de empresas sea uno de los sectores más relegados y con mayores dificultades de acceso al financiamiento. La mayor parte de los esfuerzos "activistas" de la política industrial en el mundo están dirigidos a atenuar las asimetrías naturales derivadas del tamaño de empresa, especialmente en relación al costo y disponibilidad de financiamiento.

En esta sección se intenta estimar la evolución del crédito dirigido a la industria según el tamaño de empresa, para lo cual se agruparon las 20 ramas industriales dentro de 3 grupos definidos de acuerdo a la representación de empresas grandes y PyMEs dentro de cada grupo.

- Grupo I: Ramas industriales con mayor concentración de empresas PyMEs,
- Grupo II: Ramas industriales con mediana concentración de empresas PyMEs,
- Grupo III: Ramas industriales con escasa concentración de PyMEs.

Evolución del financiamiento en las PyMEs

Si bien todas las ramas de la industria manufacturera tuvieron retrocesos en la percepción de financiamiento en el período 85-90, los sectores con mayor representación de PyMEs fueron los que registraron mayores caídas. En forma "inversa",

durante los '90 el crédito aumentó en los tres grupos, y el crecimiento de crédito resultó mayor mientras mayor fue la concentración de PyMEs dentro del sector (tabla 3).

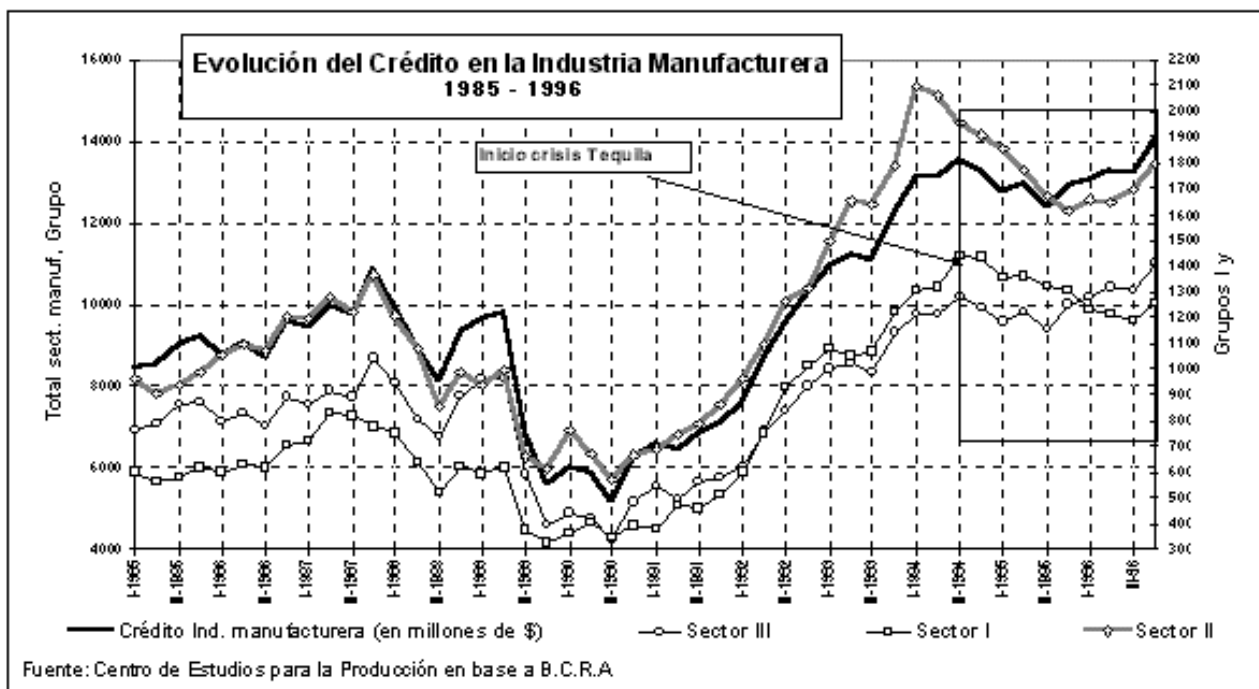
Tabla 3



De los 14.000 millones de pesos en créditos disponibles para la industria hacia fines de 1996, los sectores I y II recibieron 3.000 millones, monto que contrastó con los 1.000 millones que recibían a fines de 1990.

Si bien la participación de los Grupos I y II es inferior a la del Grupo III -tal como corresponde a ramas industriales típicamente PyMEs-, desde el inicio de los '90 las ramas que componen estos sectores han aumentado su participación (como se puede observar en la tabla 3), sobre todo aquellas que en este período tuvieron una buena performance en exportaciones y nivel de actividad; e.g.: Muebles y Accesorios e Imprentas y Editoriales.

Gráfico 6



El crédito orientado hacia estos grupos aumentó un 180% entre 1991 y 1996, creciendo a un ritmo superior al de las ramas con menor presencia de pequeñas y medianas empresas. Esto permitió que estos sectores aumentaran su participación en el total de créditos concedidos a la industria, llegando aproximadamente al 21% cuando en 1990 apenas representaba un 17%.

Impacto del Tequila en el crédito a la industria manufacturera

Desde 1991 el crédito dirigido al sector Industrial experimentó una expansión sostenida que se vio interrumpida por la crisis desatada en México a finales de 1994. Ya en el tercer trimestre de 1995 -3 trimestres después-, el sector comienza a recuperar el nivel de crédito perdido durante la crisis, y en la actualidad supera en un 4% los niveles pre-tequila.

Los efectos del tequila sobre la economía real fueron impulsados en el inicio por una crisis de índole estrictamente financiera; sin embargo, perduraron aún después de desaparecer los motivos desencadenantes ya que se recuperó el nivel de depósitos. El nivel de créditos comenzó la recuperación con 2 trimestres de anticipación en relación a la Producción Industrial, lo que pone de manifiesto el efecto duradero de una crisis financiera sobre la economía real, especialmente por el costoso proceso de restablecimiento de la confianza.

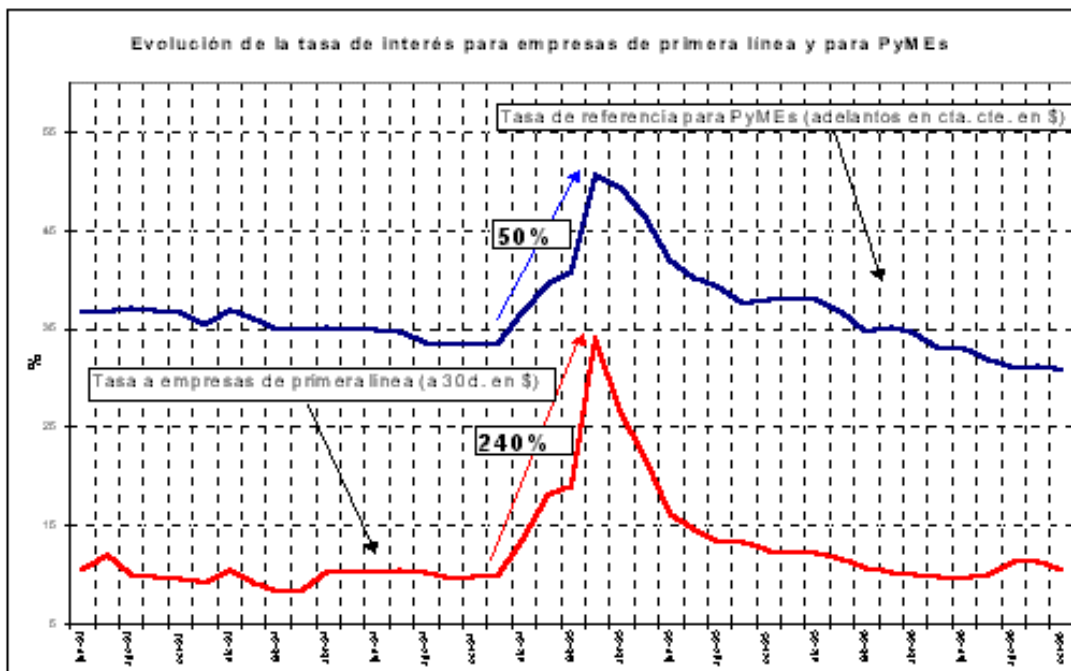
Los efectos de la crisis hacia el interior del sector Industrial no fueron neutros. El impacto de la crisis sobre el Grupo III (con menor representatividad de PyMEs), fue prácticamente nulo, siendo que el crédito dirigido a este Grupo retomó su senda de crecimiento en el tercer trimestre de 1995 y recuperó completamente los niveles pre-crisis en el primer trimestre de 1996.

En cambio, los Grupos I y II, (compuestos en gran porcentaje por PyMEs), no sólo comenzaron a recuperarse con uno o dos trimestres de retraso en relación al Grupo III sino que aún no recuperaron el nivel de créditos pre-crisis, después de una caída del 15% y 13% respectivamente entre el cuarto trimestre de 1994 y el segundo trimestre de 1996.

Racionamiento del crédito en el sector de PyMEs

La crisis del tequila evidenció la fragilidad crediticia de las PyMEs. El escaso financiamiento disponible para la industria durante la crisis se reorientó casi con exclusividad hacia las empresas grandes que pudieron absorber el aumento de las tasas de interés impulsadas por el mayor riesgo vigente.

Gráfico 7



La caída en los créditos dirigidos hacia los grupos I y II fue casi el doble de la sufrida por el sector con menor concentración de PyMEs.

Entre Noviembre de 1994 y Marzo de 1995 la tasa de interés para las grandes empresas se incrementó un 240%, en tanto que el aumento en la tasa de referencia para las pequeñas y medianas empresas sólo fue del 50% (gráfico 7).

El contraste entre la variación en el volumen de créditos y las tasas de interés de referencia entre los sectores representativos de grandes empresas y PyMEs indica que el efecto de la crisis en las empresas de Primera Línea fue un severo ajuste vía precio, aumentando significativamente el costo del crédito, mientras que para las PyMEs, el efecto fue directamente vía ajuste por cantidad, racionando el monto de los préstamos dirigidos a este tipo de empresas.

El ajuste vía "racionamiento del crédito" para las empresas PyMEs pone de manifiesto la extrema fragilidad y dificultad financiera del sector. Esto revela claramente que uno de los principales desafíos de la economía argentina, radica en el desarrollo de mecanismos financieros que amplíen las oportunidades de financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas.

Notas

1\ Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas financiera del BCRA. Los montos de los préstamos están expresados en pesos constantes a precios de 1996, deflactados a través del Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM), elaborado por el INDEC.

2\ La producción industrial está medida por el Índice de Volumen Físico (IVF) de producción industrial elaborado por el INDEC en la Encuesta mensual Industrial.

3\ Nota Metodológica:

Se utilizaron dos criterios para seleccionar los Grupos I, II y III; el porcentaje del valor agregado y de puestos de trabajo que son generados por empresas con menos de 40 empleados en relación al total del valor agregado y

puestos de trabajo de la correspondiente rama industrial. La información corresponde al Censo económico 1994.

De acuerdo a la selección en base a los criterios anteriores, las ramas componentes de cada sector son las siguientes:

Sector I: Vestimenta y Calzado, Prod. Metálicos (excepto maquinaria y equipos de transporte), Madera y corcho y Muebles y accesorios. En estas ramas más del 55% de los puestos de trabajo y del 50% del valor agregado son generados por empresas con menos de 40 empleados.

Sector II: Imprentas y editoriales, Cuero y prod. de cuero y piel, prod. de caucho, Maquinarias (excepto eléctrica) y Manufacturas diversas. En estas ramas el valor agregado y los puestos de trabajo generados por empresas con menos de 40 empleados son mayores que la media, pero inferiores al criterio que define al sector 1.

Sector III: Prod. alimenticios, Bebidas, Tabaco, Papel y prod. de papel, Prod. químicos, Derivados del petróleo y carbón, Minerales no metálicos, Ind. metálicas básicas, Maquinaria aparatos acc. y art. eléctricos y Material de transporte. En estas ramas el valor agregado y los puestos de trabajo son generados en su mayoría por empresas de primera línea.

4\ Al referirnos a los Grupos I y II, suponemos que las PyMEs absorben gran parte de los préstamos dirigidos a estos sectores, ya que las empresas de mayor porte tienen la posibilidad de recurrir a fuentes alternativas de financiamiento tales como el mercado de valores. A partir del auge del mercado de capitales argentino desde inicios de los '90, las empresas de primera línea comenzaron a acudir al mismo como uno de los principales mecanismos de financiamiento, mientras tanto, el mercado de capitales aún no ha demostrado ser una herramienta útil para el financiamiento de las empresas medianas o pequeñas.



EL IMPACTO DE LA NUEVA MINERÍA

LA DEBILIDAD DEL ANTIGUO MARCO INSTITUCIONAL

En épocas pasadas, el rasgo esencial que distinguía a la organización económica argentina era su inestabilidad y la consecuente incertidumbre que invadía todos los ámbitos de la estructura productiva. Las modificaciones recurrentes y sorpresivas de las políticas, los bruscos cambios en el rumbo prefijado, el alto grado de discrecionalidad incorporado a las decisiones públicas y la sistemática violación de principios económicos básicos -como la destrucción del signo monetario a raíz de la alta inflación, la interferencia generalizada a la libre competencia en los mercados o la determinación que el Estado emprenda tareas habitualmente llevadas adelante por las empresas privadas-, dificultaba y, en algunos casos, impedía el normal desarrollo de la actividad económica.

En un contexto de alta incertidumbre, los escenarios de la política económica se percibían como transitorios, y los sectores económicos actuaban en consonancia con ello, descontando -en todas sus decisiones de producción- la próxima modificación que alteraría las condiciones preexistentes. Las consecuencias de este proceso de permanente reversión de las políticas han sido muy negativas para la economía argentina. La inexistencia de un horizonte previsible llevó a descartar decisiones importantes de producción e inversión, siendo desplazados los proyectos que requerían de un período prolongado de maduración y que implicaban un determinado grado de riesgo empresario por aquellos que, aunque de menor trascendencia económica y de inferior valor productivo para el país (los proyectos financieros y especulativos pasaron a ser los predominantes), permitían obtener ganancias rápidas con un nivel de riesgo mínimo. De esta manera, los inversores neutralizaban la elevada incertidumbre surgida del temor sobre "*..lo que pueda llegar a pasar mañana..*" seleccionando, no los mejores emprendimientos, sino emprendimientos que eran factibles de realización en un corto plazo y sin que sea necesario inmovilizar capital.

Así, se desaprovechaba una gran cantidad de recursos y oportunidades, como consecuencia directa de la inestabilidad existente. Además, los marcos regulatorios establecidos se veían influenciados por cuestiones coyunturales y desequilibrios macroeconómicos, y terminaban generando incentivos no deseados, alejando las posibilidades de desarrollo de importantes sectores que aún no se habían explotado. De esta forma, la expresión "*..la Argentina es potencialmente rica en recursos pero no los aprovecha..*" ocultaba tras de sí lo frágil e inadecuado que resultaba el marco económico-institucional argentino.

Uno de los casos más claros en este sentido fue el de la minería. A fines de los años '80, Argentina, a pesar de ser el quinto país en el mundo con mayor potencial minero, ocupaba el puesto 41 en el ranking de oportunidades de inversión de las principales empresas mineras del mundo. El desarrollo de la minería era marginal, orientado casi exclusivamente hacia el mercado interno y basado en la producción de materiales para el sector de la construcción. La actividad se encontraba fuertemente regulada y su incipiente expansión estaba directamente ligada a subsidios y apoyo estatal. Las áreas de explotación totalizaban sólo 7 millones de hectáreas (menos del 10% del territorio potencialmente aprovechable) inmovilizadas por reservas estatales, con niveles de producción e inversión insignificantes, incapaces de convertir al sector en una fuente importante de creación de empleo y de generación de divisas de exportación.

La incapacidad institucional para desarrollar el potencial minero provocó no sólo la pérdida de una fuente de generación de ingresos, inversiones directas y empleo, sino también el alto costo de desaprovechar una actividad donde actúa un elevado número de pequeñas y medianas empresas -como productoras directas o como proveedoras indirectas de empresas mineras- y que, además, se encuentra naturalmente difundida en varias provincias, lo que la convierte en un potente instrumento para dinamizar las economías del interior del país.

LAS NUEVAS INSTITUCIONES

El ordenamiento macroeconómico y el conjunto de reformas estructurales impulsados en los años 90, tuvo como efecto fundamental provocar un sustancial cambio institucional en la organización económica, siendo el activo principal conseguido la gradual recuperación de la previsibilidad y la confianza en el país -tanto de los propios nacionales como de los extranjeros-. El logro esencial del nuevo orden económico no residió sólo en lograr la eliminación de la inflación, la salida del estancamiento secular y una mejor inserción internacional -a través de políticas monetarias, cambiarias y fiscales más estables y menos discrecionales-, sino que, y por sobre todo, consistió en construir un entorno institucional creíble y permanente para tomar decisiones de producción e inversión. Las nuevas instituciones económicas se apoyan actualmente en un marco de certidumbre e incorporan una perspectiva de mediano y largo plazo, inexistente en la economía argentina durante décadas y que ha posibilitado el aprovechamiento de muchos recursos y oportunidades que parecía hasta no hace mucho tiempo, imposible de lograr.

El marco legal minero establecido a partir de 1993 se insertó en esta nueva concepción de privilegiar la estabilidad de las reglas y de concebir a las empresas como el principal motor del crecimiento económico, pasando a velar el Estado por el adecuado funcionamiento de los mercados y la defensa de las inversiones. Con la Ley de Inversiones Mineras N° 24.196, el Acuerdo Federal Minero N° 24.228, la Ley de Reordenamiento Minero N° 24.224, la Ley N° 24.402 de Financiamiento y Devolución Anticipada del IVA, la Ley N° 24.498 de Actualización Minera y la N° 24.585 de Protección Ambiental, se sentaron las bases para el desarrollo de una minería argentina competitiva en términos internacionales, con seguridad jurídica, atractiva para promover una amplia participación del capital extranjero en vastas áreas de prospección-exploración, apuntalada en la explotación de minerales metalíferos y minerales industriales, dirigida al mercado externo, con una adecuada interrelación entre pequeñas y grandes empresas, amparada en un régimen de estabilidad fiscal por 30 años y una adecuada coordinación entre la Nación y las Provincias.

A partir de las nuevas instituciones, la minería ingresó en una etapa de gran dinamismo, saliendo a la luz rápidamente todo el potencial productivo que se hallaba "oculto". El territorio explotado pasó de 7 millones de hectáreas a más de 18 millones en 1996. Bajo el nuevo marco legal, se incorporaron al sistema minero argentino 63 empresas transnacionales (el antiguo régimen sólo había atraído 4 empresas), lo que provocó un aumento extraordinario de las inversiones que alcanzaron casi 1.000 millones de dólares desembolsados entre 1995 y 1996. Todo este proceso de desarrollo hizo que el número de perforaciones anuales se elevara del promedio histórico de 17.000 -y que eran fundamentalmente realizadas por el Estado- a 150.000 en 1996.

1997: EL IMPULSO DEFINITIVO

A partir de 1997, la maduración de las inversiones realizadas en los últimos años comienzan a generar importantes resultados que fortalecerán la estructura minera nacional, y promoverán una nueva ola de inversiones y crecimiento. En los próximos meses, se iniciarán las actividades en las minas de Bajo la Alumbraera y Salar del Hombre Muerto en la provincia de Catamarca. Estos dos proyectos -especialmente el primero de ellos- representan una inversión de más de 1.000 millones de dólares y significarán 500 millones de dólares adicionales de producción anual. Con la actividad de Bajo la Alumbraera, Argentina pasará a convertirse en el noveno productor mundial de cobre y el decimocuarto productor de oro y, con el Salar del Hombre Muerto, estará en condiciones de abastecer el 30% de la demanda internacional de litio.

Como consecuencia de este proceso de maduración de las inversiones, el valor de la producción minera rondará, en 1997, los 850 millones de dólares, duplicando los valores registrados en 1992, último año de vigencia del marco institucional preexistente. Por otra parte, 1997 será la primera vez en la historia de la minería argentina en que este sector logre obtener un superávit en su balanza comercial, al superar las exportaciones a las importaciones en más de 100 millones de dólares (las ventas externas en 1997 serán ocho veces mayores a las de 1996). Este hecho muestra a las claras el cambio estructural por el que atraviesa el sector, transformándose así en una actividad orientada al mercado internacional y dejando de depender únicamente del mercado interno (en 1992, sólo el 3% del valor de la producción minera se dirigía al mercado mundial mientras que en 1997, esta proporción superará el 40%).

En 1997, los resultados de la transformación minera también se difundirán hacia el interior del país, especialmente al Noroeste Argentino, una de las regiones relativamente menos dinámicas del país. Durante el presente año, una vez puestas en marcha Bajo la Alumbra y Salar del Hombre Muerto, el 45% de la producción minera nacional se concentrará en el NOA, cuando en 1995 esta región apenas representaba el 14% del total. Este fenómeno, simultáneamente a que casi otro 20% de la producción se asienta en el resto de las regiones extra-pampeanas, pone de manifiesto la trascendencia que la minería reviste para las economías regionales, como generadoras de ingreso y empleo directo e indirecto.

EL FUTURO DE LA MINERIA ARGENTINA

En el año 2000, se estima que el sector minero argentino alcanzará una producción cercana a los 1.800 millones de dólares, valor similar a lo que actualmente generan actividades tradicionales como la industria Tabacalera, las Confecciones y el Papel. Al mismo tiempo, los productos del sector contendrán mayor valor agregado; mientras el proceso productivo de la minería argentina tradicional agregaba, en promedio, un 40%, ese porcentaje ascenderá al 51% para los nuevos proyectos. La Minería es actualmente el tercer sector más atractivo para el capital extranjero -fundamentalmente canadiense, sudafricano y australiano-; concentrará como mínimo el 10% de la ola de inversión extranjera directa que arribará a la Argentina hasta fines del presente siglo, ubicándose por encima de actividades como Alimentos y Bebidas, Comunicaciones y Electricidad y sólo superada hasta ahora por la industria Automotriz y la Petroquímica. Las exportaciones de la minería en el año 2000 llegarán a los 1.200 millones de dólares, cifra superior a las actuales exportaciones argentinas en rubros como Carnes, Pieles y Cueros y Productos Químicos, y se aproxima a lo que exportó en 1996 el sector Automotriz (se prevee que en el año 2000, el 70% de la producción minera se coloque en los mercados internacionales).

La minería creará desde 1997 hasta fines de siglo por lo menos 7.500 nuevos puestos de trabajo, elevando a 20.000 el número total de ocupados en el sector. El impacto indirecto -como resultado del efecto multiplicador sobre la economía- implicará 33.600 nuevos puestos de trabajo para el mismo período. Esto significa que la minería creará más de 10.000 nuevos empleos anuales hasta el año 2000.

Pero el hecho más relevante reside en que, a pesar de toda esta transformación, el proceso de desarrollo de la minería recién comienza. Resta aún explotar el 75% de las áreas con mayor potencial (más de 75 millones de hectáreas, concentradas especialmente en las provincias de Río Negro, Chubut, Santa Cruz, Salta, Mendoza, Catamarca y Córdoba). Uno de los principales países interesados en incorporarse al proceso minero argentino es Japón; los capitales japoneses -exigentes al momento de instalarse en un país- aún no han ingresado en forma masiva a la Argentina, siendo hasta ahora la inversión más importante la realizada en el rubro automotriz. Por ello, la posibilidad que este país decida aportar capitales y tecnología al sector minero abre infinitas oportunidades tanto para la minería como para otras actividades que podrían verse beneficiadas por la mayor vinculación con la nación oriental. Japón ya ha dado señales concretas. La Metal Mining Agency realizó en febrero de 1997 un reconocimiento de áreas de potencial minero seleccionando algunas para su exploración a través de un estudio en el que se invertirán 3 millones de dólares. Simultáneamente, se están llevando a cabo negociaciones con el Ministerio de Industria de Japón (MITI) para que éste autorice el estudio de factibilidad sobre la explotación del Yacimiento de Sierra Grande que desarrollaría JICA (Japan International Cooperation Agency) en la provincia de Río Negro. Y, finalmente, en el reciente llamado a licitación instrumentado por el Gobierno de la provincia de Córdoba para la adjudicación de 153.000 hectáreas para la prospección con derecho a exploración y explotación de las mismas, han requerido información un número importante de empresas, entre las cuales se encuentran diez de las principales firmas mineras japonesas (entre ellas, Itocho Argentina Sa., Marubeni Argentina Sa., Mitsubishi Argentina, Mitsui Argentina, Sumitomo Corporation Argentina y Ttomen Corporation).

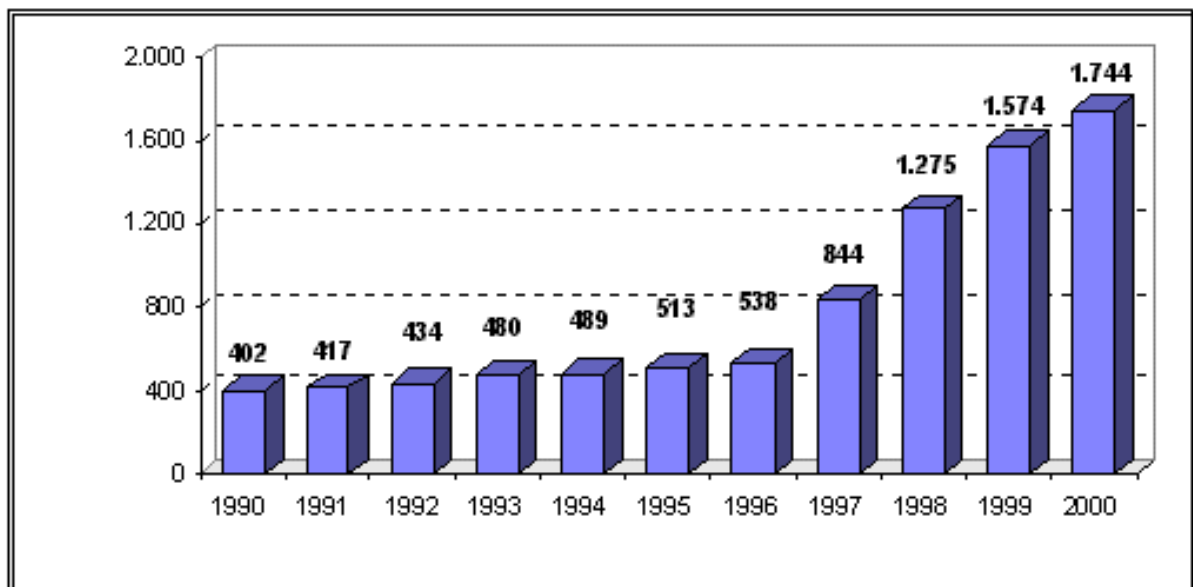
Estados Unidos es otro de los países interesados en la minería argentina. La US Trade and Development firmó un convenio con el gobierno argentino, mediante el cual la agencia estadounidense financiará un estudio de factibilidad para la realización de un proyecto de planta de fundición y refinación de cobre que será puesto en consideración de empresas interesadas en desarrollar este emprendimiento, y que marca la senda hacia un mayor

grado de industrialización de la producción minera.

La nueva política minera implementada desde mediados de los '90 ha logrado fijar un marco institucional estable y adecuado para el desarrollo de este sector, respetando los compromisos asumidos, no provocando modificaciones en las reglas prefijadas y, por ende, generando un elevado grado de credibilidad en las empresas nacionales y extranjeras. Como consecuencia directa de ello, surgieron fuertes inversiones, mayor producción, nuevos puestos de trabajo, oportunidades para las Pymes, más exportaciones, la reactivación de las economías provinciales y el surgimiento de impactos indirectos positivos que se materializarán en obras de infraestructura, energía, transporte, caminos, etc., que permitirá dinamizar otras actividades existentes y sentar las bases para la creación de nuevas actividades. La causa del impulso de este proceso de desarrollo integral y equilibrado de la minería argentina ha sido fundamentalmente la definición de un marco económico-institucional acorde con las exigencias del mundo moderno. Su mantenimiento asegurará la consolidación de la actividad minera y, en cierta medida, ayudará al desarrollo de otras actividades productivas, al sentar las bases de la previsibilidad y la confianza en la economía argentina.

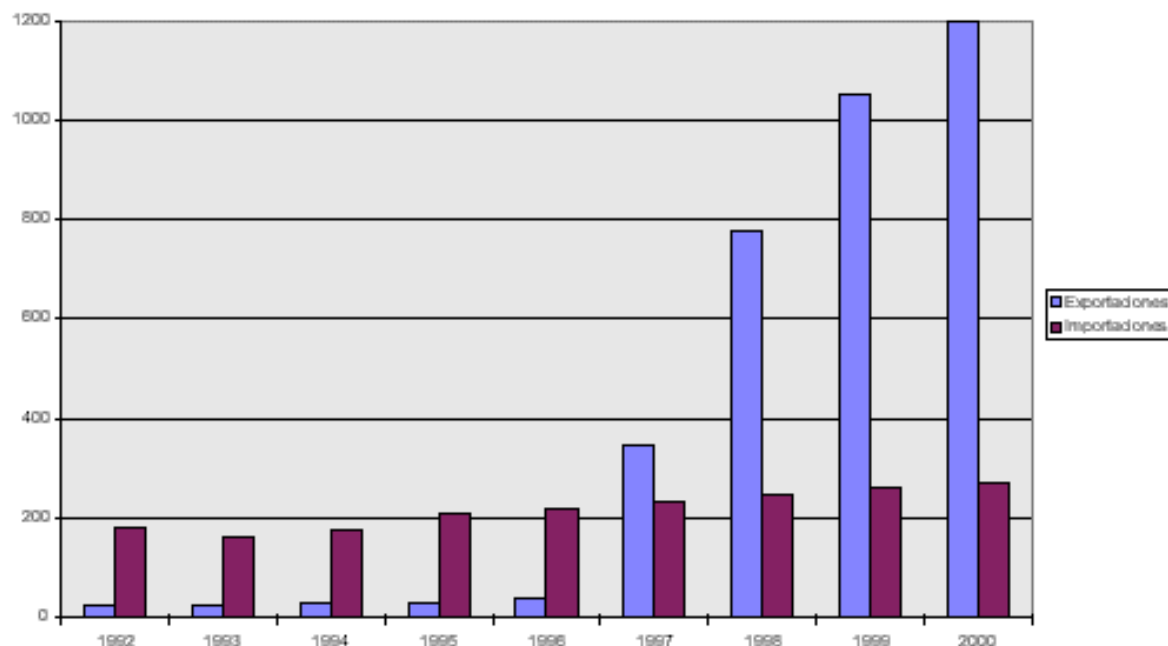
Gráfico 1

Valor de la Producción Minera, 1990-2000
(en millones de dólares)



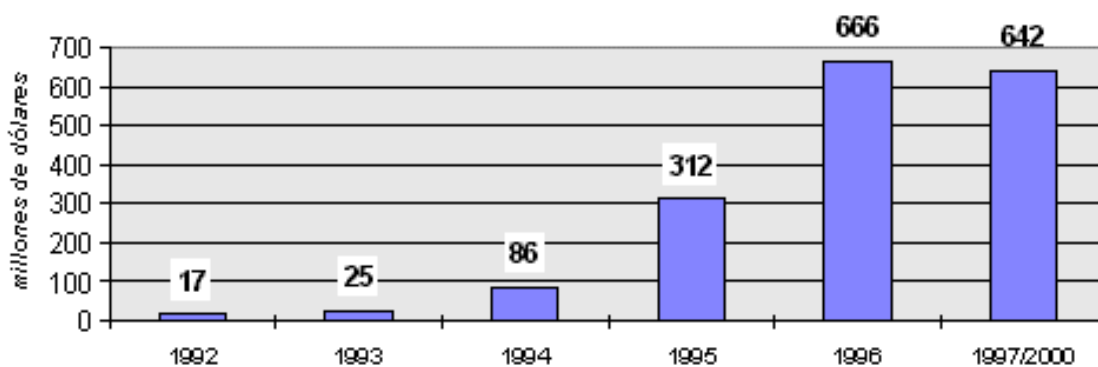
Fuente: Centro de Estudios para la Producción, en base a datos de la Subsecretaría de Minería, SICyM

Gráfico 2
Comercio Exterior del Sector Minero
(en millones de dólares)



Fuente: Centro de Estudios para la Producción, en base a datos de la Subsecretaría de Minería, SICyM

Gráfico 3
Evolucion de la Inversion Total del Sector Minero
(en millones de dólares)

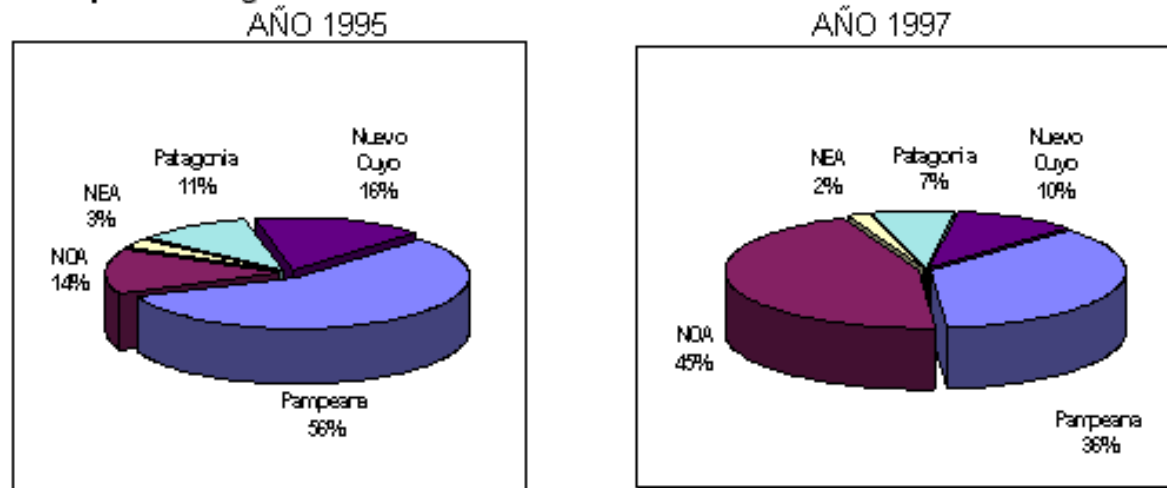


Fuente: Centro de Estudios para la Producción, en base a datos de la Subsecretaría de Minería, SICyM.

Gráfico 4

Impacto regional de la nueva minería

Participación Regional en el Valor de la Producción Minera



Fuente: Centro de Estudios para la Producción, en base a datos de la Subsecretaría de Minería, SICyM.



EVOLUCIÓN Y ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN EL SECTOR COMERCIO DE LA CAPITAL FEDERAL Y EL GRAN BUENOS AIRES.

*Octubre 1991 - Octubre 1996**

INTRODUCCION

En el presente trabajo se expone una síntesis de algunos de los resultados obtenidos sobre la problemática del empleo en el Sector Comercio. La información ha sido elaborada a partir de la **Encuesta Permanente de Hogares (EPH)** proporcionada por el **Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)**.

Por ser la EPH una muestra, los datos obtenidos son estimaciones de los verdaderos valores poblacionales, por ende, sujetos al denominado "error de muestreo" o "error estándar". Como el error estándar está afectado por las unidades de medición, se prefiere la utilización del "coeficiente de variación" - cociente entre el error estándar y la estimación expresado en términos porcentuales-. Se considera que estimaciones con coeficientes de variación superiores al 10% resultan poco confiables. Por esta razón, solamente se presentarán los valores absolutos cuando los coeficientes de variación sean inferiores al 10%, indicándose con asterisco (*) cuando los mismos superen el 10%.

En la **Sección I** se estudia el empleo en el sector denominado "Comercio al por Mayor y Menor y Restaurantes y Hoteles", el cual incluye las actividades correspondientes a las Categorías G y H, Divisiones 50, 51, 52 y 55 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), Revisión N° 3. En la **Sección II** se focaliza el análisis en el Comercio Minorista.

I. GRAN BUENOS AIRES: COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR Y RESTAURANTES Y HOTELES

I.a. Evolución del Empleo Total y por Tamaño de Establecimiento

Entre **Octubre de 1991 y Octubre de 1996**, se observa una caída del empleo total del sector, de alrededor del 3%, pasando de 996.000 personas ocupadas a aproximadamente 967.000. Las pérdidas de puestos de trabajo se registraron en los establecimientos más pequeños (de 1 a 5 ocupados), incrementándose el empleo en los establecimientos de más de 6 personas. **Este aumento, sin embargo, no llegó a compensar la pérdida de puestos de trabajo de los establecimientos más pequeños, determinando la caída del empleo global del sector.** Cabe consignar que los establecimientos con hasta 5 personas ocupadas generaban al comienzo del período bajo estudio el 70% del total del empleo del sector, mientras que hacia el final dicha participación se reduce a 66%, acompañando la mayor concentración del sector.

Cuadro I. a. 1. Cantidad de Ocupados según Tamaño del Establecimiento

Tamaño del Establecimiento	Octubre '91	Octubre '96	Variación Porcentual
De 1 a 5 personas	699.500	636.000	- 9%
6 o más personas	296.500	331.000	12%
Total	996.000	967.000	- 3%

I. b. Evolución del Empleo según las Categorías Ocupacionales

Se aprecia una disminución de la participación de Patrones y Empleadores (de 8,8% a 8%) y de Trabajadores por su Cuenta (de 37% a 31%) y un incremento de las categorías Obreros/Empleados (de 52% a 58%) y Trabajadores sin Salario (de 2,8% a 3,1%). **Es decir, coincidentemente con la disminución global del empleo, explicada por la caída del empleo en los establecimientos más pequeños y un incremento menos que proporcional en los más grandes, se produce -en valores absolutos y relativos- un aumento del empleo asalariado y una**

pérdida del empleo para las categorías de patrón o empleador y de los cuentapropistas.

El número de trabajadores por cuenta propia descende en los establecimientos de 1 a 5 personas -de 364.000 a 299.000 (-18,%)-, mientras que para dichos establecimientos el número de Obreros/Empleados permanece prácticamente constante (se registra una leve suba del 1,2%). En términos absolutos, el empleo asalariado crece en los establecimientos de más de 6 ocupados, los cuales pasan de ocupar 275.000 a 316.000 personas - incremento del 15%-.

I.c. Empleo Asalariado y Beneficios Sociales

Clasificando a la categoría Obreros / Empleados según perciban todos los beneficios sociales, alguno de ellos o ninguno, se puede observar que, acompañando el incremento total del empleo asalariado, crece tanto la cantidad de trabajadores ocupados con todos los beneficios (5,5%) como los que carecen de ellos, aunque estos últimos con una tasa de variación mayor (15,5%).

I.c.1. Cantidad Empleados según Percepción de Beneficios Sociales

Obreros/Empleados	Tamaño de Establecimiento	Octubre '91	Octubre '96	Variación Porcentual
Todos los Beneficios	Total	253.000	267.000	5,5%
	De 1 a 5 Pers.	...*	...*	- 0,1%*
	6 o más Pers.	185.000	198.500	7,3%
Ningún Beneficio	Total	207.000	239.000	15,5%
	De 1 a 5 Pers.	143.000	156.000	9%
	6 o más Pers.	...*	...*	31%*
Combinaciones (1)	Total	...*	...*	- 5%*
	De 1 a 5 Pers.	...*	...*	- 33%*
	6 o más Pers.	...*	...*	29%*
Total		518.000	561.000	8,3%
	De 1 a 5 Pers.	243.000	246.000	1,2%
	6 o más Pers.	275.000	315.500	15%

(1) Perciben algún beneficio

* Estimación con coeficiente de variación superior al 10%.

Por otra parte, se destaca que en los establecimientos de 1 a 5 ocupados aumenta la cantidad de trabajadores sin beneficios un 9%, manteniéndose casi constante la cantidad de aquellos que tienen todos los beneficios. En cuanto a los establecimientos de 6 o más ocupados se destaca el incremento de trabajadores ocupados para todas las divisiones (con todos los beneficios, sin ellos y combinaciones), verificándose, sin embargo, tasas de variación positivas considerablemente menores entre los que gozan de todos los beneficios.

I. d. Evolución del Empleo según Sexo de los Ocupados

Siempre para el mismo período, se observa una caída de 57.000 puestos en el empleo masculino y un incremento menor en el femenino (29.000 puestos).

Cuadro I.d.1. Cantidad de Ocupados según Sexo

Sexo	Octubre '91	Octubre '96	Variación Porcentual
Varones	703.000	646.000	- 8%
Mujeres	292.000	321.000	10%

El empleo masculino cae tanto en los establecimientos de hasta 5 ocupados como en los de más de 6, en éstos últimos en menor proporción. Con respecto al empleo femenino, en los establecimientos de menor tamaño el mismo ha disminuido, y en los de más de 6 ocupados se ha producido el movimiento inverso.

Cuadro I.d.2. Cantidad de Ocupados según Sexo y Tamaño de Establecimiento

Sexo	Tamaño de Establecimiento	Octubre '91	Octubre '96	Variación Porcentual
Varones	De 1 a 5 Personas	473.000	424.000	- 10%
	6 o más personas	230.000	221.000	- 4%
Mujeres	De 1 a 5 Personas	226.000	211.000	- 7%
	6 o más personas	... *	110.000	67% *

* Estimación con coeficiente de variación superior al 10%.

En términos de la participación porcentual, cabe consignar que los hombres pasaron de representar el 70,6% de los empleados al 66,8%, mientras que, consecuentemente, la participación de las mujeres ascendió del 29,4% al 33,2%.

I.e. Evolución del Empleo según el Grado de Calificación de los Ocupados

Debido a que para la Onda de Octubre de 1992, el INDEC efectuó un reordenamiento de los ocupados reclasificando las tareas desarrolladas, la Onda de Octubre de 1991 no resulta comparable en este aspecto. Por esta razón, el análisis por nivel de calificación se realiza para el lapso Octubre '92 - Octubre '96. La redefinición metodológica, no obstante, obliga a ser cautelosos con los resultados que se obtengan básicamente por dos motivos: a) se pierde la evolución entre 1991 y 1992, período para el cual, dado el "boom" económico y las reformas experimentadas por la economía existen indicios de un salto en el trabajo calificado, b) al hecho de partir de un año en el cual el empleo calificado parece registrar un pico se le agrega el shock negativo que implicó el "efecto tequila", lo cual no permitiría aún vislumbrar la tendencia de largo plazo del fenómeno analizado.

No obstante las salvedades indicadas, en términos generales, se observa una caída en la cantidad de trabajadores calificados y un incremento en los semi y no calificados. Como se observa en el Cuadro I.e.1, tras una suba inicial (Octubre '93) el empleo calificado desciende bruscamente en 1994 y 1995 repuntando levemente en Octubre '96. Por otra parte, el empleo semi y no calificado presenta una suave tendencia creciente para el período - a excepción de la caída registrada en Octubre '95-. Cabe agregar que los trabajadores calificados pasan de representar el 59,5% del total de ocupados del sector en Octubre '92 al 49% en Octubre '96. Como contrapartida de ello, el grupo de los trabajadores semi y no calificados aumentan su participación relativa (de 38% a 47%).

I.e.1. Cantidad de Ocupados según Grado de Calificación

Grado Calificación	Octubre '92	Octubre '93	Octubre '94	Octubre '95	Octubre '96	Variación '96 / '92

Calificados	671.000	692.000	536.000	470.000	476.000	- 29%
No Calificados	427.000	437.000	452.000	447.000	458.000	7 %

II. GRAN BUENOS AIRES. COMERCIO MINORISTA

II.a. Evolución del Empleo Total y por Tamaño de Establecimiento

El empleo total en el comercio minorista disminuyó en el período bajo estudio en casi 16%, descendiendo el número de ocupados de 552.000 a 464.000.

Esta caída no afectó a todos los tamaños de establecimiento. En los establecimientos con hasta 5 empleados se perdieron cerca de 94.000 puestos de trabajo, en tanto que en los que ocupan 6 o más personas, se crearon 6.000 puestos adicionales.

Cuadro II.a.1. Cantidad de Ocupados según Tamaño del Establecimiento

Tamaño del Establecimiento	Octubre '91	Octubre '96	Variación Porcentual
De 1 a 5 personas	449.000	355.000	- 21%
6 o más personas	103.000	109.000	6%

Por otra parte, el empleo en pequeños comercios (de 1 a 5 personas) representaba en Octubre de 1991 el 81% del total, mientras que dicha participación se reduce en Octubre de 1996 al 76,5%.

II. b. Evolución del Empleo según las Categorías Ocupacionales

En general, el empleo cae para las distintas categorías ocupacionales. La cantidad de Patrones se reduce un 27%, la de Trabajadores por Cuenta Propia, un 25% y la de Obreros/Empleados, cerca del 7%. De esta forma, los Patrones y Trabajadores por Cuenta Propia, que representaban casi el 52% de los ocupados, al final del período participan en un 46%.

En términos absolutos implica una reducción de 72.000 puestos de trabajo para las categorías Patrón y Trabajadores por Cuenta Propia y una reducción de 17.000 puestos de trabajo para la de Obreros / Empleados.

La caída del empleo total para las categorías de Patrón y Trabajador por su Cuenta se explica a partir de la evolución observada en los establecimientos más pequeños, en los cuales se pierden 67.000 puestos (de un total de 72.000).

La disminución del empleo asalariado en los establecimientos de 1 a 5 personas es mayor a la del empleo total de la categoría (reducción en 29.000 puestos). Este efecto negativo se ve compensado con un incremento en los locales de mayor tamaño (12.000 puestos).

II.c. Empleo Asalariado y Beneficios Sociales

Para el lapso bajo estudio se observa en el comercio minorista un incremento de la cantidad de trabajadores con todos los beneficios sociales (del orden del 3%), y una disminución tanto en los trabajadores sin beneficios o con alguno de ellos. Dado que las estimaciones para los distintos tamaños de establecimientos resultan poco satisfactorias, no se puede arriesgar una conclusión al respecto. Pero cabe destacar que la tendencia es, para los establecimientos de mayor tamaño, un incremento en la cantidad de trabajadores con todos o algunos beneficios y una disminución de los que no gozan de ninguno de ellos.

Para los establecimientos con hasta 5 personas ocupadas, por el contrario, se observan caídas para todos los

grupos.

II.c.1. Cantidad Empleados según Percepción de Beneficios Sociales

Obreros/Empleados	Octubre '91	Octubre '96	Variación Porcentual
Todos los Beneficios	101.500	105.000	3,5%
Ningún Beneficio	118.500	104.000	- 12%
Combinaciones (1)	...*	...*	- 25%
Total	247.000	230.000	- 7%

(1) Perciben algún beneficio

* Estimación con coeficiente de variación superior al 10%.

II. d. Evolución del Empleo según Sexo de los Ocupados

Si bien se verifica una caída del empleo tanto en varones como en mujeres, los primeros han sufrido el descenso de manera mucho más acentuada (el empleo masculino cae 21% y el femenino, 8%). Así, la participación en el sector de los ocupados varones pasó de 61,4% a 57,7%. y, consecuentemente, la de las mujeres, de 38,6% a 42,3%.

Cuadro II.d.1. Cantidad de Ocupados según Sexo

Sexo	Octubre '91	Octubre '96	Variación Porcentual
Varones	339.000	268.000	- 21%
Mujeres	213.000	196.000	- 8%

Por otra parte, se observa que el empleo masculino desciende tanto en los establecimientos más pequeños (24%) como en los de mayor tamaño (12,5%), aunque en el primer caso más que proporcionalmente a la caída del empleo masculino total (21%).

En cuanto al empleo femenino disminuyó en los establecimientos de 1 a 5 personas un 17% (de 186.000 a 154.000), en tanto en los de 6 o más personas, la cantidad de mujeres ocupadas se incrementó fuertemente (57%).

II.e. Evolución del Empleo según el Grado de Calificación de los Ocupados

Como se justificara en el ítem I.e. el lapso bajo estudio abarca el período Octubre '92 - Octubre '96.

Se observa una fuerte disminución de la cantidad total de trabajadores calificados - originada principalmente en los establecimientos de menor tamaño-, y un incremento en el total de no calificados, el cual dista mucho de poder compensar la caída sufrida en el primer grupo.

Cuadro II.e.1. Cantidad de Ocupados según Calificación por Tamaño de Establecimiento

Tamaño de los establecimientos	Nivel de Calificación	Octubre '92	Octubre '96	Variación Porcentual

De 1 a 5 personas	Calificados⁽¹⁾	208.000	106.000	- 49%
	No Calificados⁽²⁾	242.000	247.000	2%
6 o más personas	Calificados⁽¹⁾	...*	...*	- 16%
	No Calificados⁽²⁾	...*	...*	54%
Total	Calificados⁽¹⁾	268.500	157.000	- 41,5%
	No Calificados⁽²⁾	273.000	295.000	8,0%

(1) No Incluye Profesionales. (2) Incluye Trabajadores Semicalificados y la Categoría No sabe/No contesta. *Estimación con coeficiente de variación superior al 10%.

Notas:

1 / Incluye los Servicios de Reparación.

2/ En Octubre de 1996, la participación del empleo de cada uno de los cuatro subsectores que componen este agregado es la siguiente: Comercio Minorista: 48,0%, Comercio Mayorista: 25,4%, Restaurantes y Hoteles: 13,8% y Servicios de Reparación: 12,9%. Esto implica que la evolución del total está fuertemente determinada por lo que ocurre en el Subsector del Comercio Minorista.



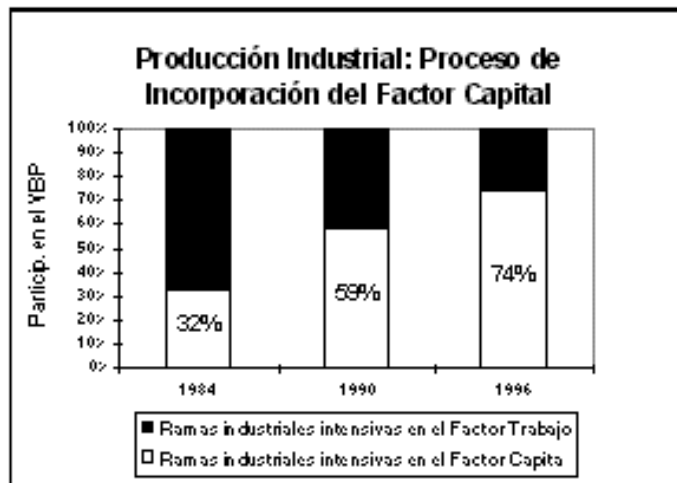
INCORPORACIÓN DE CAPITAL, EXPORTACIONES Y MASA SALARIAL EN LA INDUSTRIA

En la década del '90, la reestructuración de la industria, debida en parte al proceso de apertura y la eliminación de distorsiones a la asignación de recursos, generó un incremento tanto en la producción industrial (+30%) como en las exportaciones industriales (+32% a valores constantes).

El incremento del 120% de la inversión bruta interna fija (especialmente en el rubro maquinarias y equipos) y el récord de importaciones de bienes de capital muestra el proceso de incorporación y modernización del stock de capital desarrollado en los últimos años.

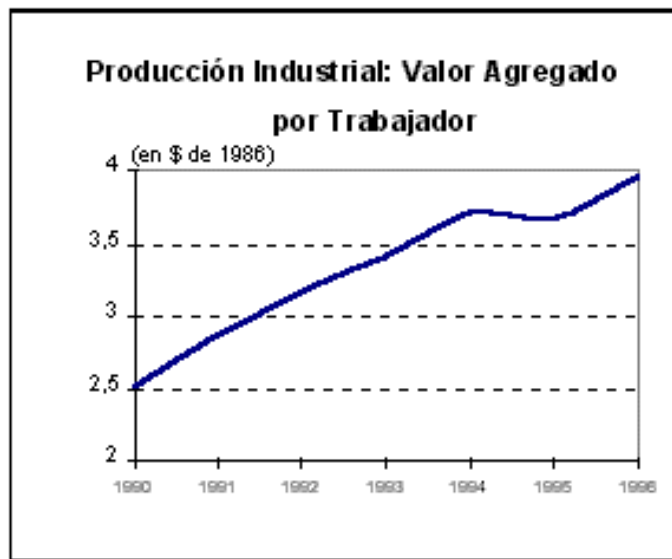
Prueba de ello surge de realizar el siguiente ejercicio:

Gráfico 1



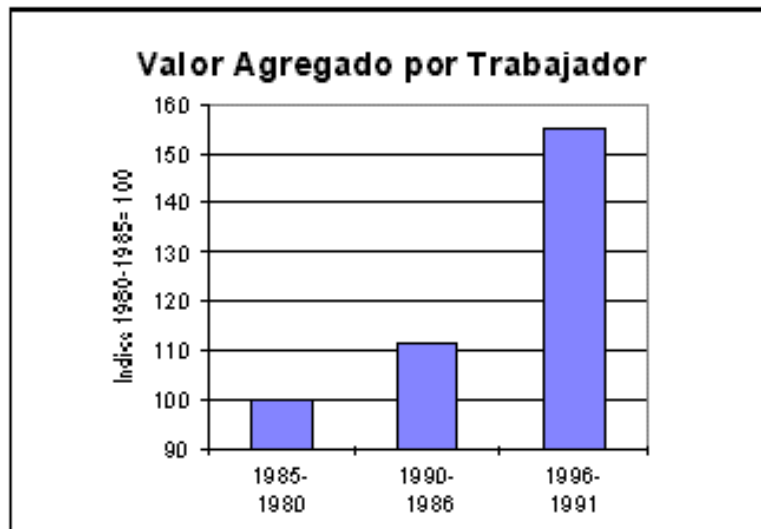
Si supusiéramos que la industria sólo utiliza dos factores productivos, trabajo y capital, para generar su producción, entonces se observaría una creciente participación del factor capital en el valor bruto de producción. Como se indica en el Gráfico 1, en 1996 se estima que el 74% de la producción industrial provino del grupo de ramas intensivas en capital, cuando en 1984 este grupo aportaba el 32%.

La ocurrencia simultánea de menor empleo en todas las ramas (excepto en 3 casos) e incorporación de bienes de capital hizo que la tecnología (medida como la razón Capital/Trabajo) se haya sesgado hacia un mayor uso intensivo del factor capital.

Gráfico 2

Al mismo tiempo, se observa (ver gráfico 2) que el valor agregado por trabajador se incrementó 57% en el período 1990-1996.

Es importante destacar que el valor agregado por trabajador promedio de la década del '90 fue 39% superior al del último lustro de la década del '80 (ver Gráfico 3). Podría pensarse que dicho incremento se debió exclusivamente, a la reducción en la dotación de trabajadores. Sin embargo, si se hubiera mantenido la misma planta de personal promedio del lustro 1990/86, el valor agregado por trabajador en la década del '90 se habría incrementado aproximadamente un 15%.

Gráfico 3

Este incremento de la productividad del factor trabajo (utilizando como medida el valor agregado por trabajador) ha sido un componente significativo de la ganancia de competitividad del sector manufacturero. La misma se ve reflejada en mayores exportaciones industriales por trabajador

ocupado (ver Gráfico 4).

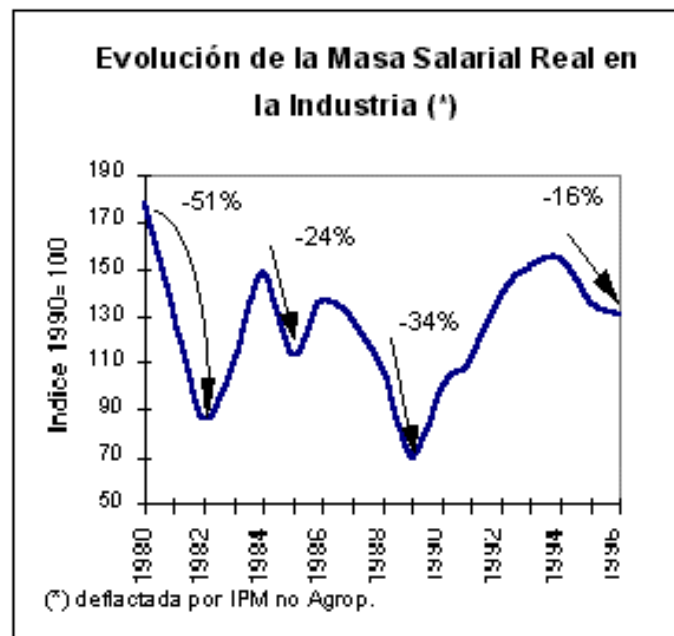
Medido en dólares de 1996, las exportaciones por trabajador ocupado, luego de la caída de los años 1991 y 1992, se incrementaron U\$S 7000 durante la década del '90, alcanzando un nivel de U\$S 18.600 en 1996.

Gráfico 4



Gráfico 5

LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES Y SUS IMPLICANCIAS SOBRE LA MASA SALARIAL REAL



La masa salarial real, que resulta de deflactar los salarios por el IPM de cada rama, tuvo una tendencia declinante desde el inicio de la década del '80 (ver Gráfico 5). En las crisis, como la de la deuda externa (1982) y la que requirió la aplicación del plan Austral (1985), se observaron caídas abruptas tanto en el salario real (31% y 20% respectivamente) como en el número de obreros (60.000

y 4.000 respectivamente). El piso de la década fue en el año hiperinflacionario (1989) con una caída de la masa salarial real del 34% respecto de 1988 compuesta por una disminución tanto en el número de trabajadores (87.000 obreros) como en los salarios reales (28%). El saldo de toda la década del '80 arroja una caída de la masa salarial real del 44% y del 26% en la dotación de trabajadores.

Entre 1990-1996, pese a la caída en los puestos de trabajo, la masa salarial real se incrementó un 31% e inició así una tendencia creciente interrumpida sólo parcialmente en 1995 por la crisis mejicana. Su punto máximo fue en 1994 donde el incremento fue superior a 54%. A partir de 1995 se observa un descenso de la masa salarial, producto del ajuste post- efecto tequila, aunque de intensidad menor que en los anteriores procesos recesivos. En dicho año, respecto de 1994, el salario real cayó 7% y el personal en la industria se redujo en un 5,8%.

A nivel sectorial, se observa cierta correlación entre aquellas ramas industriales que más incrementaron la masa salarial y las que más contribuyeron al aumento de las exportaciones (ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Sector Industrial

Evolución de la Masa salarial en las principales ramas industriales que más contribuyeron al saldo exportado.			
Variación 1996/1991 (en %)			
Denominación	Export.	Masa	Productividad
	a valores	Salarial	Media del
	constantes	real	trabajo
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS PLÁSTICOS NO CLASIFICADOS	464	126	81
FABRICACIÓN DE MUEBLES Y ACCESORIOS DE MADERA	569	57	66
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO	87	47	49
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	174	37	40
CONSTRUCCIÓN DE MATERIAL DE TRANSPORTE	430	36	156
ALIMENTOS EXCEPTO BEBIDAS	32	34	34
IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIA CONEXAS	283	34	54
FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS QUÍMICAS INDUSTRIALES	14	28	61
CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA, EXCEPTO LA ELÉCTRICA	23	13	57
INDUSTRIA Y PRODUCTOS DE CUERO, EXCEPTO CALZADO	50	-5	160
TOTAL DE LA INDUSTRIA	32	31	55

Las tres ramas industriales que incrementaron la dotación de trabajadores en la presente década (fabricación de productos plásticos no clasificados (+12%), fabricación de muebles y accesorios de madera (+0.3%); e imprentas, editoriales e industrias conexas(2%)) están dentro de las cuatro que más incrementaron las exportaciones.

CONCLUSIONES:

De acuerdo al análisis realizado en la presente nota , se observan las siguientes conclusiones:

1) en los últimos años, la incorporación de bienes de capital en la industria contribuyó a incrementar el

stock de capital. Como consecuencia, se observa que las principales ramas industriales sesgaron su tecnología hacia un mayor uso del factor capital y, por lo tanto, disminuyeron la participación del factor trabajo en la industria.

2) el comportamiento de la masa salarial real es diferente entre décadas. Durante los '80, las recesiones iban acompañadas de marcados ajustes a la baja de salarios reales y nivel de empleo. En cambio, en la presente década se observó que ante el shock exógeno recesivo que significó el efecto tequila, los ajustes salariales reales fueron de una magnitud menos intensa comparada a los de la década del '80.

Además, a diferencia de la década pasada, cuando los incrementos de salarios nominales estaban por debajo del incremento del precio al que vendía el productor y por lo tanto la caída del salario real era una fuente de ganancias de competitividad, en la presente década los incrementos de los salarios reales han respondido a un aumento de la productividad media de los trabajadores.

3) hay una relación entre modernización industrial y crecimiento de las exportaciones que se vinculan con otros efectos tales como el aumento del valor agregado por trabajador ocupado y el incremento de la masa salarial real.

Notas:

1/ Para la clasificación entre ramas intensivas en capital y trabajo se adoptó la metodología de Alexander Yeats (1997) "Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?". El autor utiliza la razón entre productividad media del trabajo en la rama respecto al total de la industria, clasificando a aquellas ramas con ratio mayor a la unidad como intensivas en el uso del capital.



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

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

[Volver](#)

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA BRASILEÑA EN ARGENTINA

En general, a la hora de describir los efectos virtuosos que el Mercosur trajo para las economías de la región, se hace referencia al espectacular crecimiento del comercio intrazona y a la atracción de Inversión Extranjera Directa procedente de terceros países relacionada con proyectos dispuestos a aprovechar ventajas de las economías nacionales o del mercado ampliado.

Menor es la difusión que ha tenido la evolución de los flujos intrazona de IED. La primera observación que puede hacerse es que, en relación con los niveles casi negligibles de la década anterior, a lo largo de la presente década, y especialmente desde que avanzó el proceso de integración, los flujos acumulados de IED intrazona crecieron fuertemente.

Brasil es el segundo inversor regional luego de Chile, y puede decirse que estos dos países dan origen a casi la totalidad de la IED de América del Sur. Las inversiones brasileñas en el Mercosur sumaba 353 millones de dólares en junio de 1996 (flujos acumulados durante los '90 - BCB -), lo que equivale a un crecimiento de 126,5% respecto de 1990. Al incluir las inversiones realizadas en Chile y Bolivia, este monto asciende a casi 454 millones de dólares (el 80% de incremento se corresponde con las inversiones realizadas en Chile).

Del total de lo invertido por Brasil en la región, Paraguay absorbió 11%, que en un 92% se orientó a emprendimientos en el sector servicios (bancos, instituciones financieras y comercio inmobiliario, principalmente). Por su parte, Uruguay recibió un 8% del total (38,6 millones de dólares), siendo las inversiones en éste país las más diversificadas (un 36,8% se destinó a servicios, mientras que el resto de los destinos están identificados como "*otras actividades*"). En cuanto a Chile, la industria de este país acaparó el 32% del total de IED recibida desde Brasil (24,6 millones de dólares sobre un total de 78,2 US\$), dirigiéndose el resto de los capitales a diversos tipos de instituciones financieras, bancos y negocios de importación y exportación.

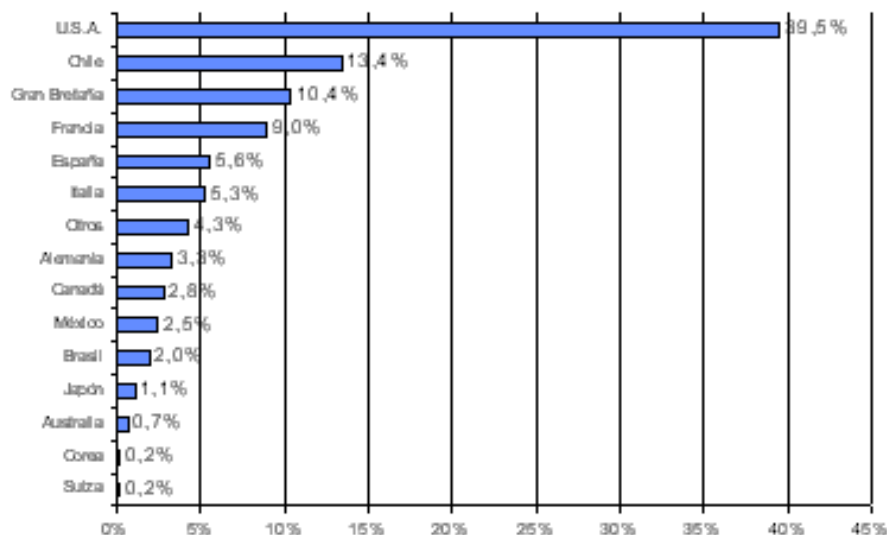
Pero, ciertamente, el flujo más dinámico fue la IED recibida por Argentina. Las distintas estimaciones disponibles divergen: el Banco Central de Brasil, que lleva registros de las inversiones realizadas por brasileños en el exterior, da cuenta de un monto de inversiones próximo a los 270 millones de dólares a junio de 1996 (flujos acumulados desde 1990). Las estimaciones locales se refieren a un monto muy superior, que estaría entre los 350 y 550 millones de dólares. El CEP estima que para el período 1992 - 1996 la inversión brasileña en Argentina ha sido, aproximadamente, de 388 millones de dólares.

EL PERIODO 1992 - 1996

Brasil invirtió 388 millones de dólares en el período 1992-1996 participando con un 2% sobre el total de poco más de 19.400 millones de dólares relevados de IED (excluido privatizaciones), y en el ranking de inversiones se ubicó por detrás de USA, Chile, Gran Bretaña, Francia, España, Italia, Alemania, Canadá y México.

Gráfico 1

Inversión Extranjera Directa en Argentina Ranking de inversores 1992 - 1996



Fuente: Centro de Estudios para la Producción - SICM

De los 388 millones de dólares que registró Brasil en ese período, el 90% se realizó en la Industria Manufacturera (351,8 millones de dólares), lo que representa el 2,9% del total recibido por éste sector (12.069 millones de dólares). Si se considera que en este período la industria manufacturera acaparó el 62% de la IED, se revela la preferencia de los inversores brasileños por esta rama de la actividad. Este es un rasgo distintivo en relación con el destino asignado a los capitales brasileños en el resto de América del Sur: mientras la industria fue el sector preferido en Argentina, el sector de Comercio y Servicios (especialmente bancos, servicios financieros y compañías de seguros) fue el que predominó en el resto de los países de sudamericanos. Esto se debe, entre otras razones, a la tradición industrial argentina (que ofrece entre sus ventajas mano de obra calificada para el sector industrial, hecho no tan habitual en el resto de la región, dejando de lado México y Brasil).

El segmento de Alimentos y bebidas fue el que más ingresos de IED brasileña recibió, con 247 millones de dólares, que se distribuyeron sólo entre cinco emprendimientos, lo cual habla de la magnitud de los mismos; entre ellos se pueden mencionar: Brahma, el principal inversor, con dos emprendimientos por un total de 180 millones de dólares correspondientes a la instalación de su planta en Luján y posterior ampliación de su capacidad productiva; Sadia, por su parte, inauguró una planta en Garín por 7 millones de dólares. En este sector la estrategia consiste en satisfacer a la demanda local, sin tener planificado por el momento exportaciones hacia el Brasil o el resto de la región.

Luego del sector alimentos, el sector textil es quien ha recibido mayor volumen de IED con 41 millones de dólares, que corresponden a dos emprendimientos de Alpargatas Santista: una compra por 26 millones de dólares y posterior ampliación por 15 millones de dólares. El sector automotriz se ubica tercero en el ranking con un monto considerablemente menor, pero con una cantidad de emprendimientos superior.

El sector automotriz, junto con Alimentos y bebidas, fue de los primeros en recibir inversión brasileña (tanto en cuanto a monto como a cantidad de emprendimientos). Se trató de inversiones de autopartistas, por ende de una envergadura mediana o chica para el sector. Estas inversiones fueron impulsadas por la reconversión autopartista, la regulación del sector y una relación ya establecida de los productores brasileños con las terminales automotrices. La estrategia radica en operar como proveedores de las automotrices argentinas e incorporar una importante cuota de importación desde Brasil. Sin embargo, si se tiene en cuenta que los tratados consideran a las partes brasileñas como nacionales, es lógico pensar que el motivo de radicación no está dirigido a ganar un mercado que no podrían obtener de otra manera (es ilustrativo el caso de la radicación de autopartistas japonesas en Corea, debido a la prohibición en éste país de importar partes de origen nipón), sino que la cercanía con el cliente es el factor que ha influido favorablemente. Una encuesta que pondera los motivos elegidos por los inversores brasileños para la radicación confirma a ésta como una de las principales estrategias.

Completan la Inversión Extranjera Directa de origen brasileño dirigida a la Industria Manufacturera dos emprendimientos por un total de 17,5 millones de dólares en el sector Materiales de construcción y cerámica, y cuatro emprendimientos en Química y Petroquímica por un total de 17,2 millones de dólares.

El restante 10% de la IED brasileña para este período se distribuyó entre los sectores de Medicina prepaga (US\$ 15 millones), Comercio (US\$ 8,2 millones), Transporte Aéreo (US\$ 8 millones) y Seguros y Bancos (US\$ 5 millones).

EL PERIODO 1997 - 2000

Si bien la participación de Brasil en la IED recibida por Argentina para el período 92-96 no fue demasiado significativa, este hecho se revierte al considerar aquellas inversiones que se encuentran actualmente en desarrollo y las proyectadas hasta el año 2000. Estas, en conjunto participan en 5,7% sobre el total de la IED esperada para éste período. Así, se ubica por encima de Gran Bretaña, Francia, Japón y Alemania entre otros, y nuevamente por debajo de Estados Unidos, España, Canadá y Chile, que en ese orden lideran también éste período. El monto esperado es de 1.582 millones de dólares sobre un total de US\$ 27.911 millones relevados.

Dado el volumen de la IED esperada, es importante la magnitud que adquieren en éste caso los 30 emprendimientos previstos para este período, (mientras que para el primer período el promedio era de 12,9 millones de dólares por emprendimiento, este asciende en el período 1997 - 2000 a US\$ 52,7 millones).

Para este período ganan envergadura los proyectos en conjunto con capitales nacionales. Tal es el dinamismo de los emprendimientos en conjunto que del total del monto 1996-2000, el 64% corresponde a proyectos de éstas características. Este fenómeno comenzó a vislumbrarse ya en 1995, y parece ser la tercera de tres etapas sucesivas en lo que respecta a la integración entre Argentina y Brasil desde que se firmaron los primeros protocolos de integración en 1985. Las anteriores fueron el período 1985 - 1989, en el que prevaleció la radicación de capitales argentinos en Brasil, ingresando a ese mercado de la mano de firmas locales, y el período 1990 - 1995 caracterizado por el arribo de capitales brasileños a la Argentina.

Un solo proyecto a logrado desplazar al segundo lugar a la Industria Manufacturera en el ranking de sectores seleccionados. Se trata de la central hidroeléctrica de Garabí, proyecto en conjunto que, de acuerdo a la información disponible, es por un total de 1.400 millones de dólares y en el cual ambos

países participan en proporciones iguales. Así, entre la IED brasileña que se espera para Argentina, Infraestructura y Comunicaciones (con un 44,2%) lidera el ranking de sectores elegidos por Brasil, lo sigue Industria Manufacturera con 37% y con una participación mucho menor Oleoductos y Gasoductos, Comercio y Servicios y Construcción con 7.6% y 7.1% y 4,1% respectivamente.



Si bien el sector de Infraestructura posee el monto mayor, la Industria Manufacturera sigue siendo la más dinámica en cuanto a cantidad de emprendimientos, 22 sobre el total de 30, lo que representa el 73,3%.

En la Industria, Automotriz y Autopartes es el primer destino en cuanto a monto (US\$ 214 millones) y en cuanto a cantidad de emprendimientos (7), 36,6% y 31,8% respectivamente. En este caso predomina la instalación de nuevas plantas para abastecimiento de la demanda local. En segundo lugar, hay inversiones destinadas a ampliar la capacidad de establecimientos existentes y un solo caso de adquisición.

Química y petroquímica se ubica segundo en el ranking con 196 millones de dólares (33,5%), distribuido en tres emprendimientos. Aquí también se observa la tendencia hacia emprendimientos de mayor envergadura. Es destacable en este caso la inversión que han proyectado en conjunto Petrobras con la local YPF por un total de 480 millones de dólares. Este proyecto denominado "Mega" consta en realidad de tres partes, dos correspondientes a la industria Química y Petroquímica (plantas para procesamiento de gases, las cuales justifican el 61% del monto que se destinará a este sector), y un oleoducto de Neuquén a Buenos Aires (que representa el total de lo que se estima invertirá Brasil en el período 1997-2000 en dicho sector).

El sector de fabricación de productos plásticos que no contaba con IED brasileña en el período anterior, presenta ahora dos emprendimientos por un total de 72,7 millones de dólares (12,4% de lo destinado a la industria): una nueva planta para la fabricación de tubos plásticos (US\$ 50 millones), cuyo objetivo es proveer la demanda local y exportar al Uruguay; y una transferencia de activos por el 63% del paquete accionario de una firma local justifican los restantes 22,7 millones de dólares.

En lo que a monto respecta, Alimentos y bebidas, el sector más beneficiado durante el período 1992 - 1996, quedó relegado a la cuarta posición en la actual distribución de IED brasileña dentro del marco industrial. Si bien posee cinco emprendimientos por un total de US\$ 55,5 millones, solo dos de éstos justifican un noventa por ciento: Brahma amplía su capacidad productiva con una nueva planta en Puán con un crédito otorgado por la CFI por 14 millones de dólares, y la firma Guipeba, que también tiene en etapa de desarrollo la modernización de su planta productora de aceites, a la cual se le incorporará una nueva línea de producción e incremento de la capacidad de sus silos.

Las inversiones que completan el total de lo dirigido a la industria se destinaron a Materiales de construcción y cerámica (22 millones de dólares, equivalente al 3,8%), Celulosa y papel (20 millones de dólares y 3,4%), y por último, Textil y prendas de vestir sólo ha recibido cinco millones de dólares (0,9%), contrastando con el período 1992 - 1996, donde se ubicaba segundo en el ranking.

Durante el período 1992 - 1996 la banca brasileña ingresaba al sistema financiero argentino para operar como banco mayorista o como banca corporativa, con el objeto de asistir el ingreso de las empresas brasileñas al mercado local e intermediar en el comercio bilateral. Al parecer, sus principales ventajas son la relación previa con el cliente y el manejo de las gestiones de importación hacia Brasil (CEPAL, "Nota sobre las Inversiones Brasileñas en la Economía Argentina", febrero 1997). En un solo caso la inversión se dirigió al sector minorista (inversión iniciada en 1996 y actualmente en desarrollo, por un monto de 51 millones de dólares).

Por último, los otros exponentes de inversión en el área de Comercio y Servicios son Medicina prepa y un megacentro de diversiones. En el primer caso es la estrategia subcontratar los servicios de salud (clínicas, maternidades, etc.) y desarrollar en forma propia la red comercial, teniendo como ventajas relativas la mayor profesionalidad y la envergadura de sus operaciones. En cuanto al centro de diversiones (30 millones de dólares), es el único emprendimiento de este tipo hecho por inversores brasileños, estará en funcionamiento próximamente y es del estilo de los centros de diversión estadounidense.

En conclusión, el período 1997 - 2000 es promisorio para las inversiones brasileñas, sobre todo para aquellas emprendidas conjuntamente con capitales nacionales. Es el Mercosur y sus efectos el principal estímulo que ha dado origen a los flujos de los períodos analizados, sumado a la estabilidad y el crecimiento de la economía argentina, sobre todo del consumo interno ya que el grueso de los emprendimientos tienen como fin abastecer la demanda interna y el comercio intrazona. Y, la expectativa de mayor inversión está dada por la que debiera realizarse en sectores que profundicen su complementación y especialización. Los sectores para los que se espera el grueso de las inversiones brasileñas son los que han demostrado mayor dinamismo en el total de la IED recibida por Argentina dadas las ventajas relacionadas con sus marcos regulatorios así como el desarrollo que tienen dentro de la estructura económica argentina.

Notas

/ El sector cuenta con ocho emprendimientos por un monto de 29,1 millones de dólares, pero debido al origen periodístico de buena parte de la información, como así también al hecho de que no siempre

las empresas facilitan las cifras comprometidas, no se dispone del monto para algunos de estos emprendimientos; sin embargo, por tratarse de transferencias parciales de activos de empresas autopartistas, se estima que quedaría por encima del sector textil).

Gráfico 3



Gráfico 4



Fuente: Centro de Estudios para la Producción - SICM



LA DINAMICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL MUNDO

En el primer lustro de la década de los 90' los flujos de inversión extranjera directa (IED) crecieron un 55%, pasando de un monto de 204.000 millones de dólares en 1990 a 315.000 millones en 1995, ratificando a la IED como uno de los factores más dinámicos en el proceso de integración mundial. Lo que caracterizó esta evolución fue el redireccionamiento de los flujos hacia las economías en desarrollo.

Participación en los flujos de IED	Particip. en los flujos 1980-1990	Particip. en los flujos 1990-1995	Variación en los flujos 80-90 / 90-95
Países Desarrollados	81%	61%	12%
Países en Desarrollo	19%	39%	201%

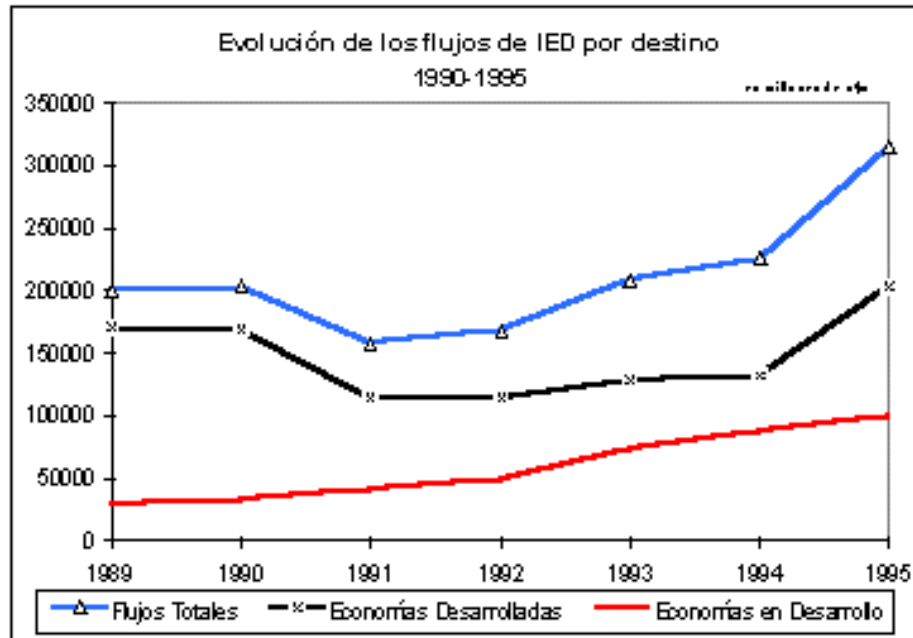
Durante los 80' las economías desarrolladas absorbían 4/5 del total de los flujos mundiales de IED, situación que en los 90' cambió substancialmente, favoreciendo a los países en desarrollo que incrementaron su participación en más del 100%, (ver cuadro 1).

En lo que se refiere al origen de estos capitales, la Unión Europea es el principal exportador de inversiones directas, con una participación del 41% sobre el total de flujos de IED acumulados entre 1990 y 1995 (porcentaje que se mantuvo estable en los últimos 15 años), seguida por EE.UU. con una participación del 26%, aunque esta ha disminuido, entre 1985 y 1995, en favor de Japón y los NIC's.

I. TENDENCIAS GLOBALES 1990-1995

A lo largo de la década en curso, los flujos de IED dirigidos a las economías en desarrollo y a las economías desarrolladas tuvieron una evolución muy diferente.

Gráfico 1



Durante los 90', en los países desarrollados, los flujos de IED siguieron de cerca la evolución del flujo total (gráfico 1), registrando en 1991 una disminución del -32%, e iniciando a partir de este año un crecimiento sostenido que les permitió incrementar sus flujos en un 20% entre 1990 y 1995, aunque con una **tasa de crecimiento muy volátil**, cuestión que resulta contraintuitiva cuando en estos países, el clima macroeconómico e institucional (una de las condiciones necesarias para atraer inversiones) es favorable y estable.

Respecto a las inversiones directas en las economías en desarrollo, los flujos de IED acumularon entre 1990 y 1995 un crecimiento del 195%, lo que se tradujo en un aumento del 31% en su participación en el stock mundial acumulado en este período en relación al stock hasta 1990.

El crecimiento de los flujos de inversión recibidos por este grupo de países, en contraste con los desarrollados, tiene la característica de haber crecido a una **tasa constante** lo que marca una de las principales diferencias en la dinámica de los movimientos de capitales transnacionales para estas regiones.

La IED y el crecimiento económico en los 90'

Entre los factores que determinan el destino de los flujos mundiales de IED, las expectativas favorables sobre el crecimiento económico del potencial receptor de la inversión es una variable muy importante. Según un análisis econométrico, las diferencias en la tasa de crecimiento anual del PBI de cada país respecto de la media mundial, explican gran parte de las diferencias en la tasa de crecimiento anual de los flujos de IED del mismo país respecto a la media mundial.

Es importante destacar que la ponderación de esta variable asignada por los inversores no es la misma según se trate de economías en desarrollo o desarrolladas. Los gráficos 2 y 3 relacionan el crecimiento del PBI entre 1990 y 1992 con el crecimiento de los flujos de IED entre 1992 y 1995. A través de la comparación de la pendiente de las líneas de tendencia, se deduce que los inversores extranjeros están más atentos a las **tasas de crecimiento económico en las economías en desarrollo que en las desarrolladas**.



II. LA IED EN AMÉRICA DEL SUR 1990-1995: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS

A partir de 1990 América del Sur comienza a recuperar su participación en los flujos totales de IED perdidos en la década de los 80', pasando del 3,5% en 1989, a una cifra cercana al 5% en 1996.



En este período, los flujos de entrada de capitales productivos en América del Sur crecieron en forma sostenida. Esta región y Asia fueron las únicas que, en todos los años de esta serie, registraron signos positivos en la evolución de los flujos de IED.

Un aspecto para destacar, es la baja volatilidad en la tasa de crecimiento de la inversión en estas regiones en comparación con la Unión Europea y Norteamérica.

En América del Sur, la IED tiene la característica de ser altamente concentrada en lo que a distribución geográfica respecta (cuadro 2). En 1995, Brasil, Argentina y Chile absorbieron el 80% de los flujos dirigidos a la región.

Participación relativa en los stocks de IED en América del Sur. (en %)	1985	1990	1995
Argentina	16	14	23
Brasil	61	58	42
Chile	6	10	12
Uruguay	2	2	1
Colombia	5	5	7
Perú	3	2	4
Panamá	1	1	1
Resto	6	8	10

Stock de IED en América del Sur (en millones de U\$S)	42.130	64.300	118.175
---	---------------	---------------	----------------

En lo que se refiere a la distribución sectorial de la IED, como se puede observar en el gráfico 5, la inversión directa de origen extranjero se dirigió predominantemente al sector primario en Chile y al sector secundario en Brasil y Argentina.



Finalmente el sector terciario fue el más elegido por los inversores extranjeros en Perú y tiene una alta participación en Brasil y Argentina, donde, para este último país, esto se explica por la gran importancia de los procesos privatizadores en las ramas de telecomunicaciones, servicios de energía y servicios financieros.

Para los próximos años las perspectivas acerca de la evolución de la IED en la región son favorables. Este optimismo está sustentado por distintos factores, como las expectativas de crecimiento económico en los principales países de este bloque (5%, 4% y 6% en 1997 para Argentina, Brasil y Chile respectivamente); la tasa constante a la que vienen creciendo los flujos de IED; y por último, las privatizaciones a llevarse a cabo en la región en el corto plazo, básicamente en Brasil.

La dinámica actual de la inversión extranjera directa pone de relieve que el orden macroeconómico, la apertura y la previsibilidad, son condiciones necesarias para que la IED siga afluyendo en magnitudes crecientes hacia las economías en desarrollo. Asimismo, las expectativas sobre el crecimiento económico en una región, como antes se mencionara, es una variable cada vez más ponderada llegado el momento de decidir los destinos de los capitales transnacionales orientados a la producción.



LA INDUSTRIA NACIONAL Y SU PROCESO DE TRANSFORMACIÓN

La industria de los años ochenta se caracterizó, entre otros aspectos, por su protección de la competencia internacional a través de elevados aranceles, restricciones cuantitativas y medidas paraarancelarias. Así, la mayoría de las empresas argentinas podían vender su producción en el mercado interno a precios superiores a los internacionales y, a menudo, dada la debilidad de la demanda interna que predominó en el período, se generaban saldos exportables que se colocaban en el mercado internacional a un precio inferior al del mercado interno.

Las reglas del juego cambiaron a partir de principios de los '90. La apertura y la desregulación de la economía, tornó imperioso revisar los esquemas productivos y organizacionales de las empresas con el fin de disminuir costos e incrementar su eficiencia.

Los mercados más competitivos, exigieron a las empresas la adquisición de tecnología, patentes, licencias y know-how. Así, obtuvieron gradualmente una mayor productividad de todos los factores productivos.

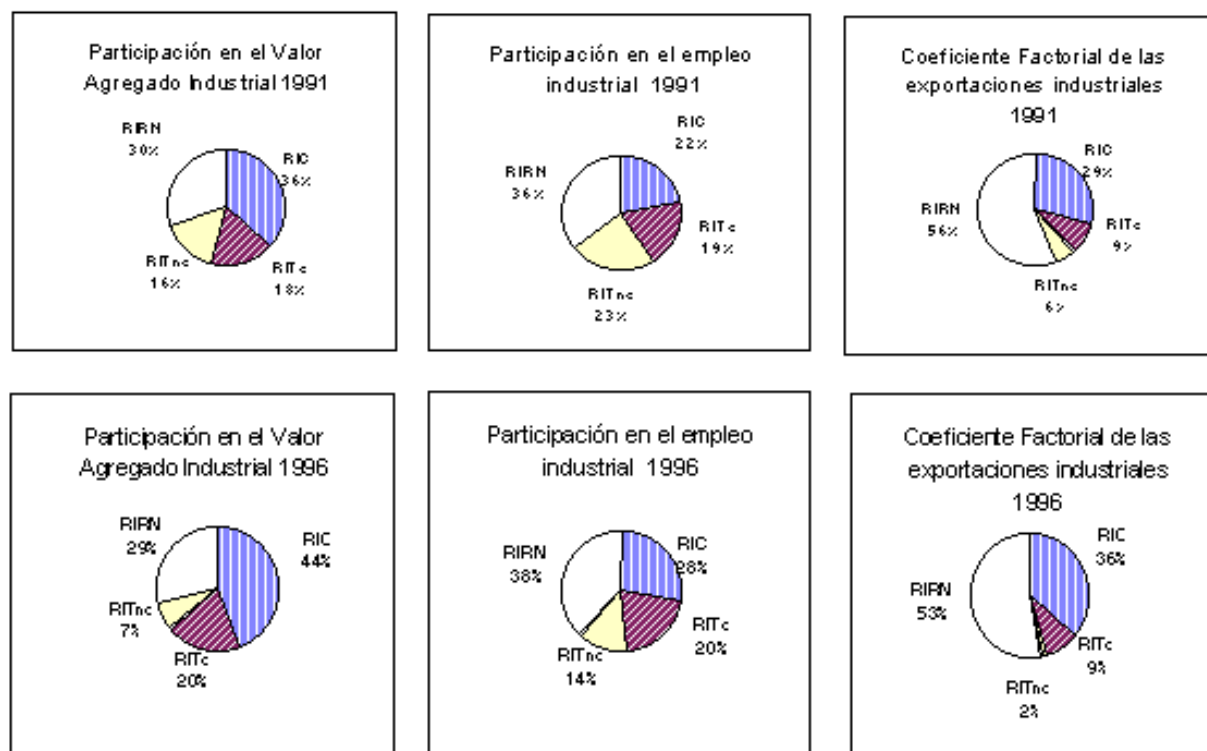
La inversión bruta interna fija ha crecido un 120% en términos reales entre 1991 y 1996, siendo el rubro de mayor crecimiento el de equipos durables de producción. Así, el stock de capital ha crecido en la economía y, aunque no existen datos de inversión neta por sector, es de suponer que la industria no ha quedado exenta de este proceso. La importación de bienes de capital, como parte del proceso de inversión, ha tenido volúmenes récord en los últimos años, y una parte de ella contribuyó al proceso de incorporación de capital en la industria. Dado que al mismo tiempo la dotación de trabajadores disminuyó en este sector, esta incorporación de tecnología sesgada hacia un mayor uso del factor capital impulsó, en parte, el incremento de la productividad de los trabajadores (55% entre 1991 y 1996). Si bien el sólo hecho de reducir el plantel de trabajadores y en especial aquellos poco calificados genera un incremento de la productividad media del trabajo en la industria, de haberse mantenido la misma dotación de obreros promedio del último lustro de la década del 80, la productividad media se hubiera incrementado de todas maneras (ver Nota en el presente informe "Incorporación de Capital, Exportaciones y Masa Salarial en la Industria"), lo que confirma la importancia del proceso de incorporación de capital en el aumento de la productividad media del factor trabajo.

PERFIL DE LA INDUSTRIA: 1991 Y 1996

Para observar el proceso de incorporación del factor capital en la industria nacional se procedió a clasificar a las 27 ramas industriales de la CIIU Rev.2 (3 dígitos), de acuerdo a la intensidad en el uso de los siguientes factores de producción: intensivas en recursos naturales (RIRN), en capital (RIC); en trabajo calificado (RITc) y no calificado (RITnc) (ver anexo).

Esta clasificación mostró que, en términos generales, hubo una incorporación del factor capital en casi todas las ramas: las que ya eran capital intensivas en 1990 profundizaron el uso de este factor y las que son trabajo intensivas en 1996 lo eran con mayor intensidad en 1990. Dos ramas industriales (construcción de material de transporte y construcción de maquinaria, aparatos y suministros eléctricos) mostraron una reversión de técnicas pasando de ser ramas intensivas en trabajo a usar intensivamente el factor capital (más aun, la rama construcción de material de transporte era intensiva en trabajo no calificado en 1990). Sólo tres sectores constituyen excepciones: productos metálicos (excepto maquinarias y equipos); fabricación de productos del caucho; y equipo profesional y científico (instrumentos de medidas). En éstos se observa que siendo ramas trabajo intensivas en 1990 profundizaron el uso de este factor a lo largo de la presente década. Finalmente, cabe mencionar que en ningún caso se observa reversión de técnicas sesgadas hacia el uso intensivo del factor trabajo.

Este proceso de incorporación del factor capital en la industria puede apreciarse también en la ganancia de participación, en primer lugar de las ramas intensivas en capital y en segundo en las intensivas en trabajo calificado, en la generación del valor agregado, empleo y exportaciones.

Gráficos 1 a 6

Se observa que, dado su cambio de magnitud, hoy las ramas intensivas en capital determinan prácticamente el comportamiento del valor agregado en la industria. Por otro lado, las intensivas en trabajo calificado fueron las que también ganaron participación en la generación del valor agregado industrial.

Por su parte, las ramas intensivas en trabajo que ocupaban en 1991 el 42% del empleo industrial, en 1996 la participación de las intensivas en trabajo no calificado se reduce en 9 puntos porcentuales y aquellas intensivas en trabajo calificado aumentan en un punto porcentual. Así, resultaron de mayor importancia relativa aquellas ramas intensivas en capital y las intensivas en recursos naturales en el comportamiento de esta variable.

En lo que se refiere a exportaciones, si bien predominan las ramas intensivas en recursos naturales, tanto éstas como las intensivas en trabajo no calificado perdieron participación a favor de las ramas intensivas en capital.

El siguiente cuadro muestra cómo todas las ramas se han expandido aunque las intensivas en trabajo no calificado lo han hecho a un menor ritmo. El proceso de reestructuración hacia un menor uso del factor trabajo (en especial el no calificado) fue más intenso en las ramas intensivas en capital y en las intensivas en trabajo calificado. Esta reestructuración en dichas ramas resultó en una más alta productividad del factor trabajo.

	Variación de la Producción y Empleo				
	1996/1991				
	Total de la Ramas	Ramas Intensivas			
	Industriales	en Recursos Nat.	en Capital	en Trabajo Calificado	en Trabajo No Calif.
Valor Bruto Producción (VBP)	32%	33%	30%	37%	23%
Empleo Industrial	-17%	-9%	-27%	-18%	-9%
Productividad Media del Trabajo	55% (1)	47%	78%	67%	35%

Fuente: CEP en base a datos de la encuesta trimestral industrial (INDEC) y datos de Cuentas Nacionales, Secretaría de

Programación Económica, MEyOSP.

(1) Medido con el índice de volumen físico de la producción

La aparente contradicción entre el aumento de la participación (de 22% a 28% entre 1996 y 1991) de las ramas intensivas en capital (ver en los gráficos) en el empleo industrial y el menor uso de este factor (-27% entre 1996 y 1991) no es tal si se tiene en cuenta que en 1996 hay 2 ramas intensivas en capital más que en 1990.

CONCLUSIONES:

Las conclusiones que pueden extraerse del presente análisis son:

1) la incorporación de bienes de capital en el proceso productivo de la industria posibilitó el incremento de la productividad global en el sector con la consiguiente ganancia de competitividad. Esto dio lugar a un proceso de reconversión de la industria nacional. Un ejemplo de ello es que 2 ramas como las de construcción de material de transporte y construcción de maquinaria, aparatos y suministros eléctricos, han revertido sus técnicas hacia un uso intensivo de capital cuando en 1990 eran intensivas en el uso del factor trabajo.

2) como lo indica la variación en la participación del valor agregado, las ramas intensivas en el uso del factor capital y en trabajo calificado crecieron con respecto a las ramas intensivas en el factor trabajo no calificado y las intensivas en recursos naturales. De este modo el incremento marginal de una unidad de producto intensiva en capital, vis a vis con la expansión de una unidad de producto intensiva en trabajo no calificado o en recursos naturales, genera un mayor crecimiento del valor agregado de la industria.

3) la ganancia en participación por parte de las ramas capital intensivas está determinando el comportamiento de la industria en su conjunto. Además, la expansión de estas ramas determinará mayores exportaciones industriales.

4) en lo referente a las ramas intensivas en trabajo, es de destacar la importancia relativa que adquirieron las ramas intensivas en trabajo calificado respecto de las intensivas en trabajo no calificado. Mientras que las primeras lideraron el incremento del valor bruto de producción y aumentaron su participación tanto en el valor agregado como en el empleo industrial; las segundas fueron las que menos se expandieron y además disminuyeron su participación en el empleo, en el valor agregado y en las exportaciones industriales. En el mediano y largo plazo, esto tendrá efectos en los patrones de la demanda de trabajadores por parte del sector industrial.

5) este proceso de transformación tiene consecuencias en el largo plazo. No sólo es una respuesta ante un cambio en las condiciones macroeconómicas (apertura, precios relativos, estabilidad de precios) sino también una reestructuración guiada por el objetivo de alcanzar una mayor competitividad y por ende una mejor inserción internacional.

ANEXO: Clasificación de las ramas industriales de acuerdo a la intensidad
<i>en el uso de los factores productivos</i>
1996
Ramas Intensivas en Recursos Naturales (RIRN)
ALIMENTOS EXCEPTO BEBIDAS
INDUSTRIAS DE BEBIDAS
INDUSTRIA DEL TABACO
INDUSTRIA Y PRODUCTOS DE CUERO, EXCEPTO CALZADO

INDUSTRIA DE LA MADERA Y DEL CORCHO, EXCEPTO MUEBLES
FABRICACIÓN DE DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y DEL CARBÓN
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS
Ramas Intensivas en Capital (RIC)
FABRICACIÓN DE TEXTILES
FABRICACIÓN DE SUSTANCIAS QUÍMICAS INDUSTRIALES
FABRICACIÓN DE OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS
REFINERÍAS DE PETRÓLEO
INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO
INDUSTRIAS BÁSICAS DE METALES NO FERROSOS
CONST.MAQUINARIA, APARATOS Y SUMINISTROS ELÉCTRICOS
CONSTRUCCIÓN DE MATERIAL DE TRANSPORTE
Ramas Intensivas en Trabajo Calificado (RITc)
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO
FABRICACIÓN DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL
IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIA CONEXAS
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CAUCHO
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS PLÁSTICOS NO CLASIFICADOS
FABRICACIÓN DE OBJETOS DE BARRO, LOZA Y PORCELANA
FABRICACIÓN DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO
CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA, EXCEPTO LA ELÉCTRICA
Ramas Intensivas en Trabajo no calificado (RITnc)
FABRICACIÓN DE CALZADO, EXCEPTO EL DE CAUCHO
FABRICACIÓN DE MUEBLES Y ACCESORIOS DE MADERA
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METAL. EXCEPTO MAQUIN. Y EQUIPO
EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO, INSTRUMENTOS DE MEDIDA

Notas:

1\ Parte de la reducción del plantel de trabajadores podría responder al proceso de terciarización por el cual la industria contrata servicios (por ejemplo seguridad, limpieza, etc.) fuera del sector manufacturero que antes eran provistos al interior de las empresas industriales.

2\ Se define una rama intensiva en el uso de un determinado factor productivo cuando dicho factor tiene una participación preponderante (en términos de unidades físicas) tanto en la función de producción como en la estructura de costos de dicha rama.

3\ Para la clasificación de las ramas intensivas en recursos naturales se optó por la metodología utilizada por Julio Berlinski (1993) en el documento de trabajo del ITDT "La creación de un área hemisférica de libre comercio: una perspectiva desde la Argentina" . Para establecer en el resto de las ramas la intensidad entre el uso del trabajo o del capital se tomó la metodología utilizada por Alexander Yeats (1997) en su working paper del Banco Mundial "Does Mercosur's Trade Performance Justify Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements?". De acuerdo al autor, la intensidad en el uso del factor capital está dado por un ratio entre productividades medias del trabajo en una rama industrial específica y la productividad media del trabajo en la industria. Así, si el ratio es superior a la unidad, entonces la rama es intensiva en capital. Detrás de este indicador está implícito el supuesto de que el trabajo es homogéneo y por lo tanto su productividad marginal en

la rama industrial es la misma que la productividad marginal en la industria. Este supuesto no permite observar el incremento de la productividad del trabajo por razones ajenas a la incorporación de capital como por ejemplo una mejor capacitación de los trabajadores. Por último, las ramas intensivas en trabajo no calificado fueron clasificadas de acuerdo a su bajo valor agregado por trabajador.



LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ARGENTINAS

Entre 1992 y 1996 el número de firmas exportadoras pasó de 8.100 a más de 11.000, lo que equivale a un incremento del 37% durante el período. Este fuerte crecimiento -producto de la entrada de alrededor de 3.000 nuevas empresas a la actividad exportadora- es uno de los hechos más importantes del proceso de apertura y crecimiento exportador de los últimos años, gracias al cual muchas firmas ampliaron considerablemente la frontera de su mercado potencial.

La mayor parte de los nuevos exportadores son empresas que venden al exterior por montos poco significativos, reflejando que se trata de firmas que probablemente carecían de tradición exportadora en el pasado y que debieron enfrentar, a partir de la apertura, una fuerte reconversión tendiente a mejorar su inserción en los mercados mundiales.

La composición de las exportaciones, desde el punto de vista de las empresas, muestra una estructura dual en la cual algunas pocas firmas exportan montos significativos en tanto una gran cantidad de empresas comercian pequeñas cantidades, contribuyendo marginalmente al total exportado. Esta característica no es diferente de la observada en el pasado -ni tampoco exclusiva de la Argentina-, sino que la concentración de las ventas externas en pocas grandes empresas ha sido un rasgo propio del sector externo que está mostrando un incipiente cambio en favor de una mayor diversificación.

Cuadro 1

Cantidad de Empresas Exportadoras y participación en el total, según monto exportado

Millones de U\$S	Empresas 1992	%	Empresas 1995*	%	Empresas 1996	%
Menos de 0.1	5174	63.77	5081	57.14	6883	62.12
Entre 0.1 y 1	1999	24.64	2487	27.97	2700	24.37
Entre 1 y 2	304	3.75	449	5.05	507	4.58
Entre 2 y 10	431	5.31	597	6.71	659	5.95
Entre 10 y 50	153	1.89	208	2.34	259	2.34
Entre 50 y 150	39	0.48	38	0.43	44	0.40
Entre 150 y 500	10	0.12	30	0.34	25	0.23
Más de 500	3	0.04	2	0.02	4	0.04
Total	8113	100	8892	100	11081	100

Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a ANA y Sub. Comercio Exterior.

* Datos en base al 85% del total exportado.

Nota: debe considerarse que las exportaciones en dólares crecieron un 94% entre 1992 y 1996 por lo cual es lógico que la

distribución de frecuencias se sesgue hacia los valores más altos de la distribución en el caso de las empresas que ya exportaban en el pasado.

Durante el último año, las firmas que vendieron al exterior más de U\$S 150 millones -29 en total- concentraron alrededor del 45% de las exportaciones, en tanto la franja de empresas con ventas menores a U\$S 10 millones anuales acumularon el 19% del total exportado por el país.

Si bien no existe información sobre las características de las empresas exportadoras en cuanto a su tamaño y tipo de organización, las diferencias en los despachos al exterior permiten inferir el grado de internacionalización alcanzado por las mismas. En este trabajo se presentan algunos resultados relacionados con las empresas exportadoras, agrupadas sobre la base del monto anual exportado durante 1996: grandes exportadores (más de U\$S 50 millones anuales), empresas exportadoras intermedias (entre U\$S 2 y U\$S 50 millones) y pequeños o medianos exportadores -Pymex- (menos de U\$S 2 millones por año).

Este criterio, si bien es arbitrario, permite diferenciar entre los casos de las grandes empresas exportadoras asociadas con la etapa más avanzada de la inserción externa -no sólo por los altos volúmenes exportados sino también por el probable desarrollo de líneas de comercialización y marcas, la instalación de filiales, etc.- de aquellas firmas en las cuales los montos comerciados permiten suponer que se trata de empresas con una vinculación externa incipiente o discontinua. Entre estos extremos queda un número muy importante de empresas, muchas de las cuales probablemente encuadran dentro de alguno de los casos anteriores en tanto otras se encuentran en una situación intermedia en la cual la vinculación externa no ha alcanzado un desarrollo tan importante pero presenta algunos rasgos de estabilidad y permanencia.

En este artículo se presenta, en forma sintética, la descripción de las empresas exportadoras grandes y medianas y, con mayor grado de detalle, la de las Pymex.

Grupo 1: Grandes Exportadores (más de U\$S 50 millones anuales)

Durante 1996, 73 empresas registraron despachos al exterior por más de U\$S 50 millones. De ellas, 35 firmas superaron los U\$S 100 millones de exportaciones en el año.

Estas empresas, que se encuentran en una etapa de internacionalización avanzada provienen de los sectores que lideran las exportaciones argentinas: petrolero, agroindustrial (residuos alimenticios, aceites, frigoríficos, lácteos), automotriz, metalmecánico y de insumos básicos -aluminio y siderurgia- junto con las grandes productoras y comercializadoras de cereales y oleaginosas.

Dada la magnitud de sus ventas al exterior, estas firmas concentran el 60% de las exportaciones totales argentinas -correspondiendo el 49% a las empresas con despachos superiores a los U\$S 100 millones y el resto al segundo tramo de grandes exportadores-. La elevada participación de estas firmas dentro de las exportaciones es una característica que la Argentina comparte con otros países como EE.UU o Gran Bretaña.

A lo largo de estos años estas empresas han incrementado sus exportaciones a tasas muy importantes, especialmente en los casos de las firmas provenientes de los sectores alimenticio, aceitero y algunas firmas pertenecientes a la primera etapa de la actividad extractiva y al sector siderúrgico.

Grupo 2: Exportadores Intermedios (entre U\$S 2 y U\$S 50 millones)

Este grupo incluye a aquellas firmas que exportaron entre U\$S 2 millones y U\$S 50 millones durante 1996. Dentro de este tramo se encuentran 918 empresas, cuyas exportaciones superaron los U\$S 8.000 millones durante 1996 -lo que equivale a la tercera parte de las exportaciones totales de ese año-.

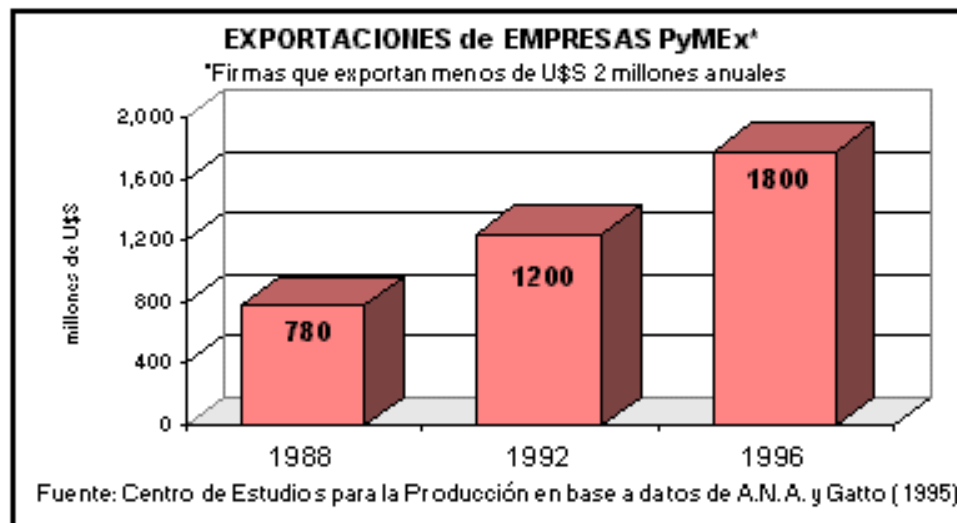
Dentro de este caso -que contiene empresas de tamaño muy heterogéneo- tienen un peso muy importante, entre las exportadoras más grandes del grupo, las firmas provenientes de la primera etapa de la actividad extractiva (combustibles, etc.), del sector químico (productos industriales y laboratorios), alimenticio (carnes, pescados, bebidas), textil, curtiembres, automotrices y grandes autopartistas, entre otras.

En cuanto a las firmas con menores despachos al exterior se encuentran empresas dedicadas a la exportación de Vinos, Repuestos automotrices, Papel e Impresos, Máquinas y Aparatos Eléctricos, Manufacturas de Metales y Calzados, entre las principales.

Grupo 3: Pequeños Exportadores (menos de U\$S 2 millones anuales)

Las exportaciones de las empresas que venden al exterior menos de U\$S 2 millones anuales -y que agrupan cerca del 90% del universo de firmas exportadoras- pasaron de U\$S 780 millones en 1988 a U\$S 1.800 en 1996, lo que representa alrededor del 7.5% de las exportaciones totales argentinas.

Gráfico 1



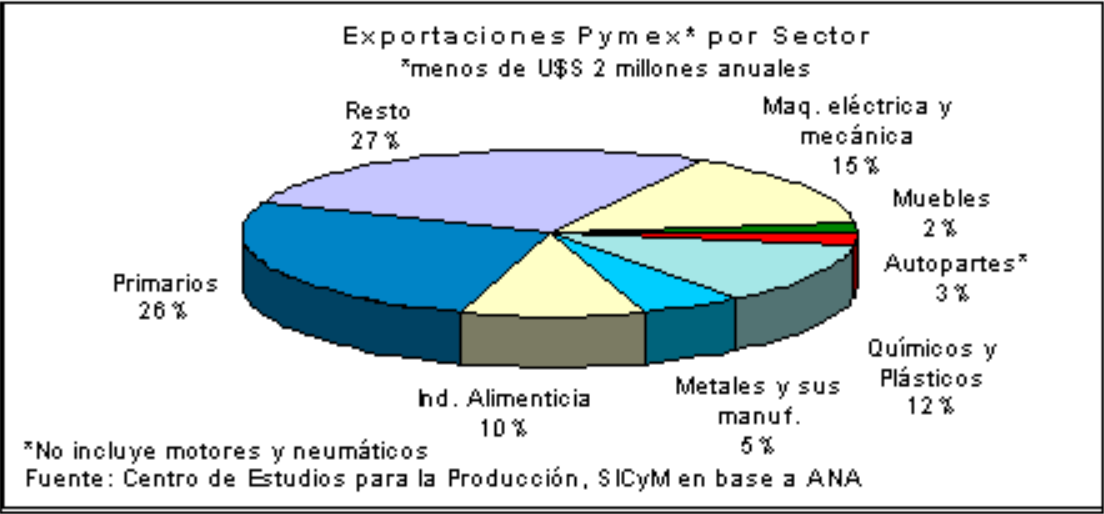
Teniendo en cuenta que la mayor parte de las Pymes exportadoras se encuentra dentro de este tramo, el fuerte incremento del monto total exportado y del número de firmas exportadoras -que pasó de 5.000 a más de 10.000- es un indicio alentador sobre el desempeño externo de las empresas más pequeñas.

El ordenamiento económico y la estabilidad en las reglas comerciales ha tenido un impacto muy importante sobre las empresas más chicas que -a partir de un proceso acelerado de reconversión- han encontrado, en muchos casos, un escenario propicio para iniciar o acrecentar su vinculación comercial con

el resto del mundo. Por otra parte, las Pymes que iniciaron sus exportaciones más recientemente muestran un coeficiente exportaciones / producción muy superior a las que comenzaron su actividad exportadora durante las décadas del '70 y el '80 (cuyas ventas externas tenían un fuerte componente contracíclico).

Productos exportados: Las exportaciones de las Pymex se encuentran distribuidas entre una cantidad muy importante de actividades. En particular, dentro del sector industrial se destaca la participación de las ventas de Maquinaria Mecánica y Eléctrica, Plásticos, Bebidas, Autopartes, Peletería, Manufacturas de Hierro e Instrumentos de Precisión.

Gráfico 2



Una de las características de las exportaciones de las empresas más pequeñas es que las mismas muestran una menor concentración sectorial que el resto de las firmas exportadoras. Por ejemplo, mientras que los 10 primeros capítulos de exportación concentran el 43% de las exportaciones Pymex, en el caso del resto de las empresas la participación asciende al 66% (ver cuadro 2).

Cuadro 2

Concentración de las exportaciones por Capítulo

Participación en el total de Exportaciones	Pymex (menos de U\$S 2 mill.)	Resto
Primeros 2 Capítulos	18 %	23 %
Primeros 10 Capítulos	43 %	66 %
Primeros 15 Capítulos	54 %	77 %
Coef. de Gini-Hirschman (1)	0.18	0.24

(1) El coeficiente mide el grado de concentración de las exportaciones por sectores (capítulos).

Cuanto mayor es el resultado, más alta es la concentración de las ventas externas.

Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a datos de Adm. Nacional de Aduanas.

Participación en las exportaciones totales: En la actualidad, las exportaciones realizadas por este grupo de firmas representan menos del 8% del total exportado por el país, corroborando una de las características de las Pymes a nivel mundial: su baja participación en las exportaciones. Sin embargo, en algunos sectores la contribución de los pequeños empresas exportadoras es muy significativa.

Por ejemplo, más de la mitad de las exportaciones de Tejidos, Vestimenta, Instrumentos de Precisión y Manufacturas de Metales Comunes provienen de pequeños o medianos exportadores. Asimismo, en los sectores de Muebles, Cuero, Químicos (jabones, aceites esenciales), Publicaciones y Calzados, entre otros, la participación de los pequeños exportadores oscila entre el 20% y el 50% [\(ver cuadro 3\)](#).

Por el contrario, en algunas actividades la contribución de estas empresas a las exportaciones sectoriales es marginal, a pesar de existir en muchas de ellas un número significativo de firmas pequeñas. Este es el caso de las exportaciones de Grasas y Aceites, Preparaciones de Carne, Lácteos, Pescados y Mariscos - especialmente elaborados-, etc., rubros en los cuales las grandes empresas exportadoras tienen un peso decisivo como ya se mencionó.

Cuadro 3

Sectores con mayor presencia de Pymex*	
Capítulo	Expo Pymex / Expo Totales (%)
Vehículos y mat, vías férreas	98.6
Tejidos especiales, sup. textiles	97.7
Los demás metales comunes	97.5
Prendas y complementos de vestir excepto de punto	94.8
Manuf, de piedra, yeso, cemento	85.9
Prendas y complementos de vestir de punto	71.3
Inst. de Precisión (óptica, fotografía, quirúrgicos)	55.5
Manufacturas de metales comunes	53.3
Gomas, resinas y extractos vegetales	52.4
Café, té, yerba y especias	46.4
Aparatos de relojería	45.2
Demás art. textiles confeccionados	38.4
Muebles	38.2
Manufacturas de Cuero	36.5
Jabones, agentes de sup. orgánicos	35.8

Prod. editoriales, prensa, gráf.	31.0
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres	29.7
Peletería y confecciones	29.4
Aceites esenciales y resinoides	28.9
Guata, fieltro, telas sin tejer	28.5
Herramientas y útiles	28.1
Fibras sintéticas o artif	28.0
Calzados	27.8
Prep. a base de cereales, harinas, etc.	27.5
Máquinas y Aparatos Mecánicos	24.0
Madera, carbón vegetal y manufact.	19.5
Productos Farmacéuticos	18.7
Vidrio y sus manufacturas	17.9
Papel y Cartón	17.8
Plásticos y sus manufacturas	17.7
Prod. diversos Ind. Químicas	16.7

Fuente: Centro de Estudios para la Producción, SICyM en base a A.N.A.

* Capítulos seleccionados en función del monto total de exportaciones.

Notas

1\ En los cuatro años anteriores -entre 1988 y 1992- la cantidad de empresas exportadoras creció alrededor del 25%, ingresando alrededor de 1.600 firmas.

2\ Aunque en este trabajo no se analiza el destino de las exportaciones por empresa, es evidente que el Mercosur ha contribuido en gran medida a acelerar la entrada de nuevas firmas a la actividad exportadora.

3\ La apertura repercutió no sólo sobre las firmas con orientación externa sino que las empresas que no exportan debieron también reconvertirse para enfrentar las nuevas condiciones económicas imperantes a partir del aumento de la competencia externa.

4\ Ver "La diversificación de las Exportaciones Argentinas. Período 1985 - 1996" .

5\ Este dato debe analizarse cuidadosamente debido a que dentro de estas 29 firmas se encuentran algunas Empresas Comercializadoras de cereales y oleaginosas, por lo cual detrás de estas empresas puede existir un número mucho mayor de productores que están colocando parte de su producción en el exterior.

6\ (en EE.UU.)... "las primeras 250 (firmas) realizaban el 73% de las exportaciones". Cepeda, H. "La Internacionalización de las Pymes argentinas". Doc. n°21, IDI. (1996)

7\ Los datos de 1988 surgen de Gatto, F. "Las exportaciones industriales de Pymes", en: Hacia una nueva estrategia exportadora. Universidad Nacional de Quilmes.

8\ A pesar que dentro de este caso pueden existir exportaciones provenientes de firmas grandes con escasas ventas al exterior y quedar fuera las Pymes que exportan montos significativos este tipo de clasificación es utilizada habitualmente para analizar las exportaciones de las Pymes.

9\ Adicionalmente, uno de los rangos en el que ha habido un mayor incremento en el número de firmas exportadoras entre 1992 y 1996 fue el de U\$S 2 a U\$S 5 millones anuales.

10\ Yoguel, G. y Moori-Koenig, V., "Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las pequeñas y medianas empresas industriales argentinas", Doc. n° 65, CEPAL.

11\ Por el contrario, desde el punto de vista de los destinos de exportación, las ventas de las Pymex se encuentran mucho más concentradas que el resto de las exportaciones, especialmente en los mercados regionales o más próximos. Gatto, F. op. cit.

12\ Dado que el análisis fue realizado a nivel de Capítulo del Sistema Armonizado, la participación de las exportaciones Pymes es un promedio del peso que tienen las mismas en cada uno de los productos que componen el sector.

13\ La participación de las Pymex también es muy pequeña en los sectores de las grandes empresas agroexportadoras y de aquellas orientadas a la exportación de insumos industriales (Combustibles, Siderurgia, Aluminio). En las exportaciones de Tabaco los exportadores más chicos también tienen un peso muy bajo debido a la existencia de grandes firmas y también de cooperativas con un alto nivel de exportaciones.

