

A siete años del Mercosur: Memoria y balance

La relación Argentina - Brasil

En 1997, a siete años de la puesta en marcha del Mercosur, el intercambio comercial entre Argentina y Brasil se ubicará por encima de los 14.000 millones de dólares y las inversiones de firmas extranjeras, sumados los dos países, superarán los 35.000 millones de dólares. La trascendencia de estos montos cobra dimensión con sólo tener en cuenta que, los valores anuales del intercambio bilateral y el flujo de inversiones extranjeras registrado durante la década del 80, previo a la creación del mercado ampliado, promediaron los 1.450 y 2.400 millones de dólares respectivamente. En otras palabras, sólo resultaría posible acercarse a las cifras de 1997, acumulando el comercio y las inversiones de los diez años que van desde 1981 a 1990.

El Mercosur fue un factor decisivo para la concreción de una red de vínculos económicos de tal magnitud. Sin embargo, la secuencia de avance del proceso de integración no fue lineal, sino más bien arrítmica, alternándose olas de optimismo y pesimismo, aunque casi nunca con retrocesos. Desde su creación, en marzo de 1991, se sucedieron, tanto en el seno del Mercosur como fuera de él, una amplia y variada cantidad de acontecimientos, cada uno de los cuales fue definiendo el estilo y las bases sobre las que se sustenta la actual relación entre Argentina y Brasil. Después de siete años de vigencia de esta sociedad que modificó absolutamente el escenario económico-institucional de la región, mucho puede decirse acerca de la *Memoria y Balance* de este proyecto, a fin de obtener una correcta evaluación acerca de los activos, pasivos y resultados del mismo.

I. MEMORIA

A lo largo de estos siete años, solo cuatro personas en Argentina (Menem, Cavallo, Di Tella y Fernández) y varias más en Brasil -dieciseis- (Collor, Franco, Cardoso, Z. Cardoso, Marquez Moreira, R. Recupero, Rezende, Krause, Hadad, C. Gomes, P. Malán, Rezek, Oliveira, C. Amorin, C. Lafer, Lampreia) fueron, como miembros del Consejo del Mercosur, los máximos responsables ejecutivos de la conducción del proceso de integración, respaldados por decenas de funcionarios de diferente nivel jerárquico, la mayoría de ellos desconocidos por la opinión pública en general. A pesar que los frecuentes cambios de responsables -especialmente en Brasil- podrían haber llegado a afectar el avance de las negociaciones, la inmodificable decisión política de continuar el proceso de reformas estructurales en cada país y de fortalecer, por sobre todas las cosas, la relación bilateral, posibilitó que, aún con diferentes personas y personalidades, el rumbo y la esencia del Tratado de Asunción se mantuviera inalterado.

LAS DUDAS INICIALES

Los primeros años del Mercosur trajeron consigo dudas que, incluso, llegaron a cuestionar la existencia misma de la iniciativa. La mayoría de ellas, sin embargo, ya fueron superadas. Hubo, al principio, algunas visiones que, con cierto grado de superficialidad, no entendían respecto del porqué y para qué el Mercosur. Se afirmaba también que Brasil no poseía interés alguno en llevar adelante el emprendimiento, que éste, como socio de mayor tamaño, se apropiaría de todas las ventajas del

mismo y que, en ese país, el Mercosur era tan poco relevante como proyecto nacional, que los sectores productivos -salvo excepciones- ni siquiera sabían acerca de su existencia. En Argentina, la idea de la integración se difundió con mayor rapidez y razonable grado de aceptación aunque también con un elevado temor respecto de la competencia de los productos brasileños. Así fue como hacia 1992, de la mano de un déficit comercial record en el intercambio con Brasil de casi 1.700 millones de dólares, se trató de instalar la propuesta de retardar y hasta suspender la conformación de la unión aduanera, propuesta que fue perdiendo fuerza a medida que se iba revirtiendo el signo de la balanza comercial. Todas estas dudas fueron debilitándose a lo largo del tiempo y, actualmente, a pesar de las imperfecciones e interrogantes que aún subsisten, nadie desconoce la importancia política y económica que, para Argentina y Brasil, posee el Mercosur, en todas y cada una de sus dimensiones.

LOS NUEVOS CONCEPTOS

La conformación del mercado ampliado trajo aparejado fenómenos, problemas de política económica y empresarial y desafíos hasta ese momento desconocidos. En este escenario, se fueron acuñando nuevos conceptos, instrumentos y esquemas regulatorios "a la medida" de las vicisitudes que iba deparando la realidad imperante en las dos economías y en el mundo. A través del ordenamiento de estos conceptos, es posible reconstruir, paso a paso, la historia del Mercosur. Así, se idearon definiciones e instrumentos con connotaciones muy particulares, característicos de la esencia del Mercosur tales como, el **"taxi" de reducción arancelaria intra-zona** -definición asignada al mecanismo automático y lineal de desgravación de derechos de importación entre los socios-; **las asimetrías** -denominación general aplicada a todo efecto no deseado que, como consecuencia de políticas públicas diferentes implementadas por los países miembros, altere las condiciones de competencia y, por ende, los flujos de comercio e inversiones-; **la "unión aduanera imperfecta"** -calificación utilizada para definir un estadio de avance del proceso de integración superior al de una zona de libre comercio y convergente a una unión aduanera plena-; **el "4 + 1"** -descripción del esquema de negociación en bloque de acuerdos de los cuatro socios del Mercosur con otro país-; o **la "Brasil-dependencia"** -denominación no muy precisa ni fundamentada que comenzó a utilizarse en Argentina para describir el fenómeno de mayor preponderancia del mercado brasileño en el total de exportaciones del país-. Todos estos conceptos, algunos ya superados, otros aún vigentes y muchos otros que irán surgiendo en el futuro, van sintetizando las etapas evolutivas del proceso de integración.

LOS GRANDES DEBATES

En estos siete años, se instalaron y desarrollaron debates de gran trascendencia, tanto dentro de cada país como en el Mercosur en su conjunto y también en el resto del mundo. Entre los más relevantes, se destaca el originado en Argentina en varios momentos entre 1991 y 1994 respecto a si **"zona de libre comercio o unión aduanera"**, en el cual, a pesar que el Tratado de Asunción definía con claridad el objetivo del mercado común, el debate se desató contraponiéndose los supuestos beneficios y costos teóricos de cada una de estas estrategias. También sobresalieron las opiniones encontradas relacionadas con la cuestión de si el Mercosur provocaba o no **"desvío de comercio"**, tema que trascendió las fronteras de la región, y que, con distinto grado de seriedad y metodologías, intentó ser medido. Otro debate de importancia fue el subyacente, a lo largo de toda la definición del arancel externo común, respecto **"al nivel de protección a asignar a los bienes de capital"**, en el

cual el objetivo que ocupaba el centro de la escena era la manera en que cada país visualizaba la dinámica del proceso de modernización de su equipamiento productivo. Finalmente, entre los debates aquí seleccionados, aparece la aún trascendente cuestión sobre la **"coordinación macroeconómica"** que, sobre la base de un amplio abanico de pensamiento conceptual -que va desde los esquemas más rígidos a los más flexibles- ha permanecido latente durante todo el proceso.

LOS SHOCKS EXTERNOS

A pesar de su corta existencia, el Mercosur se vio sometido ya a dos fuertes crisis exógenas, originadas en otras partes del mundo, que se transformaron en complejos tests de confiabilidad para el bloque. Los países socios se han visto obligados a realizar modificaciones no previstas en sus políticas económicas, sin alterar el rumbo general de las reformas internas y con la restricción de no violar la esencia del Mercosur. Así, los países debieron enfrentar, con crudeza y sin haber contado con suficiente tiempo para consolidar plenamente la integración- el dilema central de una unión aduanera: la menor libertad para ejercer discrecionalmente y de manera unilateral las políticas internas. En 1995, recién inaugurada la unión aduanera, el Mercosur sobrellevó las graves consecuencias derivadas del "efecto tequila". En esas circunstancias, tanto Argentina como Brasil - pero especialmente nuestro país, que se vio afectado en mayor medida- tuvieron que realizar ingentes esfuerzos para neutralizar los efectos de la crisis respetando, al mismo tiempo, los cambios estructurales efectuados y la esencia de los acuerdos de integración. Más recientemente, al desencadenarse la "crisis asiática", el Mercosur volvió a verse afectado. En este caso, fue Brasil el que debió implementar un conjunto de medidas tendientes a neutralizar los efectos de la misma, apuntalando su esquema económico y no debilitando el proceso de integración.

La "crisis del tequila" ocasionó importantes perjuicios pero, al mismo tiempo, ayudó a fortalecer a las economías de la región y al Mercosur en general. La "crisis asiática" resulta un nuevo test de confiabilidad para la unión aduanera que, de ser aprobado, ayudará a que ésta continúe consolidándose aceleradamente.

LAS UNILATERALIDADES NO DESEADAS

A lo largo de estos siete años, la relación entre Argentina y Brasil atravesó por episodios de tensión y confusión, de la mano de medidas de carácter unilateral implementadas en distintos momentos, por diferentes motivos y sin consulta previa, por los dos países y que alteró, por algún tiempo, las condiciones vigentes en el mercado ampliado. Sin embargo, todas estos episodios se superaron, en mayor o menor medida, a través de las negociaciones o acuerdos que, lamentablemente, se celebraron con posterioridad a la decisión unilateral. Uno de estos casos fue la disminución a 0 del arancel de los bienes de capital realizada por Argentina durante los primeros años del Mercosur, eliminando así la preferencia regional. Esta pérdida de "preferencia-Mercosur" fue, en una segunda instancia, compensada por nuestro país al Brasil. Otra unilateralidad argentina fue la elevación, hacia fines de octubre de 1992, de la tasa de estadística del 3% al 10% para las importaciones provenientes de todo el mundo, inclusive de Brasil. También por el lado de Brasil se inscribieron unilateralidades "famosas", tales como la puesta en funcionamiento del régimen automotriz actualmente vigente que, aunque con características similares al que ya regía en Argentina, resultó contrario a los acuerdos firmados en Ouro Preto; y, más recientemente, la medida de restringir el financiamiento de sus

importaciones la que, luego de negociaciones, fue atenuada para los socios del Mercosur.

Todas estas unilateralidades tuvieron, en general, la intención de resguardar los equilibrios macroeconómicos (estabilidad monetaria, orden fiscal y/o externo) y, por ello, han sido consideradas, en su mayoría, como males menores, ya que los beneficios derivados del cumplimiento de estos objetivos más que compensan los eventuales costos de las medidas. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, cada vez que un país del Mercosur decide llevar adelante una acción unilateral, sin coordinación previa con sus socios, genera un grado de incertidumbre tal que, inevitablemente, ocasiona cierto deterioro en la previsibilidad de la unión aduanera, tanto para los propios agentes económicos de la región como para los del resto del mundo.

EL MERCOSUR Y LOS OTROS

Uno de los objetivos en que el Mercosur concentró parte de su esfuerzo en estos años, residió en lograr acuerdos comerciales y económicos con otros países o bloques. Este esfuerzo significó, en primer lugar, fortalecer el espíritu de cuerpo entre los propios socios, no acostumbrados a relacionarse con el mundo como unión aduanera. Pero, a pesar de ello, terminó instalándose finalmente la premisa de una política comercial común y, en este marco, mucho más complejo que el de una negociación independiente pero con la ventaja de adquirir un mayor poder de negociación, se realizaron las asociaciones con Chile y Bolivia y se avanza gradualmente en acuerdos con los países del Pacto Andino y con México. La Unión Europea mostró desde un principio su interés de generar vínculos de acercamiento con el Mercosur y, a lo largo de estos años, se fue gestando la idea del Area de Libre Comercio Americana, iniciativa en la cual el Mercosur es uno de los actores estratégicos principales.

II. BALANCE

Muchos interrogantes se plantearon con relación a las consecuencias que, sobre la estructura productiva de Argentina y Brasil, provocaría la creación del Mercosur. La respuesta a muchos de estos interrogantes es aún prematura. Los efectos finales del mercado ampliado sobre la producción, el comercio y las inversiones son cuestiones estructurales de largo plazo, que se irán develando con el correr del tiempo. Sin embargo, a siete años del proceso de integración, resulta importante realizar un Balance que ponga orden y determine magnitudes a la relación económica bilateral.

LA PRODUCCION

En estos siete años de Mercosur, las dos principales economías del bloque atravesaron por un ciclo de expansión, aunque mucho más marcado en Argentina -sólo interrumpido en 1995 por el "tequila"- que en Brasil -con crecimientos más moderados y momentos de recesión entre 1991 y 1992-. En el período 1991-97, la economía argentina acumuló un crecimiento de más del 50% y la brasileña de sólo un 21%. Esta expansión se difundió, aunque con características distintivas, hacia todos los sectores productivos. La actividad industrial, que en la década del 80 había caído a un ritmo anual del 2% y 0,2% en Argentina y Brasil, creció, en el período 1991-97, un 40% y 15% respectivamente, con importantes incrementos en la productividad -en torno al 7% y 5% anual respectivamente-. Las exportaciones de manufacturas, que en los 80 apenas crecieron a tasas similares a las de los países de la OCDE (hecho que contrasta con la experiencia de los años 70, cuando Argentina y, en mayor

medida, Brasil, habían logrado aumentar su participación en los mercados mundiales de manufacturas), aumentaron, en los 90, un 11% anual en nuestro país y 7% en Brasil. Después de mucho tiempo, la producción industrial argentina y sus exportaciones crecieron a un ritmo superior al de las industrias de los países desarrollados y también al sector industrial de Brasil. El sector manufacturero nacional, que en 1990 era casi 2,5 veces menor al brasileño, ya es solo 1,8 veces inferior en 1997, mientras que las exportaciones alcanzan un monto que representa ya casi la mitad de las registradas por el país vecino, cuando en 1990 éstas últimas triplicaban a las de nuestro país. La producción de granos se incrementó un 50% en Argentina y 27% en Brasil. El sector de la Construcción más que se duplicó en Argentina entre 1991 y 1997, aumentando un 15% en Brasil. Y, finalmente, la producción de petróleo crudo se incrementó un 72,5% y 11% en Argentina y Brasil, respectivamente, durante los siete años de vigencia del Mercosur.

EL COMERCIO BILATERAL

Durante los siete años de existencia del Mercosur, el intercambio comercial entre Argentina y Brasil se multiplicó por seis, pasando de 2.000 millones de dólares a más de 14.000 millones. Esta historia del comercio bilateral contó con dos fases bien diferenciadas. En el cuatrienio 1991-94, el saldo de la balanza favoreció a Brasil en todos los años del período, sin excepción. Por el contrario, en el trienio 1995-97, el signo de la cuenta comercial se revirtió y resultó en todo momento superavitaria para Argentina. El balance final muestra un virtual equilibrio entre los dos países, con un leve saldo a favor de nuestro país en el orden de los 200 a 400 millones de dólares. O sea que, Argentina y Brasil se compraron y vendieron bienes entre sí por un monto equivalente. Este resultado, visto en perspectiva, puede ser calificado, al menos como llamativo, si se tienen en cuenta todas las hipótesis y pronósticos que se hicieron acerca de los casi seguros desequilibrios que depararía la dinámica del intercambio bilateral a partir del establecimiento del Mercosur.

EL TIPO DE CAMBIO

Desde la creación del Mercosur, la evolución del tipo de cambio real bilateral -paridad cambiaria relativa entre las monedas de Argentina y Brasil - atravesó por dos etapas. La primera de ellas abarcó desde 1991 hasta finales de 1995. Su característica principal fue la inestabilidad y volatilidad de la relación cambiaria. El proceso de integración se inició simultáneamente con la Convertibilidad en Argentina, siendo éste el momento donde se observó el nivel menos favorable para nuestro país. Pero, en poco tiempo, la relación sufrió un brusco aumento, alcanzando, en los inicios del Plan Real, el valor más favorable para Argentina en los últimos siete años. A partir de 1996 y hasta el presente, se inicia la segunda etapa, cuya característica esencial reside en su estabilidad. Es así como desde enero del año pasado, el valor de la paridad se mantiene casi constante, en un nivel relativo a favor de nuestro país un 6% por encima del nivel promedio observado a lo largo del período 1986-1995. O sea que las reglas cambiarias implementadas en Argentina y Brasil en los últimos años, aunque diferentes entre sí, han generado una etapa de 22 meses consecutivos de "convergencia cambiaria".

A partir de la conformación del mercado ampliado, el comportamiento de los tipos de cambio ha sido siempre un factor de preocupación. Sin embargo, la historia reciente del Mercosur ha demostrado que los flujos de comercio parecen verse más influídos por las variaciones registradas en los niveles de actividad de los países (reactivaciones y recesiones) que por oscilaciones -dentro de márgenes

normales- de las relaciones de precios. Es así como los mayores desequilibrios en el intercambio bilateral se produjeron en 1992 y 1995, dos años en los cuales las economías mostraban un claro escenario de ciclos desfasados (Argentina creciendo 10% y Brasil con una caída del 1% en el PBI en el primer caso y Argentina cayendo casi un 5% y Brasil aumentando su actividad un 4% en el segundo).

LAS INVERSIONES

Durante la década del 80, ingresaban a Argentina y Brasil -sumando las dos economías- alrededor de 2.400 millones de dólares anuales de inversiones extranjeras, de las cuales el 70% se dirigía a Brasil y el 30% restante a nuestro país. Como consecuencia de la creación del Mercosur, el orden macroeconómico y la implementación en Argentina de un importante proceso de privatización de empresas estatales, las inversiones se triplicaron en pocos años, dividiéndose el monto de capitales por mitades entre los dos países en el período 1991-96. En 1997, como consecuencia del avance del proceso de ventas de activos estatales en Brasil, el fuerte crecimiento de las inversiones en Argentina y la gradual consolidación del mercado ampliado, las inversiones de firmas extranjeras superarán los 35.000 millones de dólares, dirigiéndose alrededor del 65% a Brasil y 35% a nuestro país. En síntesis, las inversiones extranjeras en el período 1991-97 se quintuplicaron, yendo alrededor del 55% a Brasil y 45% a Argentina. Si se tiene en cuenta que Argentina, con una economía alrededor de un tercio de tamaño que la brasileña, ha recibido -desde la creación del Mercosur- casi la mitad de los capitales de una "torta" mucho más grande- el balance es, hasta ahora, positivo.

MERCOSUR: LA HISTORIA CONTINUA

A lo largo de los próximos años, Argentina y Brasil irán paulatinamente convergiendo hacia la creación de un espacio económico común competitivo y sin distorsiones así como con las nuevas pautas determinadas por el nuevo orden internacional vigente. El principal desafío consiste en atravesar esta transición hacia la conformación del mercado común, generando un entorno macroeconómico confiable y competitivo. Restan aún muchas tareas pendientes. 1998 aparece, en principio, como un año con un escenario internacional y regional exigente. El orden macroeconómico y el fortalecimiento de los vínculos bilaterales son elementos que deben consolidarse en todo momento, a fin de sentar las bases definitivas del Mercosur.

El año 2000 puede ser el momento de realizar una segunda Memoria y Balance, a 10 años del Tratado de Asunción. Para ese entonces, seguramente, habrán surgido nuevas dudas, distintos conceptos, diferentes debates, complejos desafíos, novedosas oportunidades y, seguramente, otros socios. La historia del Mercosur, pues, continuará por siempre.

[Volver](#)

Análisis morfológico de la industria.

El proceso de cambios en la década del 90.

Corolario: Empleo y Modernización Tecnológica

I. INTRODUCCION:

La industria a inicios de la década de los noventa venía de atravesar un largo proceso de estancamiento y retroceso. Los graves desequilibrios macroeconómicos generaron señales confusas que desalentaron el incremento de la inversión y de la producción y, consecuentemente, del empleo y de las exportaciones. La alta inflación y las políticas cambiarias y comerciales volátiles impactaron tanto en una retracción de la demanda interna como en el desaliento de la oferta exportable, salvo en contados casos. Asimismo, tanto el alto costo financiero como las trabas comerciales al ingreso de bienes de capital, incidieron en un reducido crecimiento de las inversiones.

Entre 1975 y 1990 el sector manufacturero fue perdiendo participación en el PBI, acumulando una caída de alrededor de 5 puntos, y consecuentemente dejó de tener un papel activo como motor del desarrollo económico. Durante ese período se asocian caídas de producción y fuertes disminuciones de los puestos de trabajo. Este proceso se da en un marco de una pérdida de dinamismo de la inversión, y peor aún, de años de desinversión neta (ver gráficos 1y2). La involución de la industria incluyó también fuertes erosiones en cuanto a prácticas productivas tales como las relacionadas con el desarrollo y capacitación de los recursos humanos, la capacidad ingenieril y de innovación, etc., que contribuyeron a ampliar la brecha de productividad con los países desarrollados.

Gráfico 1

El reordenamiento macroeconómico, la estabilización y las reformas estructurales llevados a cabo desde los inicios de esta década generaron un nuevo marco de referencia ante el cual el sector real de la economía y la industria en particular sufrieron cambios y adaptaciones. Como era de esperar, el alto crecimiento económico y la apertura a la competencia externa generaron también inversiones en tecnología a nivel de las firmas.

Gráfico 2

En el caso de la industria, cada una de las ramas fue siguiendo un sendero específico de "reacomodamiento" influido por una variada gama de factores, los que, a su vez, se relacionan con la historia específica de la rama (por ejemplo: si su desarrollo estuvo basado en los recursos naturales, cuál fue su situación en el período de sustitución de importaciones, etc.). Dichos factores tienen que ver con el tamaño medio de las firmas, el grado de concentración, la apertura al exterior (transabilidad), la distancia a la frontera tecnológica, el acceso a fuentes alternativas de financiamiento (mercado de valores, mercados financieros internacionales), el grado de dependencia respecto de la infraestructura, etc. Obviamente, un análisis que contemple exhaustivamente este conjunto de

factores requeriría penetrar en cada uno de los sectores.

La presente nota se basa en un estudio más amplio que intenta resaltar algunos cambios ocurridos durante los años noventa. Se ha realizado utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 2, con una apertura a tres dígitos de la que resultan 27 sectores manufactureros. El objetivo es analizar globalmente los cambios ocurridos en la industria en el período 1990-1996, empleando a tal efecto el seguimiento de un grupo de variables tales como las exportaciones, la productividad, el volumen físico de la producción, el empleo y el salario real promedio. La productividad se define como el volumen físico de producción dividido la cantidad de horas trabajadas; mientras que el empleo equivale a los puestos de trabajo en cada uno de los sectores. La fuente de información es la Encuesta Industrial trimestral que realiza el INDEC.

En 1990, a inicios del período que estamos analizando, los 5 primeros sectores representaban el 49,5% del total del valor agregado (V.A.) de la industria; en 1996 dicha participación descendió al 48,9%. En ambos años los dos primeros puestos fueron ocupados por alimentos y refinerías de petróleo, aunque en los dos casos se registra una disminución de participación. En el tercer lugar, que en 1990 fue ocupado por la fabricación de productos textiles, aparece en 1996 la construcción de material de transporte que en el primero de los años estaba en la quinta ubicación. Son también significativas las ganancias de participación en el V.A. de la industria de los sectores químicos y las industrias básicas de hierro y acero, que en 1990 no estaban entre las primeras cinco ramas. Entre 1990 y 1996 10 sectores incrementaron su participación en el V.A. industrial, 16 la disminuyeron y 1 no presentó variaciones.

De acuerdo al peso en el total de las exportaciones de la industria, las primeras 5 ramas representaban en 1990 el 74,4%, habiendo descendido esta participación en un punto en 1996. En ambos años el primer lugar fue ocupado por el sector productor de alimentos, se destacan asimismo el incremento de participación del sector productor de material de transporte (de 2,9% a 12,1%) y la disminución de refinerías de petróleo (de 8,5% a 4,4%), quedando desplazado de los primeros cinco puestos. A lo largo del período bajo análisis las ventas al exterior del sector manufacturero tuvieron un aumento del 142,9%.

Para examinar lo ocurrido entre 1990 y 1996 se utilizaron en el estudio que esta nota sintetiza seis cuadros que resumen el cruce de las variables seleccionadas. En ellos se encuentran cuatro cuadrantes, en cada uno de los cuales se ubican, de acuerdo al cruce entre aumentos y caídas, la evolución de cada una de las ramas, permitiendo detectar cuál ha sido el comportamiento predominante a nivel de la industria, tanto por la cantidad de ramas clasificadas en cada cuadrante, como por la ponderación de las mismas en el valor agregado total. Finalmente, se puede observar también la situación global del sector manufacturero, dada la ubicación del promedio de la industria en alguno de los cuadrantes resultantes del cruce de variables..

II. RESULTADOS

De acuerdo al análisis de las variables utilizadas, el comportamiento de la industria en los noventa fue, en términos generales, el siguiente:

Aumentos en el Volumen Físico de la :Producción, 33,4%

Aumentos de la Productividad, 70,7%

Caídas en el Empleo, -22,9%

Aumentos de las Exportaciones, 142,9%

Aumentos del salario real (IPM), 59,8%

Caídas del salario real (IPC), -2,1%

Aunque cae fuera del período de análisis, es necesario señalar que, de acuerdo a la medición de mayo de 1997 de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), la industria ha recuperado unos 100.000 puestos de trabajo de los 115.000 perdidos entre 1990 y 1996.

De las relaciones expuestas surge que los comportamientos típicos fueron, de acuerdo al número de ramas agrupadas en cada cuadrante y a la performance promedio de la industria en su conjunto, resultantes del cruce de variables, los siguientes:

- Incrementos de Productividad y Salario real (IPM)
- Incrementos del Volumen Físico de la Producción junto a caídas en el Empleo
- Incrementos tanto de las Exportaciones como del Volumen Físico de la Producción
- Crecimiento de las Exportaciones y de la Productividad
- Incrementos de la Productividad y caídas en el Empleo
- Aumentos de las Exportaciones y caídas en el Empleo

En general, la industria argentina ha evolucionado en forma parecida a la que se podría esperar en un proceso de desregulación, apertura y crecimiento con estabilidad y, al mismo tiempo, con la entrada en funcionamiento de la integración regional en el MERCOSUR. Los cruces de variables dan lugar a los resultados esperados, con las lógicas excepciones de sectores que tienen un comportamiento menos dinámico, pero aun cuando existen estas excepciones la concentración de la mayoría de las ramas es tan evidente que exime de mayores comentarios.

En este marco el único comportamiento "no virtuoso" es el del Empleo ya que desciende pese a que aumentan tanto el Volumen Físico de la Producción como las Exportaciones. Se han utilizado distintas teorías para explicar este fenómeno, entre las cuales sobresale la de situarlo dentro una tendencia natural y universal a la pérdida de dinamismo en crear empleos en el sector manufacturero. También

se ha enfatizado en las imperfecciones y rigideces institucionales que tienden a desalentar la creación de puestos de trabajo en la industria. Asimismo, se hace mención a que en un proceso de cambios estructurales, como el que tuvo lugar en la Argentina en los noventa, la expansión del empleo en las empresas más dinámicas no llega a compensar las caídas en la ocupación en los sectores más rezagados. Otro hecho evidente, aunque difícil de cuantificar, es que ha habido un fuerte proceso de terciarización por el cual las empresas subcontratan parte de las tareas que antes realizaban ellas mismas por lo cual una parte de los puestos de trabajo se ha dejado de contabilizar en el sector manufacturero pasando al de servicios.

En todo caso, no deja de ser importante señalar que el nivel de agregación con el que estamos trabajando no permite analizar los fenómenos más en relación con los que sucede en las empresas. El estudio a un mayor nivel de desagregación permitiría entender motivaciones más profundas de los cambios en la industria y, en particular, del nivel de empleo. Es significativo, en este sentido, el resultado de un estudio sobre el sector manufacturero chileno que muestra que en 1982 la pérdida del 18,7% de los empleos en la industria se debió al efecto combinado de una tasa de creación del 8,6% y una tasa de destrucción del 27,3%. Esto significa que analizar a un nivel más micro permitiría encontrar una variada gama de comportamientos entre los cuales aquellos que escapan a la tendencia general podrían ofrecer pistas acerca de los cambios producidos como así también de los elementos que estarán presentes en la evolución de la industria en el mediano plazo.

III. COROLARIO: EMPLEO Y MODERNIZACION TECNOLÓGICA

En este corolario no se pretende dar una explicación de las causas del menor empleo en la industria ni de las formas de crear más puestos de trabajo. Sólo se intenta establecer que la modernización tecnológica no ha sido la responsable, al menos no en un grado decisivo, de la destrucción de puestos de trabajo. Si, contrariamente a lo que aquí sostenemos, la modernización tecnológica fuera culpable de la desaparición de puestos de trabajo, entonces tender a cerrar la brecha de productividad que nos separa de los países desarrollados sería más un intento de suicidio que una meta a alcanzar, más aún si se tiene en cuenta que en la mayoría de los sectores la diferencia de productividad con respecto a la "mejor práctica internacional" es, holgadamente, de más del 50%.

La modernización tecnológica es, en fin, un hecho inevitable. Es por eso que lo relevante es analizar cómo se extiende (grado de difusión) y con qué rapidez lo hace (velocidad de difusión). En este contexto es importante recordar que la modernización tecnológica, que conduce a aumentos de productividad, no sólo es ahorradora de trabajo, sino también de capital. El capital ahorrado podrá ser utilizado, entonces, en nuevas actividades o empresas que generarán nuevos empleos. Es importante diferenciar en este punto lo que sucede en una empresa en particular de lo que pasa en la economía en su conjunto. Es lógico que si una firma incorpora tecnología más productiva, tal que la producción por persona ocupada se incremente comparando iguales unidades de tiempo lo que ocurrirá es que se cerrarán puestos de trabajo, pero, en una visión dinámica y de conjunto, el capital liberado en esa firma podrá destinarse a la creación o ampliación de otras en la misma rama o en otras actividades diferentes, lo que implica, obviamente, la posibilidad de creación de nuevos puestos de trabajo.

Una extensión obvia de este concepto es que la modernización tecnológica elimina empleos de baja productividad y genera otros de mayor productividad. Como se vio en los cruces de variables, el

incremento de la productividad del trabajo determina, en general, una elevación de los salarios pagados, con los consecuentes efectos positivos sobre la demanda interna y, por extensión, sobre la producción. En una economía abierta también puede darse el caso de que aumenten las importaciones; en el caso argentino esto es parcialmente cierto, pero es interesante analizar que el aumento de las compras del exterior estuvo motorizado principalmente por la importación de bienes de capital y sus partes y piezas, antes que por bienes de consumo final. Sin embargo, si se mantiene el incremento de productividad el efecto final va a ser un aumento de la producción de bienes de origen local aun cuando crezcan las importaciones.

Un estudio en donde se analiza la relación entre productividad y empleo en distintos países de la OCDE demuestra que no existe, necesariamente, un *trade-off* entre el crecimiento de la productividad y del nivel de empleo.

Si la modernización tecnológica abarca sólo un grupo limitado de empresas, los menores costos resultantes de este proceso generarán una renta para los empresarios innovadores en tanto los precios del mercado utilizarán como referencia los costos de las tecnologías tradicionales y los salarios pagados por estas empresas sólo reconocerán en parte los aumentos de productividad del trabajo. En la medida en que las nuevas tecnologías se difunden, en tanto este sea un proceso que no se extienda por un gran período de tiempo, aumentarán los salarios (y la demanda) y los puestos de trabajo de mayor productividad. La imposibilidad de apropiarse de una renta extraordinaria emergente de la modernización tecnológica, en tanto ésta se ha difundido, creará las condiciones para que el capital ahorrado mediante las innovaciones fluya hacia nuevos sectores y actividades.

Tal como fue analizado en otro artículo entre 1991 y 1996 tanto la velocidad como el grado de difusión de la productividad fueron los más altos logrados en la Argentina en las últimas décadas: sólo una rama registró caídas de la productividad entre puntas, mientras que en la mitad creció a un ritmo superior al 10% anual (6,8% para el promedio de la industria). Estos factores contribuyen a explicar no sólo una menor caída del empleo en relación a, por ejemplo, la década del 80, -pese a que las condiciones de la apertura fueron más fuertes-, sino también el proceso de recuperación de puestos de trabajo fabriles evidenciado en 1997, sin mencionar el incremento de la calidad de los nuevos trabajos.

Bibliografía

- Cahni, Alexis; Eduardo Engel y Alejandro Micco. "Dinámica del empleo y productividad en manufactura. Evidencias micro y consecuencias macro". CEA. Universidad de Chile. Abril 1997.
- Amadeo, Edward y André Villela: "Crescimento da Produtividade e Geração de Empregos na Indústria Brasileira". Texto para Discussão N° 316. PUC-Río. Abril 1994.
- Lall, Sanjaya: "Technological Capabilities and Industrialization". World Development. Vol 20. N°2. Pergamon Press. 1992.

- Ramos, Joseph: "Empleo, Capacitación y Tecnología". Mimeo. 1997
- Kosacoff, Bernardo: "La Industria Argentina: de la Sustitución a la Convertibilidad", en: "Estabilización Macroeconómica, Reforma Estructural y Comportamiento Industrial", Jorge Katz (ed.) Alianza Editorial. 1996.
- McKinsey Global Institute: "Latin American Productivity". Washington, D.C. June 1994.
- Llach, Juan J. y otros: "Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina". Mimeo. Abril 1997.
- Centro de Estudios para la Producción (CEP). "La Productividad del Trabajo en la Economía Argentina". Notas de la Economía Real N° 4. Octubre de 1997.

NOTAS

1/ Ajustado por el Índice de Precios Mayoristas de cada rama

2/ Ajustado por el Índice de Precios al Consumidor

3/ Cahmi, A; E. Engel; A. Micco (1997)

4/ La productividad del trabajo en la industria argentina. Notas de la Economía Real N°4

[Volver](#)

Comercio, globalización y crecimiento.

INTRODUCCION

La relación entre la política comercial y el crecimiento es una vieja y controvertida cuestión en economía. Tanto el Banco Mundial como el FMI abonan la idea de que los países que reducen impedimentos al comercio internacional exhiben performances de crecimiento superiores a aquellos que no lo han hecho, y en consecuencia condicionan los fondos destinados a los países miembros a la implementación de políticas de "liberalización comercial".

Mientras que la teoría es clara en cuanto a las ganancias *estáticas* derivadas del libre comercio, la generalización de tales resultados a modelos de crecimiento con equilibrio dinámico ha presentado algunos problemas. Sólo recientemente, y en concordancia tanto con el renovado interés en la teoría del crecimiento y la utilidad de los modelos de crecimiento "endógeno", se realizaron desarrollos en esta dirección.

Comenzaremos con un análisis desde el punto de vista dinámico. Los argumentos dinámicos se derivan de las llamadas "nuevas teorías del crecimiento", que procuran ir más allá de los argumentos estáticos a favor del libre comercio, y relacionar comercio y crecimiento. La diferencia fundamental de las nuevas teorías del crecimiento en contraste con las teorías tradicionales, está en que endogeinizan el progreso técnico y no lo suponen como un factor exógeno. Esta endogeinización permite que se construya un análisis que relaciona comercio, política comercial y crecimiento, cosa que no era posible utilizando los modelos tradicionales. Gross y Helpman (1991) describen cuatro canales ligados con el ritmo del progreso técnico a través de los cuales el comercio internacional afectaría al crecimiento económico:

1. El **flujo de bienes de capital**, que expande la base tecnológica de un país, reduce los costos de innovación, y por lo tanto acelera el crecimiento.
1. La **competencia internacional** que fuerza a los empresarios locales a realizar innovaciones, y al mismo tiempo evita la duplicación de los gastos en investigación y desarrollo (I&D) a nivel internacional.
1. La **integración comercial** tiene ventajas y desventajas. Mientras por un lado amplía el mercado potencial para cada firma y permite la exploración de economías de escala, en especial respecto de gastos en I&D, por el otro amplía el número de competidores que las firmas locales deben enfrentar y hasta pueden ver peligrar su propia participación en el mercado. El resultado final será ambiguo y dependerá de la capacidad de adaptación de las firmas.
1. De acuerdo a la teoría de la economía internacional, la **apertura comercial** entre países con diferentes mercados y/o dotaciones llevará a una especialización de los sectores productivos locales. En este caso el resultado también será ambiguo. Dependerá de cómo afecte el proceso de especialización a los sectores más innovadores o generadores de progreso técnico. Si la especialización se orientara hacia bienes relativamente menos intensivos en mano de obra calificada, esto reduciría el precio de este tipo de mano de obra. Si bien esto baja el costo de innovación, concentra los recursos del país en sectores donde el ritmo de progreso técnico es lento, lo cual provocaría un impacto negativo sobre la tasa de crecimiento.

LA GLOBALIZACION: APROVECHAMIENTO DE SUS VENTAJAS

La globalización se dinamiza a partir de fines de los ochenta gracias a la revolución informática, y al desarrollo de nuevas tecnologías de comunicación que permitieron la difusión de las nuevas tecnologías de organización y producción a muy bajo costo. Asimismo los costos de transporte por unidad producida declinaron en forma significativa debido a las economías de escala logradas en la industria del transporte y estibaje.

La liberalización del intercambio mundial favorecido por las sucesivas rondas del GATT, y la desregulación mundial de los mercados financieros y otros servicios, como los bancarios y seguros, dieron lugar a una creciente interdependencia de las economías de los distintos países del mundo, así como los vínculos entre empresas (cooperación, asociaciones, etc.). Todo ello conduce a una mayor competencia en la economía mundial y a nuevas oportunidades de negocios para los inversores internacionales. Argentina debió ajustarse al cambio de marco internacional para poder enfrentar ese proceso de globalización tanto a nivel de productos como de mercados.

El comercio internacional desde mediados de los ochenta y hasta mediados de los noventa, creció en promedio más rápido que la producción mundial (ver CUADRO 1). Esto implica una economía mundial más integrada. Además la última década constituyó el escenario de un cambio en la estructura del comercio mundial, destacándose en el proceso de globalización lo siguiente:

En particular el comercio mundial en manufacturas mostró un mayor crecimiento relativo respecto al total comercializado. La internacionalización de la producción llevada adelante por las multinacionales provoca que la compra de insumos intermedios importados evolucione con mayor dinámica relativa a la compra del mismo tipo de insumos producidos localmente, en la mayoría de los países. El comercio intra-industrial creció significativamente en la mayoría de los países desarrollados que comparten similar dotación de factores. En consecuencia el patrón de comercio internacional cambia lenta pero firmemente en favor de las manufacturas.

Esos fenómenos son la respuesta a varios factores tales como nuevas estrategias de empresas multinacionales en el marco de regímenes de comercio y de inversiones extranjeras más flexibles.

Un significativo incremento en los flujos de inversión extranjera directa tuvo lugar a partir de mediados de los ochenta. Los flujos de inversión directa crecieron dos veces y media más rápido que el comercio internacional desde 1985 (ver Cuadro 1). Complementando a los flujos, surgieron otras formas de cooperación internacional en los procesos de inversión como los joint-ventures, acuerdos de licencias, y las alianzas estratégicas adquirieron importancia en la década de los noventa.

Los aspectos destacados del proceso de globalización son positivos para los países en desarrollo, tal cual lo muestran las columnas 5 y 6 en el Cuadro 1. Tanto el porcentaje de participación de los PeDs en el comercio mundial como el porcentaje de participación en los flujos de inversión directa. Ambos porcentajes fueron significativamente crecientes en los últimos quince años. Estas estadísticas indican que el proceso es beneficioso tanto para los países desarrollados como para aquellos que están en vías de desarrollo.

CUADRO 1

Año	Producción Mundial		Comercio TOTAL	Mundial MANUFACTURAS	FDI a nivel mundial	% PeD en FDI	% PeD en Expo Manufacturas
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
1985	100,0	100,0	100,00	100,0	23,6%	12,0%	
1986	103,6	104,8	122,28	161,8	14,7%	13,1%	
1987	107,6	111,2	149,12	250,4	11,6%	14,7%	
1988	112,7	121,4	171,79	308,7	15,7%	15,6%	
1989	116,9	130,4	183,37	395,5	14,7%	18,2%	
1990	120,0	137,6	210,51	414,3	14,8%	17,9%	
1991	122,2	142,9	217,41	330,2	26,5%	19,6%	

1992	125,6	150,1	237,74	333,5	30,1%	20,8%
1993	129,0	156,2	239,98	387,1	36,0%	23,8%
1994	134,3	170,6	270,46	393,4	39,3%	25,5%
1995	139,3	186,3	321,85	548,8	31,7%	26,5%
1996	144,8	196,8	334,72	605,8	37,0%	25,7%

(1) Índice de GDP real con base 1985=100.-

(2) Índice de Volúmen total de comercio de mercaderías y servicios con base 1985=100

(3) Índice base 100 (1985) de la evolución de exportaciones mundiales en manufacturas

(4) Índice 1985=100 de inversiones extranjeras directas según el reporte de inversiones mundial de Naciones Unidas (1996).

(5) Participación de los Países en Desarrollo en la recepción de IED

(6) Participación de Países en desarrollo en el comercio de manufacturas

FUENTE: Elaboración **CEP** en base a datos del "World Investment Report 1996" publicado por Naciones Unidas,

y el "World Economic Outlook 1994 y 1997" publicados por el FMI

Argentina, que junto a Méjico ha sido uno de los países con mejor performance en la atracción de flujos de inversión extranjera directa en el bienio 1993-1994 en Latinoamérica, es un claro ejemplo de lo dicho anteriormente. Nuestro país ha vuelto a ganar la confianza necesaria para ser merecedor de amplios flujos de inversión directa a pocos años de haber sufrido la mayor crisis económica de su historia. El "milagro" se logró a través de mantener políticas domésticas consistentes con la implementación de un proceso de reformas y ajuste estructural que le permitió al país obtener nuevamente estabilidad macroeconómica, y niveles de apertura e integración con la economía internacional impensados sólo una década atrás.

Una crítica habitual a los efectos de la globalización es que países en desarrollo como la Argentina quedarían en una posición desventajosa al quedar desconectados de la generación de nuevas tecnologías. Esto se debería a que la difusión tecnológica motivada por la cooperación entre empresas se da sólo en los países desarrollados que operan en igualdad de condiciones en la frontera del progreso tecnológico. En cambio en Argentina, salvo pocas excepciones las compañías no ofrecen el perfil de socio adecuado en el campo de la cooperación interempresas.

Sin embargo el país puede beneficiarse con la transferencia de tecnología. Quizás no a través de los mecanismos habitualmente utilizados en los países desarrollados como alianzas estratégicas, joint-venture etc.; pero si mediante instrumentos más adecuados como el aprovechamiento del comercio internacional de bienes de capital mediante políticas no restrictivas; y la generación de las condiciones adecuadas para mantener y aumentar los flujos de inversión directa. La "aplicación" de la tecnología internacionalmente disponible es lo que debe promoverse en Argentina a los efectos de acelerar el proceso de "catching-up".

MARCO ANALITICO

La mayoría de los economistas han tenido inconvenientes en proveer la justificación teórica y empírica para demostrar la supuesta relación positiva entre libre comercio y flujo de capitales con la tasa de crecimiento

económico. En principio es fácil demostrar en teoría que existen ganancias estáticas derivadas de la apertura. Desafortunadamente no es sencillo generalizar resultados estáticos a un contexto dinámico, ya que por definición, las ganancias estáticas implican efectos en el nivel y no efectos en la evolución o crecimiento.

Según la mayoría de las estimaciones empíricas las ganancias estáticas derivadas de la apertura aparecen como relativamente pequeñas en relación al PBI, pero las ganancias dinámicas pueden ser muy superiores. La identificación y medición de cada una de ellas requiere de un marco teórico distinto. El renovado interés en la teoría del crecimiento debido principalmente al trabajo seminal de Romer (1986), permite cierta aproximación. Los así llamados modelos de crecimiento endógeno tienen en cuenta la relación entre apertura y tasa de crecimiento; cuestión que se perdía en el tradicional modelo de crecimiento neoclásico (Solow 1956). Así, Edwards (1992) y Romer (1994), utilizan modelos de crecimiento endógeno para explicar la relación existente entre APERTURA y TASA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO debido a la adopción y difusión internacional de nuevas tecnologías y/o productos. Aunque convincentes desde el punto de vista teórico la mayor falencia que denotan es la falta de coherencia entre sus predicciones y la evidencia colectada mediante la aplicación del análisis de la CONVERGENCIA

Es habitual distinguir entre dos tipos de convergencia: convergencia *beta* y convergencia *sigma*. La convergencia *sigma* está relacionada con la dispersión en torno a la media del ingreso per cápita. Tal dispersión se mide normalmente a través de la desviación estándar del coeficiente de variación. Otras medidas que se utilizan son el coeficiente de Gini, el ratio ingresos más altos / ingresos más bajos, etc..

La convergencia *Beta* se relaciona con la performance relativa del crecimiento entre países pobres y países ricos. En este contexto si los países con ingresos per cápita iniciales más bajos crecen más rápido, se puede definir que están en un proceso de "catching-up" en relación a los países más ricos.

Existen dos enfoques sobre la convergencia *Beta*. Uno tradicional que supone que existe una tendencia inherente a los países pobres a crecer más rápido que los ricos. Esto es, los países pobres crecerán más rápido que los ricos en la medida que sus tasas de ahorro y tecnología se igualen (análisis convencional del crecimiento económico). Entonces, la convergencia a un nivel de ingresos común es una cuestión de tiempo.

El otro enfoque se denomina "convergencia condicional". Afirma que los países pobres tienen el potencial para crecer más rápido que los países avanzados, pero sólo si satisfacen determinadas condiciones. Si tales condiciones no se cumplen, la tasa de crecimiento que se observe estará por debajo de su potencial, o incluso aún por debajo de la tasa que muestren los países ricos.

Los primeros estudios empíricos sobre las diferencias en la performance de crecimiento entre países en el largo plazo, encontraron que el enfoque tradicional ("convergencia incondicional") tiene poco sustento. En respuesta a esto, los modelos de crecimiento recientes tuvieron en cuenta las influencias condicionantes y le dieron un rol más importante a la política económica. Se concentraron en saber si los países en desarrollo están o no por debajo de su propia tasa de crecimiento potencial en el largo plazo determinada por el crecimiento en la fuerza laboral, la tasa de ahorros y el progreso tecnológico. Cómo estos factores están más allá de la influencia de los "policy makers", la posibilidad de influir sobre la convergencia es limitada.

Entonces, debido a la estrecha relación que la "convergencia condicional" tiene con las políticas económicas necesarias para completar el proceso de "catching-up", se seleccionó uno de los modelos basados en este enfoque para desarrollar un marco que nos permita apoyar la hipótesis planteada al principio; y así mismo abordar la cuestión central que consiste en determinar la mejor política, y el encuadre institucional adecuado que nos permita acelerar el crecimiento económico.

En términos absolutos el standard de vida es medido a través del ingreso real per cápita. La convergencia de ingresos per cápita entre países requiere que los países más pobres logren hacer crecer su ingreso real per cápita

más rápidamente que los países ricos. Se define como **condición de convergencia del ingreso per cápita**, a la tendencia de las economías pobres a crecer más rápidamente que las economías ricas, manteniendo constantes los determinantes de sus respectivos "steady-state" o "estado estacionario". A diferencia de los modelos de crecimiento endógeno, la convergencia del ingreso per cápita se predice a través del tradicional modelo neoclásico de crecimiento.

CONVERGENCIA HACIA EL ESTADO ESTACIONARIO EN MODELOS DE CRECIMIENTO NEOCLASICOS

Mankiw (1992) desarrolló un modelo neoclásico de crecimiento ampliado por el capital humano, en un contexto de economía cerrada. En el mismo se consideran exógenas la tasa de ahorro, el crecimiento de la fuerza laboral y el progreso tecnológico. Se asumió una función de producción del tipo Cobb-Douglas, y el producto (Y) se realiza mediante la utilización de tres factores: (K) capital físico, (H) capital humano, y (L) trabajo. Dichos factores son retribuidos de acuerdo a su producto marginal. La producción se realiza bajo la condición de retornos constantes a escala. Así, la producción en determinado período t está dada por:

$$(1) Y_t = K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta}, \quad 0 < \alpha + \beta < 1$$

A representa el estado en que se encuentra la tecnología, y L que representa la fuerza laboral, que se supone crecen exógenamente a tasas g y n . Consecuentemente las unidades de fuerza laboral efectiva ($A_t L_t$) crecen a una tasa $g+n$.

A partir del modelo planteado, Mankiw determina los senderos de evolución de k (stock de capital físico por unidad de trabajo efectiva) y h (stock de capital humano por unidad de trabajo efectiva) a través de los cuales la economía converge hacia su estado estacionario. Y, finalmente, obtiene la tasa potencial de convergencia para las economías cerradas:

$$(2) tc_{\text{cerradas}} = (n + g + \delta) (1 - \alpha - \beta)$$

dónde α y β son las elasticidades de producción correspondientes al capital físico y humano (ver ecuación 1), y de acuerdo a los supuestos de economía de competencia perfecta y retornos constantes a escala del modelo, las elasticidades de producción son equivalentes a la participación en el ingreso del capital físico y del capital humano respectivamente.

Asumiendo que el capital físico es móvil entre países pero que el capital humano no lo es Barro (1995) obtiene la expresión que estima la tasa potencial de convergencia para las economías abiertas:

$$(3) tc_{\text{abierta}} = (n + g + \delta) (1 - \beta)$$

$$1 - \alpha$$

La relación entre las dos tasas de convergencia (economías abiertas y economías cerradas) viene dada por:

$$tc_{\text{abierta}} = (1 - \beta)$$

$$(a) 1 - \alpha = 1$$

$$tc_{\text{cerrada}} = (1 - \alpha - \beta) 1 - \alpha$$

La diferencia entre ambas tasas potenciales de convergencia depende únicamente de la participación del capital físico en el ingreso (α). Si se consideraran las estimaciones de Maddison (1987) para los países desarrollados que consideran que en promedio la participación en el ingreso del capital físico ronda el 30 %, la tasa de convergencia hacia el "estado estacionario" es una vez y media superior para las economías abiertas en relación con las economías cerradas.

Barro (1995), haciendo uso de las parametrizaciones del modelo que él mismo estimó en base a datos de la economía de los Estados Unidos, predijo una tasa potencial de convergencia del 2,2 % para las economías desarrolladas abiertas y otra del 1,4% para las economías desarrolladas cerradas. Si bien el diferencial de tasas parece relativamente pequeño, lo que debe observarse en realidad es la cantidad de años que en uno y otro caso demoraría la economía en convertir el actual nivel de ingreso per cápita en un nivel de "estado estacionario".

El porcentaje del nivel de "estado estacionario" que se alcanza con una tasa potencial de convergencia dada (tc), luego de t años está dado por la fórmula $1 - [1/(e^{t \cdot tc})]$. Entonces elaboramos un cuadro (Cuadro 2) con el ajuste teórico hacia el "estado estacionario" para las tasas de convergencias que estimó Barro (1995) para el caso de las economías desarrolladas.

CUADRO 2

Ajuste al estado estacionario (porcentaje)		
AÑOS	Economía abierta	Economía cerrada
	$tc_{\text{abierta}} = 2,2\%$	$tc_{\text{cerrada}} = 1,4\%$
5	10.4%	6.8%
15	28.1%	18.9%
25	42.3%	29.5%
50	66.7%	50.3%
100	88.9%	75.3%

FUENTE: Elaboración propia CEP

Mientras que según las estimaciones realizadas por Barro (1995) a una economía cerrada le llevaría 49,5 años disminuir a la mitad la brecha respecto al "estado estacionario"; a una economía abierta le insumiría sólo 31,5 años, casi dos generaciones más temprano.

Volviendo a la ecuación (a), en cualquiera de los casos, el efecto de la apertura se refuerza al incrementar la participación del capital físico en el ingreso nacional. Por ejemplo si la participación alcanzara 60%, la tasa potencial de convergencia pronosticada para las economías abiertas sería 2,5 veces superior a aquella pronosticada para economías cerradas. Nótese que tal diferencia no sería afectada ni por cambios en la tasa de crecimiento de la fuerza laboral (n), evolución tecnológica (g), o tasa de depreciación (δ).

Consecuentemente la apertura adquiere relevancia para aquellas economías que presentan una estructura con alta participación del capital en el ingreso y la correspondiente baja participación del trabajo (estructura que se presenta como "típica" en las economías correspondientes a países en desarrollo). Hasta aquí en teoría son las

economías en desarrollo las que más tienen para ganar con la globalización.

PARTICIPACION DEL CAPITAL EN LA FORMACION DEL INGRESO EN LAS ECONOMIAS EN DESARROLLO

Se considera capital al concepto de capital ampliado (capital físico más capital humano). Estudios empíricos (Mankiw 1992, Gundlach 1995, Pritchett 1996) calcularon la participación del capital ampliado en el ingreso en 80%, y consideraron que el 20% del ingreso restante se asigna a la retribución del trabajo poco o no calificado para el cual no se tiene en cuenta capital humano alguno para fijar su retribución. Sin embargo el peso relativo que exhiben tanto el capital físico como el capital humano en los países en desarrollo es muy diferente al que usualmente es tenido en cuenta para el análisis de los países desarrollados.

Mientras que en las economías industrializadas se considera una participación en el ingreso del 30% para el capital físico y del 50 % para el capital humano la situación no es la misma si se observa las participaciones en economías en desarrollo. Tales participaciones son del 60% (capital físico) y 20% (capital humano). Esta diferencia en el peso relativo de los componentes del capital ampliado tiene una importante influencia en la tasa potencial de convergencia para las economías en desarrollo tanto abiertas como cerradas.

Asimismo según el Banco Mundial (1995), los parámetros standard para el caso de las economías en desarrollo son los siguientes: para la tasa de cambio tecnológico (2%); para la tasas de crecimiento de la fuerza laboral (2%) y para la tasa de depreciación (5%). Valores estos similares a los estimados por Barro (1995) para las economías desarrolladas.

EVIDENCIA EMPIRICA PARA ARGENTINA

Partiendo de la ecuación (1) que es la base del modelo neoclásico de crecimiento incrementado por el capital humano desarrollado por Mankiw (1992), se realizó una estimación econométrica para Argentina de la participación del capital físico y humano en el ingreso nacional (α y β). Si bien las estimaciones podrían relativizarse debido a la poca cantidad de datos disponibles (14 años), por la elasticidad de sustitución de los factores respecto al PBI y entre sí que se suponen constantes durante todo el período, y como consecuencia de basarse en supuestos como retornos constante de escala y mercados de competencia perfecta (cuestiones que en la realidad no se verifican en un amplio número de mercados); α fue corroborado mediante un ejercicio contable en base a las cuentas nacionales.

La elasticidad de producción del factor capital físico estimada (α^*) nos indica una participación de dicho factor en el ingreso de aproximadamente 50%. En cuanto a la elasticidad de producción del factor capital humano estimada (β^*), representa un nivel que se acerca al 40 % en cuanto a su participación en el ingreso. Asimismo la participación del factor trabajo potenciado por el nivel tecnológico ($1-\alpha^*-\beta^*$) es de aproximadamente 10%. Éste último porcentaje se refiere pura y exclusivamente a la retribución de trabajos rutinarios, mecanizados, sin ningún tipo de especialización o calificación.

La participación del capital humano del 40 % quizá esté algo sobre-estimada (recuérdese que los estudios para países en vías de desarrollo lo ubican en 30%). El no tomar en cuenta la mayor tasa de depreciación que sufriría el capital humano por causa de los altos porcentajes de desempleo observados en Argentina en los últimos tres años, llevaría a sobre-estimar la participación de este factor. Otro de los causales de esta posible sobre-estimación podría deberse a una dinámica pendular en el uso del factor, debido al proceso de ajuste sufrido por la función de producción durante el cambio estructural.

TASAS DE CONVERGENCIA PARA ARGENTINA.

Si nos retrotraemos a las formulaciones desarrolladas por Mankiw (fórmula (2), es decir $tc_{\text{economía cerrada}}$) y Barro (fórmula (3) $tc_{\text{economía abierta}}$) y tomamos como base para las tasas n y δ las parametrizaciones desarrolladas por el Banco Mundial (1995), podemos calcular los extremos de tasa potencial de convergencia que Argentina puede alcanzar en su camino al "estado estacionario". Tales extremos representarán: a) la tasa de convergencia potencial que podría alcanzar Argentina de volver nuestro país a una estructura totalmente cerrada; b) la tasa de convergencia potencial que alcanzaría nuestro país en caso de lograr insertarse por completo en el proceso de globalización.

Procediendo al cálculo obtenemos:

$$tc_{\text{cerrada (Arg)}} = (0,02 + 0,02 + 0,05) * (1 - 0,5 - 0,4) = 0,009 = \mathbf{0,9\%}$$

0,9 % debería ser la tasa de convergencia implícita observada para la economía Argentina si su desarrollo fuese autárquico y desinteresado de lo que suceda en el resto del mundo.

$$tc_{\text{abierta (Arg)}} = (0,02 + 0,02 + 0,05) * (1 - 0,4/(1-0,5)) = 0,018 = \mathbf{1,8\%}$$

1,8 % es la cifra que debería reflejarse en las estadísticas, en cuanto a tasas de convergencia implícita se refiere. Sin embargo según lo publicado por el FMI en el World Economic Outlook (mayo 1997), la tasa de convergencia implícita estaría en torno al 1,3%.

Entonces se podría imaginar un reloj de velocidad como el de los automóviles. Su velocidad mínima será la tasa potencial de convergencia para economías cerradas desarrollada por Mankiw. A su vez, la velocidad máxima del reloj será la tasa potencial de convergencia para economías abiertas desarrollada por Barro. En este contexto, la tasa de convergencia implícita vendría hacer de aguja indicadora mostrando a qué velocidad vamos, y según varíe período tras período podrá guiarnos acerca de los efectos que van teniendo las políticas implementadas en pro de la globalización, la apertura y el comercio.

Entonces se puede deducir que la inserción de nuestro país al proceso de globalización aún está incompleto y que todavía falta por hacer.

Sin embargo las velocidades extremas pueden ser modificadas. Una de las formas de mejorar el efecto diferencial del proceso de apertura en la tasa de convergencia pasa por mejorar la participación del capital físico en el ingreso tal cual lo demostrado en la ecuación (a). Pero, como vimos anteriormente para ello Argentina debe aceitar los mecanismos de transferencia tecnológica. Si bien mecanismos como alianzas estratégicas, joint-venture, etc. no son viables para el actual estadio de desarrollo del país si debemos apoyar los medios que nos aseguren transferencia de tecnología. Necesitamos la transferencia del conocimiento administrativo y técnico de las naciones desarrolladas. Esto generalmente viene acompañado de las inversiones directas pero también puede ofrecerse a través de organismos internacionales tales como Naciones Unidas, Banco Mundial, etc..

Si por ejemplo la participación del capital físico aumentara al 60 % a costa de que el capital humano quedara en 30 %, la tasa potencial de convergencia que tendría nuestro país como objetivo para ser alcanzado mediante la implementación de distintas políticas sería del **2,25%**.

Entonces las políticas a implementar no sólo deben procurar mejoras en la tasa de convergencia implícita, sino que en un marco más amplio deben tender a modificar cuestiones estructurales que permitan ampliar los objetivos a ser alcanzados en materia de tasas potenciales de convergencia (aumentar la velocidad máxima), y así aprovechar al máximo el proceso de globalización.

NOTAS

- 1/ Gross, G. and Helpman, E. (1991) "innovation and Growth in the Global Economy." Cambridge, MA: MIT Press.
- 2/ OECD(1994). Globalization of Industrial Activities. Working Paper 2 (48) Paris.
- 3/ Puede estimarse que alrededor del 70% al 85% de la IED ingresada desde 1990 hasta 1993 se destinó a compra de activos públicos y a posteriores inversiones relacionadas con los mismos. A partir de 1994 la industria manufacturera se convierte también en centro de atracción de inversiones.
- 4/ Krugman (1990), estimaciones sobre USA. Lal y Rajapatirana (1987), Havrylyshyn (1990), estimaciones sobre países en desarrollo.
- 5/ Definimos como fuerza laboral efectiva, a la fuerza laboral económicamente activa y con empleo, ponderada por el estado de la tecnología.
- 6/ IV Globalization and the Opportunities for Developing Countries (Pag.81, Tabla 18)
- 7/ Tasa a ser utilizada para la comparación con los extremos obtenidos previamente.

[Volver](#)

Competitividad de la Siderurgia argentina frente al nuevo escenario internacional

A partir de finales de los '80, la industria siderúrgica comienza a vivir un marcado proceso de transformación a nivel mundial caracterizado por la retirada del Estado en el manejo de las empresas a través de sus privatizaciones. Este proceso se puso de manifiesto también en países tan diferentes como México, Suecia, Francia, Taiwan, Perú y Alemania.

Simultáneamente, el mundo de la siderurgia enfrentó un proceso de cambio tecnológico en otras ramas industriales, por el cual comenzó a sustituirse el acero por productos plásticos, aluminio y cerámica. En este contexto desfavorable, comenzó a producirse un profundo proceso de reestructuración del sector caracterizado por:

- 1) concentración de la industria a través de fusiones y adquisiciones*
- 2) mayores escalas de producción*
- 3) especialización en productos diferenciados*
- 4) progreso tecnológico en procesos y productos*
- 5) profundización de privatizaciones*
- 6) mejoras en la calidad de los productos*
- 7) traslado de la producción y del consumo de acero desde los países desarrollados hacia los en vías de desarrollo*
- 8) fuerte expansión del sector en el sudeste asiático*

En este escenario, la competitividad de la industria siderúrgica argentina ha ido creciendo durante la década de los `90, en especial a partir de la privatización de SOMISA. Es de destacar que en 1991 el 50% de la capacidad de aceración, el 77% de semiterminados y 90% de terminados planos en frío y en caliente estaba en poder del Estado a través su empresa SOMISA. Luego de la privatización, la empresa estatal pasó al grupo Techint. Los cambios producidos tanto en Siderar como en el resto de las empresas del sector, permitió competir en un mercado internacional globalizado y competitivo a través de ganancias de productividad de la mano de obra y de su menor impacto en los costos medios. Por otra parte, el sector siderúrgico ha gozado de un régimen especial que consistió en aranceles extrazona superiores al promedio y cuotas de importación intrazona.

PRODUCTIVIDAD Y COSTO DE LA MANO DE OBRA

El proceso de reestructuración de la rama desde comienzos de la década se reflejó en un continuo crecimiento de la productividad del trabajo, 120% en el período 1990-96. Así, cuando en 1990 se necesitaban 24 hs de un trabajador para producir una tonelada de acero, en 1996 dicho requerimiento había descendido a menos de la mitad: 10,9 hs.

Sin embargo, a nivel internacional, en 1995 esta productividad aún era baja, como se puede observar en los siguientes gráficos. En ese mismo año, el requerimiento promedio de los países más desarrollados estuvo en el orden de 5,5 hs/ tonelada. A nivel regional, en Brasil el requerimiento era de 8 hs y en México de 12 hs.

[GRAFICO 1](#)

[GRAFICO 2](#)

La masa salarial en términos reales pagada por los industriales de la rama se incrementó un 6,6% entre 1990 y 1996. Los salarios reales, deflactados por el índice de precios mayoristas de la rama, se incrementaron un 71%, 50 puntos porcentuales menos que el incremento de la productividad media. De este modo, fue ésta la fuente de competitividad que compensó la menor productividad relativa de la mano de obra.

Expresado en dólares, el costo laboral de la industria siderúrgica es uno de los más competitivos del mundo, a pesar de su continuo incremento a lo largo de la década como puede observarse en los siguientes gráficos.

[GRAFICO 3](#)

[GRAFICO 4](#)

Ahora bien, ajustando el costo laboral por la productividad de los trabajadores obtenemos el costo medio de la mano de obra por tonelada producida.

[GRAFICO 5](#)

[GRAFICO 6](#)

Se observa una continua reducción en el costo medio de la mano de obra a partir de 1992. Desde este último año hasta 1996, la reducción fue del 15% en dólares por cada tonelada producida. A nivel mundial, en 1995 dicho costo estuvo en niveles muy competitivos sólo superado por México y Corea del Sur.

La mejora en la productividad media de los trabajadores y su consecuente reducción en el costo medio debería ser una de las fuentes de ganancia de competitividad. Una medida ex-post de ésta

sería el incremento en las exportaciones de productos siderúrgicos. En este sentido, la performance de las exportaciones de la industria siderúrgica nacional ha tenido un comportamiento descendente en los primeros dos años de la década acompañando, seguramente, el proceso de reconversión, pero a partir de allí ha crecido ininterrumpidamente a una tasa promedio anual del 17,3%. En este marco es necesario decir que, tal como sucedió con las exportaciones de otros productos industriales bajos los efectos de la crisis mexicana, entre 1994 y 1995 la tasa de crecimiento fue muy elevada.

De acuerdo al gráfico siguiente, el comportamiento de las exportaciones estuvo estrechamente relacionado con la reducción de los costos medios de la mano de obra.

GRAFICO 7

Otra característica que se observa de las exportaciones, es que sus destinos están atomizados. Así en 1996, el 57% de las ventas al exterior estuvo distribuido entre trece países, siendo los principales destinos EEUU, Venezuela, China, Chile y México.

CONCLUSIONES

Ante el nuevo escenario internacional, la industria siderúrgica argentina ha logrado adaptarse a éste a través de la incorporación y modernización de procesos productivos y capacitación de la mano de obra que se han reflejado en crecientes ganancias de productividad. Si bien el factor trabajo, en términos relativos, es todavía menos productivo que en los países más desarrollados, la reducción de costos laborales, vía incrementos de productividad por unidad de producto, le ha dado a la industria nacional una fuente de ganancias de competitividad, reduciendo así la brecha respecto de los países más avanzados.

Prueba de esto se observa en el continuo incremento de exportaciones hacia variados destinos. A modo ilustrativo, en la actualidad Siderca participa con el 30% en el comercio mundial de tubos sin costuras.

Es de esperar que de concretarse en los próximos años las inversiones anunciadas por las empresas del sector, la industria siderúrgica nacional continúe mejorando su competitividad tendiendo hacia patrones de eficiencia internacional, lo que determinará, como lógica consecuencia, un mayor crecimiento de las exportaciones.

NOTAS

1/ De la unión de Aceros Paraná (ex-Somisa) y Propulsora Siderúrgica nace Siderar.

2/ De acuerdo al balance de las empresas del sector, el costo de la mano de obra incluídos los aportes patronales se sitúa en torno al 30% del total de los costos operativos.

[Volver](#)

Consideraciones económicas sobre política industrial

BERNARDO KOSACOFF - ADRIAN RAMOS

CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

DE LAS NACIONES UNIDAS. OFICINA DE BUENOS AIRES

INTRODUCCION

Las nuevas condiciones de Argentina, en particular en el marco de la estabilización y de la apertura de su economía, son aceptadas como necesarias, pero no suficientes para el sustento del desarrollo de largo plazo, que requiere de respuestas de crecimiento y de una nueva especialización del país. El reconocimiento de la existencia de mercados imperfectos y de la debilidad de las 'instituciones' para inducir el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas, generó un replanteo de las políticas industriales, que difícilmente encuentre una respuesta en la reproducción de los instrumentos y el marco institucional de la etapa de sustitución de importaciones (SI). El desafío es el mismo del pasado, pero las condiciones internacionales y domésticas tienen una historia y un punto de partida diferente.

El contexto internacional está viviendo una nueva fase de la internacionalización caracterizada por la creciente globalización de los mercados reales y financieros. La intensificación de la competencia, a nivel de países, sectores y empresas, es uno de los rasgos centrales en el cual se desenvuelve la nueva división internacional del trabajo. La interrelación entre el nuevo patrón de comercio internacional y los nuevos modelos tecnoproductivos que caracterizan a los países más desarrollados está influenciada por la creciente importancia que están adquiriendo la calificación de los recursos humanos y la base científico-tecnológica, como sustento del desarrollo de nuevas capacidades competitivas.

En este nuevo escenario internacional adquieren una nueva dimensión los procesos de conformación de bloques y nuevas formas de integración regional, que se articulan complementariamente con el escenario antes descripto. En el caso particular de la economía argentina los avances en el proceso de integración en el Mercosur y la creciente apertura de la economía van gestando un tránsito desde una economía básicamente semicerrada, como lo era la economía argentina en el pasado, a una economía relativamente pequeña y crecientemente abierta, redefiniendo su participación en los procesos de integración y globalización.

Este difícil tránsito no empieza de la nada. Tiene su punto de partida en un largo sendero evolutivo en el cual se fueron desarrollando capacidades tecnológicas. Argentina tiene más de un siglo de industrialización. La misma presentaba deficiencias a nivel microeconómico en términos de tamaño de plantas y escasas capacidades de especialización; asimismo hubo desequilibrios macroeconómicos muy fuertes en términos de la posición deficitaria del sector externo o de fuertes costos fiscales asociados con el desarrollo de la industrialización. Pero, a pesar de todos esos problemas, se fue generando simultáneamente con la producción de bienes industriales una gran cantidad de capacidades tecnológicas, de calificación de recursos humanos, de desarrollos empresariales e institucionales, que constituyen un punto de partida que pocas sociedades pueden exhibir. Es a partir de esta historia, con sus marchas y

contramarchas, que la Argentina tiene por delante el desafío de pasar a las cadenas de mayor valor agregado, superando sus limitaciones y potenciando sus capacidades acumuladas.

El proceso de industrialización en el país encontró su máximo esplendor en la última fase de la sustitución de importaciones. La industria como motor de crecimiento y generador de empleo estaba apuntalada por un diseño de política industrial que visto desde la perspectiva tenía en la restricción externa su primer condicionante y al mismo tiempo su desafío de superarlo. Los instrumentos que se planteaban estaban circunscriptos por una parte al manejo de la política arancelaria, y en segunda instancia por los mecanismos de financiamiento tanto para el capital de trabajo como para incentivar los procesos de inversión. En forma estilizada se observa una secuencia, fundada en el desarrollo de las capacidades empresariales y tecnológicas en general, en el cual la SI avanzaba desde los procesos tecnológicos más sencillos y más difundidos en dirección a las actividades de complejidad tecnoproductiva más sofisticada, viabilizado en muchos casos a partir de la radicación de filiales de empresas transnacionales.

El replanteo de la necesidad de desarrollar una estrategia competitiva, que cuente con una articulada política industrial, para fortalecer una nueva especialización del país tiene, en este sentido, un marco muy distinto del pasado. De esta forma, la definición de políticas industriales para una economía en transformación de tamaño relativamente pequeño y con la necesidad de reestablecer el funcionamiento del sistema económico, que requiere que los procesos de estabilización se fundamenten en los cambios estructurales, será sin lugar a dudas muy distinta a la del modelo sustitutivo. La misma será mucho más compleja, con requerimientos sectoriales, regionales y empresariales mucho más específicos y el diseño de una ingeniería institucional que debe "aggiornarse" a los cambios domésticos e internacionales señalados. Uno de sus principales objetivos debería ser reducir la incertidumbre, para permitir una mejor evaluación de los agentes económicos -en particular las Pymes- de los escenarios en los cuales deben desplegar sus estrategias.

En este marco, el objetivo del presente trabajo es replantearse el marco conceptual necesario para pensar la política industrial en las condiciones que actualmente enfrenta el país. Sin embargo, los problemas planteados no son exclusivos de Argentina, y tanto en el escenario de los países más industrializados como en las economías de desarrollo industrial intermedio el debate tiene matices muy similares. En este "survey" se revisa el rol del estado en una economía de mercado como uno de los temas más controvertidos de la teoría económica. En este marco se incluye la evaluación de los posibles beneficios de desarrollar políticas industriales. En la década de los ochenta la intensificación de la competencia entre empresas pertenecientes a los países altamente industrializados que incursionaban en actividades consideradas "high tech" derivó en la presentación de los argumentos conceptuales y de las evidencias empíricas que aportan a las posiciones contrapuestas sobre la promoción de nuevas actividades (ver esquema 1).

Asimismo, existe un gran número de autores que indagan las causas de desempeños muy desiguales entre los países semiindustrializados en su objetivo de garantizar un proceso autosostenido de crecimiento económico y de mejora del bienestar social. El centro de atención es la discusión sobre política industrial y su vinculación con la noción de capacidades tecnológicas para explicar los distintos desarrollos industriales y tecnológicos (ver esquema 2), con tres visiones alternativas sobre el rol de la política industrial: la visión "neoclásica", la visión "market friendly" y la visión "estructuralista". En particular se analiza la evolución del debate en el marco del Banco Mundial y la CEPAL y se reseña la reevaluación de la experiencia de los países del este asiático, enfatizando el papel cumplido por las intervenciones gubernamentales en el desempeño de estas economías. El trabajo concluye con la necesidad de considerar la consistencia del marco macroeconómico como condición para la implementación de la

política industrial.

REFLEXIONES FINALES.

Toda nueva propuesta industrial requiere necesariamente, una adecuada evaluación de los aspectos positivos de aprendizaje que se generaron en el pasado como asimismo de los problemas asociados a los errores cometidos en dichas trayectorias. Uno de los primeros grandes desafíos es el de generar condiciones para aprovechar las experiencias positivas que involucran considerables acervos tecnológicos, económicos y de calificación de los recursos humanos. Pero, simultáneamente se plantea la necesidad insoslayable de superar sus limitaciones e insuficiencias, de forma de acceder a senderos conducentes a la adquisición de ventajas comparativas dinámicas.

La posibilidad de acceder a niveles crecientes de competitividad y mantenerlos en el largo plazo no puede circunscribirse a la acción de un agente económico individual. La experiencia internacional señala que los casos exitosos son explicados a partir de un conjunto de variables que muestran con claridad que el funcionamiento global del sistema es el que permite lograr una base sólida para el desarrollo de la competitividad. De esta forma la 'noción sistémica' de competitividad reemplaza a los esfuerzos individuales que, si bien son condición necesaria para lograr este objetivo, deben estar acompañados, necesariamente, por innumerables aspectos que conforman el entorno de las firmas (desde la infraestructura física, el aparato científico tecnológico, la red de proveedores y subcontratistas, los sistemas de distribución y comercialización hasta los valores culturales, las instituciones, el marco jurídico, etc.). El logro de una competitividad sostenible en el largo plazo requiere de esfuerzos sistemáticos en el objetivo de adquirir ventajas comparativas y consolidar un 'proceso endógeno continuo' que comprenda al conjunto, definiendo simultáneamente las responsabilidades del empresario al interior de su planta industrial y todas las condiciones que conforman su entorno que incluye tanto a otros agentes privados como al sector público.

Esta noción sistémica de la competitividad es relevante para cada uno de los mercados en que es considerada. Por lo tanto debe ser obtenida tanto en los mercados de exportación como con respecto a las potenciales importaciones. La experiencia latinoamericana ha demostrado que varias producciones han podido expandirse en algunas de estas situaciones, pero las bases que las sustentaban resultaban claramente endeble. Estas formas de competitividad han sido calificadas como 'espurias' en la medida que no avanzaban en la adquisición de ventajas comparativas y estaban sustentadas en uno o varios de los siguientes factores: bajos salarios; procesamiento de recursos naturales sin preservar el medio ambiente; tipos de cambio elevados; recesión en el mercado local; sobreprotección respecto a las importaciones a sectores con ineficiencias; elevados subsidios a las exportaciones, etc.. Estas formas viciosas de competencia derivaban en frágiles éxitos individuales de las firmas pero incompatibles con beneficios de carácter social. Estos avances no eran sostenibles en el largo plazo y entraban en crisis, tanto a nivel del desempeño de la empresa como por los elevados costos sociales involucrados.

El sendero del desarrollo industrial y la consecución de los objetivos estratégicos perseguidos dependerán de la capacidad y creatividad gubernamental para diseñar e implementar las acciones que mejor se adecuen -en tiempo, intensidad y cobertura- a los patrones de comportamiento de los distintos agentes económicos. El diseño, formulación y despliegue de políticas gubernamentales activas, explícitas y transparentes así como su necesaria inscripción en una concepción estratégica de largo plazo, demanda armonía y coordinación entre los organismos públicos, a la vez que requiere su articulación con las políticas de corto plazo. Por otra parte, surge como condición ineludible, la redefinición de la 'ingeniería institucional' necesaria. La debilidad e incluso, fragilidad técnica de las estructuras estatales obliga a

focalizar los esfuerzos en acciones en las que la transparencia facilite la necesaria evaluación ex-post de sus resultados. En tal sentido, las posibilidades de desarrollar políticas selectivas se ven acotadas y condicionadas por la fragilidad del sector público.

La consistencia del marco macroeconómico es la condición para la implementación de la política industrial, que a su vez requiere tener en claro algunos criterios básicos. En particular debe destacarse la necesidad de que estas políticas sean: **explícitas, activas, y de la mayor generalidad y neutralidad posibles**. Asimismo se deben privilegiar todas aquellas acciones que tengan mayores **efectos propulsores y difusores de externalidades positivas** sobre la economía en su conjunto. En este último punto, la consolidación de la infraestructura y el mejoramiento del capital humano son dos de los aspectos más relevantes.

El planteamiento de una política explícita está asociado, necesariamente, a una evaluación social ex-ante y ex-post, a la cuantificación de las transferencias en el marco presupuestario que pudieran estar involucradas (especificando quién las recibe y quién las financia), a tener una total transparencia, a estar nítidamente explicitados y cuantificados los objetivos, así como, tener una secuencia temporal claramente especificada y con promociones preferentemente decrecientes en el tiempo. Esto significa contar con un sistema de premios, pero también, con la existencia de un sistema de castigos, en la medida que no se alcancen los objetivos comprometidos.

La consideración de estos aspectos es de vital importancia para el logro de los objetivos perseguidos. Son innumerables las experiencias nacionales de apoyo al proceso de maduración de las denominadas industrias infantiles, pero los resultados alcanzados han sido poco exitosos. Sin duda, los problemas que plantea la selección de los sectores y de las técnicas adecuadas no son menores. Sin embargo, la evaluación de dichas experiencias ha demostrado que uno de los aspectos cruciales está asociado al hecho que los procesos de aprendizaje no surgen automáticamente por el transcurso del tiempo. Son justamente el resultado positivo de los esfuerzos deliberados y explícitos orientados a la generación de acervos tecnológicos y capacitación de los recursos humanos. Esto significa desarrollar una estrategia tecnológica y productiva asociada a inversiones orientadas a la generación/adopción de cambios técnicos permanentes, que induzcan una maduración que no es automática ni instantánea y que requiere de esfuerzos permanentes y conscientes.

En una situación en la cual los problemas económicos se unen con la fragilidad institucional, no es necesario "retornar al mercado" sino "construir el mercado". Esto significa, actuar sobre las instituciones de la vida colectiva y proveer la capacidades que permitan a la mayoría de los sujetos tomar parte en forma efectiva de la misma. Asimismo, las políticas públicas para el desarrollo industrial deben estar orientadas no sólo a favorecer un cambio en el contexto institucional en el cual las firmas realizan sus operaciones, sino también hacia acciones específicas que favorezcan el desarrollo de la cooperación industrial entre las firmas para permitir la especialización individual en un contexto de complementariedad y extensión del mercado.

Un régimen de política industrial provee mecanismos de coordinación faltantes en una economía de mercados libres. Como mecanismo de coordinación, la política industrial puede ser más eficiente en un contexto donde la interdependencia y la especificidad de los activos es importante. La política industrial debe ayudar a la coordinación del cambio económico, a fomentar la experimentación y a preservar la diversidad. En el mundo real muchos cambios involucran decisiones interdependientes. La lógica de la política industrial puede ser considerada separando el rol que juega dentro de dos dimensiones distintas: una dimensión estática y otra dinámica. En ambos casos la función de la política industrial es la misma:

evitar fallas de coordinación.

Esquema 1

PROMOCION DE NUEVAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES:

SINTESIS DE LOS ARGUMENTOS Y EVIDENCIAS RECIENTES. UNA VISION DESDE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS. EL PLANTEO DE G. GROSSMAN.

DETERMINANTES DE ALGUNAS FALLAS DE MERCADO	EFFECTOS DISTORSIVOS SOBRE EL MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA	POSIBLES INTERVENCIONES	REFERENCIAS TEORICAS Y EMPIRICAS
I - ECONOMIAS DE ESCALA			
A - ECONOMIAS DE ESCALA "ESTATICAS"	<p>1) Grandes costos fijos de entrada. Pocas firmas capaces de ingresar a escalas de producción con beneficios.</p> <p>2) Existencia de escala de operación mínima con costos medios decrecientes.</p>	<p>1) Subsidio al ingreso si el excedente de los consumidores es mayor que las pérdidas operativas privadas y el efecto negativo por la caída de ganancia de las firmas ya existentes.</p>	<p>Horstmann y Markusen, 1986</p> <p>Schlie, 1986</p>
B - LEARNING BY DOING (Interno a firma. Economías de escala "dinámicas")	<p>1) Existencia de curva de aprendizaje pronunciada. Los costos de producción son inicialmente elevados pero declinan rápidamente con la experiencia acumulada en la nueva actividad.</p>	<p>1) Subsidio al ingreso durante la fase de aprendizaje si el excedente del consumidor es mayor que las pérdidas operativas privadas debido al ingreso. El ingreso de más de una firma reduce el volumen de ventas de las existentes y la velocidad con la cual ganan experiencia y los beneficios del aprendizaje asociados a la misma.</p>	<p>Alchian, 1963</p> <p>Zimmerman, 1982</p> <p>Lieberman, 1984</p> <p>Bresnahan, 1986</p> <p>Baldwin y Krugman, 1987a</p> <p>Dasgupta y Stiglitz, 1988</p> <p>Trajtenberg, 1989</p>

C - PROMOCION AL INGRESO ESTRATEGICO (Caso particular de economías de escala estáticas o dinámicas)	1) El tamaño del mercado mundial soporta sólo una firma en la actividad. El gobierno se compromete a apoyar a las firmas locales en su competencia con firmas extranjeras rivales por la posesión del mercado emergente.	1) Subsidio al ingreso debido a los beneficios monopólicos que obtiene la firma.	<p>Ethier, 1982</p> <p>Brander y Spencer, 1985</p> <p>Dixit y Kyle, 1985</p> <p>Dixit, 1986</p> <p>Dixit y Grossman, 1986</p> <p>Grossman, 1986</p> <p>Horstmann y Markusen, 1986</p> <p>Baldwin y Krugman, 1987a y 1987b</p> <p>Baldwin y Flam, 1989</p> <p>Helpman y Krugman, 1989</p>
II - EXTERNALIDADES			
A - INVESTIGACION Y DESARROLLO	1) Significativas inversiones en la creación de conocimiento. Características de "bien público" del conocimiento. Es eficiente y quizás inevitable que los frutos de los esfuerzos de investigación y desarrollo se expandan a través de la sociedad. Los agentes privados sólo se harán cargo de los costos si pueden internalizar los beneficios.	<p>1) Subsidio a los costos privados de investigación y desarrollo.</p> <p>2) Incitar a las firmas a internalizar las externalidades asociadas con la creación de nuevas tecnologías a través de la promoción de "joint ventures" para investigación y desarrollo.</p> <p>3) Incrementar la protección en el exterior de los derechos de propiedad intelectual.</p> <p>4) Utilizar subsidios a la producción o exportación, o protección del</p>	<p>Arrow, 1962</p> <p>Griliches, 1979</p> <p>Jaffee, 1984</p> <p>Spence, 1984</p> <p>Grossman y Shapiro, 1985</p> <p>Griliches, 1986</p> <p>Katz, 1986</p> <p>Bernstein, 1988</p> <p>Bernstein y Nadiri, 1988 y 1989</p>

		mercado interno, aunque generan simultáneamente efectos negativos	Chin y Grossman, 1989 Grossman y Helpman, 1989a y 1989b Lichtenberg y Siegel, 1989
B - LEARNING BY DOING (Externo a la firma)	1) Ganancias de productividad provenientes de la experiencia en la producción pueden acumularse en otras firmas que no son la que emprende el proceso de manufacturación. (Variante clásica del argumento de la industria naciente).	1) Subsidio a la producción debido a los beneficios de la externalidad. La política comercial es un proxy, ya que promueve el aprendizaje pero también induce simultáneamente efectos negativos.	Lieberman, 1982 Zimmerman, 1982 Bell, Ross Larson y Westphal, 1984
C - INVERSION EN CAPITAL HUMANO Y ENTRENAMIENTO "ON-THE-JOB"	1) Externalidades en la inversión en capital humano. Las firmas intervienen en forma "subóptima".	1) Subsidio a la inversión de capital humano. Como en el caso de las externalidades en investigación y desarrollo los subsidios a la producción o las políticas comerciales no garantizan resolver el problema de apropiabilidad.	Horowitz y Sherman, 1980 Maranto y Rogers, 1984 Simpson, 1984 Barron, Black y Lowenstein, 1987
D - FALLAS DE COORDINACION Y "VERTICAL LINKAGES"	1) Si las economías de escala son significativas y la exportación está limitada por costos de transporte o barreras comerciales, el ingreso de un productor puede estar inhibido por la inexistencia de comprador de su producto. Al mismo tiempo, un potencial productor que utiliza el producto anterior como insumo puede estar inhibido de ingresar por la incapacidad para acceder a una oferta a bajo costo del componente. La solución de mercado involucra una falla de coordinación: ninguno de los dos se hace cargo de los grandes costos fijos, si bien ambos se beneficiarían si lo hacen.		Scitovsky, 1954 Pack y Westphal, 1986

Esquema 1

PROMOCION DE NUEVAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES:

SINTESIS DE LOS ARGUMENTOS Y EVIDENCIAS RECIENTES. UNA VISION DESDE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS. EL PLANTEO DE G. GROSSMAN.

(Continuación)

III - IMPERFECCIONES EN EL MERCADO DE CAPITAL			
A - DIVERGENCIA DE LOS COSTOS SOCIAL Y PRIVADO DE LOS FONDOS	<p>1) Existencia de una divergencia exógena entre el costo de oportunidad social de los fondos y la tasa a la cual el mercado pone los fondos a disposición de los prestatarios. Tales divergencias pueden deberse a la incapacidad de evaluación de los prestamistas, a su aversión "irracional" al riesgo, o a su sobreestimación sistemática del riesgo de nuevas actividades.</p>	<p>1) Subsidiar el crédito, si las tasas privadas de descuento son inadecuadas.</p> <p>Subsidiar los avales o compensar impositivamente las pérdidas de las firmas para aliviar parte de la exposición privada si la aversión al riesgo es demasiado grande. Tales subsidios y beneficios impositivos deben estar disponibles para todos los inversores en todos los sectores, a menos que se conozca que el mercado sistemáticamente discrimina contra cierto tipo de actividades.</p>	<p>Kafka, 1962</p>
B - ASIMETRÍAS DE INFORMACION	<p>1) Los prestatarios seguramente conocen más sobre la naturaleza, riesgo, y probables retornos ante escenarios alternativos y sobre su propia capacidad para emprender una nueva actividad.</p> <p>Estas asimetrías no serían significativas para el prestamista si los contratos de deuda aseguraran el repago bajo todas las circunstancias. Pero los mercados de crédito se caracterizan por la protección del estado bajo estatutos de responsabilidad limitada y por lo tanto, exponen al prestamista ante la quiebra de la firma (problema de la "selección adversa").</p>	<p>1) Subsidios selectivos a la tasa de interés, sólo en el caso donde los mecanismos de mercado sistemáticamente seleccionan aquellas firmas o potenciales ingresantes que desde un punto de vista social son menos atractivos.</p>	<p>Stiglitz y Weiss, 1981</p> <p>De Meza y Webb, 1987</p> <p>Flam y Staiger, 1989</p> <p>Sen, 1989</p>
IV - IMPERFECCIONES EN EL MERCADO DE BIENES			
A - REPUTACION DE CALIDAD COMO BARRERA A LA ENTRADA	<p>1) Imperfecta información sobre los atributos de los productos por parte de los consumidores. Problemas de falta de prestigio de calidad para los nuevos ingresantes.</p>	<p>1) Proveer incentivos "diferenciales" para que las firmas produzcan bienes de alta calidad (por ejemplo, estándares de calidad mínimos)</p>	<p>Bagwell y Staiger, 1988</p> <p>Grossman y Horn, 1988</p>

FUENTE: Elaboración propia en base de Grossman, G.: **Promoting New Industrial Activities: A Survey of Recent**

Arguments and Evidence; OECD Economic Studies; 1990.

Esquema 2

ARGUMENTOS DE LA INTERVENCION PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL-TECNOLOGICO (DIT). EL PLANTEO DE LALL

Determinantes Fallas de mercado Políticas correctivas

<p>Incentivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Políticas macroeconómicas - Competencia externa - Competencia doméstica 	<p>No es aplicable</p> <p>La exposición completa a la competencia conduce a una inversión insuficiente en DIT debido a externalidades, aprendizaje impredecible, falta de comprensión del proceso de DIT, complementariedades de inversión, brechas de información, aversión al riesgo.</p> <p>Poder de mercado, economías de escala y variedad, complementariedades, necesidad de gran tamaño (para ingresar a los mercados mundiales y lograr entrenamiento e IyD avanzados).</p>	<p>Protección a la "industria naciente" (muy selectiva, monitoreada, limitada en duración, con salvaguardas, integrada con el desarrollo institucional y de habilidades).</p> <p>Liberalización en etapas, tomando en cuenta los costos de reaprendizaje.</p> <p>Asegurar la competencia, regular a los monopolios, pero crear complementariamente, grandes firmas en donde sean necesarias para explotar economías de escala y marketing.</p>
<p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabajador y supervisor - Técnicas - Ingeniería de producción - Diseño y desarrollo - Científicas e investigación básica - Administrativas, organizacionales y de marketing 	<p>Las inversiones en educación formal padecen de indivisibilidad, mercados ausentes (escasez de oferta de docentes e instalaciones), riesgo, previsión imperfecta, falta de información. El control de calidad y el contenido curricular tienen brechas de información.</p> <p>Las inversiones de las empresas en entrenamiento poseen externalidades (inapropiabilidad), desconocimiento de los beneficios del entrenamiento, aversión al riesgo, fallas del mercado de capitales.</p>	<p>Apoyo gubernamental a la educación escolar y de nivel superior y al entrenamiento especial. Evaluación de calidad y contenidos educativos.</p> <p>Selectividad en la creación de habilidades de nivel superior, insertadas en la estrategia industrial.</p> <p>Información, incentivos y subsidios para el entrenamiento en la firma. Apoyo al entrenamiento en el exterior, contratación de entrenadores del exterior.</p>

<p>Información y apoyo técnico:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de la necesidad de esfuerzos para DIT - Conocimiento del tipo de esfuerzo para promover DIT - Acceso a información de otras firmas, instituciones, universidades, etc. - Estándares, metrología, instalaciones de testeo - Servicios de extensión técnica - Implementación de contratos tecnológicos - Servicios de información sobre fuentes técnicas, tendencias - Apoyo a la investigación básica - Acceso a información tecnológica mundial 	<p>Brechas de información y mercados de información fragmentados (sobre fuentes de tecnología); demoras por "aprendiendo a aprender"; indivisibilidad de las instalaciones de infraestructura; características de bien público de alguna información (externalidades e inapropiabilidad); brechas de habilidades; aversión al riesgo; ausencia de intermediación tecnológica.</p> <p>Insuficiente desarrollo de interrelaciones entre firmas, provocando una escasa difusión de la tecnología. Inadecuados esfuerzos cooperativos de las empresas para obtener estándares y calidad.</p> <p>Ausencia de lazos con las actividades de investigación en el exterior.</p>	<p>Información y persuasión sobre la necesidad de actividad técnica. Fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual.</p> <p>Provisión de servicios de infraestructura; establecimiento de instituciones de IyD para industrias seleccionadas (asegurando las interrelaciones con las empresas).</p> <p>Servicios de extensión técnica para pequeñas empresas. Servicios de informaciones sobre fuentes de tecnología.</p> <p>Apoyo a actividades de IyD cooperativas en las industrias. Apoyo a actividades de IyD estratégicas. Estímulo a la subcontratación y al comercio local.</p> <p>Articulación con la IyD extranjera.</p>
<p>Financiamiento para DIT:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad de financiamiento en tasas apropiadas y en cantidad suficiente para IyD o comercialización de innovaciones - Financiamiento para innovadores con participación igualitaria - Financiamiento especial para PYMEs 	<p>Fallas del mercado de capitales debido a información ausente o asimétrica, selección contraria, riesgo moral, costos de evaluación o ejecución en créditos para DIT; aversión al riesgo o políticas muy conservadoras de los intermediarios financieros.</p> <p>Falta de habilidades relevantes en la intermediación financiera.</p>	<p>Creación de capacidades de financiamiento tecnológico en bancos, con entrenamiento, subsidios (sólo para comenzar); provisión de financiamiento especial para esfuerzos de DIT que enlacen con instituciones de IyD; instrumentos financieros para PYMEs; capital de riesgo y otros esquemas para proveer instrumentos especiales para compartir riesgos.</p> <p>Focalización de sectores con potencial tecnológico excepcional.</p>

<p>Políticas tecnológicas:</p> <p>- Importación de tecnología, IED, promoción de IyD local, otras intervenciones para fortalecer el DIT</p>	<p>Inversión insuficiente en IyD local (debido a los factores precitados).</p> <p>Transferencia de tecnología padece de las imperfecciones del mercado internacional de tecnología, proveedores monopolistas u oligopolistas, información asimétrica.</p> <p>Absorción de tecnología importada limitada por las capacidades locales, junto con otras fallas precitadas que impiden el DIT.</p>	<p>Incentivos fiscales y de otro tipo para IyD; compra de productos con innovaciones locales; servicio de información sobre fuentes de tecnología, control selectivo de la IDE y negociación para asegurar el desarrollo local del "know-why". Apoyo selectivo a proyectos de IyD con grandes beneficios y externalidades positivas potenciales.</p>
--	--	--

Fuente: Traducción libre de Lall, S., "Understanding Technology Development", Development and Change, SAGE, Vol.24, 1993.

[Volver](#)

Crecimiento y distribución del ingreso por provincias 1991-1996^(*)

Las cuestiones regionales han sido poco estudiadas en la argentina reciente. los esfuerzos de los investigadores y de los hacedores de política económica estuvieron centrados por mucho tiempo en cuestiones macroeconómicas y en especial, en la inflación - sus causas, efectos y el diseño de políticas para restablecer la estabilidad. Logrado este objetivo, otros problemas - algunos preexistentes y algunos nuevos - están en el centro del debate. Las cuestiones regionales se encuentran entre los problemas preexistentes, objeto ahora de renovada preocupación. Las dimensiones del problema regional son múltiples: las diferencias socioeconómicas, las diferencias demográficas, los niveles de empleo y desempleo, el cambiante patrón regional del desempleo, la localización y relocalización de inversiones, el impacto de la apertura económica y las desregulaciones, la distribución del ingreso tanto entre regiones como hacia el interior de cada una de ellas, etc. En esta nota se presentan algunos indicadores y relaciones relevantes sobre esta última cuestión. Se indagan los siguientes temas: 1) Las diferencias de ingresos medios por provincias ; 2) La variación de los ingresos medios en valores corrientes, de las precios y de los ingresos medios en valores constantes, a nivel de cada provincia; 3) La relación para el período entre crecimiento y distribución del ingreso; 4) El comportamiento de los ingresos medios por quintiles en la expansión y en la contracción de la actividad económica. Los resultados que se presentan son preliminares y constituyen un insumo para una etapa posterior de investigación.

1. INGRESOS MEDIOS POR PROVINCIAS. 1991-1994-1996.

GRAFICO 1

En el [cuadro 1](#) se presenta la información básica sobre ingresos medios y distribución del ingreso que surge de la eph (promedio de las ondas de mayo y octubre). Existe una gran disparidad en los ingresos medios provinciales. La relación entre el valor más alto (Capital Federal) y el más bajo (Jujuy) es 3,7 en 1996. Hay cambios en el ranking de las provincias entre el momento inicial y el final, pero no muy significativos. Entre 1991 y 1996 la distancia entre el ingreso mayor y el menor aumentó de 3,03 en 1991 a 3,32 en 1994 y a 3,70 en 1996. Hay persistencia entre las diferenciales regionales de ingresos.

2. LA VARIACION INTERPROVINCIAL DE LOS INGRESOS MEDIOS EN VALORES CONSTANTES, DE LOS PRECIOS Y DE LOS INGRESOS MEDIOS EN VALORES CONSTANTES.



GRAFICO 2

Las variaciones de los ingresos medios en valores corrientes han sido notables. entre 1991 y 1996 el incremento mayor (Santa Cruz) fue 88,1%, el menor (Jujuy) 25% y el promedio 54%. También hay grandes variaciones en los precios regionales. Para las 15 jurisdicciones con información el mayor crecimiento entre 1991 y 1996 es 81% (La Rioja) y el menor 32% (Neuquén).

Como las variaciones anteriores no se compensan, los ingresos medios en valores constantes son también muy fluctuantes regionalmente. Para las 15 jurisdicciones los cambios van desde aumento real del 13% (Chubut) a disminución del 26% (La Rioja).

3 RELACION ENTRE EL CRECIMIENTO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO.

GRAFICO 3

Resulta de interés analizar, a nivel provincias, la variación en el ingreso medio en valores constantes y su relación con la variación de un indicador (índice de igualdad de Gini) de distribución del ingreso.

En el caso de las provincias argentinas, en general, los crecimientos del ingreso medio han estado unidos a mejoras en la distribución del ingreso (1991-1994) y las disminuciones del ingreso a empeoramiento de la distribución (1994-96). Como las evoluciones han sido muy distintas a nivel de provincias, al considerar períodos más largos en los que se han verificado ascensos y descensos del ingreso medio, los resultados no son tan obvios, encontrándose varias casos de mejora en una dimensión y empeoramiento en otra.

4 EL COMPORTAMIENTO DE LOS INGRESOS MEDIOS POR QUINTILES EN LA EXPANSION (1991-1994) Y EN LA CONTRACCION (1994-1996) DE ACTIVIDAD ECONOMICA.

GRAFICO 4

GRAFICO 5

Un resultado importante es que en el período de crecimiento del ingreso medio (1991-1994) aumenta el ingreso medio de los dos primeros quintiles en todas las provincias; a partir del tercer quintil disminuye para algunos quintiles en algunas provincias. en cambio, en el período de caída del ingreso medio total (1994-1996) se producen caídas hasta el cuarto quintil, pero en el grupo de ingresos más alto el ingreso medio aumenta en varias provincias y para el promedio.

5 COMENTARIO FINAL.

En esta nota se han presentado los primeros resultados de un trabajo que analiza una de las cuestiones regionales más importantes: la diferencia interprovincial en los niveles y variaciones de los ingresos medios, en valores corrientes y constantes, la distribución del ingreso de cada provincia y la relación entre esas variables. En todas las variables se detecta una gran disparidad interprovincial. Un resultado importante es que los crecimientos en el ingreso están asociados con mejoras en la distribución y viceversa. Otro resultado es que el crecimiento mejora el ingreso medio de los dos primeros quintiles en todas las provincias; en cambio la contracción de la actividad económica está asociada con disminuciones del ingreso medio de los cuatro primeros quintiles y mejoras solo en el quinto quintil de algunas provincias.

NOTAS

(*) Esta nota se basa en un estudio realizado para el **C**entro de **E**studios de la **P**roducción (Secretaría de Industria, Comercio y Minería) por la Facultad de Ciencias Económicas (Departamento de Economía de la Universidad Nacional de La Plata.

1/Por ejemplo, vinculado con las variables fiscales, al sancionarse los primeros regímenes de coparticipación de impuestos (desde el 1/1/1935), uno de los objetivos explícitos fue lograr una "... distribución equitativa beneficiando en los distritos pobres con el excedente de las regiones con recursos fáciles y abundantes."(Memoria de la Secretaría de Hacienda. 1935). Bunge (La Nueva Argentina, Kraft, Bs. As., 1940) demuestra su preocupación por los desequilibrios regionales en su capítulo "Desequilibrio Económico. La Argentina País Abanico" al sostener que "...se forma así un abanico que revela como la densidad de población, la capacidad económica, el nivel cultural y el nivel de vida van disminuyendo a medida que aumenta la distancia a la capital".

2/ La información corresponde, en realidad, a Aglomerados Urbanos.

[Volver](#)

Crisis Financiera y Cambiaria en Asia

Más allá de las diferencias y similitudes, la mayoría de las economías del Este de Asia están fuertemente vinculadas comercial, financiera y productivamente. Los problemas estructurales en un marco de sobre-expansión del crédito carentes de una adecuada regulación del mercado financiero condujeron a que la crisis financiera y cambiaria se extendiese entre una buena parte de los países de la región.

ALGUNAS CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES Y MACROECONOMICAS DE LA REGION ASIA PACIFICO

Casi todos los países del Este Asiático tienen una trayectoria parecida de cambios en la estructura productiva, pasando de industrias intensivas en mano de obra (textiles, manufacturas de baja tecnología, etc.) a otras con mayor progreso técnico (industrias electrónicas, logísticas, comunicaciones y material de transporte). También hay similitudes en las políticas económicas practicadas (disciplina fiscal, represión financiera en un principio y balance externo equilibrado especialmente en los comienzos de sus planes, altos niveles de ahorro, etc.).

De ello no debe concluirse que estas economías se hayan desarrollado en forma pareja. Japón es el país que tiene el más elevado nivel de inversión en Investigación y Desarrollo (ID). Además, es uno de los principales inversores y productores de bienes de capital de la región. Corea del Sur, segundo país de Asia miembro de la OCDE, posee una economía en la que sus autoridades se concentraron en el desarrollo de la industria pesada y material de transporte y es una de las principales productoras de acero y de materias textiles a nivel mundial. A partir de la década del 80 hubo una mayor orientación hacia la producción de productos electrónicos y semiconductores. Singapur, Taiwan y Hong Kong son economías que se desplazaron de la producción de industrias intensivas en la utilización de fuerza de trabajo (textiles, productos electrónicos para el consumo, artículos diversos) hacia industrias con cierto grado de high-tech. En el caso de Taiwán, se trató, principalmente, de maquinarias eléctricas y hardware; en Singapur la producción de computadoras y periféricos ocupa casi un 50% de su PBI; en Hong Kong el sector manufacturero tiene escaso peso en la economía (8.7% del PBI aproximadamente) y las actividades se concentran en la redistribución de mercancías (es el puerto de mayor volumen diario de contenedores en el mundo) y actividades financieras. Estas tres economías han desarrollado una eficiente infraestructura en materia de puertos y aeropuertos, servicios logísticos y de operatoria comercial y financiera.

Los denominados Asean -4 (Malasia, Indonesia, Filipinas y Tailandia) pasaron en sólo una década de una estructura exportadora basada en materias primas a una especializada en productos manufacturados (p.e. textiles y reensamble de productos electrónicos). Malasia es el país que tiene un grado mayor de desarrollo tanto de la infraestructura, como de la estructura productiva y el mercado de capitales. Sus exportaciones son, principalmente, insumos de la industria electrónica y equipos eléctricos de consumo. En Indonesia, recién en los últimos años se hizo relevante la industria electrónica pero sus exportaciones principales son calzados y textiles. En Tailandia y Filipinas también lo son los productos textiles y productos electrónicos reensamblados. Los Asean -4 tuvieron un significativo boom de Inversión Extranjera Directa (IED) desde finales de la década del ochenta,

debido al bajo costo de la mano de obra, la estabilidad macroeconómica y los incentivos otorgados por sus gobiernos. Entre 1987 y 1992 esta región se convirtió en la mayor receptora de IED entre los países en vías de desarrollo.

Por su parte, la R.P China es un competidor internacional de los Asean-4 especialmente en las manufacturas intensivas en el factor trabajo (textiles, electrónicos, etc.) debido al bajo costo de su mano de obra. La R.P China ha sido la principal receptora de IED desde 1992 entre los países en vías de desarrollo y una de las economías de más altas tasas de crecimiento sostenido (9.6% anual) de los últimos 20 años. El gobierno promovió el desarrollo de Zonas Económicas Especiales (SEZs) para atraer IED. Un nuevo plan de gobierno de 5 años tiene como objetivo desarrollar algunas regiones más atrasadas y estimular la inversión de industrias hi-tech en las SEZ's.

En muy poco tiempo la mayoría de los países del Este de Asia se transformaron de economías poco competitivas a ser los proveedores más importantes de insumos y productos terminados de la industria electrónica. Para tener una estructura económica competitiva internacionalmente, estos países primero tuvieron que alcanzar cierto grado de estabilidad política y macroeconómica. Respecto de la estabilidad política, la postguerra estuvo marcada por la inestabilidad, la guerra civil de características pro y anti-comunistas contando con el apoyo a una y otra facción por las superpotencias de entonces (EEUU y la Unión Soviética). En la década del 50', la guerra fría era la guerra caliente en Asia. Una vez finalizadas las convulsiones, la estabilidad se consolidó a través de gobiernos y figuras despóticas pero que también podrían calificarse de "ilustradas" por sus logros y aceleradas transformaciones. Varios de estos políticos enfatizaron las virtudes del espíritu oriental en la instrumentación de los sistemas y modelos occidentales (p.e. la constancia, la rigidez, el paternalismo y, especialmente, la disciplina). En la actualidad, hubo ciertos cambios en el modelo político, algunos países democratizaron algo más sus sistemas pero aún persiste cierta aversión a lo occidental y una gran concentración de poder de sus principales líderes.

Respecto de la estabilidad macroeconómica se buscó, principalmente, lograr la disciplina fiscal (casi todos los países tienen superávit fiscal) y orientar la producción hacia afuera. Las características principales de su configuración macroeconómica son: altas tasas de ahorro (en muchos casos compulsivas a través de esquemas de contribuciones obligatorias al sistema de pensión y, en algunos casos, a través de sistemas alternativos de remuneración como las bonificaciones y pagos con acciones); superávit fiscal; alta correlación de la inversión con los costos laborales deflactados por la productividad; el apoyo brindado por los EE.UU. durante la guerra fría a algunas de estas economías y, la importancia de Japón como modelo organizacional (tanto en instituciones públicas como privadas) y como un fuerte inversor y propulsor del desarrollo regional.

Las principales dificultades estructurales de estas economías son: el estancamiento de las industrias líderes que habían actuado como motores del crecimiento económico; la desaceleración de las exportaciones; los déficits prolongados en cuenta corriente (con la excepción de Taiwan, Indonesia y la R.P. China); mercados de capitales y financieros que aún no son lo suficientemente sólidos y eficientes, debido a la discrecionalidad en el crédito; altos costos estructurales y disminución de la competitividad internacional, especialmente en Tailandia y Malasia, donde la tasa de crecimiento de los costos de producción es mayor que la tasa de incremento de la productividad. Esto se debe, en parte, al crecimiento de los costos laborales, la falta de desregulación de algunos servicios, altos costos inmobiliarios, altas tasas de interés y otros costos de infraestructura; la falta de inversión en

I&D y a la ausencia de un sistema educativo ajustado a las necesidades del crecimiento económico y que estimule la creatividad en el pensamiento.

REFORMA FINANCIERA: EL CASO ASIATICO

El problema asiático, que se ha reflejado en la crisis financiera y cambiaria, ha dado lugar a dos opiniones controvertidas acerca de sus causas. Una enfatiza el efecto perturbador de la liberalización financiera; otra señala que estos países, al no desarrollar los mercados financieros (p.e. el mercado de bonos o el mercado de capitales) dieron lugar a que una buena parte de los recursos se canalizara mediante un grupo de bancos "selectos" .

De acuerdo a la primera opinión, es cierto que Asia Pacífico siguió la tendencia global desde la década del 70' de desarrollar, liberalizar los mercados financieros e integrarse al mercado mundial de capitales. Asia y América Latina acapararon el 86% de los flujos de capitales que dirigidos a los países emergentes en los últimos años. En Asia, la IED sigue siendo muy significativa pero a partir de 1993 las carteras de inversión se incrementaron notablemente. El mayor impulso en Asia para la liberalización financiera provino del lado de la demanda de financiación debido a las altas tasas de crecimiento de la inversión privada -principalmente - y el consumo inmobiliario. Los países de Asia tienen un grado mayor de capitalización de mercado en relación a otros países emergentes. Malasia, Hong Kong y Singapur tienen niveles realmente elevados de capitalización de mercado en relación al PBI, pero en el caso de Hong Kong y Singapur se trata de centros financieros donde cotizan compañías que no necesariamente producen localmente (no se contabiliza en el PBI). Japón tiene un mercado de capitalización ampliamente superior dentro de los países de Asia (3 trillones de dólares) pero el PBI tiene un bajo nivel de capitalización. En el caso de los países del Sudeste, no tenían un elevado nivel de capitalización, pero es llamativa la competencia creciente para convertirse en los centros financieros del área.

Se sostiene, también, que los países de Asia pusieron demasiado interés en desarrollar sus mercados financieros, en atraer la mayor masa posible de capitales y convertirse en centros financieros de la región, pero se preocuparon bastante menos de los aspectos regulatorios, de la calidad de las instituciones crediticias y de las instituciones encargadas del control de la moneda y las finanzas.

La otra opinión señala que los países Asiáticos no realizaron con profundidad la reforma del sistema financiero, que éste conserva numerosas regulaciones y que no se desarrollaron mecanismos eficientes para asignar los recursos captados. El problema central consiste en la monopolización del crédito por grupos bancarios dada la ausencia de instituciones alternativas. A la vez, estos grupos son influidos por los gobiernos para financiar ciertos sectores (p.e. el automotriz en Indonesia o la industria informática en Malasia y Corea). Por otra parte, las principales corporaciones se acostumbraron a depender del endeudamiento extranjero y de corto plazo, respaldándose en el flujo corriente de caja y el mercado accionario, hecho que los tornó más vulnerables a los movimientos de la tasa de interés de corto plazo. También se sostiene que las regulaciones impiden también la libre participación de instituciones y bancos extranjeros. Por ejemplo Tailandia y Malasia al desatarse la crisis practicaron restricciones a la inversión extranjera. En Corea del Sur había una falta de apertura del mercado de valores a los inversores internacionales.

En síntesis, una opinión sostiene que la apertura y liberalización del sistema financiero estimuló la entrada de capital de corto plazo o "capital caliente" que sobrefinanció las actividades bursátiles e inmobiliarias. La burbuja generada en estos mercados estallaría en algún momento y provocaría la consecuente crisis financiera. La otra opinión sostiene que la escasa competitividad del sector financiero dada por las regulaciones y la falta de desarrollo de instituciones alternativas de financiación provocó que el crédito quedase dirigido por grandes monopolios bancarios, con altos grados de corrupción e ineficiencia. Ambas opiniones coinciden en afirmar que las instituciones financieras generaron un sobredimensionamiento sectorial por medio de la financiación y en señalar la falta de un marco legal y regulatorio que haga más transparente la operatoria de las instituciones financieras. Pero difieren en las causas del problema.

Tanto la represión financiera como la liberalización financiera tienen sus inconvenientes para el proceso de crecimiento. Algunos autores han señalado la importancia de cierto grado de represión financiera como marco más estable para el desarrollo de planes y proyectos pero también es cierto que, bajo cierto tipo de desarrollo y madurez de los mercados, la represión financiera puede constituir un obstáculo al crecimiento. Lo mismo es cierto con respecto al desarrollo del mercado de capitales y futuros ya que la especulación de algunos permite cierto grado de previsibilidad para aquellos vinculados más directamente con la producción aunque tenga que resignarse una parte de la ganancia. Pero, en tiempos de anomalías, la divergencia en los precios puede causar inconvenientes a la economía "real".

La contradicción está en que la expansión del dinero-crédito y el desarrollo del mercados de capitales provocan dos efectos encontrados: por un lado, se estimula la entrada de capitales al ofrecer activos más líquidos y, por otro, se estimulan salidas y corridas bancarias con propagación sobre la economía debido a la misma expansión del crédito y a su misma liquidez. Este fue uno de los aportes del análisis keynesiano a la explicación de las crisis: la antítesis entre las necesidades de maduración de un proyecto de inversión y las necesidades temporales de liquidez de los inversores en un mercado capitalizado. En realidad, ésta contradicción había sido analizada con anterioridad.

En los países asiáticos sucedieron ambas cosas. Por un lado, se desarrolló y estimuló la expansión del crédito y el mercado financiero pero, también, éste era poco competitivo y eficiente y habían ciertas restricciones a la competencia internacional. Ello ocurrió en un marco de serios problemas estructurales que provocó una brecha entre las necesidades de financiación de algunos sectores y el equilibrio económico.

CRISIS FINANCIERA EN ASIA

El 2 de julio de 1997, al dejar flotar el tipo de cambio, el gobierno de Tailandia provocó fuertes corridas contra varias de las monedas de los países asiáticos y mostró la fragilidad del sistema financiero y bancario en varios de ellos. La mayoría de los principales países del Este de Asia están muy vinculados financiera, comercial y productivamente. En consecuencia, la crisis ha tenido una fuerte expansión en toda la región, desatándose primero en el Sudeste Asiático para extenderse, luego, hacia las naciones más desarrolladas del Nordeste.

Antes de desatarse la crisis, algunos de los países asiáticos ya presentaban algunas dificultades estructurales, vinculadas principalmente con el sector externo: pérdida de competitividad internacional, dependencia de las importaciones de bienes de capital, remesas de utilidades y mayor peso de la deuda externa, que se reflejaban en altos déficits en cuenta corriente en relación al PBI. El año 1996 fue especialmente magro para sus exportaciones ya que hubo problemas de exceso de oferta en el sector electrónico, que generó caídas en los precios de los semiconductores y otros productos del sector. Como el comercio intraindustrial es muy alto en la zona, esto provocó un efecto derrame en los proveedores de insumos, que no pertenecen al sector electrónico directamente (sectores vinculados a la industria del plástico y metales) .

La mayoría de estos países, especialmente los ASEAN-4 han perdido competitividad relativa en productos intensivos en mano de obra con otras economías que tienen bajos costos de producción como la R.P. China y México (la cual posee tratamiento preferencial de los EE.UU. por el NAFTA). Además la apreciación del dólar durante 1996, al estar estas economías atadas primordialmente a esta moneda, fue otro factor que le restó competitividad principalmente en sus exportaciones a la propia zona (Japón principalmente) y a la Unión Europea.

También las compras de bienes de capital y la alta inversión en infraestructura agravaron los problemas en la cuenta corriente, por ejemplo en Tailandia en 1996 el déficit comercial alcanzó los 17 mil millones de dólares. Los altos déficits en cuenta corriente no implican, necesariamente, que la economía se dirija a una crisis monetaria, pero es cierto que un hipotético sendero de déficit en cuenta corriente, no compatible con los planes de consumo e inversión, podría determinar un sendero de sobre-endeudamiento (overborrowing) que aumentaría el riesgo de una corrida contra la moneda.

GRAFICO 1

La mayoría de los países de Asia tenían las cuentas fiscales equilibradas, con excepción de Japón, Taiwán y Malasia. Estos gobiernos no necesitaban emitir para cubrir la brecha fiscal , por lo cual esta no podía ser una fuente de especulación bajo tipo de cambio fijo. Lo que sucedió fue que hubo una dependencia creciente de la entrada de capitales debido a la brecha entre la tasa de inversión y la de ahorro. Por ejemplo en Tailandia se creó en 1992 el BIBF (Bangkok International Banking Facilities) para facilitar el acceso al crédito externo, también hubo un crecimiento significativo de la Inversión de Cartera (portfolio Investment) en una proporción más elevada que la IED. En 1996 el Bank Negara Malasya ya alertaba sobre la mala asignación del crédito por los bancos comerciales e instituciones financieras:

Otro ejemplo mala asignación del crédito es el coreano donde los principales "Chaebos" sobrecargaron su endeudamiento corriente en función de flujos de cajas muy superiores a los que en la realidad ocurrieron. El resultado fue que, antes de depreciarse la moneda, varios de estos conglomerados industriales ya se habían declarado técnicamente en quiebra y sobrevivieron gracias al subsidio del estado. En otros casos, el tipo de cambio fijo resultaba otro estímulo para tomar crédito en el extranjero (debido al diferencial de tasas). En buena parte, éste se dirigió hacia actividades meramente especulativas en los sectores inmobiliario y financiero.

La liberalización financiera, la entrada de capitales y la expansión del crédito no son indicadores que

anticipen indiscutiblemente una futura crisis monetaria. Pero es cierto que si tales factores no estimulan el desarrollo de la productividad social, crece el riesgo de una futura crisis. Por ejemplo, si la expansión del crédito se hubiera dirigido a actividades diferenciadas, de alta tecnología y utilización de capital humano, para proveer infraestructura y ventajas competitivas a la hora de generar divisas, eso hubiera sido captado por las expectativas del mercado.

El descenso de los valores bursátiles e inmobiliarios, antes y después de la crisis, provocó problemas aún más serios en el sistema financiero ya que gran parte de las deudas estaban colateralizadas (p. e. en Malasia con el mercado accionario y en Tailandia en el sector inmobiliario). La pérdida de valor de estas garantías tuvo un *efecto gatillo*, gran parte de la deuda se transformó en deuda de corto plazo y tuvo lugar un efecto amplificador de la crisis..

LA CRISIS ASIATICA Y SUDAMERICA

Hay una repercusión que tiene que ver con las asociaciones de imágenes. En ese sentido, los países latinoamericanos se diferencian bien de los países asiáticos. Las economías asiáticas muestran mayores niveles de déficits en cuenta corriente, de deuda externa en relación al producto, de deuda de corto plazo respecto de la deuda externa total, de inflación y de expansión del crédito al sector privado así como una menor relación entre las reservas y las importaciones.

Respecto de los efectos de las devaluaciones practicadas por los países asiáticos las devaluaciones y depreciaciones, hay que tener en cuenta que las economías asiáticas no compiten directamente con las economías de América Latina. Sólo pueden provocar una desaceleración de las exportaciones, indirectamente, por efecto de la disminución en la demanda de bienes de capital que provoque caída en la demanda de insumos industriales lo que afectaría, principalmente, a Brasil y Chile y, en menor medida, a la Argentina. La demanda de productos alimenticios básicos e insumos para productos exportables (cuero) es inelástica: ello debería moderar los efectos sobre la mayor parte de las exportaciones argentinas. Una visión muy general parece indicar que de los productos que la Argentina exporta sólo un 16% se pueden ver afectados por las devaluaciones en el Sudeste Asiático y Taiwán, en cambio en Brasil y Chile ese porcentaje puede ascender al 50% (especialmente por los insumos industriales).

Otro aspecto que debe considerarse es, hasta que punto la devaluación se transforma en un mecanismo de exportación de recesión. Cuando sucedió la crisis mexicana, la repercusión en América Latina fue principalmente en el mercado de capitales. La crisis del Sudeste Asiático también tiene fuertes repercusiones en el mercado de capitales sobre todo por las necesidades de liquidez de los operadores internacionales de carteras de inversión. Pero el caso Asiático al representar un porcentaje elevado del comercio mundial, exporta recesión a través del tipo de cambio, siempre que se tenga en cuenta un marco de creciente libertad de comercio y que los países no impongan restricciones extraordinarias a la entrada de importaciones provenientes del Asia. La Argentina, Brasil y Chile tienen un mayor peso las importaciones de Japón, la R.P. China y Corea del Sur, que las de los países del ASEAN, aunque estas crecían a ritmos superiores que las de los países mencionados. Por tanto es mucho más significativa la devaluación en estos países que los de ASEAN-4. En el caso de la Argentina un 70% del total importado de la región proviene de la R.P. China, Japón y Corea. En cuanto al Mercosur un 16% de las importaciones de la región provienen de ASEAN y el resto

principalmente de Japón, Corea y la R.P. China .

Los datos disponibles para el comercio de la Argentina con la región muestran un aumento de las exportaciones: los diez primeros meses de 1997 registraron un aumento del 11.6% sobre el mismo período de 1996, superior al crecimiento del total (7%). El principal destino de las exportaciones fue China, con marcadas disminuciones en las ventas a Filipinas, Singapur y Tailandia. En cambio, las importaciones muestran un fuerte incremento: a octubre de este año las importaciones desde la región alcanzaron 3.100 millones de dólares, con un incremento del 44,4% sobre los 2.100 millones de dólares importados en el mismo período de 1996. Los mayores incrementos en las importaciones provienen de China, Corea, Japón, Singapur, Tailandia y Malasia.

CONCLUSIONES FINALES

Los recientes episodios en Asia muestran la relación entre los problemas de mediano plazo y sus efectos en la coyuntura. Los problemas estructurales en la región del este asiático -en un contexto de desarrollo del sistema crediticio y del mercado de capitales - tuvieron una fuerte incidencia en un problema de corto que se reflejó en la corrida monetaria y la crisis financiera. Actualmente la región Asiática se enfrenta a uno de los más graves problemas económicos de su historia de postguerra, han quebrado numerosas entidades financieras y conglomerados industriales y esto sólo parece ser el inicio de un proceso de contracción aún mayor. Algunos de estos países ya han concertado numerosos acuerdos con el FMI (caso Tailandia ,Corea y Japón) y se han comprometido a llevar a cabo reformas sustanciales de sus mercados financieros, por ejemplo facilitar el acceso a la banca e inversionistas extranjeros en el sector financiero, desmonopolizar el manejo de los fondos de pensión (como es el caso de Japón), iniciar un proceso de privatizaciones de los servicios públicos y disciplinar sus políticas monetarias y fiscales.

Los países del Asia tienen el mérito de haber desarrollado un proceso de industrialización y crecimiento en un breve período de tiempo, basándose en la disciplina, el esfuerzo y la planificación sin desconocer las leyes del mercado. Actualmente se encuentran ante serias dificultades estructurales, sobre todo lo relacionado con saltos cualitativos en materia de desarrollo socioeconómico, y aunque está lejos de ser el fin de un proceso sorprendente de crecimiento y que algunos hasta denominaron "milagroso", el verdadero desafío de los pueblos de Asia es superar sus barreras inmanentes -culturalmente, socialmente, en cuanto a capacidad creativa e innovativa, en suma en materia de desarrollo real -.

BIBLIOGRAFIA.

- Blejer, M., Feldman. E. y Feltenstein, A. (1997): Exogenous Shocks, Deposits Runs and Bank Soundness: A Macroeconomic Framework, IMF WP
- Escobar, P.: "Tigres Asiáticos Nao Choran",Gazeta Mercantil 23-24/8/97.
- Kynge, J.: Fragility of Mahathir's Vision is Exposed, Financial Times, 7/9/97.
- Kynge, J.: "Malaysian Banking Faces Pain, not Failure", Financial Times, 7/9/97.
- Ridding, J: "Caught in the Asia Smog", Financial Times, 25-26/10/97.
- Financial Times, "Asia's next challenge", 3/12/97.
- Goldfajn, I. and Valdés, R. (1997): Capital Flows and the Twin Crises: The Role of Liquidity,

IMF WP.

- IDE Spot Survey (1997): Examining Asia's Tigers", Institute of Developing Economies, Tokyo, July.
- IMF (1996): International Capital Markets, September.
- IMF (1997): World Economic Outlook, May.
- Iyatanul, I. and Chowdhury, A. (1997): Asia Pacific Economies, Routledge.
- JP Morgan: Thai Banking Sector Update, Credit Research
- Kaminsky, G., Lizondo, R. y Reinhart, C. (1997): Leading Indicators of Currency Crises, IMF WP.
- Keynes J.M. "Teoría General...." 1º Edición 1936.
- Krugman, P. (1979): A model of Balance-of-Payment Crises, Journal of Money, Credit and Banking.
- Marx K. "El Capital". Tomo III, Sección V, Capítulo XXVII. 1º Edición 1885
- Masaaki Kuroyanagi and Yukihiya Hayakawa (1997): Macroeconomic Policy Management and Capital Movements in Four ASEAN Countries: Indonesia, Malaysia, The Philippines and Thailand, Volume 17 Number 1 1997. Exim Review.
- Ostry; J. (1996): Current Account Imbalance in ASEAN Countries: Are They a Problem?. IMF.
- Radelet S. and Sachs J. "O Ressurgimento Da Asia". Gazeta Mercantil - Foreign Affairs, 14 /11/1997.
- Dekle, R. and Pradhan, M. (1997): Financial Liberalization And Money Demand In ASEAN Countries: Implications for Monetary Policy, IMF WPr
- Sachs, J. (1997): Asia's Miracle is Alive and Well, Times, 29/9/97, nº13.
- SBC Warburg. "The Asian Adviser" October 1997.
- The Economist "Mahatir, Soros and the currency market".. September 20th 1997
- The Economist . "The case for mild repression". September 20th, 1997
- The Economist. "Getting Out of a Fix". - September 20th , 1997
- UBS. "New Horizon Economies" 3rd Q 1997
- UBS. "New Horizon Economies" 4th Q 1997
- Young, A: A Tale of Two Cities: Factor Accumulation and Technical Change in Hong Kong and Singapore.

NOTAS

1/ El contenido de esta Nota no refleja, necesariamente, la posición de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

2/ El autor agradece la colaboración, ideas y críticas de. J. Bekinschtein, G. Gigliani, H. Hirsh, F. Ou, G. Girado, C. Todesca, N. Mairal, R. Echegaray y S. Celemin. A la Subsecretaría de Financiamiento, al Centro de Estudios de la Producción (CEP) y al Centro de Economía Internacional (CEI) por el material e informes prestados.

3/ En 1993, Samsung era el 7º productor mundial de semiconductores para chips y acaparaba un 11% del mercado mundial de microchips. En los últimos años el gobierno ha puesto en marcha un plan para que Corea del Sur participe de un 12% del mercado mundial de electrónicos.

4/ Se calcula que el puerto de Singapur es el segundo en volumen de contenedores a nivel mundial, y su aeropuerto uno de los más eficientes para comercialización internacionalmente. En el caso de Taiwán el puerto de Kaochung se destaca por su dimensión (50 km de longitud aproximadamente) y facilidad de acceso.

5/ "What really matters for East Asia , therefore, is OECD demand for producer inputs. Consequently the inventory cycle is decisive" (New Horizon Economies, 3rd Q 1997, UBS) Hay una alta correlación entre las exportaciones de los países del Este Asiático y el ciclo de los inventarios en los países de la OECD, especialmente con EEUU.

6/ Como Mao Zse Dong en la R.P. China, Chiang Kai-shek en Taiwan, Lee Park en Corea del Sur, Lee Kuan Yew en Singapur o Mahatir en Malasia entre otros.

7/ Por ejemplo Lee Kuan Yew decía: "what a country needs... is discipline more than democracy", o en el caso del presidente de Corea del Sur (Park) que continuó una conferencia pública a pesar que su mujer había sido asesinada segundos antes en esa misma reunión, como forma de manifestar su fortaleza y disciplina interior. Estos valores y actitudes siguen siendo muy apreciados en las sociedades orientales.

8/ No todos lo hicieron de la misma manera, Corea y Japón son ejemplos de modelos exportadores a través de los grandes conglomerados y corporaciones industriales (Chaebol y Keiretsu), en el caso de Taiwan se da a través de la pequeña y mediana empresa apoyada por la infraestructura y logística del Estado, y los países del Sudeste Asiático es principalmente por medio de la inversión extranjera directa. El caso de la R.P. China es más reciente y responde a una acción mixta del sector privado (principalmente el capital de ultramar Chino) y el Estado.

9/ También se ha sugerido que la diferencia entre los precios de los bienes de consumo diario y los bienes de consumo durable ha sido una fuente de estímulo al ahorro en las economías asiáticas.

10/ En los primeros años de 1970, previo a la liberalización de los mercados de capitales, el volumen de comercio - de "exchange"- monetario era 6 veces superior al volumen real de comercio. En 1995, el swap de divisas en un día típico superaba 50 veces aproximadamente (1.2 trillones en swap de divisas en sólo un día normal de negocios) el volumen de comercio de bienes y servicios. ("Mahatir, Soros and the currency market". The Economist, September 1997) Las décadas del ochenta y noventa no solo manifiestan el crecimiento cuantitativo de los flujos de capital de corto plazo, sino también los cambios cualitativos por la utilización de nuevos y más sofisticados instrumentos financieros , el desarrollo de los mercados de capitales; y la aparición de los fondos comunes de inversión y los fondos de pensión.

11/ Por ejemplo, en Malasia en 1996 hubo una brecha significativa entre el ahorro y la inversión de alrededor del 9% del PBI. El sector privado aumentó su endeudamiento externo alcanzando los 13 mil millones de us\$ aproximadamente en ese mismo año.

12/ La capitalización del mercado en relación al PBI es un indicador relevante, en economías normales, por un lado para constatar el grado de desarrollo de los mercados de capitales, por otro, en

el caso de tomar series temporales , el grado de sobrecapitalización (en el sentido de capitales ficticios, que son meras burbujas especulativas) y el riesgo que pueda ocurrir una depresión de estos valores ficticios.

13/ "It now appears that too much attention was given to the allocative aspects of the financial system and too little to prudential, organizational and protective regulation " (Iyatanul Islam and Anis Chowdhury, Asia Pacific Economies, 1997)

14/ "What Asia lacks, and Europe and the US have, is a deep, liquid and mature debt market" Donald Tsang, Hong Kong Financial Secretary, Financial Times 3/12/1997. Cabe resaltar que en el contexto actual de falta de liquidez este argumento resulta sumamente seductor, pero tampoco es menos importante los intereses en torno a los mercados de valores, las instituciones crediticias y los fondos de pensión en Asia.

15/ "Mr Stiglitz likes to point out that mildly repressed financial markets may have helped East Asia's rapid growth" (The case for mild repression. The Economist, September 20th, 1997) Esto es cierto especialmente en Corea y Taiwan donde el gobierno tenía (y aún tiene) fuerza direccional sobre el crédito, esto forma parte del sistema de selección de algunos sectores "picking winners".

16/ "Este es el dilema. En la medida que un individuo puede emplear su riqueza para atesorar o en prestar dinero, la alternativa de comprar bienes reales de capital no puede ser lo bastante atractiva,...., excepto cuando se organizan mercados en los que estos bienes pueden convertirse con facilidad en dinero" (J.M. Keynes, "Teoría General....").

17/ "... el sistema crediticio aparece como palanca principal de la sobreproducción (sobreinversión) y de la superespeculación en el comercio , ello sólo ocurre porque se fuerza hasta su límite extremo el proceso de la reproducción, elástico por su naturaleza, y porque se lo fuerza a causa de una gran parte del capital social resulta empleado por los no propietarios del mismo, quienes en consecuencia ponen manos a la obra de una manera totalmente diferente a como lo hace el propietario que evalúa temerosamente los límites de su capital privado, en la medida en que actúa personalmente. De esto sólo se desprende que la valorización del capital...no permite el libre y real desarrollo más que hasta cierto punto, es decir que de hecho configura una traba y una barrera inmanentes de la producción, constantemente quebrantadas por el sistema crediticio. Por ello el sistema de crédito acelera el desarrollo material de las fuerzas productivas y el establecimiento del mercado mundial (global)... . Al mismo tiempo, el crédito acelera los estallidos violentos de esta contradicción, las crisis..." (K Marx , El Capital, Tomo III, Sección V, Capítulo XXVII, los paréntesis y las negritas son nuestras)

18/ Japón, por ejemplo es el principal prestamista regional: sus acreencias son de más de 200 mil millones de us\$ y se estima que un 50% están vinculados al sector inmobiliario.

19/ "The current account represents the rate at which a country accumulates or decumulates foreign assets" ("Current Account Imbalance in ASEAN Countries:Are They a Problem?" Jonathan D. Ostry. IMF -)

20/ Este argumento está inspirado en el modelo de optimización financiera intertemporal (Model of

optimal borrowing and lending) que se encuentra en el trabajo de Ostry J. (IMF).

21/ En el modelo de Krugman (1979), bajo el supuesto de que los agentes poseían previsión perfecta (perfect foresight), la emisión monetaria para financiar el déficit hacia menos atractivos a los activos domésticos (dependiendo de cuán alejado se halle del sendero de equilibrio entre ambos activos) y provocando una creciente demanda de activos foráneos, bajo tipo de cambio fijo esta demanda acrecentada se reflejaba en una disminución en las reservas ("Thus, under flexible rates, changes in expectations are reflected in the short run in the exchange rate, whereas under fixed rates they are reflected in changes in the government's reserves ") hasta un punto donde el gobierno no podía mantener la paridad cambiaria.

22/ "Of the increase in loans, more than half was channelled, to the less productive sectors of the economy, namely the broad property and finance, insurance and business sectors and for consumption purpose" (Bank Negara Malaysia, Annual Report, 1996)

23/ "Fixed rate encourages firms and banks to borrow heavily in foreign currency at cheaper interest rates than on domestic funds. This money can then inflate speculative bubbles, especially in property. The result of all this is that the economy overheats and the financial sector is left dangerously exposed." ("Getting Out of a Fix". The Economist - September 20th , 1997)

24/ "The demands have been triggered by the decline in the value of stocks used as collateral backing the loans. Once collateral devalues beyond a certain level, banks have to call in the loans ,..., the share value of several key Malaysian companies had now reached levels at which repayment calls were imminent" (Financial Times, Septiembre 7 de 1997)

25/ Por ejemplo el gobierno de Malasia decidió dejar que suba la tasa de interés (8/12/97), lo que provocara numerosas quiebras.

26/ El gobierno de Japón se comprometió a emitir un bono por 76.8 mil millones de US\$ para ayudar a la banca y para repagar la financiación esta dispuesto a emprender un proceso de privatizaciones de algunos servicios públicos (FT 10/12/97)

[Volver](#)

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

El caso del NAFTA

CARACTERISTICAS DEL INTERCAMBIO 1988-1996

El intercambio comercial entre los países del NAFTA pasó de representar un 6,79% del intercambio mundial en el año 1988 a un 9,21% en 1996 . El crecimiento del intercambio intra-NAFTA fue de 158% (de 186 miles de millones de dólares en 1988 a más de 480 mil millones en 1996). Simultáneamente, el crecimiento de las exportaciones totales del bloque fue de 99,8% (de 456 miles de millones dólares en 1988 a más de 911 miles de millones dólares en 1996) mientras que las exportaciones mundiales lo hicieron en un 90,1%.

GRAFICO 1

GRAFICO 2

Las referencias para comparaciones intertemporales son la firma del tratado del NAFTA -diciembre de 1992- y su puesta en vigencia -enero de 1994-.

GRAFICO 3

Puede observarse que a partir de 1992, año hasta el cual el monto intercambiado entre los países miembros del NAFTA representaba en promedio un 40,79% del total exportado por estos países, el intercambio entre los signatarios del NAFTA incrementó su participación en el intercambio con el resto del mundo. En el período 1993-1995, el crecimiento de la participación del intercambio intrabloque en el total exportado creció a una tasa del 8% anual acumulativa. Probablemente, debido a la ratificación del tratado por parte de los estados-miembros en diciembre de 1993, el crecimiento de la participación antes mencionada en el año 1994 fue de 13,64%. La relativa disminución de este indicador en el año 1995 (-2,01%), representada sin embargo por un incremento del monto intercambiado en términos absolutos del 4,75%, puede deberse a la crisis del peso mexicano desatada en diciembre de 1994, que produjo en México una caída del PBI del orden del 6,2%.

El comercio exterior extra-bloque -es decir, el comercio con terceros países- sufrió una permanente disminución en términos de su participación en el intercambio total si bien, en términos absolutos, las magnitudes intercambiadas aumentaron (incremento del 59,6% del monto exportado a terceros países y del 81,1% del monto importado desde terceros países).

GRAFICO 4

La trayectoria temporal del saldo comercial del bloque indica un punto de inflexión en el período 91-92. Hasta ese momento la tendencia del saldo, aunque deficitario durante todo el período

considerado, tendía hacia el equilibrio. Desde entonces y hasta 1994 tuvo lugar un profundo deterioro del saldo comercial (aumento del déficit del 91,6%). Luego, se registró una leve tendencia hacia el equilibrio pero con montos de déficit superiores a los del año 1988.

GRAFICO 5

Es para destacar que, en la composición del déficit comercial del bloque, los Estados Unidos contribuyen, en promedio, con el 107% del mismo. Esto indica que -exceptuando tres períodos- el saldo del agregado Canadá-México es levemente positivo. En el caso de Canadá ésto se constata en todos los años del período considerado y a México le ocurrió en 4 de los 9 períodos considerados.

COMPOSICION DEL COMERCIO 1991-1995

COMERCIO EXTERIOR TOTAL

De la misma manera que en la composición del comercio exterior de la Unión Europea, la división entre manufacturas y productos primarios sirve para distinguir entre aquellos productos que incrementaron su participación en el total exportado y aquellos que se rezagaron. En el caso del NAFTA, el rubro maquinaria y equipo de transporte incrementó su participación en términos porcentuales un 4% mientras que el rubro otras manufacturas (que agrupa hierro y acero, productos químicos y productos textiles entre otros) aumentó su participación un 5,1% en el total exportado. En términos generales, los productos manufacturados aumentaron su participación 3,1% en términos absolutos mientras que los productos de elaboración primaria disminuyeron absolutamente 2,65% (-10,57% en términos relativos), durante el período 1991-1995.

GRAFICO 6

GRAFICO 7

Dentro de las importaciones totales del bloque, es válida la misma distinción expresada arriba, con la salvedad que la modificación de la composición de los bienes importados es más pronunciada. Así, la participación del rubro maquinarias y equipos de transporte aumentó 3,66% en términos absolutos (+8,2% relativamente), de manera que las manufacturas, en su conjunto, aumentaron su incidencia en el total importado en un 4,39%, lo que representa un aumento relativo porcentual del 5,83%. Consecuentemente, los productos agrícolas y derivados de las industrias extractivas disminuyeron su participación un 3,75%, lo que representa una caída del 18,22% en términos relativos.

COMERCIO INTRABLOQUE

La misma tendencia observada en el comercio total del grupo, tanto en las importaciones como en las exportaciones totales, se constata para el comercio intrabloque: durante el período considerado se incrementó la participación relativa de los productos manufacturados en el intercambio y, consecuentemente, disminuyó la de los productos de origen primario.

Este hecho está caracterizado por las siguientes magnitudes: durante el período 1991-1995 el intercambio de productos primarios sufrió una baja del 2,86% (del 22,46% en 1991 al 19,61% en 1995) en la participación en el total, lo que representa una baja en términos relativos del 12,72%. En el mismo período, los productos manufacturados incrementaron su participación un 3,71% (del 72,96% en 1991 al 76,67% en 1995) o en magnitudes relativas, un aumento del 5,08%.

Puede resultar interesante señalar la falta de correlación del cambio en la composición global del intercambio intrabloque con el origen de los bienes comerciados. Si, como se mencionó en el apartado anterior, a partir del año 1992 -año de creación del NAFTA- se observó un fuerte incremento en la participación del intercambio intrabloque, también se verifica que la composición de este comercio no se vio alterada sustancialmente por este hecho, sino que parece seguir un sendero tendencial independiente.

GRAFICO 8

Si bien la serie de datos disponibles no es amplia, es observable que la mayor parte del cambio en la composición corresponde al período 1991-1992. Durante dicho lapso, la caída relativa de la participación de las manufacturas fue 6,9% y el aumento -también relativo- de las manufacturas fue del 2,5%. En los restantes años considerados, la baja de la proporción de los productos primarios en el total intercambiado se realizó a una tasa -significativamente menor- del 2,1% anual acumulativa y la suba de este mismo cociente para los productos manufacturados se verificó a la tasa -también notoriamente más baja que la correspondiente al período 91-92- del 0,8% anual acumulativa.

Si se desagrega el rubro productos primarios en sus dos componentes, productos alimenticios y productos de las industrias extractivas, se puede observar que el comportamiento dinámico de estas participaciones no sigue un patrón tendencial de signo constante como se verificaba en el caso de la Unión Europea.

GRAFICO 9

En este caso el período 1993-1994 funciona como un punto de inflexión a partir del cual se observa un cambio en la tendencia de ambos rubros. La explicación cuantitativa de este fenómeno es que, en términos absolutos, la variación anual de los productos alimenticios decreció continuamente a lo largo del período mientras que la de los productos de industrias extractivas se incrementó. Este aceleramiento del crecimiento del intercambio de productos de industrias extractivas es el factor que explica el cambio de signo de la tendencia de la participación de este rubro en los productos primarios.

GRAFICO 10

Si se aplica la misma desagregación al rubro manufacturas se observa que, a diferencia de lo que aconteció en el caso de la Unión Europea, el rubro que en aquel bloque comercial había tenido el comportamiento más expansivo, maquinaria y equipo de transporte, en este caso su participación dentro del rubro manufacturas se mantuvo constante durante el período 1991-1995 (coeficiente de variabilidad 0,38%).

En general, entre los años 1991 y 1995, los demás rubros que componen Productos Manufacturados sufrieron poca variación en términos absolutos si bien en términos relativos algunos de ellos evidenciaron fuertes incrementos relativos (Prendas de Vestir: +159%, Textiles: +6,5%) y otros verificaron descensos relativos (Hierro y Acero: -11,6%, Productos Químicos: -3,8%).

GRAFICO 11

NOTAS

1/ Medido en términos de exportaciones

2/ IMF Direction of Trade Statistics, Informes Anuales 1995, 1996 e informes cuatrimestrales de 1997

3/ J.J. Schott (1997): NAFTA, an interim report, Institute for International Economics.

[Volver](#)

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

El caso de la Unión Europea

El objetivo de esta nota es comparar la composición del comercio de los países que componen la Unión Europea entre los años 1980 y 1995 para observar su tendencia.

Se obtuvieron datos correspondientes a comercio intra y extra comunitario para diferentes agregados económicos definidos por el GATT-OMC sobre la base de la clasificación CUCI. Estos agregados y sus componentes se detallan al final de la nota.

EL COMERCIO COMUNITARIO EN EL COMERCIO MUNDIAL

En 1980 el total del comercio intracomunitario alcanzó 382 mil millones de dólares, lo que representaba el 18,61% del comercio mundial y el 52,20% del comercio internacional total llevado a cabo por los países de la Unión Europea. Quince años más tarde, el monto comercializado dentro de las fronteras del grupo sumó casi 1,3 billones, el 25% del comercio mundial y el 63,16% del comercio total del bloque. En esos quince años el aumento del intercambio intracomunitario fue del orden del 233,68% pero debe remarcarse que en ese período se amplió el número de miembros del grupo con las inclusiones de Grecia (1981), España y Portugal (1986), Finlandia y Suecia (1993), las que fueron consideradas para el cómputo de los totales comercializados en cada año.

GRAFICO 1

ORIENTACION DEL COMERCIO COMUNITARIO ANTES Y DESPUES DE LA CONFORMACION DE LA UNION ADUANERA

Si se descompone el período 80-95 en tres subperíodos, a saber: 80-90, 90-93 y 93-95, se constata una fase de crecimiento leve entre dos de crecimiento más acelerado. El período 90-93, el de menor incremento relativo, tuvo una tasa de crecimiento del intercambio del 3,7% anual, mientras que los períodos 80-90 y 93-95, tuvieron tasas de crecimiento del 7,9% y 17,9%, respectivamente.

GRAFICO 2

Es muy posible que el incremento registrado en la década del 80 se deba a la incorporación de nuevos miembros a la Unión y al nuevo impulso dado por la constitución de un mercado común anunciado con la firma del Acta Unica de 1986. Adicionalmente, las razones para el crecimiento del período 93-95 pueden rastrearse en la puesta en vigencia del Acta Unica en 1993 y la firma del tratado de Maastricht (que amplió los términos del Tratado de Roma 1957 y del Acta Unica de 1986) y del Acuerdo de Schengen, que entró en vigencia en 1995.

En relación con el comercio extracomunitario en el año 1980 las exportaciones de la Unión Europea a terceros países sumaron cerca de 307 miles de millones de dólares, es decir el 44,6% de las

exportaciones del grupo. Por su parte, las importaciones procedentes de países no miembros alcanzaron casi 392 miles de millones de dólares, para representar el 50,6% de las importaciones totales. Para el año 1995, el comercio exterior de la Comunidad con terceros países (752 miles de millones de dólares de exportaciones y 736 miles de millones de dólares importaciones) había declinado su participación en los totales comunitarios y ocupó el 37,1% de las exportaciones totales y el 36,6% de las importaciones.

GRAFICO 3

La evolución absoluta de las exportaciones-importaciones extrazona e intercambio intrazona tuvo una tendencia positiva en el período 1980-1995. Como se dijo antes, el incremento porcentual del comercio intrazona fue del 233,68%. Sin embargo la tendencia de crecimiento de las exportaciones e importaciones extrazona fue significativamente menor, produciéndose incrementos del 144,92% y 87,81% respectivamente.

Si se consideran dos subperíodos (1980-1992 y 1993-1995) se observa que durante el primero el saldo comercial fue negativo: las importaciones superaron a las exportaciones, en promedio, un 14,9%. A partir de 1993 (probablemente, como resultado de las cláusulas de Maastricht) los valores de exportaciones e importaciones convergieron (en el año 1993 se produce una caída de las importaciones extrazona del 12,34%) y en los años 94-95 la balanza comercial comunitaria fue positiva (17 mil millones de dólares en 1995).

GRAFICO 4

COMPOSICION DEL COMERCIO 1980-1995

Se considera el intercambio total intra y extra comunitario. A partir de estos datos se realizó la desagregación en el comercio intracomunitario y se analizaron las tendencias del cambio en el período 1980-1995.

COMERCIO EXTERIOR TOTAL

Como ilustran los gráficos siguientes, el rubro que más incrementó su participación en las exportaciones del grupo es maquinarias y equipos de transporte que registró un incremento en la participación de las exportaciones del 19,65% que pasó a representar de 32,7% de los bienes exportados en 1980 a 39,1% en 1995. Salvo este rubro, los restantes disminuyeron su participación en el total exportado y, en particular, los productos primarios.

GRAFICO 5

GRAFICO 6

Entre las importaciones, la división entre los rubros que incrementaron su participación y aquellos en los que disminuyó se hizo más agregadamente: productos primarios y manufacturas. Estos últimos aumentaron su participación en el total importado un 39,5% pasando de representar un 52,9% en

1980 a un 73,8% en 1995. Consecuentemente, los productos primarios disminuyeron su participación un 49% en ese período y fue el rubro que registró mayor disminución entre los productos provenientes de las industrias extractivas (que incluye combustibles y minerales).

COMERCIO INTRABLOQUE

Dentro del comercio intracomunitario, la tendencia consistió en el aumento de la participación del intercambio de manufacturas y disminución del de productos primarios. Respecto de las manufacturas, el incremento de la participación en el intercambio intracomunitario se produjo en la década del 80 a una tasa de crecimiento anual acumulativa del 1,16%; durante la década del 90 la proporción de las manufacturas en el total intercambiado se mantuvo relativamente estable. A su vez, la participación de los productos primarios tuvo un comportamiento más estable: registró una tasa de crecimiento negativa a lo largo de las dos décadas consideradas, si bien durante la primera de ellas sufrió una contracción más acelerada (3,2% a.a.) que en los 90 (1,8% a.a.).

GRAFICO 7

El examen de la evolución del intercambio intracomunitario de productos primarios puede ampliarse si se desagrega en dos grupos de productos: productos agropecuarios y productos de industrias extractivas.

GRAFICO 8

Si se consideran los productos primarios como un todo, la participación de los productos agropecuarios en los primeros se incrementó durante todo el período, si bien, como se apuntó anteriormente, el aumento de la participación se produjo durante la década del 80 (tasa de crecimiento de la participación del 2,88% a.a.) para estabilizarse en los primeros cinco años de la década del 90. Fue bien diferente la evolución de las actividades extractivas: se registró una tasa de contracción del 4,75% a.a. durante la década del 80 y relativa estabilidad en la década del 90.

La evolución de la participación del comercio Intra UE de productos agropecuarios en el comercio intrabloque de productos primarios puede ser explicada mediante los diversos cambios que sufrió la Política Agrícola Común (PAC) a lo largo del período considerado. A mediados de 1992 fue acordada por el Consejo de Ministros una modificación de la PAC tendiente a superar lo que se consideraban cuatro serias deficiencias: 1) el fomento a la superproducción con la consiguiente acumulación de existencias, 2) el incremento de la contaminación y el desgaste de los suelos producidos por el estímulo a la producción intensiva, 3) la concentración de la ayuda en las explotaciones de mayor tamaño y, 4) la escasa mejora del poder adquisitivo de los agricultores. A lo largo del período 1975-1991 la ayuda de la Unión al sector agropecuario se había incrementado 250% lo que explica el incremento de la participación de este agregado en el total del comercio intrabloque de productos primarios. La reforma aprobada en 1992 se reglamentó por un período de tres años. Sus efectos se ilustran en el gráfico anterior: tras un fuerte aumento en la participación de este agregado hasta 1992, desde ese año se produjo un estancamiento con una media para el período 1992-1995 de 70,3%.

Si se analiza del mismo modo la evolución del intercambio de manufacturas puede apreciarse que el

único de los componentes que registró un crecimiento en la participación en el período considerado es el rubro maquinaria y equipo de transporte. Como ya se mencionó, éste tuvo un lugar importante en el intercambio de bienes entre la Comunidad y terceros países.

GRAFICO 9

La evolución de la participación de este rubro en el total intercambiado no sigue el patrón característico de cambio-estabilidad descrito por las participaciones de los rubros de productos primarios mencionadas anteriormente. En contraste, describió un sendero algo más irregular: crecimiento a una tasa del 1,3% a.a. durante la década del 80, desaceleración del crecimiento en los primeros años de la década del 90 (tasa del 0,68% a.a. para el período 1990-1992), caída abrupta de la participación entre los años 1992 y 1993 (2,41%) y retorno al crecimiento en los últimos años del período considerado (+0,33% en el período 93-94 y +1,72% durante el 94-95): Estas irregularidades explican, dada la relevancia de este rubro en el intercambio de manufacturas y en el total intercambiado, las fluctuaciones del valor de participación de las manufacturas en el total intercambiado dentro del bloque.

En cuanto al comportamiento de los otros componentes del rubro manufacturas, considerado el período 80-95, muestran, sin excepción, una disminución de su participación en dicho rubro. Algunos de ellos muestran disminuciones constantes a lo largo de todo el período (p.e. textiles); otros, en cambio, muestran en los últimos años del período considerado un cambio de signo en la tendencia (p. e. el caso del rubro hierro y acero se explica por la decisión del Consejo de Ministros de febrero de 1993 de reestructurar al sector básicamente mediante restricciones a las importaciones).

NOTAS

1/ Para un mayor detalle acerca de las políticas implementadas desde 1992 y sus aplicaciones en los distintos sectores ver GATT-OMC: Comunidades Europeas, Examen de las Políticas Comerciales, 1993, Volumen 1 p. 141 y ss.

2/ Ver GATT-OMC: Comunidades Europeas, Examen de las Políticas Comerciales, 1993, Volumen 2 p. 71-73

[Volver](#)

Estudio sobre la penetración de las exportaciones argentinas en Brasil

La información estadística sobre el comercio exterior argentino muestra que una parte importante del incremento de las exportaciones de manufacturas que ha registrado nuestro país en los últimos años ha tenido como destino el mercado brasileño. Este desempeño ha permitido que la participación media de las exportaciones argentinas en las importaciones totales de Brasil haya pasado del 6,7% en 1990 a algo más del 13% en 1997, aunque con una gran dispersión a nivel de los diferentes sectores económicos.

Si se realiza un análisis por capítulo del Nomenclador pueden identificarse 17 capítulos con alto grado de penetración (participación argentina superior al 48% en las importaciones de Brasil), 15 capítulos con penetración media (participación argentina del 16.5%) y 64 capítulos con baja penetración (participación argentina del 3,7%). Debe resaltarse que el grupo de baja penetración representa alrededor de dos tercios de las importaciones brasileñas a lo que debe agregarse que en la mayor parte de los casos corresponden a productos con alto valor agregado industrial.

La presente nota muestra los resultados principales de un estudio/ que tiene por objeto identificar algunos patrones comunes de comportamiento en la oferta y/o la demanda (brasileña) de las exportaciones argentinas que contribuyan al diseño de políticas o a realizar recomendaciones dirigidas a incrementar las exportaciones argentinas en esos segmentos.

El trabajo desarrollado a fin de determinar el listado de productos en los que se basó la investigación de campo que constituye el núcleo del estudio se dividió en tres fases: (a) identificación de la oferta exportable argentina; (b) cruce de la oferta exportable argentina con la importación brasileña efectiva y (c) clasificación de la participación argentina en la importación brasileña, discriminando franjas de penetración de las exportaciones argentinas en el mercado de importaciones brasileñas, incluyendo la identificación de los países competitivos en las importaciones brasileñas y los destinos alternativos de las exportaciones argentinas para cada uno de los productos en esas mismas franjas.

Se utilizaron con esta finalidad, las bases de datos de comercio exterior de Argentina (exportaciones, desagregadas a 6 dígitos del SA, correspondientes a los años 1995 y 1996, divulgadas por el INDEC) y de Brasil (importaciones, desagregadas a 6 dígitos del SA, correspondientes a los años 1994, 1995 y 1996, divulgadas por el DECEX/SECEX/ MICT).

La oferta exportable argentina fue definida, a los fines utilizados en el estudio, como aquella integrada por todas las posiciones que alcanzaron un monto de exportación total igual o superior a U\$S 5 millones, o un monto de exportación al Brasil igual o superior a U\$S 3 millones, además de otras 26 posiciones incluidas por criterios ad-hoc. De esta forma, fueron seleccionadas 415 posiciones que representan sólo un 10.3% de las posiciones arancelarias pero cubren un 92.3% del valor promedio de las exportaciones correspondientes a los años 1995 y 1996. En lo que respecta a las exportaciones al Brasil, las posiciones seleccionadas representan un 16,4% de las posiciones que registran exportaciones con ese destino y un 91.7% del monto promedio exportado hacia ese país en los años mencionados.

Desde la óptica de los registros de importaciones de Brasil, las importaciones originarias de Argentina del período 1994-95-96 correspondientes a dichas posiciones representan el 92,2% de las importaciones totales de ese origen y el 45,2% de las importaciones brasileñas totales del período. Esto implica que hay una porción muy significativa del mercado importador brasileño (54,8%) constituida por bienes que el Brasil importa y la Argentina no exporta (o no exporta en volúmenes significativos) para ningún mercado del mundo.

Cabe destacar que, aunque en promedio la participación argentina en las importaciones totales del Brasil alcanzó en el período de análisis al 11.7%, si se consideran exclusivamente a aquellas partidas definidas como oferta exportable de

nuestro país, la participación se duplica y llega al 23.9%.

Dentro de las 415 posiciones seleccionadas fueron descartadas, además, aquellas posiciones para las cuales existe un mercado importador poco significativo en Brasil. Se realizó, para ello, un corte que discriminó aquellas posiciones para las cuales el mercado de importaciones brasileñas, en promedio del período 1994-95-96, alcanzó un monto superior a u\$s 3 millones. La adopción de ese criterio resultó en la inclusión de 287 posiciones y, consecuentemente, en la exclusión de las restantes 128 posiciones.

Las 287 posiciones finalmente seleccionadas representan el 91,5% de las importaciones brasileñas originadas de Argentina en el período 1994-95-96 y cubren el 44,9% del mercado importador brasileño total, en ese período. Las 128 posiciones excluidas, corresponden, a su vez, a productos de la oferta exportable argentina para las cuales no existe mercado importador de relevancia en Brasil. De hecho, esas 128 posiciones excluidas representan apenas el 0,3% de las importaciones brasileñas en el trienio considerado.

Tal como surge del Cuadro 1, cuando el análisis se restringe a esas 287 posiciones, la participación argentina en las importaciones brasileñas alcanza al 25,7%. Se destaca, además, la existencia de 109 posiciones en las cuales la participación argentina es baja o muy baja en términos de la muestra y aun en términos de las importaciones totales originarias de Argentina. Otras 46 posiciones corresponden a una participación argentina media - baja en términos de la muestra, aunque están cerca del promedio en términos de las importaciones totales procedentes de Argentina.

Cuadro 1

Participación de las exportaciones argentinas en el mercado brasileño

(287 posiciones seleccionadas)

(Promedio 1994-95-96)

Participación de la Argentina (%)	Nº de posiciones del S. A.	Importación brasileña			Categorización de la participación argentina
		Argentina	Resto	Total	
Mayor a 50	60	2004.8	884.7	2889.5	Muy alta
Entre 40 y 50	23	448.4	594.9	1043.3	alta
Entre 30 y 40	28	247.0	450.3	697.3	Media - alta
Entre 20 y 30	21	769.3	2416.9	3186.2	Intermedia
Entre 10 y 20	46	679.4	3378.7	4058.0	Media - baja
Entre 4 y 10	48	288.4	3513.3	3801.8	Baja
Menor a 4	61	47.7	3099.8	3147.5	Muy baja
TOTAL	287	4845.0	14338.6	18823.6	

Las 155 posiciones cuya participación fue inferior a la media constituyen el subconjunto a partir del cual se eligieron 34 productos, seleccionados a partir de criterios tales como la magnitud del mercado potencial, el grado de desarrollo de los países proveedores y el de los países a los que la Argentina exporta esos

productos. La muestra conformada por estos productos fue objeto de un trabajo de campo, a fin de determinar cuáles son las principales dificultades que enfrenta la oferta exportable argentina para penetrar en el mercado brasileño y cuáles son los mercados con mayor potencial de crecimiento. Las principales conclusiones de este análisis son las siguientes:

a) Dentro de los productos seleccionados, la penetración argentina en las importaciones de las empresas estatales y ex estatales es baja o prácticamente nula.

b) En muchos mercados, la baja penetración obedece al comercio intrafirma o a la utilización de proveedores establecidos a escala global, especialmente en la industria química y en los productos de los capítulos 84 y 85. Adicionalmente, los competidores de Argentina en esos sectores son productores de países desarrollados, lo que dificulta todavía más la obtención de mayor espacio económico.

c) No fue detectado prácticamente ningún caso en el que el grado de penetración de los productos argentinos fuese limitado por prácticas desleales de los otros proveedores o por restricciones no arancelarias específicas por parte de Brasil. Como excepción a esta regla, un ejemplo de subsidio crediticio y reintegro a la exportación es el caso de la lana y los tejidos de lana provenientes de Uruguay.

Del análisis de los productos y de los problemas identificados es posible definir, por lo menos, dos grandes segmentos donde es posible aumentar la participación de los productos argentinos. Uno de ellos está constituido por las importaciones de las empresas del estado y las recientemente privatizadas y el otro, más heterogéneo, se orienta hacia las importaciones del sector privado.

En el primer caso, el análisis preliminar realizado constató un bajo grado de penetración de los productos seleccionados en las compras de las empresas estatales y ex-estatales. Como resultado de este hecho, un primer paso, muy concreto y productivo, sería actuar sobre las decisiones de importar de las empresas estatales y ex-estatales brasileñas.

Debe tenerse en cuenta que no se trata de realizar una operación políticamente complicada, pues la mayor penetración argentina no afectaría intereses empresariales o económicos brasileños. Se afectarían, eso sí, los usos y costumbres de los departamentos de importación de las empresas estatales y de aquellas empresas recién privatizadas. Un tema posterior es el de apertura de la política de compras del sector público dentro del Mercosur. Es necesario pensar y discutir la liberalización de la política general de compras de las empresas estatales, especialmente de Petrobrás, pues eso abrirá mercados para los productos argentinos de sectores como el siderúrgico y de equipamientos en general. La estrategia de la apertura de las compras estatales es sin duda más difícil políticamente, pero el gobierno argentino y los sectores empresarios deben comenzar a estudiar y pensar el tema.

Como resultado del cruzamiento de la muestra de productos y de las compras externas de Petrobrás fue posible identificar algunos sectores donde sería productivo intensificar esfuerzos para una mayor penetración. Ellos son productos plásticos; máquinas y equipamientos de uso general, prensas y distribuidores y dosificadores de sólidos y líquidos; y válvulas. Estos productos no agotan, seguramente, el listado de posiciones arancelarias donde las compras de las estatales y de las empresas recientemente privatizadas se hacen fuera del Mercosur, y donde existe una oferta potencial en Argentina, por lo que sería interesante encarar la realización de un estudio más detallado de las compras de algunas de las empresas estatales y ex-estatales.

Un segundo paso es aumentar la penetración en algunos mercados de importación del sector privado.

Resulta claro que en el comercio intrafirma de las transnacionales o en las importaciones resultantes de acuerdos de provisión, concebidos por la matriz, los productores argentinos no tienen muchas posibilidades a corto plazo. Esto es una realidad en química, productos plásticos y en muchos de los productos de los capítulos 84 y 85. Puede intentarse que las filiales argentinas de esas transnacionales renegocien esos acuerdos, pero no es una alternativa muy fácil o viable.

Los esfuerzos argentinos deberían concentrarse, por lo tanto, en aquellos mercados donde las fuentes de las importaciones brasileñas estén más dispersas o donde existan muchos compradores desvinculados de transnacionales o de acuerdos de provisión. Teniendo en cuenta estos factores, es posible pensar en aumentar la penetración en las compras de las empresas privadas en los siguientes sectores: vino; isocianatos; productos plásticos; máquinas y equipamientos de uso general, prensas y distribuidores y dosificadores de sólidos y líquidos; válvulas.

Como agenda de investigación futura, además del mencionado análisis detallado de las importaciones de las empresas estatales brasileñas, podría pensarse en encarar un programa de consultas sistemáticas con fabricantes de aquellos productos que, como los citados en el párrafo anterior, constituyen parte de la oferta exportadora de nuestro país que no consigue una participación en el mercado brasileño acorde a su potencialidad.

NOTA

/El Instituto para el Desarrollo Industrial realizó un estudio, por encargo de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería

[Volver](#)

Exportaciones y concentración de mercados:

riesgo vs. rentabilidad

I. INTRODUCCION

La importancia de alcanzar un crecimiento elevado y sostenido de las exportaciones es un objetivo que se plantea permanentemente en la Argentina y en la mayoría de los países. Al analizar la performance exportadora se consideran aspectos tales como el nivel, la dinámica o la composición sectorial y factorial que se va delineando en la estructura de las ventas externas. Sin embargo, también es preciso incorporar al análisis alguna evaluación acerca de las características de la "*cartera de mercados de exportación*", particularmente en lo referido al nivel de concentración deseable.

En general, cuando se discute acerca del grado de concentración de las exportaciones por destinos, se enfoca el tema desde una perspectiva que hace hincapié en el riesgo de una cartera de mercados determinada. Bajo este enfoque, la diversificación de las ventas externas por mercados tiene un valor positivo ya que la misma permite reducir el impacto macro y microeconómico que podría generar una caída de cierta magnitud en la demanda de importaciones de un país, o grupo de países, que concentrara una proporción importante de las ventas externas de la economía en cuestión (el conocido consejo de "no poner todos los huevos en la misma canasta").

Pero al igual que en cualquier problema de selección óptima de cartera, el riesgo es sólo una de las dimensiones de la cuestión. La otra faceta -que en general no es mencionada cuando se analiza la concentración por destinos de las exportaciones de un país- está dada por la rentabilidad de una canasta de mercados determinada.

En este contexto, entendemos por riesgo la probabilidad de que se produzca una caída en la demanda de importaciones de los mercados que conforman el núcleo de destinos de exportación de un país, lo que podría provocar un deterioro de las cuentas externas de la economía, entre otros tantos efectos. Por su parte, la rentabilidad de la cartera de mercados está asociada a la expectativa de un incremento en las compras externas de los clientes de un país y sus probables efectos positivos sobre la situación macro y microeconómica de la economía.

Dado que cada mercado de exportación tiene su propio riesgo esperado -que depende, entre otras cosas, de su reputación-, el riesgo global variará de cartera en cartera no sólo en función de cuáles sean los mercados compradores sino también de la participación de cada uno de ellos en las exportaciones totales del país.

Al igual que para el caso del riesgo, existen muchas formas alternativas de cuantificar la rentabilidad esperada de un destino en particular o de una canasta de mercados en forma conjunta. Desde el enfoque planteado en esta nota, la rentabilidad está relacionada directamente con la perspectiva de un incremento en la demanda futura de importaciones. Este aumento se viabiliza por dos caminos -que no necesariamente van en el mismo sentido-: por un lado, a partir de la dinámica de crecimiento esperada en los mercados importadores y, por el otro, en función de la capacidad de inserción -o penetración- de las exportaciones del país en dichos mercados. Es decir que la rentabilidad de una cartera no estaría garantizada por la "elección" de destinos con un potencial de crecimiento de sus importaciones importante, sino que dependerá también de la facilidad que tenga el país para colocar su oferta exportable en los mismos. Aunque esta distinción puede parecer obvia, muchas veces se centra por completo la atención en el primer aspecto, cuando la mayor facilidad de penetración en otros mercados -menos rentables, quizás- puede generar importantes efectos derrame para el desarrollo de la actividad exportadora de un país.

Un aspecto a tener en cuenta, es que existe, al menos, una diferencia importante entre la situación de un país frente a su canasta de destinos y la de un inversor ante la selección de una cartera de activos y es que la estructura de mercados de exportación de una economía es el resultado de una serie de factores que no necesariamente implican la elección de aquellos destinos con las combinaciones riesgo-rentabilidad óptimas para el país.

Así, el problema real que enfrenta un país respecto de su estructura de destinos de exportación, reside en ir analizando, ex- post, las características de su cartera de mercados, de manera evaluar con precisión las eventuales consecuencias de llevar adelante dicha estrategia exportadora.

II. RIESGO-RENTABILIDAD: CUATRO CASOS POSIBLES

Del análisis de cartera de mercados bajo la perspectiva conjunta *riesgo-rentabilidad* surgen, al menos, cuatro casos posibles de canastas (cada uno de los cuales se corresponde con un cuadrante del gráfico) que determinan la situación de las exportaciones de un país:

Caso I. Cartera de Mercados "Inestable" (Alta rentabilidad-Alto riesgo): Se trata de la cartera más imprevisible. Si bien la rentabilidad esperada es alta, la volatilidad de los mercados compradores es importante y por lo tanto el riesgo de una caída en la demanda también. Según nuestra definición de riesgo y rentabilidad, las carteras de este cuadrante están compuestas por mercados de exportación que tuvieron un fuerte crecimiento de sus compras en los últimos años -potenciado porque el país está ganando posiciones en el mercado- pero que también registran una historia de caídas en sus importaciones en el pasado. En consecuencia, este tipo de carteras no generan certidumbre en la economía respecto de la evolución del sector externo. En este contexto, cualquier oscilación o desequilibrio en la economía mundial podría generar un fuerte impacto, haciéndose necesario, llevar adelante el monitoreo permanente de la situación económica de los principales clientes.

Caso II. Cartera de Mercados "Conservadora" (Baja rentabilidad-Bajo riesgo): En este cuadrante se encuentran las canastas conformadas por destinos con una perspectiva de un aumento futuro de importaciones pequeño -o en los que la penetración del país está cayendo- pero en los que las compras externas no muestran una historia de caídas, sino que permanecieron relativamente estables a través del tiempo. Para un país, poseer una cartera de mercados de este tipo podría implicar una perspectiva de crecimiento moderado de las exportaciones, aunque sin una elevada probabilidad de ganar mercados y aumentar la participación en las exportaciones mundiales.

GRAFICO 1

Caso III. Cartera de Mercados "Crítica" (Baja rentabilidad-Alto riesgo): este sería el caso menos deseado por cualquier país, dado que la canasta enfrenta un riesgo importante y adicionalmente no brinda perspectivas alentadoras acerca de la dinámica futura de la demanda. Ante esta cartera, el futuro exportador de un país puede resultar complicado. Aún cuando el país llevara adelante políticas de promoción o de fomento de exportaciones, en este escenario existe una restricción importante por el lado de la demanda, ya que las ventas se encuentran concentradas en mercados volátiles y con importaciones estancadas o en los que el país está perdiendo participación.

Caso IV. Cartera de Mercados "Estratégica" (Alta rentabilidad-Bajo riesgo): en este caso la cartera de mercados está centrada en países con fuertes incrementos esperados de importaciones y una inserción creciente en los mismos, donde además la volatilidad de la demanda es reducida y por lo tanto el riesgo de un impacto negativo en el sector externo es bajo. En esta situación, las perspectivas son buenas con probabilidad de que el país gane participación en las exportaciones mundiales.

III. UN EJERCICIO PARA LA ARGENTINA

En términos generales, la cartera de mercados de exportación de la Argentina se ha ido modificando significativamente a lo largo de las últimas décadas, en las que el eje viró gradualmente desde Europa hacia América, acentuándose la importancia de Estados Unidos y posteriormente de Brasil, en desmedro de otros destinos tradicionales en los '60 como Gran Bretaña o Italia. Al mismo tiempo, la participación de los 10 principales mercados en las exportaciones totales muestra una tendencia decreciente aunque con ciertos altibajos, pasando de una

participación promedio del 83% en la década del '60 al 65% en la actualidad.

En esta nota, se intentó cuantificar cuáles son la rentabilidad y el riesgo esperados asociados a cada una de las diferentes canastas exportadoras que tuvo la Argentina a través del tiempo, en el marco del modelo planteado anteriormente.

GRAFICO 2

A continuación se presentan algunos resultados correspondientes a estimaciones de riesgo-rentabilidad para cada una de las carteras de destinos durante el período 1970 - 1996. Como ya se mencionó, el riesgo surge de la probabilidad de una caída en las importaciones de los clientes de la Argentina -la que a su vez depende de la reputación de cada mercado durante los últimos 10 años-, en tanto que la rentabilidad está dada por las perspectivas de un incremento futuro en la demanda, corregidas -en más o en menos- por la capacidad para penetrar en esos mercados y ganar posiciones como proveedor.

El análisis se realizó en base a 22 destinos de exportación -que concentran entre el 80% y el 90% de las exportaciones totales, según el año-. En los anexos se presenta la composición de las carteras en cada año y la metodología seguida para la estimación de las variables.

PRINCIPALES RESULTADOS

El primer resultado general obtenido es que, a lo largo de las últimas décadas, la Argentina ha tenido carteras de mercados de exportación de los cuatro tipos mencionados y que, obviamente, estas situaciones están estrechamente vinculadas al desempeño global de la economía mundial a lo largo de estos años.

Considerando el riesgo y la rentabilidad promedio de los últimos 25 años -representados por las líneas vertical y horizontal en el siguiente gráfico-, se observa que, en términos relativos, la mayor parte de los años de la década del '70 se ubica entre los casos de alta rentabilidad y bajo riesgo, los '80 pertenecen -salvo las excepciones de 1980 y 1981- al tramo de baja rentabilidad y alto riesgo y los '90 muestran una situación intermedia -con algunos años de alto riesgo y baja rentabilidad (en los primeros años de la década) y otros de bajo riesgo y alta rentabilidad (a partir de 1994), con una tendencia hacia un aumento de las ganancias esperadas y una caída o estancamiento del riesgo.

La interpretación de estos resultados sugiere que -contrariamente a lo que ocurría en los '70-, durante los años '80, la estructura de destinos de exportación estaba concentrada en países con una demanda de importaciones muy inestable pero en los que, adicionalmente, la Argentina estaba perdiendo participación de mercado, reduciendo la rentabilidad esperada de la cartera (de hecho, entre 1985 y 1989, la rentabilidad ajustada por la capacidad de inserción del país es menor que la rentabilidad sin ajustar, lo que está reflejando que, a lo largo de esos años, la Argentina perdió participación en los mercados de sus principales clientes).

La rentabilidad esperada comienza a aumentar a partir de 1986 -aquí juega un papel muy importante el aumento en la penetración de las exportaciones argentinas en Brasil-, pero el riesgo sólo empieza a bajar en 1993.

GRAFICO 3

En la actualidad, la cartera de destinos es más riesgosa que el promedio de los años '70 -lo que significa que la probabilidad de una caída en la demanda de importaciones es mayor que en esa época- pero se encuentra entre las más rentables de las últimas tres décadas. Esta mayor rentabilidad es producto, fundamentalmente, de una estructura de destinos concentrada en países con un fuerte dinamismo de importaciones y donde ha habido, en muchos casos, un aumento en la capacidad de inserción de nuestras exportaciones (especialmente en Irán, China, Brasil y Chile).

Tomando como ejemplos las carteras de 1970, 1985, 1990 y 1996 se observa que durante el primero de estos años el bajo riesgo registrado estaba explicado por la estabilidad en la demanda de importaciones de Europa y EE.UU., mercados que concentraban la mitad de las exportaciones argentinas, en tanto que la rentabilidad era moderada debido, también, al peso de estos países -con perspectivas moderadas de incremento de importaciones y de penetración de nuestro país- en la estructura de destinos. Por el contrario, en 1985 la cartera de mercados se caracterizó por presentar un riesgo elevado y la rentabilidad esperada más baja de los años analizados. Esta situación se explica por el "ruido" que generaba en la misma el peso que había cobrado la U.R.S.S. -con importaciones inestables en el pasado- y el aumento de la volatilidad en la mayoría de los países latinoamericanos, que no se veían compensados por una mayor rentabilidad esperada.

El año 1990 constituye un ejemplo de una cartera crítica -con alto riesgo y alta rentabilidad relativos-. Para ese entonces, la inserción de las exportaciones en algunos países venía mejorando, lo que elevaba la rentabilidad esperada, al tiempo que el riesgo se mantenía alto ya que, con excepción de Brasil, en los restantes mercados latinoamericanos y en algunos asiáticos se observaba una mayor volatilidad en las importaciones.

Por último, en la cartera de 1996 cobran relevancia Brasil y Chile al tiempo que la Argentina venía ganando mercado en varios países -lo que elevó fuertemente la rentabilidad de la canasta-. La mayor estabilidad de la demanda en los países en desarrollo posibilitó, además, que el riesgo esperado cayera hasta ubicarse entre los niveles más bajos de la década.

Respecto de 1997, las estimaciones muestran que, en relación a 1996, se produce un aumento considerable en la rentabilidad esperada y un incremento leve del riesgo (los índices llegarían a 285 y 131, respectivamente, tomando siempre como base el año 1970). Sin embargo, estos cálculos se basan en proyecciones acerca de la demanda de importaciones de los principales mercados compradores realizadas por el Banco Mundial (World Economic Outlook) con anterioridad a la crisis asiática. Dado que dichas previsiones pueden ser demasiado optimistas, esto podría llevar a una subestimación del riesgo y una sobrestimación de la rentabilidad esperada de la cartera actual de destinos de la Argentina para este año.

Por otra parte, es importante tener en cuenta que este modelo no tiene capacidad para predecir un shock o cambio brusco en las condiciones económicas de algún mercado en particular y los cambios son, más bien, de tipo adaptativo.

APLICACION A LA LLAMADA BRASIL - DEPENDENCIA

En general, el tema de los riesgos de la concentración están enfocados a la relación comercial de la Argentina con Brasil. Sin embargo, según el enfoque planteado aquí, la participación de este país en las exportaciones totales no debiera ser, en principio, un hecho alarmante considerando que en los últimos 12 años, las importaciones en dólares constantes de ese país cayeron sólo en dos oportunidades (1988 y 1992). Esa misma cantidad de veces retrocedieron las compras externas de EE.UU. y una vez más las de Holanda durante el mismo período. Si bien el modelo no permite hacer proyecciones hacia el futuro, la reputación de Brasil no parece indicar que la demanda de ese mercado no podrá recuperarse de una eventual caída en forma relativamente rápida, mucho más en un contexto de mayor apertura (con menores aranceles) que en el pasado.

Pero la contracara de este riesgo es la contribución de Brasil a la rentabilidad esperada de la cartera. Con una demanda de importaciones que se encuentra entre las más dinámicas y con un mercado en el cual la Argentina tiene hoy facilidades de acceso inigualables aunque también transitorias, la rentabilidad de Brasil parece superar ampliamente sus riesgos.

Esto se puede ver a través de un ejercicio de simulación. Bajo el esquema planteado, si la concentración de las exportaciones argentinas en Brasil fuera la mitad de lo que realmente fue en 1996 -alrededor del 14.5%- y las ventas sobrantes se repartieran proporcionalmente entre los restantes destinos, el riesgo pasaría de un índice de 125 a uno

de 134 -es decir un 7.2% mayor- en tanto que la rentabilidad caería desde 241 a 166, siempre tomando como base el año 1970. Esto significa que Brasil es menos riesgoso y más rentable que el promedio de los mercados de exportación que tiene hoy la Argentina. Como ya se mencionó al comienzo, esto no significa que se trate de la cartera óptima -se podrían buscar nuevos mercados que incrementen la rentabilidad esperada y/o reduzcan el riesgo-, sino que, dada la estructura actual de destinos de exportación, la concentración en Brasil no desmejora la evaluación ex-post de la cartera sino que, por el contrario, agrega expectativas favorables sobre la rentabilidad esperada de la misma.

La clave parece estar, entonces, en "hallar" una cartera que combine mercados muy rentables, aunque los mismos presenten cierto riesgo, con otros que aporten la estabilidad necesaria para mantener el riesgo en niveles bajos.

En el caso de la Argentina, probablemente el Mercosur y Asia estén funcionando en la actualidad como fuentes de alta rentabilidad esperada en la cartera de mercados -dado el dinamismo de sus importaciones y la inserción creciente de nuestras exportaciones-, en tanto que EE.UU. y Europa -con perspectivas de incrementos de la demanda mucho más moderadas y donde existen problemas de inserción- aportan un escenario de bajo riesgo y estabilidad para la colocación de las exportaciones del país.

ANEXO I: CARTERAS DE MERCADOS DE EXPORTACION DE LA ARGENTINA 1960-1996

Participación de en el total de exportaciones. En porcentajes del total

Destinos y años seleccionados

R. Unido	20.5	Italia	15.3	Italia	10.1
Holanda	12.1	Holanda	10.4	URSS	9.7
Italia	11.8	EE.UU.	8.9	Holanda	7.6
EE.UU.	8.5	Brasil	7.8	Brasil	7.2
Alemania	8.0	R. Unido	6.9	EE.UU.	6.7
Brasil	7.7	Japón	6.2	México	6.0
Chile	3.9	Alemania	5.9	España	5.4
Japón	3.7	Chile	5.2	Cuba	5.3
Bélgica	3.4	España	4.8	Japón	4.6
Francia	3.4	Francia	3.9	Chile	4.4
Polonia	1.8	Bélgica	3.7	Alemania	4.3
URSS	1.6	Perú	1.8	R. Unido	2.7
Perú	1.4	Uruguay	1.6	Francia	2.4
Uruguay	1.2	URSS	1.5	Bolivia	2.2
Paraguay	0.8	México	0.9	Bélgica	1.6
Venezuela	0.5	Bolivia	0.9	Uruguay	1.4
Bolivia	0.2	Polonia	0.9	Paraguay	1.2
China	0.1	Paraguay	0.8	Venezuela	1.1
España	0.1	Venezuela	0.7	Perú	1.0

México	0.1	Irán	0.2	China	0.7
		China	0.1	Polonia	0.5
				Irán	0.4

URSS	20.1	URSS	14.4	EE.UU.	13.8	Brasil	27.8
Brasil	9.5	EE.UU.	12.2	Brasil	11.5	EE.UU.	8.3
EE.UU.	9.0	Holanda	10.2	Holanda	11.1	Chile	7.4
Holanda	8.9	Brasil	5.9	Alemania	5.2	Holanda	5.1
Italia	6.5	Japón	4.3	Italia	4.2	Uruguay	3.0
Alemania	5.1	Irán	3.7	Irán	4.1	España	3.0
R. Unido	2.9	China	3.7	Ex-URSS	4.0	Italia	3.0
Chile	2.7	Italia	3.6	Chile	3.7	Irán	2.7
Japón	2.6	Alemania	3.4	Japón	3.2	China	2.5
Paraguay	2.4	Cuba	3.4	México	2.6	Paraguay	2.5
China	2.4	México	3.0	Bélgica	2.6	Alemania	2.4
Francia	2.3	España	2.5	España	2.5	Japón	2.2
Uruguay	2.3	Perú	1.9	Uruguay	2.1	R. Unido	1.5
España	2.1	Bélgica	1.8	China	2.0	Venezuela	1.5
Bolivia	1.5	Francia	1.5	Francia	1.9	Francia	1.2
México	1.5	Chile	1.3	Perú	1.5	Bolivia	1.2
Perú	1.5	Uruguay	1.2	R. Unido	1.5	Bélgica	1.1
Venezuela	1.4	Polonia	0.9	Cuba	1.3	Perú	1.1
Irán	1.1	Venezuela	0.9	Paraguay	1.2	México	1.0
Polonia	1.1	Paraguay	0.9	Venezuela	1.2	Cuba	0.5
Cuba	0.8	Bolivia	0.8	Polonia	0.6	Polonia	0.2
Bélgica	0.7			Bolivia	0.5		

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

ANEXO II: METODOLOGIA

La medición de la Rentabilidad y el Riesgo de una cartera está basada en los modelos de dos parámetros, media y varianza, que son empleados en los análisis técnicos de selección de carteras en los mercados de valores. En forma similar a estos modelos, la cuantificación de la rentabilidad y el riesgo de las exportaciones argentinas se sustenta en el desempeño que los principales mercados de exportación del país tuvieron en el pasado, por lo tanto, son modelos cuyas proyecciones se basan en la reputación histórica de los mismos. Por este motivo, es importante tener en cuenta que, si bien el modelo brinda una orientación sobre la calidad de las carteras en un momento dado del tiempo, no tiene capacidad para predecir fluctuaciones o bruscas o shocks en los mercados.

Rentabilidad: a diferencia de los modelos de selección de carteras -donde la rentabilidad de un activo es la suma de las ganancias de precios más dividendos distribuidos-, definimos la rentabilidad esperada de la cartera de mercados, como el crecimiento esperado de la demanda de importaciones de los principales clientes, ponderado por la participación de estos mercados en las exportaciones totales -es decir, por la composición de la cartera-. Como período de referencia se tomó la variación de los últimos 5 años. Adicionalmente, se corrigió esta medida de rentabilidad, a fin de reflejar la capacidad de inserción (o penetración) de las exportaciones argentinas en cada uno de esos destinos, tomando nuevamente como referencia, la ganancia (o pérdida) de mercado obtenida en los últimos 5 años.

Por último, para evitar fluctuaciones bruscas en las mediciones, generadas por años con comportamientos atípicos, se tomaron promedios móviles de dos años para calcular ambas variables.

Riesgo: La varianza de los activos de una cartera es la medida usualmente empleada para cuantificar el riesgo de una cartera. En este modelo, el riesgo está definido por la volatilidad que registra el crecimiento de importaciones de los principales mercados de exportación de la Argentina. Sin embargo, la varianza no resulta una medida adecuada de riesgo, debido a que interpreta como tal a todos los desvíos respecto de la media, ya sean positivos o negativos. Es decir que un incremento respecto al crecimiento promedio de las exportaciones es interpretado como un aumento en el riesgo, aún a pesar de aumentar los beneficios derivados del comercio. Por este motivo, se utilizó una medida de riesgo alternativa llamada semi-varianza, definida como el cuadrado de los desvíos respecto de una medida arbitraria, que es igual al cero en este caso, indicando que se interpreta como riesgosa a una disminución de las importaciones de los principales mercados de exportación de la Argentina. Una ventaja adicional de la semivarianza por sobre la varianza, es que esta última toma los desvíos respecto de la media de cada activo como una medida del riesgo, mientras que la semivarianza fija un parámetro arbitrario, que es el cero para todos los mercados, evaluando los resultados con la misma exigencia para cada uno de ellos.

En este trabajo se emplea como medida de riesgo la raíz cuadrada de la semi-varianza, siendo ésta la probabilidad de los desvíos negativos respecto del cero.

Riesgo = Semivarianza = $\left[\sum_i \% (M_i - 0)^2 \right]^{(1/2)}$ para todo $\% M < 0$.

En todos los casos, se consideraron las importaciones y exportaciones en valores constantes.

NOTAS

1/ El enfoque seguido en este trabajo presupone la existencia de aversión al riesgo. Si este no fuera el caso, se modifica el análisis y los criterios para la selección de la cartera óptima.

2/ No se desconoce la importancia de los "fundamentals" para evaluar el riesgo de una eventual caída en la demanda de importaciones, pero por razones de simplicidad se utilizó la reputación como proxy de la situación económica esperable en cada mercado.

3/ Por último, una distinción acerca de los conceptos de riesgo e incertidumbre. Existe riesgo cuando, gracias a la naturaleza repetitiva de un fenómeno, es posible deducir la probabilidad de ocurrencia del mismo (ej.: el juego del dado). La incertidumbre, en cambio, es el extremo opuesto de conocimiento acerca de un acontecimiento porque -debido a la naturaleza única y no repetitiva del fenómeno- no es posible conocer ni estimar una probabilidad (ej.: un acto eleccionario). Al igual que en los modelos de selección óptima de una cartera de activos, el enfoque planteado aquí sobre las canastas de destinos tiene un grado de conocimiento acerca del fenómeno analizado conocido como incertidumbre equivalente a riesgo y se ubica en un punto intermedio entre los dos extremos, ya que el fenómeno que se analiza, si bien es único, ha tenido un comportamiento conocido en el pasado.

4/ Resulta interesante observar que, si bien los resultados no se alteran significativamente al ajustar la rentabilidad

según la capacidad de inserción en los mercados, algunos años cambian notoriamente de posición relativa. Esto ocurre, por ejemplo, con los años 1980 y 1988. En el primer caso la rentabilidad esperada se incrementa al realizar el ajuste -lo que estaría mostrando que la rentabilidad esperada de la canasta exportadora de ese año se veía potenciada por una penetración creciente de nuestras exportaciones en esos mercados-, en tanto que lo contrario ocurre en 1988 -la rentabilidad se reduce fuertemente, debido a la gradual pérdida de participación de la Argentina en esos destinos de exportación, conjuntamente con un alto riesgo implícito en la estructura de destinos imperante en ese entonces-.

[Volver](#)

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

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

[Volver](#)

La abundancia de recursos naturales para la industria

como fuente del crecimiento económico^(*)

MARCELA CRISTINI Y RAMIRO MOYA.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas

En los 90, varios países latinoamericanos y, en especial, la Argentina, transitan una etapa de mayor crecimiento económico bajo el impulso de reformas estructurales en las que los precios internacionales y los flujos de inversión extranjera directa juegan un rol muy importante como señales y medios para la reorganización de los recursos económicos en esquemas productivos que lleven a crecimiento.

Una primera característica básica del crecimiento es el *uso pleno de los recursos* disponibles: la mano de obra, el capital y, particularmente, los recursos naturales. El pleno empleo de los recursos define la frontera de producción extensiva de la economía y, alcanzarla conlleva, en general, fases de crecimiento rápido y con pocos obstáculos. Al respecto, la experiencia histórica de entre fines y principios de siglo en el continente americano y en Oceanía son ejemplos de este crecimiento por la vía de la integración de los recursos naturales a *procesos extractivos*, seguidos en algunos casos de procesos de transformación, también *sencillos*, que permitían la producción de insumos básicos.

En las etapas de industrialización siguientes, las modalidades de desarrollo han sido diversas y la influencia de las políticas económicas ha sido creciente. En la compleja trama industrial actual, es conveniente distinguir, a los fines de este análisis, entre *industrias basadas principalmente en los recursos naturales* e *industrias basadas principalmente en otros factores de la producción* (mano de obra y capital), aún cuando desde el punto de vista de la diferenciación y sofisticación actual de los consumos en las economías industriales, sea difícil distinguir entre estos tipos de industrias al nivel del producto final.

Concentrando el análisis en las industrias basadas en los recursos naturales, se pueden reconocer distintos niveles de transformación. La transformación *sencilla* consiste en una sola materia prima que atraviesa una serie de operaciones antes de su uso final, por ejemplo, las semillas oleaginosas, la madera, los minerales como la bauxita, oro, níquel, arenas minerales, diamantes. Otros recursos son objetos de una transformación *compleja* donde la extracción es el inicio de una cadena de producción que culmina en varios productos con grado diverso de elaboración, siendo el petróleo y la industria petroquímica el ejemplo más acabado. Todos estos procesos de transformación, sencillos o complejos, producen insumos para otros procesos y, en algunos casos, bienes de consumo final.

Cuál es el interés de analizar separadamente los procesos de transformación de los recursos naturales? Existen efectos económicos inherentes a esta transformación que afecten al resto de la economía en forma diferencial? Existen obstáculos específicos al proceso de industrialización de los recursos naturales? Hay características del crecimiento económico que se derivan exclusivamente de la importancia de la industrialización de los recursos naturales en cada país?

Todos estos interrogantes han tenido un profuso tratamiento tanto en la literatura económica teórica como en los estudios de las experiencias internacionales de crecimiento, sobre todo a partir de los años 70 (de la mano de la crisis del petróleo y de los alimentos) y en muchos casos, la discusión está aún en plena evolución.

Al respecto, algunos temas seleccionados para el interés local se refieren a los determinantes económicos de la capacidad de transformación, el uso sostenible de los recursos y los alcances del proceso de crecimiento en economías con abundancia de recursos naturales.

En cuanto al tema de *dónde se ubica la capacidad de transformación*, una primera observación se refiere a un *factor institucional* en sentido amplio: la decisión de llevar a cabo cualquier proceso extractivo depende de la seguridad del productor sobre los derechos de propiedad de los recursos intervinientes en su proyecto, de allí la importancia en la experiencia de algunas reformas agrarias (para el desarrollo forestal y frutihortícola en el caso chileno), de los códigos mineros (en Australia y, recientemente, en el caso Sudafricano) y de los permisos de pesca (En Nueva Zelandia, por ejemplo, desde la introducción de la cuota transferible como mecanismo de asignación, la industria ha dirigido sus esfuerzos de inversión hacia actividades que aumentan la eficiencia en la pesca y el valor del producto final). Este aspecto se filtra al resto del proceso de transformación ya que, en la gran mayoría de los casos de industrialización se requiere de una importante inversión fija. Los inversores decidirán "hundir" su capital sólo cuando puedan asegurarse el abastecimiento de su insumo principal. En los hechos se observa una tendencia hacia la "integración vertical" de la propiedad del factor con la propiedad de la planta transformadora, o la vinculación a través de contratos de abastecimiento de largo plazo (la explotación forestal en los Estados Unidos y en Canadá muestran distintos tipos de arreglos contractuales que ejemplifican las ventajas y desventajas de cada tipo de organización). La decisión entre una y otra forma de vinculación depende de la posibilidad de diseñar contratos "completos" ó de la abundancia relativa del factor con respecto a la demanda del proceso de transformación.

En segundo lugar, la *tecnología de transporte y sus costos* son un factor importante de localización de la capacidad de transformación en muchas industrias como las alimenticias, por ejemplo, donde el transporte a granel es muy barato y el fraccionamiento cerca de los grandes centros de consumo permite abastecer flexiblemente una elevadísima diversificación del consumo. Este es el caso de aceites, harinas oleaginosas, jugos, etc. Otras agroindustrias, en cambio, derivan su éxito del fraccionamiento en origen vinculado a la calidad del producto (vinos, carnes, conservas, etc). Así, por ejemplo, la importancia de la industria de la fruta en Chile ha producido un desarrollo considerable de inversiones públicas y privadas en almacenamiento y transporte, puertos y aeropuertos y toda clase de infraestructura.

En tercer lugar, la *tecnología de producción y la determinación de la escala óptima* parece haber jugado un papel relevante en algunos casos (minería, petróleo y gas), produciéndose un sesgo hacia la localización cercana al recurso y al mayor aprovechamiento. Ligado a este fenómeno se encuentra la posibilidad de encadenamientos productivos con otros procesos de transformación del producto principal o de sus subproductos, cuyo valor económico aumenta la rentabilidad del proyecto inicial de industrialización. Cabe señalar que en Australia Occidental las perspectivas de inversión se han centrado crecientemente en el procesamiento de minerales atraído por las oportunidades del mercado

asiático y la mejora en los costos de la energía, particularmente gas natural, a partir de la desregulación del mercado. Las escalas involucradas en la industria minera de Australia Occidental adquieren dimensiones internacionales, lo que ha permitido el desarrollo de una importante gama de servicios relacionados: contratistas en perforación, servicios de análisis y de laboratorio, de información aérea y de suelos, actividades gubernamentales de investigación e información geológica, centros privados de investigación, servicios relacionados a la protección del medio ambiente, fabricación y diseño ingeniero, venta y servicios de maquinarias y equipos, etc. Canadá presenta un caso similar de desarrollo de múltiples servicios, métodos y tecnologías a partir de la operación habitual del negocio minero.

La *disponibilidad de buena información* sobre los recursos también se menciona habitualmente como un factor importante en la decisión de inversión y su alcance. El cambio tecnológico ha sido importante en el desarrollo de mayor valor agregado en la exportación de frutas. En efecto, universidades y la organización Fundación Chile han dado gran impulso al desarrollo de tecnologías de mercadeo con la introducción de sistemas computarizados de control de temperatura en el embalaje de semillas y otras técnicas avanzadas de enfriamiento. Las exportaciones de pasta de tomate desde Chile hacia el mercado norteamericano comenzaron a en los setenta cuando dos compañías americanas proveyeron soporte técnico para mejorar la calidad del tomate aprovechando la oferta de contraestación del producto.

Con respecto a la determinación de la localización de la inversión caben además y, especialmente para el caso de los recursos naturales, las observaciones generales vinculadas al funcionamiento adecuado del sistema económico que debe atraer a dicha inversión: *un entorno macroeconómico ordenado, seguridad jurídica y apertura económica*.

A partir de mediados de los 80, la preocupación por el control de los problemas del medioambiente dio lugar a un vasto análisis sobre el *uso sostenible de los recursos naturales*. En efecto, los recursos naturales son activos económicos que como tales, pueden transformarse en los procesos productivos o acumularse para su uso futuro. En las decisiones de administración intertemporal de estos activos la tasa de interés juega un rol fundamental: un aumento de la tasa de interés hará más atractiva la extracción presente, porque incrementa el costo de oportunidad del recurso. La configuración de los derechos de propiedad en el tiempo también afectan la explotación del recurso. Por último, debido a que existen efectos de irreversibilidad (parcial o total) de la evolución de los recursos naturales y la interacción de las leyes de evolución biológica y los mecanismos del mercado, las decisiones presentes afectan significativamente a las generaciones futuras introduciendo el problema de la justicia intergeneracional.

Vinculado de manera directa al tema de la equidad intergeneracional aparece el concepto de "desarrollo sostenible". Más allá de las discusiones sobre el alcance de este concepto, la idea del desarrollo sostenible alcanzó un rápido consenso internacional, definiéndoselo como una forma de desarrollo o progreso que satisfaga las necesidades del presente sin comprometer las capacidades de las futuras generaciones para satisfacer las propias. Aceptando esta acepción, la cuestión a resolver es qué debe legarse a las generaciones futuras para garantizar que no estén en peores condiciones que la generación presente. Al respecto, el progreso tecnológico juega un papel relevante ya que, en su ausencia, si se desea mantener constante el consumo a través del tiempo, deberían invertirse en el crecimiento del capital físico producido por el hombre todas las rentas obtenidas del uso de los

recursos naturales que aquel está destinado a sustituir. Sin embargo, si hay progreso tecnológico intenso entonces la generación que la está pasando peor es la actual y, consecuentemente, debería consentírsele una tasa de explotación relativamente más elevada de los recursos naturales. *El desarrollo sostenible no exige que alguna actividad económica en particular se siga realizando en forma indefinida. De hecho, normalmente requerirá que se produzcan cambios estructurales en una economía, y que nuevas actividades reemplacen a las decadentes.*

Una cuestión importante es la que se plantea respecto al uso de los recursos no renovables, ya que en este caso sólo puede confiarse en el progreso tecnológico. La experiencia histórica concede algo de optimismo: algunos episodios muestran que el progreso tecnológico no es absolutamente exógeno y que el descubrimiento de métodos o factores alternativos de la producción es inducido por la escasez.

Una aplicación consistente del concepto de "desarrollo sostenible" requeriría la contabilización macroeconómica del valor de los recursos naturales consumidos por una economía en el transcurso de un año. Debería evaluarse el ingreso nacional de manera de incorporar la sostenibilidad de largo plazo del sendero de crecimiento que transita una economía. Actualmente las cuentas nacionales contienen una serie de limitaciones en ese sentido. Los costos de protección del medio ambiente se tratan como una adición al producto cuando los realiza el gobierno, pero se los considera gastos intermedios cuando los incurren las empresas. Además, la extracción de recursos naturales no renovables no se resta del ingreso corriente para reflejar la disminución del potencial futuro de producción. Una observación similar es válida en el caso de los renovables.

En esta línea, se ha reconocido que muchos recursos naturales/ambientales, como las selvas tropicales, tienen una valuación económica más compleja que los bienes económicos tradicionales. En efecto, puede descomponerse su valor económico en tres aspectos básicos: valor de uso (valor obtenido del flujo de "servicios" corrientes que presta el recurso) ; valor de opción (valor asociado a mantener la posibilidad de ejercer el valor de uso en el futuro, es decir el valor asociado con la garantía de acceso al recurso) y valor de existencia (valor de preservación, sin ninguna imputación de valor de uso presente o futuro). La diferencia radica en que la mayor parte de los bienes económicos, a diferencia de los ambientales, tienen un valor de opción nulo (son reproducibles), así como también carecen de valor de existencia. Por ejemplo, los bosques proveen madera y, conjuntamente, insumos fármaco-químicos; pero también proveen un hábitat para un "pool" genético en constante evolución, influyen el clima regional o mundial y, finalmente, protegen la conservación del suelo. Esto hace que el valor de un bosque sea muy superior a su valor de uso, es decir al valor de los productos de apropiación directa y utilización inmediata. Es por ello que, en varios de los casos estudiados como en Canadá y los Estados Unidos, existen regulaciones vinculadas a la transformación de los recursos naturales que atienden los problemas de las externalidades de su explotación.

Por último, algunos analistas señalan que las tasas de crecimiento observadas en países con abundancia de recursos naturales son menores a las tasas observadas en países con ventajas comparadas de mano de obra, por ejemplo. Estas aseveraciones se basan en análisis de experiencias comparadas que, en general, excluyen las variables financieras tales como la tasa de interés y los numerosos factores que determinan la movilidad internacional del capital y, por otra parte, reúnen evidencia sintética de un gran número de países, cuya comparabilidad es discutible. En contraste, el análisis de los estudios de casos de países con abundancia relativa de recursos naturales arroja

información optimista sobre las tasas y la calidad del crecimiento que integra plenamente a los recursos naturales . Los casos referenciados aquí como ejemplos han sido los de Canadá, Australia, Nueva Zelandia y Chile. Entre 1980 y 1995 todos estos países crecieron a tasas muy superiores a la argentina (1,5% al 5,1% anual para estos países vs. 0,8% anual para Argentina), lograron desarrollos industriales que superan el 30% del PBI y desarrollos de sus servicios que superan el 55% de su PBI. Sus exportaciones se han diversificado y su inversión ha crecido sin pausa, los niveles de bienestar han mejorado y, como en el caso de Canadá se exhiben entre los más altos del mundo.

Notas

(*) *Esta nota se basa en un trabajo realizado para el **C**entro de **E**studios para la **P**roducción (Secretaría de Industria, Comercio y Minería) por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.*

¹ / **Esta proposición se conoce con el nombre de "Regla de Hartwick".**

[Volver](#)

La evolución del desempleo regional en Argentina(*)

Un tema relativamente poco importante en la década del 80 era el desempleo. En los últimos años, sin embargo, el problema del desempleo es posiblemente el tema más urgente en la agenda de la economía argentina; por el costo de oportunidad como recurso ocioso y, fundamentalmente, por los efectos negativos sobre el trabajador desocupado.

La tasa global de desocupación ha mostrado una tendencia marcadamente creciente en las últimas dos décadas (Gráfico 1). La tasa de desocupación se incrementó de 2.6% en 1981 a 6,9% en 1991 y alcanzó un 18,4% en 1995 constituyéndose en uno de los temas más graves que enfrenta la economía y en el dilema de política económica más incierto.

GRAFICO 1

Si todas las provincias hubieran experimentado el fenómeno de creciente desempleo en forma homogénea, la tasa de desempleo global constituiría un buen indicador del grado en el cual este fenómeno afectó a todas las regiones del país. Sin embargo, la tasa de desempleo global no permite describir la evolución de las tasas de desempleo regionales. Parece importante indagar si las economías regionales han presentado un crecimiento heterogéneo en sus tasas de desempleo ya que la evolución del desempleo en las distintas provincias podría sugerir que es fundamental reconocer factores regionales a la hora de diseñar e implementar recomendaciones de política económica destinados a minimizar el problema del desempleo.

Esta nota tiene dos objetivos. En primer lugar, indagar si el fenómeno de creciente desempleo fue experimentado en forma heterogénea por las distintas provincias. En segundo lugar, se brinda una primera clasificación de las regiones de acuerdo a la evolución del desempleo en períodos cortos y largos. Se trata de una etapa de un trabajo final que tiene como finalidad explicar los comportamientos que se describen en esta nota y evaluar políticas alternativas.

1. TENDENCIAS GLOBALES Y REGIONALES DEL DESEMPLEO 1980 - 1997

GRAFICO 2

La primera cuestión es indagar si la distribución regional del desempleo se alteró en el período 1980-97. El Gráfico 2 -y la Tabla 1- muestra algunos resultados interesantes cuando se consideran los rankings de desempleo para los años 1980 y 1997. En primer lugar, sugiere que existen provincias que empeoran su posición relativa frente al desempleo. Por ejemplo, Córdoba, La Plata, Corrientes y Gran Buenos Aires presentaban en 1980 bajas

GRAFICO 2II

tasas de desempleo relativas. En cambio, en 1997, la situación relativa de estos aglomerados ha empeorado notoriamente. En segundo lugar, en determinados aglomerados el comportamiento de la tasa de desempleo se ha manifestado en forma inversa. La Rioja, San Juan, Santiago del Estero y Formosa presentaban altas tasas relativas en 1980 y bajas en 1997. En tercer lugar, algunos aglomerados no

alteran su posición relativa. Como ejemplo, se puede citar a Mendoza (bajo desempleo en el 80 y bajo desempleo en el 97) o Rosario (alto desempleo en el 80 y alto desempleo en el 97).

GRAFICO 2III

Con el fin de cuantificar el cambio en la distribución del desempleo regional, se computa el coeficiente de correlación simple entre los rankings de 1980 y los de 1997 (correlación de *Spearman*). Este coeficiente es igual a -0.05, el cual no es significativamente distinto de cero e indica que no solo la situación relativa de las provincias ha cambiado, sino que lo hizo en forma drástica, al punto tal que el ranking de 1980 no guarda relación alguna con el correspondiente a 1997.

Surge claramente que la estructura del desempleo cambió radicalmente al considerar el período. La pregunta obvia es si este cambio se produjo en forma gradual o si tuvo lugar en

Tabla 1.
Tasas de desempleo y Rankings. Años 1980, 1990 y 1997.

	1980		1990		1997	
	Tasa de desempleo	Rankings	Tasa de desempleo	Rankings	Tasa de desempleo	Rankings
Gran La Plata	0,9	1	6,2	7	17,2	19
Gran Catamarca	5,9	21	10,5	19	14,8	13
Gran Córdoba	2,1	3	7,4	11	18,6	22
Corrientes	2,1	3	6,7	9	14,9	14
Resistencia	2,1	3	5,1	4	13,2	11
Comodoro Rivadavia	3	11	11,3	21	12,1	9
Paraná	2,5	10	9,1	16	13,8	12
Formosa	5,3	19	7,3	10	8,1	4
San Salvador de Jujuy y Palpalá	3,9	15	7,7	12	18	20
La Rioja	5,4	20	5,5	5	10,3	5
Gran Mendoza	1,4	2	6	6	7,9	3
Posadas	2,1	3	8	13	6,6	2
Neuquén	2,2	7	6,6	8	12,7	10
Salta	3,2	12	8,8	15	15,9	15
Gran San Juan	4,9	18	9,3	17	11,6	7
San Luis y El Chorrillo	3,3	13	4,6	3	11,8	8
Río Gallegos	2,4	9	3,3	1	4,6	1
Gran Rosario	4,3	16	10,4	18	16,1	16
Santa Fe y Santo Tomé	3,4	14	10,6	20	18,4	21
Santiago Estero y La Banda	4,8	17	4,2	2	11,1	6
Gran S. M. Tucumán	6,3	22	11,5	22	16,1	16
Gran Buenos Aires	2,3	8	8,6	14	17	18

Fuente: Elaboraciones propias en base a Encuesta Permanente de Hogares. INDEC. Se considera la primera onda del año.

Nota: Se consideran 22 Aglomerados Urbanos, excluyendo a Bahía Blanca, Tierra del Fuego y La Pampa, para los cuales no se dispone de información completa en el período estudiado.

algún periodo en particular. Para evaluar con precisión la dinámica de estos cambios y para detectar cuan robustas son las aseveraciones a cambios en los periodos de referencia, se computa correlaciones entre todos los pares de años posibles entre los rankings correspondientes. Los resultados se presentan en la Tabla 2.

Tabla 2
Coeficientes de Correlación de Spearman. Período 1980-1997.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1980	1																	
1981	0,62	1																
1982	0,69	0,56	1															
1983	0,5	0,58	0,84	1														
1984	0,36	0,34	0,6	0,52	1													
1985	0,26	0,46	0,65	0,56	0,78	1												
1986	0,36	0,51	0,55	0,52	0,64	0,71	1											
1987	0,21	0,38	0,48	0,42	0,52	0,62	0,84	1										
1988	0,33	0,37	0,58	0,49	0,4	0,5	0,67	0,93	1									
1989	0,5	0,32	0,41	0,22	0,42	0,31	0,6	0,68	0,65	1								
1990	0,37	0,25	0,45	0,23	0,53	0,56	0,64	0,67	0,61	0,72	1							
1991	0,43	0,21	0,42	0,24	0,35	0,4	0,59	0,7	0,76	0,68	0,76	1						
1992	0,56	0,35	0,54	0,31	0,5	0,53	0,53	0,51	0,56	0,55	0,83	0,8	1					
1993	0,33	0,13	0,32	0,11	0,29	0,31	0,35	0,42	0,51	0,58	0,7	0,73	0,77	1				
1994	0,03	0,06	0,31	0,12	0,45	0,65	0,46	0,63	0,6	0,5	0,78	0,66	0,61	0,68	1			
1995	0,05	0,15	0,2	0,04	0,57	0,55	0,32	0,47	0,4	0,55	0,63	0,45	0,45	0,61	0,79	1		
1996	0,14	0,2	0,2	0,05	0,53	0,51	0,38	0,37	0,28	0,58	0,62	0,44	0,52	0,63	0,67	0,89	1	
1997	-0,05	0,02	0,18	0,11	0,54	0,46	0,25	0,22	0,11	0,4	0,46	0,12	0,33	0,44	0,49	0,74	0,81	1

Fuente: Elaboraciones propias en base a la Encuesta Permanente de Hogares. INDEC

Característica	Período	Provincia
Alto Persistente	1980-1997	Santa Fe-Rosario-Tucumán
Medio Persistente	1980-1997	Posadas-Resistencia-Paraná
Bajo Persistente	1980-1997	Río Gallegos-Mendoza
Alto	1980-1992	Catamarca-San Juan.
Bajo	1985-1997	San Luis
Creciente	1980-1997 1985-1993	La Plata-Córdoba-GBA. Neuquén-Comodoro Rivadavia.
Decreciente	1980-1997 1985-1993	La Rioja-Formosa-Santiago del Ester Corrientes

De esta tabla surgen algunos resultados muy informativos. Primeramente, confirman que la estructura de desempleo actual es significativamente distinta a la observada al comienzo del período. Los coeficientes de Spearman permiten concluir que no existe asociación entre la situación relativa del desempleo entre comienzos de la década del 80 y mediados de la década del 90. Por ejemplo, el coeficiente de Spearman para los años 83-96 es 0.05 y el correspondiente a 82-97 es 0.18. Es decir, el ranking de desempleo se altero radicalmente entre los extremos del periodo analizado sin importar que años se toman para hacer la comparación.

Otra observación importante es que si bien la estructura de desempleo cambia cuando se comparan los

periodos extremos del análisis y cuando se comparan periodos relativamente alejados, este cambio nunca se dio en forma abrupta. De acuerdo a los coeficientes de Spearman, en ningún caso la estructura de desempleo relativo cambio sustancialmente de año a año y tampoco entre dos años. Recién cuando se consideran distancias de alrededor de 5 años se observan cambios significativos. Esto sugiere que si bien la estructura relativa del desempleo cambio sustancialmente a lo largo del periodo analizado, este cambio se produjo en forma gradual.

En el corto plazo, también podemos observar que el ranking de desempleo se alteró sustancialmente entre 1991 y 1997, con un coeficiente de Spearman igual a 0.12 (0.33 para la comparación entre los años 92-97).

2. EL CAMBIANTE MAPA DEL DESEMPLEO REGIONAL

En esta sección se obtiene una clasificación que permite agrupar a las distintas regiones de acuerdo a la forma en que fueron afectadas por el proceso de creciente desempleo de los últimos años.

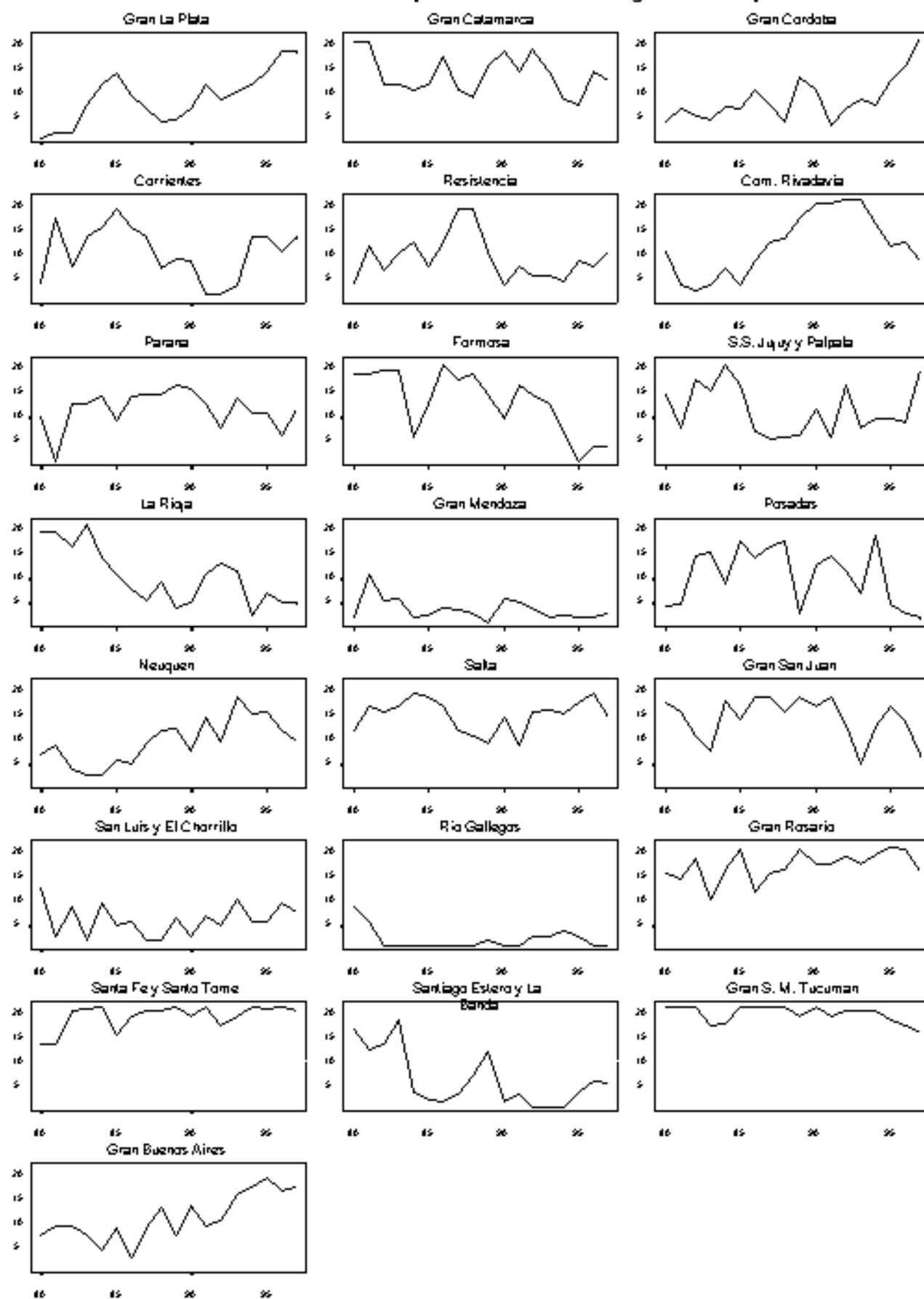
Tabla 3.
Evolución de los rankings. Periodo 1990-1997.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Gran La Plata	1	2	2	8	12	14	10	7	4	5	7	12	9	10	12	15	19	19
Gran Catamarca	21	21	12	12	11	12	18	11	9	16	19	15	19	15	9	8	15	13
Gran Córdoba	3	7	5	5	7	7	11	8	4	14	11	3	7	9	8	13	16	22
Corrientes	3	18	8	14	16	20	16	14	7	9	9	2	2	4	14	14	11	14
Resistencia	3	12	7	10	13	8	13	20	20	11	4	8	6	6	5	9	8	11
Com. Rivadavia	11	4	3	4	7	4	9	13	13	18	21	21	22	22	17	12	13	9
Paraná	10	1	13	13	14	9	14	15	15	17	16	13	8	14	11	11	6	12
Formosa	19	19	20	20	6	13	21	18	19	15	10	17	15	13	7	1	4	4
S.S. Jujuy y Palpalá	15	8	18	15	21	17	7	5	6	6	12	6	17	8	10	10	9	20
La Rioja	20	20	17	21	14	11	8	5	9	4	5	11	13	12	2	7	5	5
Gran Mendoza	2	11	5	6	2	2	4	3	3	1	6	5	4	2	2	2	2	3
Posadas	3	5	15	15	9	18	14	17	18	3	13	15	12	7	19	5	3	2
Neuquén	7	9	4	3	3	6	5	9	12	12	8	15	10	19	15	16	12	10
Salta	12	17	16	17	20	19	17	12	11	9	15	9	16	16	15	18	20	15
Gran San Juan	18	16	11	8	18	14	19	19	16	19	17	19	13	5	13	17	14	7
San Luis y El Charrillo	13	3	9	2	10	5	6	2	2	6	3	7	5	10	6	6	10	8
Río Gallegos	9	6	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	3	3	4	3	1	1
Gran Rosario	16	15	19	10	17	21	12	16	17	21	18	18	19	18	20	21	21	16
Santa Fe y Santa Tere	14	14	21	21	22	16	20	21	21	22	20	22	18	20	22	21	22	21
Santiago Estero y La Banda	17	13	14	19	4	2	2	3	7	12	2	3	1	1	1	4	6	6
Gran S. M. Tucumán	22	22	22	18	18	22	22	22	22	20	22	20	21	21	21	19	18	16
Gran Buenos Aires	8	10	10	8	5	9	3	9	13	8	14	10	11	16	18	20	17	18

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Permanente de Hogares. INDEC. Se considera la primera onda del año.

Nota: Se consideran 22 Aglomerados Urbanos, excluyendo a Bahía Blanca, Tierra del Fuego y La Pampa, para los cuales no se dispone de información completa en el período analizado.

El primer criterio utilizado para la clasificación de las provincias corresponde a la comparación de la evolución en los rankings de desempleo (Tabla 3 y Gráfico 3). El cuadro siguiente agrupa a los aglomerados en distintos grupos de acuerdo a las dispares evoluciones de los rankings en el tiempo:

Gráfico 3: Evolución de la posición en el ranking de desempleo

Otra clasificación describe comportamientos de corto plazo. La Tabla 4 muestra las variaciones en las tasas de desempleo en el periodo 90-97, en la cual se observa claramente que, salvo dos casos (Posadas y Formosa), la tasa de desempleo de todas las provincias tiende a acelerarse entre 1994 y 1995. La medida resultante es un índice de aceleración del desempleo en la década del 90, el cual puede ser interpretado como un indicador del grado de respuesta del desempleo provincial frente al fenómeno de aceleración del desempleo global experimentado en la década del noventa.

Tabla 4
Variación en las Tasas de desempleo. Período 1990-1997.

								Promedios	
	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	Simple	Ponderado*
Posadas	-0,03	-0,13	-0,03	0,70	-0,13	-0,22	-0,13	0,00	-0,02
Com. Rivadavia	0,21	-0,06	0,15	-0,26	0,28	-0,04	-0,10	0,03	0,00
Formosa	0,16	-0,09	0,12	-0,10	-0,30	0,54	-0,02	0,04	0,05
Gran Mendoza	-0,30	-0,02	0,07	0,36	0,13	0,09	0,07	0,06	0,11
Gran S. M. Tucuman	0,03	0,03	0,17	0,04	0,34	-0,07	-0,13	0,06	0,04
Rio Gallegos	0,15	0,03	0,15	0,36	0,21	-0,03	-0,36	0,07	0,02
Gran Catamarca	-0,26	0,29	-0,06	-0,15	0,53	0,33	-0,10	0,08	0,12
Gran Rosario	0,05	-0,07	0,07	0,21	0,60	-0,06	-0,18	0,09	0,08
Gran San Juan	0,18	-0,33	-0,20	0,59	0,79	-0,19	-0,15	0,10	0,11
Parana	-0,15	-0,31	0,66	0,00	0,51	-0,11	0,17	0,11	0,15
Santa Fe y Santo Tome	0,37	-0,34	0,42	0,25	0,24	0,01	-0,13	0,12	0,08
Salta	-0,30	0,40	0,22	0,01	0,75	0,05	-0,19	0,13	0,14
La Rioja	0,20	0,12	0,14	-0,29	0,95	-0,10	-0,02	0,14	0,13
Neuquen	0,18	-0,18	0,86	-0,10	0,56	-0,22	-0,02	0,15	0,12
Gran Buenos Aires	-0,27	0,05	0,61	0,05	0,82	-0,11	-0,06	0,16	0,17
San Luis y El Chorrillo	0,20	-0,22	0,67	0,06	0,36	0,23	-0,07	0,17	0,17
Gran La Plata	0,08	-0,06	0,14	0,24	0,73	0,24	-0,10	0,18	0,20
Resistencia	0,12	-0,21	0,42	0,12	0,74	-0,05	0,11	0,18	0,20
S.S. Jujuy y Palpala	-0,34	0,73	-0,24	0,27	0,49	-0,02	0,44	0,19	0,25
Gran Cordoba	-0,45	0,17	0,42	0,15	0,95	0,13	0,08	0,21	0,28
Corrientes	-0,40	-0,15	0,38	1,04	0,59	-0,16	0,16	0,21	0,28
Sgo.del Estero y La Banda	-0,02	-0,32	0,43	-0,32	2,19	0,37	-0,06	0,32	0,43

Fuente: Elaboraciones propias en base al Cuadro 1. Se considera la primera onda del año.

Nota: Se consideran 22 Aglomerados Urbanos, excluyendo a Bahía Blanca, Tierra del Fuego y La Pampa, para los cuales no se dispone de información completa para el período estudiado.

* Se pondera por 0,04, 0,07, 0,11, 0,14, 0,18, 0,21 y 0,25 a las variaciones consideradas

La clasificación implícita en esta Tabla consiste en agrupar provincias ubicadas en posiciones similares. La proximidad de los índices obtenidos hace prácticamente imposible dividir las regiones en grupos. De una manera arbitraria, se podría considerar como un grupo a los aglomerados que presentaron variaciones nulas (o casi negativas) en la década del 90. Este agrupación ciertamente incluiría a Posadas, Comodoro Rivadavia y Formosa, cuya variación acumulada es prácticamente cero. En el otro extremo se encuentran casos como Santiago del Estero, Corrientes, Córdoba y Jujuy, cuyas tasas de desempleo crecieron notoriamente en este subperiodo.

3. COMENTARIOS FINALES

En esta nota se han presentado algunos resultados preliminares que surgen de analizar los mercados de trabajos regionales en el período 1980-97. (i) El desempleo (global y regional) ha experimentado un proceso monótono creciente en el período 1980-97. (ii) La evidencia empírica indica que el mapa regional del desempleo se modificó significativamente. (iii) El cambio en la estructura relativa del desempleo se dió forma gradual. (iv) Se obtuvieron dos clasificaciones de las provincias de acuerdo a la evolución de la tasa de desempleo tanto de largo como de corto plazo. De comparar las clasificaciones resulta que los factores que influyeron en la evolución de la tasa de desempleo a largo plazo son distintos a los de corto plazo (tanto cuantitativa como cualitativamente). En otra etapa de la investigación parece importante avanzar sobre los factores que determinaron estas agrupaciones.

NOTAS

(*) Esta nota se basa en un trabajo realizado para el **C**entro de **E**studios para la **P**roducción (Secretaría de Industria, Comercio y Minería) por la Facultad de Ciencias Económicas (Departamento de Economía) de la Universidad Nacional de La Plata.

1/ Las correlaciones de Spearman entre tasas de desempleo para distintos periodos son las correlaciones simples entre *rankings* de desempleo.

2/ El valor critico de la distribución del coeficiente de Spearman para un nivel de significatividad de 5% es aproximadamente 0,377.

[Volver](#)

La expansión mundial de las inversiones y las políticas de competencia

La expansión mundial de las inversiones, bajo la forma de Inversión Extranjera Directa (IED), se presenta como uno de los aspectos centrales del proceso de globalización. Al enorme incremento de sus flujos habrá que adicionar la estrecha relación existente entre los demás aspectos destacables e inherentes a la economía mundial globalizada de los años noventa.

En primer término, habrá que destacar la estrecha vinculación entre el boom de IED mundial y el auge del comercio internacional, en tanto en la actualidad, un tercio de este último es en realidad comercio intra-firma. En otras palabras, una parte muy significativa del comercio internacional se encuentra asociado a una estructura de producción mundial del que participan las principales empresas transnacionales. Asimismo, otro tercio de ese comercio internacional corresponde a transacciones *entre* empresas transnacionales. Si bien no se poseen datos sobre las características de este comercio, no es aventurado conjeturar la existencia de comercio de bienes intermedios, al menos en proporción significativa, con lo que estaríamos verificando la relación entre un comercio internacional funcional a la expansión de las inversiones e instrumental respecto de la conformación de un sistema productivo global.

Por su parte, otro elemento destacado del proceso de globalización es la expansión y auge de los mercados financieros y de capitales también a escala mundial. Al tiempo en que se expanden las inversiones directas, también lo hacen las inversiones de cartera, emisiones internacionales de bonos, acciones, obligaciones negociables, transacciones de nuevos instrumentos financieros, y préstamos de organismos internacionales a gobiernos y empresas privadas. En otras palabras, el proceso de expansión de las inversiones directas reconoce en la expansión de los mercados de capitales, en particular de los denominados *mercados emergentes*, un instrumento esencial que favorece su financiamiento e inserción en las economías receptoras.

Desde esta perspectiva, la expansión mundial de la IED aparece como elemento central del proceso de globalización, situación que se ha profundizado en este último tiempo mostrando un crecimiento sustancial en sus indicadores.

EL CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES DURANTE 1996

Hacia 1996 las empresas de inversión extranjera directa ascendieron a aproximadamente 44.000, las que tienen bajo su control a unas 280.000 filiales en el extranjero (con un promedio de siete filiales por empresa). El 87% de esas empresas tiene su casa matriz en uno de los países de la Tríada (EE.UU., Japón, Unión Europea).

El año 1996 continuó reflejando la tendencia expansiva en los flujos de IED, pero con algunas características particulares. América Latina recibió casi 39.000 millones de dólares, es decir, un 52% más que en 1995. Tal crecimiento fue el más alto de todas las regiones en desarrollo y parece haber pasado por alto los efectos que tuvo la crisis mexicana de fines de 1994, que sólo afectó las inversiones de cartera. EE.UU. sigue siendo, por lejos, el mayor receptor de IED y el más importante de los inversores externos. Pero, en su totalidad, ha decaído la importancia relativa de los países desarrollados como receptores de flujos de IED.

En relación al resto de las regiones en desarrollo, el Asia meridional, oriental y sudoriental fue receptora de casi dos tercios del total correspondiente a los países en desarrollo. Africa sigue siendo una región de escasa significatividad en la expansión de las inversiones mientras que Asia Occidental registró inversiones crecientes, sobretodo en Arabia Saudita y Yemen. Por su parte, las inversiones han mostrado una tendencia decreciente en Europa Central y Oriental, situación que la UNCTAD atribuye a la desaceleración del proceso privatizador en esos países.

CUADRO 1

INGRESOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

(En millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL MUNDIAL	158,935	173,763	218,097	238,739	316,524	349,223
1. PAISES DESARROLLADOS	114,793	119,692	138,763	142,395	205,876	208,220
Unión Europea	78,778	83,792	81,030	72,395	110,884	99,416
Francia	15,153	21,840	20,754	16,628	23,735	20,809
Alemania	4,110	2,640	1,820	810	8,940	3,851
Italia	2,401	3,950	4,383	2,163	4,878	3,739
Holanda	6,372	7,850	8,756	7,382	10,766	6,290
España	12,493	13,276	8,144	9,359	6,118	6,396
Suecia	6,351	-5	3,705	6,241	14,273	5,486
R.U.	16,210	16,140	15,540	10,300	22,030	30,053
Otros Europa	2,850	2,068	2,950	4,725	4,705	5,963
Suiza	3,178	1,249	899	4,104	2,600	2,534
América del Norte	25,539	23,402	48,531	57,202	71,634	91,310
Canadá	2,740	4,517	4,997	7,299	10,786	6,681
EE.UU.	22,799	18,885	43,534	49,903	60,848	84,629
Otros	7,626	10,430	6,252	8,073	18,653	11,531
Australia	4,044	5,091	3,012	3,881	14,251	6,043
Japón	1,730	2,756	210	888	41	215
2. PAISES EN DESARROLLO	44,142	54,071	79,334	96,344	110,648	141,003
Africa	2,752	3,151	3,691	5,496	4,699	4,949
Sudamérica	6,782	7,392	8,412	11,875	14,433	26,237
Argentina	2,439	4,044	2,557	3,067	4,179	4,218
Brasil	1,103	2,061	1,292	3,072	4,859	9,500
Chile	523	699	809	1,773	1,695	3,140
Colombia	457	729	959	1,667	2,501	3,000
Perú	-7	136	670	2,859	1,895	3,556
Venezuela	1,916	629	372	813	900	1,300
Otros América Latina	8,573	8,815	9,661	15,099	10,992	12,327
México	4,762	4,393	4,389	10,972	6,963	7,535
Europa	195	231	269	369	369	571
Asia Occidental y Central	1,900	1,963	3,647	1,789	73	3,042
Sur, Este y Sudeste Asiático	21,228	27,668	47,278	55,718	65,175	81,241
Pacífico	264	407	89	116	590	375

Europa Central y del Este	2,448	4,444	6,287	5,882	14,317	12,261
----------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, en base a datos de UNCTAD y Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos para el caso argentino.

En sólo cinco años se han más que duplicado los flujos mundiales de IED. En esa expansión, los países en desarrollo han sido los principales receptores explicando el 51% del total del incremento. Los ingresos de IED en América Latina crecieron un 151% en esos cinco años y explicaron el 12% del total del crecimiento experimentado por la IED mundial.

CUADRO 2

PARTICIPACION DE LAS DIFERENTES REGIONES

EN EL TOTAL DE IED MUNDIAL, 1991 - 1996

	Total 1991-96	
	Millones	Participación
	de dólares	en la IED mundial
Total mundial	1,455,281	100.0%
Unión Europea	526,295	36.2%
Nafta	356,632	24.5%
Mercosur + Chile	46,770	3.2%
América Latina	140.598	9.7%
Países desarrollados	929,739	63.9%
Países en desarrollo	525,542	36.1%
Argentina	14,683	
Participación en el total de Mercosur + Chile	31.4%	
Participación en el total de América Latina	10.4%	
Participación en el total de países en desarrollo	2.8%	
Participación en el total mundial	1.0%	

FUENTE: Centro de Estudios para la Producción, en base a datos de UNCTAD y Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos

Como se puede observar en el Cuadro 2, la IED total correspondiente al período 1991-1996 se ha repartido en un 64% para los países desarrollados y un 36% para los países en desarrollo. La Unión Europea es la principal región receptora, seguida por el Nafta. América Latina absorbió casi el 10% y el Mercosur es un área de significatividad, alcanzando el 3.2% del total mundial. En América Latina, además del Mercosur, tiene un peso decisivo México, país que por poco iguala el total de ingresos de IED del área de libre comercio del cono sur.

Este proceso de crecimiento de la IED mundial se sustenta en la expansión de las principales empresas transnacionales. Para el caso argentino se ha verificado el desembarco de amplia cantidad de nuevos inversores en diferentes sectores de la economía. Un relevamiento realizado por el CEP en relación a las inversiones extranjeras correspondientes al período 1997-

2000, concluye que el 45% provienen del NAFTA, el 34% de Europa y el 14% del Mercosur + Chile. A diferencia de otros países, como Brasil, las inversiones japonesas tienen -aún- un bajo grado de significatividad.

EL IMPACTO DE LAS INVERSIONES Y LAS POLITICAS DE COMPETENCIA

Uno de los principales desafíos que presenta -hacia adelante- el proceso de expansión de la IED es la adecuación del marco legal. El crecimiento de los flujos no hubiese sido posible de no existir un amplio proceso de liberalización, apertura y desregulación. En este sentido la UNCTAD ha relevado los cambios en el tratamiento legal de la IED correspondiente a 65 países y corroboró que, sobre un total de 138 modificaciones realizadas, sólo un 12% significaron medidas de control sobre las inversiones extranjeras o reglas que implicaran desincentivos. El resto tendieron a liberalizar la operatoria, relajar los controles, dar más garantías, liberalizar las aprobaciones y generar incentivos y medidas de promoción.

La UNCTAD ha verificado dificultades en los países en desarrollo en relación a las condiciones de competitividad en los mercados. La liberalización permite el ingreso de nuevos competidores, con la consiguiente posibilidad de reducir el grado de concentración del mercado pero, a pesar de ello, "se ha observado con frecuencia que ésta aumenta". Entre las causas centrales que derivan en esta consecuencia indeseada se encuentra "la disparidad de tamaño entre las filiales extranjeras y las empresas nacionales; la mayor eficiencia productiva o la mayor capacidad de ventas de esas filiales (lo cual puede dar lugar a que salgan del mercado las empresas nacionales que todavía no han adquirido la capacidad necesaria para hacer frente a la competencia internacional, o a su fusión con empresas extranjeras); la utilización de métodos de competencia que resultan nuevos para los mercados de los países receptores; la introducción de nuevos productos para los cuales no hay fabricantes locales ni sustitutivos, y, un elemento sumamente importante en el caso de los bienes y servicios exportables, las restricciones al comercio internacional que proporcionan mercados protegidos a los productores locales".

Este tipo de problemática se hace más evidente al evaluar la dinámica expansiva del proceso de fusiones y adquisiciones a nivel mundial. Las dificultades para afrontar el proceso de competencia con empresas ubicadas a la vanguardia del cambio tecnológico y con sistemas productivos y de distribución muy desarrollados conduce en muchos casos a la fusión o venta del paquete accionario de muchas empresas que no sobrevivirían a un proceso de competencia. Es así que se plantea la necesidad de introducir normas en materia de competencia, de manera tal de promover la eficiencia de los mercados y proteger al consumidor de eventuales perjuicios derivados de posiciones monopólicas. En este sentido, se plantea el dilema dado por la necesidad de introducir regulaciones para favorecer la competencia, cuando, por su naturaleza, las regulaciones tienden a crear perjuicios en su contra. Como respuestas alternativas al dilema, la UNCTAD realiza las siguientes propuestas:

1. *Crear una competencia antes de la entrada (subasta).*
2. *Circunscribir las condiciones de exclusividad en el tiempo.*
3. *Limitar la exclusividad mediante fuentes alternativas de competencia.*
4. *Garantizar un acceso equitativo y no discriminatorio a las instalaciones y servicios de carácter esencial.*
5. *Fraccionar los monopolios nacionales en empresas regionales; velar por que las autoridades de defensa de la competencia examinen periódicamente los incentivos.*
6. *Regular los precios en ciertas circunstancias.*

Una evaluación de tales sugerencias podría resultar en una optimización de los beneficios que las corrientes de inversión extranjera directa generan en las economías de los países en desarrollo en general, y en sus consumidores en particular.

NOTAS

1/ UNCTAD, 1997: Informe sobre las inversiones en el mundo. Empresas transnacionales, estructura de los mercados y política en materia de competencia. Salvo referencia explícita, las cifras y datos que se exponen en este artículo corresponden a esta publicación.

2/ Para un análisis sectorial de las inversiones extranjeras ver El mapa sectorial de las nuevas inversiones extranjeras, en CEP (1997), Notas de la Economía Real Nro. 4.

3/ Cabe aclarar que las estimaciones de inversión extranjera del CEP se realizan con una metodología diferente respecto de la que se utilizan habitualmente en el cálculo de la IED. Al respecto, ver CEP, Síntesis de la Economía Real Nro. 10, Diciembre de 1997.

4/ UNCTAD, 1997, p.34. Cabe señalar que las posiciones monopólicas pueden significar positivas en términos de eficiencia pero nocivas en función del consumidor, estableciéndose un trade-off entre ambos conceptos. En este caso, considerando las mejoras de eficiencia derivadas del ingreso de inversiones extranjeras correspondientes a empresas líderes mundiales, se plantea la problemática de establecer medidas de contrapeso que equilibren en términos de aprovechar las ganancias de eficiencia conjugándolas con mejores condiciones para los consumidores.

5/ UNCTAD, 1997, p.34.

6/ Al respecto ver Fusiones y adquisiciones: una nueva ola de inversiones, en CEP (1997), Notas de la Economía Real Nro. 4.

7/ UNCTAD, 1997, p.39.

[Volver](#)

La industria química: Inversiones para sustituir importaciones

La química básica, denominada también "química pesada", tuvo en la Argentina un desarrollo similar al de la petroquímica, ya que las empresas líderes del sector químico como Indupa, la ex Electroclor y Atanor, desde un principio desarrollaron sus actividades en los dos mercados. Desde los años sesenta, la industria química creció en base a inversiones realizadas por el sector privado, pero su expansión estuvo limitada a la evolución del mercado interno, dado el elevado nivel de proteccionismo existente.

La apertura y desregulación de la economía producidas a principios de la década del noventa crearon el marco necesario para que la industria química expandiera sus horizontes. El crecimiento de las principales industrias consumidoras hizo que desde 1994 aumentara el consumo aparente de los principales productos químicos. Sin embargo, recién a partir de 1995, con la privatización del Polo Petroquímico de Bahía Blanca y la compra de Indupa por parte del Grupo Solvay, se dieron las condiciones para concretar la reconversión productiva en sectores relevantes como los de soda cáustica y cloro, ampliando la producción con destino al mercado interno y a la exportación. También se reactivaron proyectos de inversión destinados exclusivamente a sustituir importaciones como el de soda solvay, utilizada fundamentalmente en la producción de vidrio, que lleva a cabo Alcalis de la Patagonia (ALPAT) apuntando a cubrir la mayor demanda de vidrio plano generada por la reactivación de la construcción.

La industria química en la Argentina conforma un sector industrial maduro, que en algunos productos, como el cloro, está expuesto a un proceso de sustitución. En general, se trata de productos de bajo precio y no diferenciados, que se caracterizan por requerir elevadas escalas de producción y grandes inversiones. Al igual que en la industria petroquímica, este sector está adquiriendo cada vez más conciencia acerca de la conservación del medio ambiente y los gastos directos en control ambiental representan en la industria química básica una parte creciente de los costos de producción. Pero por otro lado, esta preocupación por el medio ambiente es a su vez un incentivo que tiene la industria para impulsar procesos de innovación tecnológica, que implican, como en otras partes del mundo, el aumento de la eficiencia en la utilización de los recursos y, consecuentemente, la reducción de costos por esa vía.

Los principales productos químicos inorgánicos utilizan minerales como materia prima. **Cloro, soda cáustica** (hidróxido de sodio), **soda solvay** (carbonato de sodio), **ácido sulfúrico** y **ácido nítrico**, son utilizados en una gran diversidad de actividades en la Argentina, especialmente en las industrias textil, celulósico-papelera, insecticidas, agroquímicos, vidrio, jabón, detergentes y tratamiento de aguas. Otros productos son **bicarbonato de sodio, parafina, borax 10, ácido tartárico, carburo de calcio**, que se destinan principalmente a la exportación, **agua oxigenada 100%, nitrógeno, oxígeno y otros gases industriales**.

LA EVOLUCION DE LA PRODUCCION

Diez empresas producen cloro y soda cáustica en la Argentina, con una capacidad instalada de 238 mil toneladas/año de cloro y 268 mil de soda cáustica. El 38% de la capacidad productiva corresponde a Indupa, seguida de Petroquímica Bermúdez (22%), Química del Norte (12%), Petroquímica Río Tercero (7%) y Atanor (5%). A partir del cloruro de sodio, surgen simultáneamente 1,1 tonelada de soda cáustica y una tonelada de cloro.

El costo de transporte del cloro es elevado en relación a su precio, razón por la cual no es muy comercializado internacionalmente. En general, se tiende a ubicar las plantas cerca de las industrias que utilizan este producto. La alta complejidad del transporte de **cloro**, hace que muchas industrias que lo utilizan

tengan su propia producción cautiva. En este grupo entran Ledesma (3%) y Papelera Tucumán (4%). En 1996, la producción "no cautiva" de cloro fue de 34,2 mil toneladas (20% del total) y de 49,2 mil toneladas sumando la de origen importada, proveniente de Brasil, Chile y Uruguay. El 32% de lo comercializado correspondió a Química del Norte, otro tanto a Petroquímica Bermúdez, 7% a Atanor y el resto a la importación. Más allá del leve aumento que se produjo a partir de 1994, la producción total de **cloro** en la Argentina disminuyó durante la década del noventa,. El total producido cayó de 216 mil toneladas en 1989 a 171 mil toneladas en 1996. Tanto en el caso del cloro como en el de la soda cáustica, el aumento de la importación estuvo asociado a la salida de producción de algunas instalaciones de Indupa y Electroclor, producida durante la caída de los precios internacionales petroquímicos y celulósico-papeleros de 1992-1993. Al recuperarse el mercado interno en los años siguientes, debieron importarse volúmenes crecientes.

La producción de **soda cáustica** sufrió un retroceso similar al del cloro, disminuyendo de 242 mil toneladas a 191 mil toneladas entre los mismos años. Pero en lo que respecta al mercado interno, su situación es distinta, ya que el porcentaje que se comercializa es mayor que el del cloro, alcanzando en 1996 al 81% del total producido, o sea 155 mil toneladas. Del resto, 13 mil toneladas fueron autoconsumidas por Papelera Tucumán y Ledesma y 23 mil fueron exportadas. La oferta total, de 196 mil toneladas, incluye producto importado (21%), y lo comercializado por Indupa (38%), Química del Norte (10%), Petroquímica Bermúdez (10%), Petroquímica Río Tercero (8%), Atanor (6%), Clorox (4%) y Keghart (3%).

No existe aún producción local de **soda solvay**; la oferta disponible es totalmente de origen importado. Actualmente hay una planta en construcción, que tendrá una capacidad instalada de 200 mil toneladas/año, frente a un consumo creciente que alcanzó a 230 mil toneladas en 1996. Como el precio CIF de importación se ubica alrededor de US\$ 160 por tonelada, la nueva planta permitirá un ahorro de divisas del orden de los US\$ 32 millones anuales.

La capacidad de producción de **ácido sulfúrico** en la Argentina alcanza a 275 mil toneladas/año, distribuidas de la siguiente manera: ICI Argentina (dos plantas) (44%), Sulfacid (24%), Fábrica Militar Río Tercero (FMRT) (16%) y Meranol (16%). En los años noventa la capacidad se ha mantenido estable y la producción osciló alrededor del 80% de la misma. De 214 mil toneladas producidas en 1989 subió a 243 mil en 1991, cayó a 224 mil toneladas en 1996. Por su bajo precio unitario y la alta incidencia de los fletes, las exportaciones han sido marginales y muy variables, pero se aprecia una tendencia creciente en las importaciones, que pasaron de 3.495 toneladas en 1989 a 15.000 toneladas en 1996. A diferencia del cloro y la soda cáustica, en el ácido sulfúrico prácticamente no existe el consumo cautivo. Sumadas las 15 mil toneladas de importaciones, la oferta alcanzó en ese año a 239 mil toneladas, conformada por ICI (42%), Sulfacid (20%), FMRT (17%), Meranol (15%) e importaciones (6%).

La Fábrica Militar de Río Tercero (FMRT) es la única productora de **ácido nítrico**, con una capacidad instalada de 46 mil toneladas. El 60% de su producción es empleado en la producción de TDI por su vecina Petroquímica Río Tercero en forma "cuasi cautiva", aprovechando que el flete resulta oneroso en relación a su precio. La producción de ácido nítrico ha oscilado entre 25 mil y 30 mil toneladas en los últimos años, siendo destinada en un 99% al mercado interno. Los conocidos problemas que sufrió la planta de la FMRT, hicieron aumentar las importaciones, antes marginales, a 8.800 toneladas en 1996, lo que representó el 26% de la oferta disponible en ese año.

EL CONSUMO APARENTE DE PRODUCTOS QUIMICOS

Al hablar de consumo aparente de productos químicos en la Argentina, hay que diferenciar el "consumo cautivo" de las empresas que producen pero que no operan en el sector, como Ledesma y Papelera Tucumán, cuya producción es importante en el caso del cloro y en menor medida de la soda cáustica. El resto

de la producción está constituido por empresas que autoconsumen pero que además venden en el mercado, como Indupa y Petroquímica Río Tercero, que están integradas verticalmente. Otras empresas venden la mayor parte de su producción prácticamente a un único cliente, ubicado en sus cercanías. Este es el caso de Sulfacid, que provee ácido sulfúrico al polo industrial de Fray Luis Beltrán, en Santa Fe y FMRT, que vende ácido sulfúrico y ácido nítrico a Petroquímica Río Tercero. Excluyendo el consumo cautivo, el consumo aparente de los principales productos químicos, se concentra en ácido sulfúrico, soda solvay y soda cáustica:

Cuadro 1

Consumo aparente de los principales productos químicos en 1996

(miles de toneladas)

Producto	Producción total	Producción comercial	Importación	Exportación	Consumo aparente
Cloro	171	34	15	0	49
Soda cáustica	191	155	41	21	175
Soda sovay	0	0	230	0	230
Acido sulfúrico	224	224	15	6	239
Acido nítrico	25	25	9	0	34

Fuente: CEP, en base a datos del Instituto Petroquímico Argentino y del Instituto Torcuato Di Tella: "Competitividad en Sectores Productores de Insumos, Informe Final, julio 1997" (mimeo).

Como puede apreciarse en el Cuadro 1, el consumo aparente de los principales productos químicos es cubierto en parte o en su totalidad por la importación. En el caso extremo de la soda solvay, el producto importado cubre el 100% del consumo. Pero en el caso del ácido sulfúrico representa sólo el 6%. En cloro, soda cáustica y ácido nítrico, la participación importada es del 30%, 23% y 26%, respectivamente.

Desde 1989, las importaciones aumentaron de cero a 9 mil toneladas en ácido nítrico; de 4,2 mil a 15 mil toneladas en cloro; de 6,6 mil a 41 mil toneladas en soda cáustica; de 3,5 mil a 15 mil toneladas en ácido sulfúrico y de 169 mil a 230 mil toneladas en soda solvay.

En materia de exportaciones, sólo tienen alguna importancia las de soda cáustica, que con 21 mil toneladas alcanzaron al 11% de la producción en 1996, frente a 92 mil toneladas exportadas en 1989, que representaban el 38% de lo producido. El principal exportador es Indupa y el 68% se destina al Mercosur, Chile y Bolivia. Las de ácido sulfúrico han sido muy erráticas y nunca significaron una parte importante de la producción. De 7,3 mil toneladas en 1989, subieron a 28,9 mil toneladas en 1995 y cayeron a 6 mil en 1996.

Entre 1989 y 1996, salvo el consumo de cloro que se redujo 15%, el consumo aparente de los principales productos químicos se incrementó, acompañando la evolución positiva que tuvo la producción industrial en la década del noventa. El consumo de soda cáustica aumentó un 35%, el de soda solvay 36%, el de ácido nítrico 31% y el de ácido sulfúrico 13%. Salvo para este último, el crecimiento de la demanda de estos productos estuvo por encima del aumento del total del PBI de la industria manufacturera, que fue del 29% entre 1989 y 1996.

El menor consumo de cloro se debió a la baja de los precios internacionales del cloruro de vinilo (VCM) de 1992-1993, que hizo que Indupa, en Cinco Saltos, en Río Negro y la ex-Electroclor (actual Petroquímica Bermudez), en Santa Fe, cesaran sus operaciones. El mercado se recuperó luego, principalmente por la mayor utilización en el tratamiento de aguas que están realizando las compañías de obras sanitarias en todo el país, pero no llegó aún a los niveles de principios de la década.

LAS INVERSIONES EN LA INDUSTRIA QUIMICA BASICA

El hecho de que una parte considerable del consumo sea cubierto por importaciones, ha dado lugar al desarrollo de diversos proyectos productivos. La inversión más relevante del sector, es la que ha decidido realizar **Indupa** en Bahía Blanca, para expandir su capacidad de producción de cloro de las actuales 90 mil a 163 mil toneladas y de soda cáustica de 104 mil a 184 mil toneladas. En el primer caso se exportará más de los dos tercios de la nueva capacidad instalada y en el segundo cerca del 50%.

El proyecto incluye la ampliación de 140 mil a 210 mil toneladas de la capacidad productiva de **cloruro de vinilo (VCM)**, cuya materia prima básica es el cloro (además del etileno). Es decir que prácticamente toda la nueva capacidad de producción de cloro (73 mil toneladas) quedará cautiva, ya que será destinada a la nueva planta de VCM. Este proyecto insumirá una inversión de US\$ 66 millones. A su vez, el VCM será destinado a la nueva ampliación de la capacidad productiva de PVC, que será elevada de 80 mil a 210 mil toneladas (expandible a 240 mil), a un costo de US\$ 55 millones.

Se estima que las ampliaciones estarán listas en el año 2000. Para ese año, la nueva capacidad de Indupa permitirá cubrir el consumo aparente, sustituyendo más de 50 mil toneladas que se importan actualmente y dejando un saldo exportable de 70 mil toneladas, que serán destinadas al mercado brasileño. En el caso de la soda cáustica, para el año 2000 la capacidad instalada será equivalente al consumo aparente, lo cual permitirá reducir el actual nivel de importaciones.

La empresa **Alcalis de la Patagonia (Alpat)** está construyendo la primera planta de soda solvay del país, en San Antonio Oeste, Río Negro, con una capacidad de 200 mil toneladas/año, que se espera entre en funcionamiento en el segundo semestre de 1998. Este proyecto, largamente postergado, cubrirá aproximadamente el 90% del consumo nacional, que en la actualidad se abastece totalmente de la importación.

Otro proyecto de inversión es el que está implementando **Química del Norte** en Pilar, que va a invertir US\$ 8 millones para reemplazar su planta de cloro y soda cáustica de 28 mil toneladas por otra de similar capacidad.

Atanor es el único productor de agua oxigenada y va a construir una segunda planta en Río Tercero, Córdoba, con una inversión de US\$ 12 millones, para duplicar su capacidad a 9.400 toneladas anuales, volumen equivalente al de las importaciones actuales. Estas representan dos tercios del consumo aparente. El consumo aparente de agua oxigenada se ha duplicado desde comienzos de la década del noventa. **Atanor** también invertirá otros US\$ 12 millones en un nuevo establecimiento destinado a producir cloro y soda cáustica, pero esta producción será cautiva, ya que estará destinada a su propia elaboración de agroquímicos.

Otras inversiones relevantes incluyen la ampliación de la capacidad productiva de ácido tartárico de **ICI Argentina** por US\$ 5 millones. **Air Liquide** encara la construcción de una planta de nitrógeno por US\$ 8 millones en Neuquén y otra de gases industriales por US\$ 15 millones. **AGA** invertirá US\$ 50 millones en la

ampliación de su planta de nitrógeno y oxígeno, en Pilar y US\$ 8 millones en Neuquén, más otra nueva planta de gases industriales en la provincia de Buenos Aires por US\$ 25 millones. **Praxair** inaugurará en 1999 una nueva planta para proveer a Siderca de oxígeno, nitrógeno y argón.

Las inversiones que se están desarrollando en el sector permitirán sustituir importaciones y generar nuevas exportaciones por US\$ 200 millones anuales para el año 2000, cifra que resulta relevante si se tiene en cuenta que en 1996 el comercio de productos químicos inorgánicos dejó un saldo negativo de US\$ 207 millones, que resulta de exportaciones por US\$ 77 millones e importaciones por US\$ 284 millones.

En síntesis, el sector de la química básica, tras atravesar un proceso de apertura, comienza a tener una nueva dinámica. La demanda de productos químicos, utilizados como insumos por otras ramas de la industria, da señales de ser creciente conforme dichas ramas van expandiendo su producción. A juzgar por los proyectos de inversión en marcha (US\$ 242 millones en el período 1997-2000), la química pesada comienza a ser un actor destacado en este escenario de nuevas oportunidades.

[Volver](#)

La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina

Tendencias y estrategias recientes

LAS TENDENCIAS DE LA IED EN LOS AÑOS '90

CONDICIONES DE ENTORNO Y FASES DE LA IED

La recuperación de los flujos de IED ingresados en la economía argentina hacia finales de los años '80 se acentúa en la presente década, alcanzando -de acuerdo a las estimaciones oficiales de la Balanza de Pagos- un monto acumulado superior a los U\$S 20.000 millones entre 1990 y 1996. La dinámica de ingreso de los capitales externos sugiere la existencia de dos fases diferenciadas. En la primera, que se prolonga hasta 1994, el motor principal de la IED está en el proceso de privatizaciones de empresas de servicios públicos; en la segunda, en cambio, la industria manufacturera se convierte también en un centro de atracción de inversiones.

En los primeros años de la década de 1990, la vinculación entre la nueva IED y el proceso de privatizaciones es evidente. Más del 60% de la inversión en los sectores privatizados es de origen externo, destacándose los flujos provenientes de EE. UU., España, Italia, Chile, Francia, Canadá y Gran Bretaña, los que tienden a concentrarse en servicios no transables más que en empresas extractivas o productivas. Constituyen rasgos notorios el predominio de *newcomers*, incluidas empresas estatales o mixtas, y la participación de inversores de orígenes no tradicionales. Para muchos, la operación encarada en Argentina es su primera experiencia en América Latina y para algunos, la primera a nivel internacional, constituyéndose en una plataforma de lanzamiento para operaciones similares en la región.

La reactivación de la IED dirigida hacia otros sectores de la economía se acentúa a partir de 1993/94. Tiende a concentrarse en algunos sectores: por una parte, la industria automotriz -orientada por políticas específicas- y, por otra, las industrias de alimentos y bebidas, y las cadenas de distribución -receptores de inversiones "de mercado" o espontáneas-. Como resultado del crecimiento generalizado de los flujos de IED, el *stock* de capital extranjero en la economía argentina se ha multiplicado, creciendo alrededor de 65% entre 1992 y 1995 y alcanzando cerca de los U\$S 25.000 millones al finalizar este último año. La adquisición de activos existentes, tanto públicos como privados, es el principal factor explicativo de este cambio de posición del capital externo. Los "cambios de manos" explican el 53.3% del total de los flujos de IED registrada hasta el tercer trimestre de 1996. Es interesante observar que en el caso del sector privado esta tendencia es particularmente marcada desde 1994, acrecentándose después de las turbulencias financieras derivadas del "efecto tequila".

Sin perjuicio de la implementación de regulaciones de alcance sectorial que influyeron fuertemente sobre las condiciones de atraktividad, cinco factores de orden general contribuyeron a mejorar el ambiente para la IED en estos años: las políticas de reforma estructural (esencialmente, la privatización de empresas públicas, la progresiva desregulación de actividades y mercados y la apertura comercial); la constitución del MERCOSUR; la estabilización de precios y la reactivación de la demanda interna; la renegociación de la deuda externa; y la máxima liberalización de la legislación sobre el capital extranjero.

La adopción de un programa rápido y generalizado de liberalización comercial fortaleció la reputación "pro mercado" del nuevo esquema de políticas, al tiempo que favoreció el uso de insumos importados a un menor costo. Así, generó un incentivo adicional para las ET, ya que facilita el comercio intrafirma y la especialización interfiliales. La estrategia de rápido desmantelamiento de las barreras comerciales dentro del MERCOSUR, que incluyó la adopción de un programa automático de desgravación arancelaria entre los socios regionales, acentuó estas condiciones. Al mismo tiempo, la renegociación de la deuda externa en el marco del Plan Brady, culminada a principios de 1992, contribuyó a reducir la prima de riesgo-país evaluada por los inversores externos.

DISTRIBUCION Y FACTORES DE ATRACCION DE LA IED EN LA INDUSTRIA

El complejo metalmecánico, con eje en el sector automotriz, y, en menor medida, el sector petroquímico atrajeron los mayores flujos de IED canalizados hacia la industria manufacturera en las décadas de 1960 y 1970. Estas inversiones se dirigieron, casi exclusivamente, a aprovechar el mercado interno. Las industrias agroalimentarias, en cambio, fueron las mayores receptoras de IED en los '80, con un sesgo *export-oriented*. En los años '90 el patrón de inserción de la IED en la manufactura se redefine nuevamente, adoptando un perfil que, en parte, combina ambos modelos anteriores y, en parte, invierte las previas orientaciones de mercado.

De acuerdo con el desagregado sectorial de las estimaciones oficiales, las tres ramas mencionadas han concentrado el 92.8% de la IED dirigida a la industria entre 1992 y 1995. Predomina claramente el sector de Alimentos, bebidas y tabaco (45.1%), seguido de las industrias químicas y petroquímicas (33.2%) y del complejo automotriz (14.5%) . A diferencia de las décadas anteriores, las inversiones en el sector de alimentos y bebidas están en general dirigidas al mercado interno y las del sector automotriz contemplan un componente exportador significativo, si bien casi exclusivamente volcado sobre el mercado regional.

En el sector de alimentos y bebidas, los flujos más importantes de la nueva IED se han concentrado en las líneas de mayor dinamismo de mercado en el período reciente -productos diferenciados de consumo masivo (*branded products*), lácteos y cerveza y los emprendimientos están encabezados en su mayoría por empresas "recién llegadas". En el sector de químicos y petroquímicos aparecen dos procesos bien diferenciados: de un lado, la IED en productos de limpieza y tocador (nuevamente, productos diferenciados) y, del otro, la IED por privatizaciones en los polos petroquímicos. En el complejo automotriz, la mayor proporción de IED se da hacia el sector de terminales y montadoras, pero es también muy significativo el flujo en el sector autopartista, dentro de un proceso general de intensa reestructuración sectorial. En ambos casos, la presencia de *newcomers* es importante. Cabe señalar además que en los sectores de alimentos, bebidas y automotriz se han radicado proyectos *greenfield* de magnitudes importantes.

El excelente desempeño del consumo interno en los primeros años '90 explica tanto el interés de las ET por instalarse en Argentina en el marco de su estrategia de expansión y competencia internacional, como el aumento de la valorización de las empresas locales, principal factor de la decisión de venta por parte de sus antiguos propietarios. La oferta para la venta de algunas empresas bien posicionadas en el mercado local (lo que constituye una singular ventaja de localización) parece obedecer a su inexperiencia o incapacidad para actuar en contextos de economía abierta y fuerte internacionalización y al deseo de sus accionistas de realizar el "efecto riqueza" derivado de la apreciación relativa de la moneda doméstica en términos internacionales.

Las diferentes perspectivas financieras del vendedor y el comprador también juegan un papel importante en la decisión de traspaso. Para el empresario local que vende, el flujo de retorno futuro de su negocio se descuenta a la tasa de interés predominante en el mercado local (alrededor del 15%). Para el comprador internacional, en cambio, la tasa de descuento corresponde a las tasas internacionales (alrededor del 6%). De este modo, los respectivos "precios de compra y de venta" son diferentes y bien apreciados por ambos. Otros factores deben, asimismo, ser considerados. De un lado, está el acceso comparativamente más fluido y, fundamentalmente, más barato (en general, sin costo) de la filial de ET a los conocimientos tecnológicos. Por otro, mientras la filial tiene en claro su posicionamiento estratégico, definido por la casa matriz, la empresa local, si bien ha enfrentado en este período un contexto de certidumbre macroeconómica, está fuertemente afectada por condiciones de incertidumbre estratégica.

La implementación del programa de reformas estructurales y las condiciones macroeconómicas en que se desarrolló a lo largo de este período modificaron fuertemente la estructura de precios y rentabilidades relativas, definieron un nuevo patrón de asignación de recursos y promovieron un acelerado proceso de concentración en la economía argentina. Como resultado, son evidentes algunos cambios importantes en la configuración de los mercados y de las estructuras empresariales.

El dinamismo reciente de la IED en el sector industrial argentino lleva a un cambio significativo en la participación

estructural de las ET y otras empresas de capital extranjero. Con el propósito de evaluar el alcance y magnitud de esta tendencia se ha estimado la participación de las empresas extranjeras en la facturación total de las 500 empresas industriales más grandes del país (ver cuadro 1). El crecimiento de la ponderación de las ET es espectacular durante el período analizado, pasando de una participación del 33% a principios de la década a más del 50% en 1995. Cabe señalar que esta tendencia se reproduce casi por igual en los diversos tramos y tamaños de empresa analizado.

En este conjunto de firmas industriales el impacto del proceso de privatizaciones es menor, con la sola excepción del sector petroquímico. La mayor presencia y participación de las empresas extranjeras resulta de la combinación de diversos factores. Por una parte, se explica por las tendencias ya comentadas de ingreso de nuevas filiales, sea a través de inversiones de tipo *greenfield* o por la adquisición de antiguas firmas locales. Este parece ser el factor de mayor importancia: en 1995 el número de filiales extranjeras entre las 500 industriales mayores alcanza a 214, cuando eran sólo 116 en 1990 y 130 en 1992. Cabe señalar que la mayoría de las nuevas integrantes de este subconjunto son efectivamente *newcomers*.

LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El trabajo de identificación de estrategias particulares asociadas a los nuevos flujos de IED en la industria manufacturera argentina se ha realizado a partir del relevamiento de información y entrevistas en profundidad a una muestra representativa de firmas extranjeras. En las tablas 1 y 2 se presenta una tipología de las estrategias principales asociadas a los flujos de IED ingresados en la economía argentina en los años '90. Cuatro estrategias pueden diferenciarse en el caso de la industria manufacturera argentina: "Explotación de recursos naturales", "Productos diferenciados", "Regionalización/Globalización" y "Derivada".

Tabla 1

Tipología de Estrategias

ESTRATEGIA	SECTOR	TIPO DE INVERSIÓN	FACTOR DE COMPETITIVIDAD	MERCADO	OTRAS ACCIONES	INTEGRACIÓN INTERNACIONAL
1. Explotación de recursos naturales	-Petroquímica	-Market seeking	-Aumento escala	-Mercado interno	-Integración vertical	-Stand alone
	-Commodities agroindustriales	-Pro eficiencia	-Aprovisionamiento materia prima	-Mercado mundial	-Reconversión mercado int.	-Integración simple débil
	-Lácteos					
	-Bebidas alcohólicas					
2. Productos diferenciados	-Alimentos de marca		-Renovación de productos	-Mercado interno	Réplica parcial perfil productivo matriz	Integración simple débil
	-Limpieza y tocador	-Market seeking				
		-Pro eficiencia	-Marketing			
	-Electrodomésticos		-Atención cliente	-Mercosur		
	Automotriz	-Market seeking (regional)	-Aumento escala	Mercosur		

3. Regionalización/globalización		-Pro eficiencia	-Especialización y complementación		Asignación modelo exclusivo	Integración simple fuerte
	-Autopartes					
		-Market seeking	-Cercanía al cliente	-Mercado interno	Importación proveedores	-Integración simple
4. Derivada		-Pro eficiencia	-Especificaciones	-Mercosur		
	-Envases(latas y cartón)			Mercado interno		-Stand alone

Tabla 2

Tipología de estrategias

ESTRATEGIA	VENTAJA DE LOCALIZACIÓN	VENTAJA DE PROPIEDAD
	-Privatización	-Tecnología de proceso
1. Explotación de recursos naturales	-Recursos naturales	-Capacidad financiera
	-Recursos naturales	-Red de comercialización internacional
2. Productos diferenciados	-Perspectivas mercado interno y regional -Alta relación costo transporte/ precio del producto	-Tecnología de producto -Marca reconocida -I&D diferenciación de producto -Capacidad financiera para: - guerra de precios -negociar con canales concentrados
3. Regionalización/globalización	-Mercado regional protegido -Incentivos a la inversión -"Historia fabril"	-Tecnología de producto -Estrategia de centros regionales -Instalaciones en Argentina y Brasil

4. Derivada	-Perspectiva sectores usuarios -Bajos aranceles insumos	-Tecnología de producto -Red de abastecimiento internacional
-------------	--	---

ESTRATEGIAS, COMPETITIVIDAD MICROECONOMICA E IMPACTO

A lo largo de los años '90, las exportaciones e importaciones de bienes industriales se multiplicaron por 1.5 y 4, respectivamente, tomando en consideración niveles "normales" de la década de 1980. La mayor internacionalización del sector industrial argentino forma parte importante del proceso de reestructuración desarrollado en este período. El aumento de las importaciones, y en particular el nivel sostenido de importaciones de bienes intermedios y componentes aún en la fase recesiva, da cuenta de una función de producción industrial más abierta e integrada a una red internacional de abastecimientos, originados en el MERCOSUR y en terceros países. El desempeño de las exportaciones revela por un lado, además del crecimiento de la productividad, la tradicional ventaja comparativa reforzada por la instalación de capacidades modernas en algunos segmentos agroindustriales y, por otro, la inscripción decididamente regional del complejo automotriz a través de la incorporación de moderna tecnología de producto.

La IED en general -y la muestra de empresas aquí estudiadas, en particular- actuó y se canalizó preponderantemente en este período en aquellos sectores más estimulados por el dinamismo del mercado doméstico o más cercanos a una ventaja natural decisiva. En este sentido, puede afirmarse que lideró el proceso de reconversión industrial en lo que se relaciona con sus aspectos más modernizadores: incorporación de tecnología de producto de nivel internacional, desarrollo de economías de escala y especialización, adopción de métodos de gestión ahorradores de tiempos y costos y difusores de calidad -incluyendo una mayor capacitación de su personal- y consideración de un horizonte de planificación estratégica. Su ventaja decisiva sobre las empresas locales, obligadas a recorrer un camino similar, reside en el control de los aspectos tecnológicos, en las habilidades ya acumuladas para operar en economías abiertas y, probablemente, también en la capacidad de financiar la reconversión.

Ahora bien, los beneficios potenciales de una mayor integración a las redes internacionales de comercialización se concentran en algunas líneas de producción desarrolladas ya antes de esta etapa en esa misma dirección (*commodities* agroalimentarias) y en el complejo automotriz, donde el proceso es efectivamente novedoso. En este sentido, no hay cambios mayores en el primer sector, excepción hecha de la búsqueda de mayor escala. En el segundo, en cambio, hay un salto cualitativo sustancial en las capacidades instaladas locales a partir de la incorporación de tecnología de producto "estado del arte" y las correspondientes mejoras de proceso. Cabe señalar que este proceso es patrimonio de la que hemos llamado segunda etapa de la reconversión automotriz, a partir de la radicación de proyectos efectivamente nuevos.

Los cambios organizacionales y la adopción de nuevos métodos de gestión de producción y administrativa son generalizados en las firmas encuestadas. Las evidencias en este sentido son más intensas que las encontradas en el panel entrevistado entre 1993 y 1994. Más allá de la propia maduración de la trayectoria de cambios, la emergencia de una fase contractiva en 1995 parece haber acelerado su evolución. Con todo, subsisten algunas diferencias entre los *newcomers* y los ya instalados y entre las plantas nuevas y las existentes, en este último caso, particularmente en los aspectos productivos.

La implementación de cambios organizacionales y de nuevos procesos productivos ha intensificado las necesidades de entrenamiento y capacitación en las firmas. Las filiales declaran haber convertido a la capacitación de su personal (en todos los niveles) en un área permanente que requiere un flujo regular de recursos para su desarrollo. El tiempo y los recursos invertidos parecen depender estrictamente de la naturaleza de los cambios introducidos. Los niveles inferiores suelen corresponder a la capacitación vinculada a los métodos de gestión administrativa y comercial, realizados *in situ* por departamentos propios de la filial, y los superiores se encuentran en los proyectos de plantas nuevas llevados adelante por *newcomers*. En estos casos, la mayor parte del entrenamiento corresponde a las líneas de producción y se realiza en la casa matriz o en otras filiales de la corporación, siendo el sector automotriz donde se registran los niveles relativamente más

altos.

El proceso de transferencia tecnológica por la vía de desarrollo de proveedores locales asociado a la nueva IED radicada en la industria manufacturera tiene cierta intensidad solamente en el caso del complejo automotriz. Ahora bien, el proceso de reestructuración de este sector tiene un impacto complejo sobre la industria local, si se considera que el segmento autopartista recorre, junto con una trayectoria de modernización, un proceso de concentración del que emergen como líderes las nuevas filiales autopartistas controladas patrimonialmente por las terminales y otros grandes productores internacionales independientes. Esto implica, al mismo tiempo, cierto desaprovechamiento de capacidades fabriles adquiridas y recursos humanos calificados. Probablemente, la incorporación al régimen de promoción sectorial de cláusulas de desarrollo de proveedores locales le hubiese facilitado a éstos su inserción en la nueva etapa.

El equipamiento incorporado en todos los sectores, tanto en los proyectos de modernización y ampliación como en los de instalación de plantas nuevas, es de origen importado, con la solitaria excepción de algunas líneas de envasado en la industria alimenticia y de bebidas. En este sentido, el impacto de los nuevos proyectos de IED sobre la industria local de maquinaria y equipo ha sido prácticamente nulo. Esta situación ha sido favorecida por la política de libre importación de bienes de capital y, muy especialmente para los proyectos nuevos, por las facilidades fiscales otorgadas a la importación de plantas "llave en mano". Es interesante destacar que éstos son los únicos casos en los que en la consulta sobre los factores de competitividad macroeconómica las empresas le han otorgado una ponderación positiva a los incentivos a la inversión. También en la mayoría de los casos el montaje de la planta se ha realizado por personal de la casa matriz o de los proveedores de los equipos.

Los cambios introducidos en búsqueda del aumento de la eficiencia operativa en los diversos niveles de gestión de las firmas han contribuido en buena medida a los incrementos de productividad alcanzados en el período. Debe insistirse en que este resultado no se refiere exclusivamente al grupo de filiales entrevistadas, sino que, en grado diverso según los sectores, ha sido un comportamiento generalizado de las empresas de todo tipo en reacción al cambio drástico en las condiciones de competencia en el mercado local. Sí, en cambio, la mayoría de las filiales de la muestra se han beneficiado de una situación de demanda particularmente dinámica por lo menos hasta 1994, lo que a su turno, debe haber facilitado su proceso de reconversión e inversión.

La adopción de métodos de gestión de calidad eficaces ha tendido a mejorar la calidad de la producción local de las filiales, pero sólo en aquellos casos en los que se ha incorporado tecnología de producto "estado del arte" se ha producido un salto de calidad significativo. Más allá de que el sector alimenticio no presenta en general problemas de calidad, la incorporación de algunos productores internacionales especialistas en ciertas líneas (chocolates, yogures, cerveza "superior") implica la presencia en el mercado de algunas variedades mejores. Nuevamente, el cambio más significativo aparece con el desarrollo de los proyectos de "producto mundial" en el sector automotriz. Hasta el momento, los vehículos fabricados localmente presentan pobres estándares de calidad. De acuerdo con la información relevada, los nuevos proyectos cerrarán en gran parte la brecha con los niveles internacionales.

En síntesis, a diferencia de la conducta predominante durante el período de sustitución de importaciones en condiciones de economía altamente protegida, y aún en el actual marco de estrategias destinadas en buena medida al aprovechamiento del mercado interno, las filiales desarrollan inversiones tendientes a utilizar más eficientemente sus recursos físicos y humanos y, mucho más selectivamente, a integrarse de un modo más activo en la estructura internacional de la corporación. Estas inversiones *efficiency seeking* parecen ser predominantemente forzadas por la mayor competencia en el mercado doméstico (vía importaciones o ingreso de nuevos productores) en el caso de las firmas manufactureras. Es evidente que las filiales de ET presentan algunas ventajas de propiedad que les posibilitan operar con gran dinamismo en la introducción de estos cambios. Entre éstas, por lo menos tan importante como su control o acceso fluido a la tecnología de producto, es la experiencia de gestión de la corporación en condiciones de economía abierta.

Una vez afirmado que, si bien confundida en el ambiente general de cambios, hay una contribución específica de la IED, cabe preguntarse por los efectos que potencialmente se derivarían de sus ventajas de propiedad. En este sentido, las mejoras

más sustantivas residen, en estricto orden, en la mayor variedad, la mejor calidad y los menores precios de los productos ofrecidos en el mercado, incluidos los servicios públicos. Por otra parte, no dejan de ser significativas las mejoras derivadas de la incorporación de nuevos procesos productivos y métodos modernos de gestión, en particular por la transferencia tecnológica implícita en la capacitación y entrenamiento del personal involucrado. En estos últimos aspectos, parece ser decisivamente mayor el aporte de aquellos proyectos que instalan una planta nueva.

A su vez, a estos aspectos se ha limitado la contribución de la IED en materia de fortalecimiento de las capacidades y habilidades locales (*resource enhancement*). En general, las filiales extranjeras se cuentan entre un lote de empresas que integran el parque instalado más moderno y operado con mayor eficiencia. Sin embargo, su aporte a la generación de encadenamientos productivos, a la difusión de externalidades -por ejemplo, a través del desarrollo de proveedores o de la radicación de actividades de I&D u otras funciones estratégicas de la corporación- y a una inserción activa en redes dinámicas de comercio internacional es débil o directamente inexistente, según los casos.

Este punto remite a la discusión sobre si los efectos esperados son generados espontáneamente o deben ser inducidos por políticas específicas. La evidencia presentada para el caso argentino muestra que, en el caso de los mercados desafiados, la mayor exposición a la competencia promueve acciones e inversiones "pro eficiencia" y que las filiales extranjeras tienen la capacidad para implementarlas rápidamente. En el caso de los mercados no desafiados, en cambio, parece necesario establecer y hacer respetar regulaciones que fuercen a las filiales a emprender ese tipo de acciones y, fundamentalmente, a transferir sus efectos a los usuarios o consumidores.



[Volver](#)

La Unión Monetaria Europea

(1^{ra} Parte)

LAS CONSECUENCIAS DEL EURO

Introducción

La situación de incertidumbre que afecta a los mercados financieros internacionales ha logrado desplazar del foco de la atención un hecho que tendrá una profunda gravitación en la economía a mundial en el mediano y largo plazo. La constitución de la Unión Monetaria Europea (UME) reviste desde la óptica económica singular importancia. Esta importancia, que gravitó en las políticas macroeconómicas de los potenciales integrantes en la medida que se vieron sometidos a la disciplina que la convergencia establecida en el Acuerdo de Maastricht imponía, se potenciará con una fuerza mayor en los próximos años.

Para tener una idea adecuada del acontecimiento, considérense las siguientes cifras. El PBI conjunto de los 15 países integrantes de la Unión Europea, medido en dólares de 1996, alcanzaba a US\$ 8600 miles de millones, es decir por encima del PBI de Estados Unidos. Si sólo se toma la denominada área "core" el PBI llegaba a US\$ 5000 miles de millones, similar al de Japón. En lo que respecta a habitantes, los 370 millones de habitantes superan tanto a la población de Estados Unidos como de Japón. Asimismo, la denominada área "core" pese a contar con más del 60% del PBI de la región sólo cuenta con el 50% de la población total de la Unión Europea (Mariani, 1997).

Desde un punto de vista analítico el hecho adquiere relevancia en primer término porque se trata de una experiencia sin precedentes. Según Eichengreen (1993), las experiencias comparables muestran sensibles diferencias. En el caso de la unificación italiana en 1861, la moneda común y la constitución de un banco central fueron precedidas por la unión política. La Unión Monetaria Latina en 1870 estandarizó la moneda entre los países integrantes pero sin llegar a conformar un banco central único. También se dio el caso de un país pequeño como Luxemburgo, sin banco central, que "ató" su moneda a la de Bélgica, permitiendo que ambas circularan libremente pero sin contar con poder de decisión alguno en las determinaciones del banco central belga. Es decir que no existen antecedentes de países con soberanía monetaria que ceden el manejo de sus respectivas políticas monetarias, y por ende, el poder de emitir una moneda común a todos ellos, a un banco central único, en este caso el futuro Banco Central Europeo (BCE).

La adopción de una moneda única es el punto final en la constitución de un mercado en el cual desaparecen Los costos de transacción y el riesgo cambiario, permitiendo un mayor grado de competencia y arbitraje entre fronteras y la comparación a través de precios en una misma moneda. Ello significa una potencial mejora en la asignación de recursos que debería concluir en mayor crecimiento y por ende, menor desempleo y mayor bienestar para los países integrantes.

Su conformación contribuirá en forma determinante a delinear, y de hecho en algunos casos ya lo está

haciendo, el nuevo perfil de la banca internacional, de los mercados financieros, de los sistemas de seguridad social y del mercado laboral europeo. Estos temas, junto a los antecedentes, las condiciones de ingreso y los aspectos constitutivos serán tratados en esta primera parte del trabajo.

En la segunda parte, a publicarse próximamente, se analizará hasta que punto la existencia de una moneda única es factible dadas los objetivos de política de cada país, los objetivos del BCE, las particularidades propias de cada economía, y sus respectivas posiciones en el ciclo. En este sentido, las opiniones sobre las ventajas y desventajas derivadas de la unión monetaria no son definitivas, aún cuando ambas posiciones centren su análisis en los efectos inmediatos en vez de extenderlo al largo plazo. Por último, se expondrán las conclusiones.

Antecedentes, Características y Condiciones de la UME

Ya en 1962 la Comisión de Comunidades Europeas había esbozado un primer plan para lograr la unión monetaria en un término de 9 años. Pero dado lo ambicioso de la propuesta y el estado embrionario en el que se encontraban las distintas fases de integración, el proyecto fracasó. Durante la Cumbre de la Haya en 1970, los gobiernos europeos delegaron en Pierre Werner, a la sazón Primer Ministro de Luxemburgo, la tarea de diseñar un nuevo plan, que con el tiempo se conocería como el Informe Werner. Básicamente, sus lineamientos apuntaban a lograr en distintas etapas una elevada coordinación en materia de políticas monetarias y fiscales y la reducción de la volatilidad entre los tipos de cambio de los países integrantes en el período previo a la constitución. Por último, se eliminarían los controles sobre los movimientos de capital y los respectivos bancos centrales comenzarían a operar en una forma similar a los del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

Aunque el plan elaborado no llegó a materializarse, algunos de sus elementos fueron tomados con posterioridad cuando en marzo de 1972 los países de la Comunidad Económica adoptaron el Sistema de la "Serpiente Cambiaria", por el cual se limitaban las variaciones bilaterales de los tipos de cambio a $\pm 2,25\%$ de un valor central. La implantación del Sistema Monetario Europeo en 1979 también se asentaba, si bien en una forma mucho más modesta, en las recomendaciones del mismo informe.

Acto seguido a la elaboración del Acta Única Europea de 1986, que proponía la conformación de un mercado integrado para fines de 1992, en el cual se eliminarían todos los obstáculos al movimiento de bienes, capital y trabajo, el Consejo Europeo encomendó en 1988 a un comité presidido por Jacques Delors, la tarea de analizar la posibilidad de complementar la creación de un mercado único con una unión monetaria. Sus recomendaciones asentadas en el Informe Delors suministraron el marco para las negociaciones intergubernamentales de 1991, cuyas conclusiones fueron incorporadas en el Tratado de Maastricht de 1992.

La primera etapa que llegó hasta 1993 se caracterizó por la libre movilidad de capitales y la coordinación de las políticas monetarias. No obstante, la crisis cambiaria de setiembre de 1992 significó valores inesperados para los diseñadores de política económica, por lo que los controles sobre los movimientos de capital fueron transitoriamente restaurados. La segunda etapa comenzó en 1994 con un mayor grado de convergencia entre las respectivas políticas económicas nacionales y la creación de una institución de carácter transitorio, el Instituto Monetario Europeo (EMI), destinado a

coordinar las políticas monetarias entre los estados parte y de planificar todos los aspectos relacionados con la entrada en vigencia de la unión monetaria. La tercera etapa, comenzaría en diciembre de 1996 cuando el Consejo de Jefes de Estado decidiría que países calificarían para ingresar y fijarían simultáneamente la fecha indicativa de la entrada en vigencia de la unión. Si no existía decisión en contrario a fines de 1997, dicha fecha sería el 1 de enero de 1999. Antes de julio de 1998, el Consejo debería decidir que países ingresaban definitivamente.

Sin embargo, en la Cumbre de Madrid de diciembre de 1995, se decidió dividir esta tercera etapa en tres fases. La primera fase implica el lanzamiento de la UME a comienzos de 1998, más exactamente en mayo próximo, cuando los Jefes de Estado tomarán la decisión sobre que países ingresarán en primera instancia, basados en las recomendaciones del Consejo de Ministros elaboradas a partir de los informes de la Comisión Europea y el EMI. En esta fase, una vez decidido quiénes serán los países ingresantes, se fijarán los tipos de cambio entre las respectivas monedas. La segunda fase correrá a partir del primero de enero de 1999, cuando los tipos de cambio entre las respectivas monedas y el euro, la nueva moneda común, se fijen irrevocablemente. A fin de crear un volumen significativo de transacciones en euros, la política monetaria, incluyendo la intervención ante las monedas de terceros países, la administración de las reservas internacionales y las operaciones de regulación monetaria serán efectuadas en euros. Es en esta etapa cuando el EMI será sustituido en sus funciones por el BCE. La tercera y última fase comenzará a partir del 1 de enero del 2002, cuando comience a circular el euro conjuntamente con las distintas monedas y billetes de los países integrantes. Seis meses después (a más tardar el 1 de julio) las monedas nacionales perderán curso legal y el euro se convertirá en moneda única.

Si bien no es el objetivo de este trabajo tratar de inferir que países se encontrarían a priori en condiciones de ingresar a la UME, es conveniente por lo menos recordar cuales son los requisitos para ingresar, aunque también podrían interpretarse como niveles de convergencia a través de los cuales el funcionamiento de un banco central único cobra razón de ser. En materia de inflación, los potenciales ingresantes no deberán exceder el nivel de los tres países de menor inflación de la Unión Europea por más del 1,5%. Las tasas de interés, aquella representada por el rendimiento de los títulos a 10 años de plazo, no podrá exceder aquella de los tres estados de menor tasa de interés en más del 2% o 200 puntos básicos. En materia de metas fiscales se adoptó un criterio medianamente flexible, en virtud de las dificultades que podrían llegar a tener aquellos países sin una extensa tradición en el plano de la disciplina fiscal. Por ejemplo, en el caso de la deuda pública se establece que la razón entre esta y el PBI deberá ser del 60% o menor pero previéndose que en caso de ser mayor "la razón debería estar disminuyendo y aproximándose al valor de referencia a un ritmo satisfactorio". Por último, el criterio seguido respecto del déficit fiscal es el que sigue: no deberá ser del 3% del PBI o menor "a menos que tanto la razón déficit/PBI hubiera declinado lo suficiente como para ubicarse cercana al 3% o que, alternativamente, el exceso sobre el valor de referencia sea sólo excepcional y temporario y que la razón permanezca cercana al 3%".

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento celebrado en Dublin en 1996 y confirmado en Amsterdam en 1997, no sólo reafirmó las citadas condiciones sino que también estableció penas ante el incumplimiento y que condiciones deberían prevalecer para que dichas sanciones no fueran aplicadas. Por ejemplo, se exceptuarán de sanciones en el caso de que el déficit se ubique por encima del 3% del PBI a aquellos países cuyo PBI real haya mostrado un retroceso del 2% dentro de un período de cuatro trimestres; en casos de caídas del PBI entre 0.75% y 2% en el mismo período, la

sanción quedará sujeta a la decisión que adopte el Consejo de Ministros. Un incremento del déficit fiscal por encima del nivel establecido sin que medie una reducción del PBI superior al 0.75% disparará automáticamente las sanciones (Begg, 1997).

Los Impactos

Enumeradas precedentemente las condiciones para el ingreso a la UME es conveniente ahora analizar cuáles, en el caso de evolucionar todo como se prevé, son los impactos directos potenciales de la moneda única sobre un grupo muy significativo de sectores, algunos de los cuales ya ha comenzado a sufrir grandes transformaciones, como el caso puntual de la banca. Aún cuando difícilmente pueda atribuirse a la UME la totalidad de los cambios acontecidos, lo cierto es que este sector ya se encontraba atravesando un período de cambio (Dermine 1996) en virtud de la dinámica originada en la desregulación de la actividad, la importancia cada vez mayor de la administración de ahorros institucionales, las distintas formas de financiación hoy existentes (bonos, acciones y derivados en sus diversas modalidades), la tecnología de información y la creciente globalización de los clientes corporativos. Sin embargo, estos factores pesan en forma diferenciada según se trate de banca minorista (retail banking) o banca mayorista/de inversión.

En el primero de los casos, no cabría esperar una mayor modificación en el negocio de la banca minorista a excepción de que la moneda única dará origen a un único mercado bancario. En este sentido, un entorno mucho más predecible daría lugar a una mayor explotación de economías de escala y a una mejor asignación de las unidades de procesamiento. En cuanto a la banca de inversión, es necesario analizar hasta que punto los distintos actores nacionales puede conservar las ventajas que les ayudan a mantener sus nichos de mercado: mayor acceso a los clientes potenciales, un mejor conocimiento en lo que hace a la evaluación de riesgo crediticio y las facilidades emanadas de la denominación en la moneda del país de origen (lo que les permite diferenciarse claramente de los competidores extranjeros al contar con un mayor conocimiento de la política monetaria llevada a cabo por las autoridades nacionales), mantener un elevado poder de colocación de los activos entre los clientes y una mayor comprensión de la oferta y la demanda en los mercados de capitales domésticos. Como es obvio, tanto el mejor entendimiento de la política monetaria doméstica como la mayor comprensión del mercado local desaparecerían con la moneda única. Por lo tanto, las ventajas remanentes sólo se limitarían a las relaciones mantenidas a través de los años con los clientes y al mejor entendimiento de las normas contables, legales e impositivas propias del mercado doméstico.

Estrechamente relacionado con el sistema financiero se encuentra la probable evolución del mercado de capitales. Para tener una idea de la dimensión de los mercados de bonos y de acciones puede afirmarse que de acuerdo con cifras de 1996, el mercado de bonos (públicos y privados) de la totalidad de los países de la Unión Europea era inferior al de los Estados Unidos pero superior al de Japón. En cuanto a acciones, para el mismo período se cumplía la relación anterior, no obstante lo cual, en términos de capitalización bursátil, Japón superaba a la Unión Europea (Mariani, 1997).

Dimensiones de los Mercados de Capitales, valores a fines de 1996

(en miles de millones de dólares)

País/región	Títulos Privados	Títulos Públicos	Capitalización	Capitalización en términos del PBI, en %
UE "core"	1887.4	2171.7	1908.3	8.1
UE 11	2359.1	3792.5	2381.7	34.5
UE Total	2951.0	4614.0	4371.1	50.9
Estados Unidos	4513.0	7102.0	8353.8	115.0
Japón	1469.1	3299.0	3106.1	67.6

Fuente: Mariani, 1997.

El impacto sobre el mercado de bonos privados es previsible: más allá de la entrada en vigencia de la nueva moneda, la segmentación por divisa perdurará dado que no puede redenominarse a euro toda la deuda emitida salvo que ello se encuentre contemplado en las condiciones de emisión. Debido a que la mayor parte de la deuda se encuentra emitida en dólares, es probable que la importancia relativa de dicha moneda siga prevaleciendo a medida que los vencimientos y las futuras emisiones la vayan relegando a un segundo lugar. En relación a los títulos públicos, la redenominación instantánea es factible y de hecho algunos países (Italia, Francia, Bélgica y Holanda) ya han optado por esta alternativa más allá de 1999.

Dejando de lado estos aspectos que podrían denominarse como "operativos", se suscitan dos cuestiones cruciales. En primer lugar, la determinación de una curva de referencia ("benchmark") para los títulos y en segundo término el problema del "rating" de los títulos soberanos. La desaparición de las monedas nacionales implica la consecuente desaparición de sus respectivas curvas de rendimiento de referencia. En este sentido queda como alternativa la adopción de los rendimientos de aquellos títulos que posean las siguientes propiedades: cuenten con un elevado grado de liquidez y a su vez su rating sea superior en relación a los demás países de la zona relevante. En este sentido las opciones son excluyentes: títulos alemanes o franceses. Estos últimos cuentan a favor una distribución más homogénea en los distintos tipos de plazo ya que los alemanes son más ilíquidos en el corto y en el largo plazo.

En cuanto a la evaluación de riesgo, la primera baja estará dada por la distinción entre deuda denominada en moneda doméstica y deuda en moneda extranjera. Sin embargo, la diferenciación más tajante surge de la característica constitutiva de la UME: al delegar totalmente la responsabilidad de emitir moneda en un banco central totalmente independiente, reservándose sólo para sí la política fiscal, podría darse el caso de que un estado soberano se viera en la imposibilidad de cumplir en tiempo y forma con las obligaciones emanadas de su deuda. En tal sentido, la diferenciación entre los rendimientos de los títulos soberanos podría ampliarse en la medida que la disciplina fiscal no sea homogénea entre estados.

Por el lado de los mercados accionarios, la remoción de la distinción entre acciones nacionales y extranjeras posibilitará a los inversores institucionales, los mayores actores en estos mercados, eliminar las restricciones que los pasivos en la moneda doméstica y los activos en moneda extranjera

imponen en el presente. Asimismo, la eliminación del riesgo de cambio traerá aparejada una mayor diversificación entre sectores dado que fomentará la desconcentración de la inversión en aquellos países de moneda "dura".

Si bien se estima que el impacto sobre los mercados de productos derivados será mayor en relación a los mercados anteriores, la atención en este sentido se centra en que plaza (Londres, París o Francfort) adoptará el liderazgo. Queda por comentar otra derivación significativa de la introducción del euro: la de moneda de reserva. Al respecto y a juzgar por la evolución en la composición de las reservas internacionales de los últimos años, es muy posible que el euro reemplace al marco alemán a desmedro del dólar estadounidense.

En relación a los sistemas de seguridad social, cabe tener presente que tal como lo indican el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de Dublín, la política fiscal permanecerá en poder de las autoridades nacionales pero con muy limitados grados de libertad. Al respecto, Kopits (1997) analizó la incidencia de la actual situación de los sistemas de retiro y de salud sobre la posición fiscal de cada uno de los países integrantes. Concluye que sólo a través de una profunda reforma de los sistemas de seguridad social será posible mantener la pautas establecidas en la materia. Y ello no sólo porque así lo dicte la presente situación sino que las proyecciones son aún más inquietantes. En la actualidad, tres países (Italia, España e Irlanda) presentan serios déficits en las cuentas de seguridad social. Otros cuatro (Austria, Dinamarca, Finlandia y Grecia) mostrarán fuertes desequilibrios a menos que se realicen considerables transferencias presupuestarias. En tanto que en Alemania y Francia, las autoridades se encuentran abocadas a la reducción de los beneficios a cambio de no tener que recurrir a una mayor presión tributaria que afectaría negativamente la competitividad. El peso del factor demográfico, léase incremento de la tasa de dependencia (dependency ratio), es tal, que en cinco países (Bélgica, Francia, Portugal, España y Suecia) el valor presente de los pasivos originados en el pago de jubilaciones y pensiones supera al valor del PBI. La diferencia es aún mayor si se consideran los gastos en salud. En la medida que el actual ritmo de globalización impone severas restricciones al aumento de las tasas impositivas, lo más probable es que el ajuste provenga por el lado de los beneficios. Por el momento, la incidencia de la seguridad social, parece ser un factor altamente subestimado por los diseñadores de la UME.

Por último, y en relación a los mercados laborales cabe expresar que la mayoría de los sindicatos europeos son favorables a la Unión Monetaria. Sus líderes opinan que su poder de negociación se verá ampliamente reforzado a lo largo y ancho de la Unión Europea. En tal caso, podrán extrapolar las condiciones laborales nacionales, en aquellos casos en las que le son ampliamente favorables, a nivel continental. Sin embargo, contarían con dos serias limitaciones. La primera estaría dada por el mayor grado de movilidad de factores y de capital que se conseguiría por intermedio de la moneda única. De esta forma, las empresas verían ampliadas sus posibilidades de migrar hacia aquellos países donde las condiciones les son más propicias. Adicionalmente, la comparación de los costos laborales se verá facilitada por la existencia de la moneda única. El segundo motivo, se debe a que el BCE debe construir su reputación "de la nada". Es decir que como banco central que recién comienza a ejercer sus funciones se verá obligado a demostrar un fuerte compromiso antinflacionario. En este sentido, la fijación de una tasa de interés en euro que permita una rápida aceleración del nivel de actividad económica es un hecho que habría que descartar anticipadamente dado que podría originar presiones inflacionarias por el lado de los salarios.

Bibliografía

- European monetary unification, Barry Eichengreen, Journal of Economic Literature, Vol. XXXI, Setiembre 1993.
- Are Europe's social security finances compatible with EMU?, George Kopits, Paper on Policy Analysis and Assessment, International Monetary Fund, Febrero 1997.
- The design of EMU, David Begg, Working Paper, Agosto 1997, International Monetary Fund.
- European banking with a single currency, Jean Darmin, The Wharton School, University of Pennsylvania, Agosto de 1996.
- The Euro and european financial markets, Robert N. McCauley and William R. White, Bank for International Settlements, Mayo 1997.
- La política fiscal y el control de la inflación en la unión monetaria, Martin R. Weale, Cuadernos Económicos del ICE, Nro. 59, Primer Trimestre de 1995.
- Monetary frameworks: is there a preferred option for the european central bank?, Ramana Ramaswamy, , Paper on Policy Analysis and Assessment, International Monetary Fund, Junio 1997.
- La introducción del Euro: demanda potencial e impacto sobre los mercados de capitales, Mario Mariani, Boletín Informativo Techint, Nro. 291, Jul.-Set. 1997.
- Will the euro splits the EU?, The Economist, Nov. 22/28/11/1997.
- Structural reform is overdue, Andrew Balls, Financial Time, 19/9/97.
- Euro enters the las lap, Lionel Barber, Financial Times, 19/9/97.
- Fiercely independent institution, Wolfgang Münchau, Financial Times, 19/9/97.
- The euro-creature, Robert Chote, Financial Times, 8/10/97.
- Big strides toward EMU, Wolfgang Münchau, Financial Times, 11/10/97.
- Emu's new horizons, Peter Martin, Financial Times, 16/10/97.
- Euro-sclerosis in focus, Gerard Baker, Financial Times, 27/19/97.
- Unions look forward to Emu, Robert Taylor, Financial Times, 28/10/97.

-Brown hints at entry in 2002 or 2003, Wolfgang Münchau, Financial Times, 28/10/97.-

NOTAS

1/ Los 15 países integrantes son: Austria, Bélgica, Alemania, Luxemburgo, Holanda, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Portugal, España, Grecia, Dinamarca, Suecia y el Reino Unido. El área "core" está formada por los primeros 8 países de los mencionados, en tanto que la UE 11, conformada por los primeros 11 países señala los potenciales ingresantes desde un inicio a la unión monetaria. Cabe destacar que Dinamarca, Suecia y el Reino Unido decidieron por propia voluntad no ingresar en la UME desde su inicio.

2/ Es decir los tipos de cambio bilaterales, sin incluir al euro. Esto se producirá en mayo próximo y según Chote (8/10/97) la soberanía monetaria de cada uno de los respectivos bancos centrales sobrevivirá en una forma muy debilitada.

3/ Como se analizará luego por las importantes implicancias que ello tiene en materia fiscal, el concepto de déficit que se adopta es el déficit coyuntural y no el estructural, es decir aquel corregido por las fluctuaciones originadas en los ingresos y los egresos fiscales según el estado del ciclo económico.

4/ Desde 1980 a 1990 los fondos pertenecientes a aseguradores de vida y de retiro aumentaron del 7% al 13% del PBI en Francia, del 14% al 22% en Alemania, del 3% al 12% en Italia, del 63% al 107% en los Países Bajos, del 51% al 63% en Suecia y del 46% al 97% en el Reino Unido.

5/ Un punto que justificaría la conformación de la UME es la reducción en los costos de transacción cuya contrapartida estaría dada por un menores ingresos para las instituciones financieras. Fuentes del sector estimaron que las pérdidas se ubicarían en un principio entre Ecu 8000 a ECU 10000 millones, es decir unos US\$ 7100 a US\$ 8900 millones al tipo de cambio vigente actual.

6/ Esto explica en parte la ola de fusiones producida en la industria en los últimos años. A título ilustrativo, el citado autor individualiza 18 fusiones de entidades bancarias ocurridas sólo entre 1989 y 1995 en Bélgica, Suiza, Dinamarca, Finlandia, Italia, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y el Reino Unido. También la razón de la reciente radicación, a través de adquisiciones, de bancos europeos en zonas donde existe un menor nivel de competencia.

7/ Dermine señala que el primer impacto visible sobre los mercados de capitales se registró en marzo de 1996 cuando los inversores alemanes afectados por la incertidumbre se volcaron a títulos de corto plazo y cuando el LIFFE (London Financial Future Exchange) debió salir a aclarar los términos de negociación de los contratos de corto plazo sobre tasas de interés con vencimiento a partir de marzo de 1999.

8/ Alemania es el mayor emisor de títulos privados en tanto que Italia lo es de títulos públicos. Un poco más de un dólar de cada tres que emite el sector privado europeo es alemán; más de un dólar de cada cuatro que emite el sector público es italiano.

9/ Martin (16/10/97) sugiere que una vez consolidada la Unión Monetaria ello redundará en mercados de títulos privados mucho más líquidos, con una marcada disminución en los costos de colocación de deuda y menores costos de financiamiento a largo plazo además de la reducción de las tasas de interés.

10/ En general, podría expresarse que en la medida que el futuro BCE siga una política independiente de la Reserva Federal, la correlación entre los rendimientos en dólares y en euros disminuirá, incentivando la demanda de activos denominados en este último.

11/ Mientras que en 1975 el dólar representaba el 79.4% y el DM sólo el 6.3% de las reservas internacionales, en 1995 el dólar había disminuído su participación al 61.5% en tanto que el DM la había aumentado al 14.2%.

12/ La tasa de dependencia es el cociente entre la cantidad de personas en o por encima de los 65 años y la cantidad de personas entre los 25 y 29 años. En Bélgica dicha tasa era del 31% en 1990 y se proyecta al 43% para el 2020, en Dinamarca pasaría del 33% al 45% en igual período, en Finlandia del 27% al 48%, en Francia del 30% al 43%, en Italia del 30% al 45%, en Suecia del 38% al 48% y en el Reino Unido del 34% al 40%.

[Volver](#)

NAFTA

Efectos sobre las economías de los EE.UU. y México

INTRODUCCION

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), suscripto por Canadá, Estados Unidos y México, se firmó en diciembre de 1992 y entró en vigencia a partir de enero de 1994. Tuvo por objetivo encuadrar los crecientes vínculos de comercio e inversión establecidos entre los países miembros. Así, aquel acuerdo constituyó "la culminación de tres décadas de integración silenciosa en América del Norte" resultado de la maduración de un proceso de articulación de pactos sectoriales inscriptos en sucesivos acuerdos bilaterales.

En general, la literatura sobre procesos de integración reconoce que los acuerdos regionales pueden tener efectos favorables sobre el bienestar en el mercado ampliado y se discute acerca de las condiciones en las que producen mejoras de bienestar a escala mundial. En esta nota se acota la evaluación a los efectos en términos de estabilidad macroeconómica y crecimiento del esquema de integración sobre las economías de los EE.UU. y de México. Las conclusiones acerca de los efectos que el NAFTA ha implicado para la economía norteamericana y, en particular, para la mexicana, no pueden hacerse extensivos como probables efectos que tendrían lugar por eventuales acuerdos de integración que otros países del continente realicen con el NAFTA o efectos previsibles del ALCA.

Los resultados de las primeras evaluaciones del acuerdo sobre la economía de los EE.UU. y de México indican que éste tuvo efectos netos favorables para ambas. Respecto de los Estados Unidos, no operó como una fuerza de succión de empleos y de inversiones ni arrastró los salarios norteamericanos a la baja. En México, contribuyó, en el corto plazo, al crecimiento de la actividad económica y de las exportaciones. Pero la expectativa es que los efectos de largo plazo sobre el crecimiento económico sean los más interesantes aunque todavía sea temprano para una completa evaluación de los mismos.

Cuando se enumeran los beneficios de los procesos de integración suele mencionarse los conocidos efectos dinámicos de los mismos. Tales efectos se deben, entre otras causas, a las ganancias de eficiencia que resultan de la ampliación de mercado dadas por el aprovechamiento de economías de escala y de espacio y otras externalidades. Adicionalmente, el incremento de los flujos intrarregionales de comercio favorece la ocurrencia de otros efectos tales como la consolidación de mecanismos de transferencia de conocimiento y tecnología (de los que se benefician, especialmente, los países menos desarrollados), el aumento de la inversión y de la competencia. Macroeconómicamente, por efecto de la complementariedad de las estructuras productivas, los esquemas de integración contribuyen a moderar las fluctuaciones del ciclo económico.

Se reconoce, también, que los efectos dinámicos constituyen el resultado de procesos que llevan tiempo de maduración de nuevas estructuras de mercado y configuraciones sectoriales conducidas por el nuevo esquema de especialización que surge de la liberalización comercial. Por eso, los efectos dinámicos, evaluados ex-post, deben ser examinados luego de haber transcurrido el tiempo mínimo necesario como para que hayan podido tener lugar los efectos esperados. Pero a casi 4 años de vigencia del acuerdo, se han realizado ya algunas evaluaciones que merecen comentarse.

CRECIMIENTO DEL COMERCIO, DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA Y DEL EMPLEO

Entre las evaluaciones disponibles, está una de la Secretaria de Comercio de los Estados Unidos. En la misma se reconoce que las negociaciones bilaterales, los pactos sectoriales para la facilitación del comercio y los acuerdos sobre inversiones han sido un elemento de uso muy frecuente en las relaciones económicas en América del Norte en los últimos 10 años. Aunque el proceso de desgravación del comercio intrazona se profundizó con la negociación del NAFTA, los antecedentes mas relevantes de liberalización del intercambio subregional se remontan a los denominados "acuerdos de primera generación". Aquellos consistían en acuerdos bilaterales entre los socios que articulaban una serie de pactos sectoriales que incluían programas de desgravación.

En conformidad con el acuerdo del NAFTA, México redujo de modo significativo sus barreras arancelarias a las exportaciones norteamericanas y dismanteló una gran variedad de reglas y regulaciones que restringían la circulación de mercancías. En el mismo período, los Estados Unidos, que arrancó con aranceles más bajos, también dispuso rebajas arancelarias, aunque mantuvo esquemas proteccionistas en sectores tradicionalmente sensibles como el agrícola.

GRAFICO 1

Antes de la firma del acuerdo, los aranceles promedio aplicados en México sobre los productos norteamericanos era 10%. Los aplicados al resto de los países tenían un promedio cercano al 12.6%. En tanto que las tarifa promedio aplicada en Estados Unidos era de 2,07%. A partir de la firma del acuerdo, México redujo el arancel promedio impuesto sobre los bienes procedentes desde Estados Unidos a 2,9%; mientras Estados Unidos redujo su tarifa promedio aplicada a bienes mejicanos al 0,6%. Es decir que México redujo su arancel promedio 7,1 puntos mientras Estados Unidos lo redujo sólo 1,4 puntos.

Según el mencionado informe de la Secretaria de Comercio de los Estados Unidos, el acuerdo tuvo un efecto moderado en las exportaciones netas, en el ingreso, las inversiones y en los puestos de trabajo creados por las exportaciones.

ESTADOS UNIDOS. COMERCIO EXTERIOR

El comercio de Estados Unidos con el mundo - excepto el NAFTA- aumentó 18,4% en 1996 respecto de 1994. Las exportaciones al mundo crecieron más rápidamente que las importaciones. El comercio de Estados Unidos con el NAFTA aumentó un 25,6%. Las importaciones de Estados Unidos desde el NAFTA aumentaron el 29% en el período 93-96, mientras las importaciones crecieron 20,6%.

Cuadro 1

(En miles de millones de dólares)

		1994	1995	1996	Variación % 94/96
México	Exportaciones	50,8	64,3	67,5	32,9
	Importaciones	49,5	61,7	73,0	47,5
	Saldo	1,3	2,6	-5,5	
	Comercio	100,3	126,0	140,5	40,1

Canadá	Exportaciones	114,4	128,4	133,7	16,9
	Importaciones	128,4	145,5	156,7	22,0
	Saldo	-14,0	-17,1	-23,0	
	Comercio	242,8	273,9	290,4	19,6
NAFTA	Exportaciones	165,2	192,7	201,2	21,8
	Importaciones	177,9	207,2	229,7	29,1
	Saldo	-12,7	-14,5	-28,5	
	Comercio	343,1	399,9	430,9	25,6
Al Mundo	Exportaciones	502,5	575,9	612,2	21,8
	Importaciones	668,6	749,4	799,3	19,5
	Saldo	-166,1	-173,5	-187,1	
	Comercio	1171,1	1325,3	1411,5	20,5
Al Mundo	Exportaciones	337,3	383,2	411,0	21,8
excepto	Importaciones	490,7	542,2	569,6	16,1
NAFTA	Saldo	-153,4	-159,0	-158,6	
	Comercio	828,0	925,4	980,6	18,4

Fuente: Departamento de Comercio. EEUU

El cuadro anterior muestra que el comercio de bienes de Estados Unidos con México creció a un ritmo más rápido si se lo compara con el de otros socios comerciales. También muestra que el comercio con el bloque creció más rápidamente que el comercio con el resto del mundo. Respecto de la distribución geográfica, indica que las exportaciones hacia el NAFTA mantuvieron una participación estable dentro del total; mientras, las importaciones desde el bloque aumentaron más que las extra-bloque. En cuanto al saldo comercial de Estados Unidos con el Nafta, el déficit comercial se duplicó de 12,7 billones de 1994 a 28,4 billones de dólares en 1996. Si bien Estados Unidos aumentó el comercio con sus socios, las importaciones aumentaron 29,1%, mientras las exportaciones lo hicieron 21,8%

Debe destacarse que el crecimiento del comercio intrasubregional ya ocurría con anterioridad a la vigencia del NAFTA. Si se consideran los instrumentos de la política comercial que contribuyeron a ello se destaca la aplicación del CUFSTA desde 1989 que profundizó el intercambio comercial entre Canadá y Estados Unidos. El comercio intrasubregional fue estimulado, a partir de la vigencia del NAFTA, por la mejora de acceso al mercado norteamericano otorgada por el Tratado. Y, como factores ajenos al Tratado, el comercio intrasubregional se vio muy estimulado por las compras realizadas por los EE.UU. dado su mayor nivel de actividad así como la abrupta mejora de la competitividad de los productos mexicanos en el mercado de los EE.UU. luego de la depreciación del peso mexicano a partir de diciembre de 1994. También deben considerarse que, más allá, de los términos generales, si se consideran algunos sectores industriales en particular se revela que las exportaciones de Canadá a Estados Unidos crecieron más rápido en aquellos sectores que fueron liberalizados bajo regímenes especiales.

Pese a las dificultades para medir los efectos de la integración regional, algunos analistas evaluaron que el

incrementó de las exportaciones netas registradas en el período de vigencia del acuerdo ha sido suficientemente explicado por otros factores. Un estudio de DRI estimó que el acuerdo (despejado el efecto de la crisis financiera mexicana de 1994), estimuló las exportaciones reales de EE.UU. hacia México en 12 billones de dólares, comparado con un menor incremento absoluto de 5 billones de dólares correspondiente a las importaciones desde México.

También excluidos los efectos de la crisis mexicana, DRI estimó que el NAFTA contribuyó a la creación de entre 90.000 y 160.000 puestos de trabajo asociados a las exportaciones hacia México. Por su parte, el Departamento de Comercio norteamericano estimó que en los puestos de trabajo creados por las exportaciones, generalmente, se paga cerca del 15% más que el promedio nacional en los salarios relacionados con actividades de producción (no supervisores).

Hay quienes cuestionan la opinión acerca de que el NAFTA ha sido una fuente importante de creación de empleo en la economía norteamericana. Entre ellos, Bergsten (IIE) ha sostenido que el gobierno norteamericano ha exagerado acerca de tales beneficios. También ha sostenido que, si bien un aumento en el intercambio comercial puede generar nuevos empleos, éstos constituyen sólo una pequeña parte dentro del total de la economía local. La posición del sindicalismo norteamericano sostiene que la integración con Méxiico --y eventuales nuevos acuerdos con países en desarrollo de la región-- serían desfavorables en términos de empleo y salarios. Este fue el motivo que impulsó una fuerte resistencia a la concesión del fast-track al Poder Ejecutivo, razón por la cuál éste resignó su negociación este año. La presión es porque los Estados Unidos negocie acuerdos en los cuales se contemple la elevación de los "estándares" laborales de sus socios. En realidad, la presión va más allá y en realidad es un cuestionamiento a la política de liberalización comercial. Pero también quedó cuestionado el argumento según el cual el acuerdo serviría para que Estados Unidos se convirtiese en un exportador de empleos mediante el desplazamiento de establecimientos industriales desde este país hacia México.

También ha sido motivo de controversias los efectos del acuerdo sobre la economía mexicana. Desde un comienzo, México fue el socio que debió enfrentar los mayores desafíos debido a su menor grado de desarrollo y a las características de su economía (cerrada y altamente regulada). Pero al momento de negociar el NAFTA, ya llevaba varios años de reformas estructurales entre las cuales la liberalización del régimen de comercio exterior fue una de las más importantes. La liberalización comercial fue muy profunda y rápida si se considera la rebaja de niveles arancelarios, de la dispersión de la estructura arancelaria y de la menor incidencia de restricciones no arancelarias. Si se considera un índice compuesto de liberalización comercial, que cuanto mayor es revela mayor apertura, éste pasó de 0.28 como promedio de los años 1984-87 a 0.68 como promedio de los años 1988-90. Una apertura adicional aconteció luego para arrojar un índice promedio de 0.71 en el período 1991-93. En este caso, también fue motivo de controversia la racionalidad del esquema de integración impulsado por un país que llevaba adelante una profunda apertura unilateral. Como era común entonces, se evaluaba los beneficios del esquema de integración minilateral al contrastar las pérdidas de bienestar por desvío de comercio contra los beneficios esperados de tener garantizado el acceso al mercado norteamericano así como la expectativa de inversiones extranjeras, especialmente de empresas transnacionales norteamericanas. A favor de esas expecativas , también, jugaba lo que se denominan el lock-in effect de un acuerdo de integración "outward oriented" que traba la posibilidad de reversibilidad de la política de liberalización económica.

Luego, con el acuerdo vigente, la economía mexicana quedó sometida a una crisis financiera y a un posterior ajuste macroeconómico. A pesar de ello, México mantuvo su agenda de integración y, progresivamente, modificó su reglamentación respecto de la inversión Extrajera Directa, desreguló su mercado financiero y avanzó en la desgravación arancelaria respecto de sus socios. La recuperación de la crisis de 1994, evidenció un fenómeno interesante acerca del " efecto Nafta" en la economía mexicana. En 1994, la

economía mexicana experimentó su más severa recesión económica desde los 30'. Según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, si se comparan la recuperación de 1995 con la última crisis financiera de 1982 se observa que tanto la economía mexicana y las exportaciones norteamericanas se recuperaron más rápidamente durante la última crisis. Así, ocurrió una diferencia importante que influyó en la discusión de los años ochenta acerca de encontrar una salida al problema de pagos internacionales y estancamiento que sufrían las economías en desarrollo severamente endeudadas.

Como se recordará, varios analistas coincidían en que una solución al problema de pagos sufrido por los países en desarrollo estimularía el crecimiento de la economía norteamericana al aumentar la capacidad de compra de los primeros. En ese sentido, la experiencia de 1994-95 indicó las ventajas de la integración comercial bilateral así como la rapidez con la que se decidió aplicar un programa de ayuda financiera por parte de los Estados Unidos y del FMI. Más allá del debate acerca de los factores que dieron lugar a la crisis, que por otra parte, siguen siendo motivo de controversia y estudio, lo cierto es que la misma pudo ser contenida gracias a la aparición de fondos de estabilización. Quizás, éste fue el reaseguro que tuvo la economía mexicana y que evitó la tentación de acciones de reversión de política.

Con posterioridad a la crisis de 1982, México aumentó sus tarifas un 100%, ocasionando una caída de las exportaciones norteamericanas durante 10 años. En cambio en 1995 México, pese a la crisis financiera, avanzó con la agenda del NAFTA y en cambio aumento sus tarifas respecto a las importaciones desde otros países. Como resultado las exportaciones norteamericanas se recuperaron en 18 meses y estuvieron por encima del nivel pre-nafta un 37% a fines de 1996.

Dado que gran parte de la producción industrial mexicana esta vinculada con las exportaciones hacia Estados Unidos, la reactivación de la producción estuvo afectada por el ritmo de las exportaciones. Después de la crisis financiera del año 1982, la producción mexicana cayó durante años antes de crecer nuevamente y tardó en recuperarse al nivel de pre-crisis recién al 5to año. En el caso de la recuperación de 1995, la caída de la producción cayo más rápidamente, pero inmediatamente recupero su nivel de pre-crisis al final de 1996.

CONSIDERACIONES SOBRE CRECIMIENTO A LARGO PLAZO

El ingreso de México al NAFTA convirtió al país en un polo de inversión atractivo para las Empresas Transnacionales al suprimir los obstáculos internos al comercio otorgando a las empresas la oportunidad de servir a un mercado integrado a partir de una o varias plantas de producción y así aprovechar los beneficios de las economías de escala. En parte, ello ha compensado la reducción de aranceles marcadamente asimétrica que tuvo lugar para productos industrializados: las rebajas arancelarias mexicanas sectoriales respecto de EE.UU. han sido, relativamente, de baja reciprocidad si se las compara con las rebajas dispuestas por los EE.UU. en sectores tales como material de transporte, electrónicos, productos químicos, etc. Pero, más allá de lo que inmediatamente daría suponer, el parque industrial mexicano se ha visto beneficiado de inversiones, principalmente de empresas transnacionales norteamericanas, hecho por el cual la liberalización comercial no tuvo efectos netos de desindustrialización. Y lo que es importante, las inversiones a las que se hace referencia abarcaron actividades industriales distintas a aquellas establecidas bajo el conocido régimen de "maquila".

Según Schoot se aprecia una fuerte tendencia hacia el aumento del IED en México, los flujos anuales promediaron 2,9 billones de U\$ por año durante el período 1988-90, 4,5 billones por año en el período 1991-93, y durante 1994-96 por año invirtieron 9,4 billones. Respecto del origen de la IED, Estados Unidos mantiene el liderazgo en Inversiones acumuladas en Mexico con el 60%, seguido por Reino Unido 6,6%, Alemania 5,9 %, Japon 4,4% y Suiza 3,3% del total. El resto Francia, Holanda, Canada, España, Suecia, Italia y otros.

Cuadro 2

Inversión Extranjera Directa en México

Inversión Extranjera Directa Acumulada hasta Junio de 1996

Origen	Millones de U \$D	Participación
Estados Unidos	36,290	60,6
Reino Unido	3.949	6,6
Alemania	3.521	5,95
Japón	2.605	4,4
Suiza	2.006	3,4
Francia	1.700	2,8
Holanda	1.684	2,8
Canadáa	1.386	2,3
España	1.017	1,7
Suecia	426	0,7
Italia	83	0,1
Otros	5.175	8,7
Total	59.842	100

Fuente : SECOFI 1996

En términos de crecimiento económico, la literatura especializada que vincula la apertura con el crecimiento se ha encargado de distinguir efectos de corto plazo y efectos permanentes sobre el crecimiento. Respecto del NAFTA, el estudio del Departamento de Comercio recoge estimaciones de DRI sobre los efectos de corto plazo sobre el crecimiento del PBI de los EE.UU. calculados en un incremento absoluto del PBI en 1996 de 13 mil millones de dólares, lo que puede considerarse de poca importancia (y no podría esperarse que fuera otro el resultado). Más interesantes son los efectos de largo plazo que están vinculados a la expansión de las actividades de exportación y al incremento de los ingresos reales de los agentes involucrados en éstas; al aumento del poder de compra dado por el abaratamiento de bienes importados y las ganancias de eficiencia alcativa y productiva que estimulan la inversión. Si se consideran los diversos resultados disponibles, se admite que el NAFTA implica un efecto de largo plazo de incremento entre 0.1 y 0.5% del PBI al año.

La misma distinción entre efectos de corto y largo plazo puede ser establecida para analizar los impactos del NAFTA sobre el crecimiento económico mexicano. También aquí ha sido difícil separar los efectos propios del esquema de integración de aquellos relacionados con la apertura unilateral y multilateral desarrolladas desde mediados de los 80 y principios de los 90 (que, en parte, también se correspondieron con esfuerzos tendientes a preparar las negociaciones por el NAFTA). Entre los efectos de corto plazo, una de las mayores manifestaciones sobre la actividad económica fue la velocidad con la que se recuperó la economía mexicana

tras la crisis financiera desatada en diciembre de 1994, tal como ya fuese comentado. Respecto de los efectos de largo plazo, se espera que prevalezcan aquellos relacionados con la transferencia de tecnología y conocimiento (capacidad de absorción, condiciones de acceso e incentivos a la transferencia) en los que la cercanía tiene importancia y aun más si se trata de la relación de un país en desarrollo con un país desarrollado y las empresas de último. Así, si se considera un modelo con libre movilidad de conocimiento entre las empresas multinacionales y los costos de transmisión de éste es una función de la distancia geográfica un resultado del mismo es que, en términos de formulación de políticas, resulta deseable para un país en desarrollo estrechar vínculos con un país desarrollado.

Tal puede ser el caso de la relación entre la IED y los flujos de tecnología recibidos por México en los últimos años. La UNCTAD señala que incluso ello constituye una diferenciación entre la experiencia mexicana (y de países del Sudeste asiático y Brasil) y la de otros países en desarrollo. En el caso de México, los flujos de tecnología están dirigidos hacia actividades de alta tecnología en contraste con el predominio de la transmisión de know-how en los otros casos.

NOTAS

1/ Schott, J. (1997): NAFTA: Un reporte interino, Institute for International Economics, mimeo.

2/ Mistry, P. (1996): Regional Integration Arrangements in Economic Development; Panacea or Pitfall?, FONDAD.

3/ Secretary of Commerce. Department of Trade (1997): Evaluation of NAFTA.

4/ Con posterioridad, entre las medidas de ajuste dispuestas en 1995, el arancel promedio general se elevó a 14.2%. Los bienes de consumo tenían un arancel promedio cercano al 25% y los bienes de capital un arancel promedio cercano al 13%. Véase BID (1996): Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1996, Washington, DC.

5/ Debe recordarse que una parte importante de las compras realizadas por los EE.UU. a México se realizaban con arancel cero por aplicación del Sistema General de Preferencias (SGP) y otra parte con aranceles preferenciales por aplicación del régimen de maquila.

6/ Secretary of Commerce. Department of Trade (1997): Evaluation of NAFTA.

7/ Tratado de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos de 1989.

8/ Daniel Schwanen 1997.

9/ Secretary of Commerce. Department of Trade (1997): Evaluation of NAFTA.

10/ Véase Bergsten, F. and Schott, J. (1997): A preliminary evaluation of NAFTA, Institute for International Economics, Washington.

11/ Algunas estimaciones dan cuenta que sólo uno de cada ocho empleos norteamericanos están relacionados con actividades exportadoras.

12/ Recuérdese que el Poder Ejecutivo de los EE.UU. gozó de esa autorización del Congreso desde 1974 hasta 1994.

13/ Debe tenerse en cuenta que ésta es una controversia que excede a la relación entre México y Estados Unidos y que abarca lo que se denomina relación comercial Norte-Sur. En este sentido, y para afirmar la evidencia respecto de la relación entre Estados Unidos y México, literatura reciente indica que la desindustrialización de los países desarrollados tiene escasa relación con el comercio con los países en desarrollo y está más relacionada con un proceso natural de las economías desarrolladas en las que se manifiestan una tendencia sistemática de crecimiento de la productividad de la industria más acelerada que en el sector servicios. Véase Rowthorn, R. and Ramaswamy, R. (1997): Deindustrialization: Causes and Implications, WP/97/42, IMF.

14/ Véase Burki, S. and Perry, G. (1997): The Long March, The World Bank, Washington, DC.

15/ Este efecto, que puede ser considerado como un efecto típico de acuerdos de integración en realidad constituye un aspecto de diferenciación respecto de iniciativas anteriores realizadas en América. Véase Primo Braga, C.A., Safadi, R. and Yeats, A. (1994): Regional integration in the Americas: Deja Vu all over again?

16/ La experiencia mexicana despierta inquietudes acerca de la disponibilidad de mecanismos de estabilización frente a shocks externos que pudiesen sufrir países que financiaron sus procesos de apertura mediante el ahorro externo. Existe una extensa discusión acerca de los problemas de riesgo moral que ello acarrearía así como de la responsabilidad primaria de una correcta gestión macroeconómica y regulaciones prudenciales como los mecanismos más eficaces para absorber eventuales shocks externos.

17/ En realidad, en términos de las reformas estructurales realizadas desde mediados de los ochenta, el ajuste frente a la crisis de 1994 no contuvo ningún rasgo de reversión de política.

18/ idem 5

19/ OMC, Informe de Comercio 1996. Los efectos de las políticas comerciales en la inversión extranjera directa.

20/ Véase nota al respecto en esta edición.

21/ Véase Stiglitz, J. (1997): Technology and Trade, ABCD LAC Conference, Montevideo.

22/ Véase UNCTAD (1997): World Investment Report, New York and Geneva.

[Volver](#)

Notas sobre la evolución de los flujos

de inversión en la Argentina ^(*)

Las amplias fluctuaciones que ha experimentado la inversión en la Argentina son un fenómeno de observación común. Por cierto, un análisis de esos movimientos sobre un período más o menos largo debe enfrentar los problemas de comparabilidad de datos contruidos a partir de distintas metodologías. Sin embargo, aun con esta restricción, es posible identificar algunas características del comportamiento observado en las últimas décadas, que parecen no depender de los criterios específicos empleados para estimar las series.

Las variables vinculadas con la acumulación de capital suelen estar estrechamente asociadas al ciclo económico, y sus movimientos cíclicos son típicamente de gran amplitud. Esta regularidad, que es de índole general, se verifica también en la Argentina, en especial para las incorporaciones de equipo durable de producción. No obstante, hay también algunas excepciones puntuales. Aunque sin duda se trata de casos particulares, esta clase de excepciones ilustra acerca de las rupturas en los patrones usuales que pudieron ocurrir en una economía donde han sido grandes y frecuentes los cambios en las políticas y en las conductas de los agentes. Esta diversidad de comportamientos se aprecia también en la significativa varianza de las "elasticidades cíclicas" de la inversión y de sus componentes a lo largo del período

Uno de los elementos de esta variabilidad lo ha constituido el movimiento de "mediano plazo" de la inversión. Es bien sabido que, ante el quiebre de los flujos financieros externos durante buena parte de los años 80 y la inestabilidad macroeconómica que marcó al período, se observó un apreciable descenso del coeficiente de acumulación de capital. Así, en los máximos de las expansiones cíclicas, los valores alcanzados por ese coeficiente permanecieron bien por debajo de los observados a comienzos del decenio, hasta alcanzar un mínimo tan bajo como 13.4% del PBI en 1990. La recuperación que tuvo lugar en los años recientes implicó que la tasa de inversión agregada retornara (en 1997) a cifras comparables a las que precedieron la crisis de la deuda, mientras que la inversión en equipo durable de producción llegó a superar los niveles de comienzos de los años ochenta.

Si bien el modo en que se determinan las decisiones de inversión es por cierto un fenómeno complejo, los precios relativos de los bienes de capital actúan en esas decisiones. La experiencia argentina de las últimas décadas muestra movimientos de gran magnitud en los precios relativos de la inversión, medidos a través de la relación de precios implícitos con los del PBI. En los datos que arrancan en 1980 se puede identificar un fuerte encarecimiento relativo de los bienes de capital en 1982, y un gradual descenso entre 1984 y finales del decenio; en 1991 se observa un nuevo quiebre (esta vez, descendente) de la serie. La caída acumulada de los precios relativos entre 1990 y 1996 superó el 20%.

El origen del financiamiento de la inversión ha variado sustancialmente según el período. En la serie que se inicia en 1980, el volumen del ahorro a precios constantes (sea que éste se mida a través del ahorro bruto interno --PBI menos consumo--, o por el ahorro nacional) ha tendido a variar de modo procíclico. Sin embargo, ese comportamiento reconoce excepciones y, en la mayoría de las fases

cíclicas del período, el coeficiente de ahorro (en relación al PBI) varió en dirección contraria al nivel de actividad. Las ondas en las condiciones del crédito externo y en la actitud de los residentes en cuanto a la oferta o demanda de activos se ha manifestado en los movimientos de la relación entre los flujos de ahorro y de inversión. Así, a partir de la crisis de la deuda, el ahorro tendió a exceder a la inversión, con un cambio marcado en los años 90: en 1994, el ahorro interno representó 72% de la inversión (y el ahorro nacional a precios constantes 73%), en comparación con el valor máximo de más de 150% (136% para el ahorro nacional) en 1990. La recuperación de los últimos años implicó que en 1996 año el ahorro interno cubriera algo más de 80% de la inversión.

La composición del gasto en inversión también ha ido cambiando. Entre 1980 y 1991, la participación del gasto en construcción en la inversión fija excedió siempre el 60%, con un máximo de 69% en 1982. En los años recientes se ha modificado significativamente esa composición, con un mayor peso de las incorporaciones de equipos: éstas representaron más del 50% de la inversión fija total en 1996.

Por otro lado, han ocurrido muy fuertes variaciones en el origen de los bienes de capital. Ya en los años setenta se observaron movimientos significativos, con una caída en la participación de las importaciones en la demanda de equipo durable de producción en la primera mitad del decenio, y una rápida suba en la segunda parte del período. Las series que parten en 1980 (con estimaciones a precios de 1986) muestran agudos cambios en el peso de las importaciones dentro de las incorporaciones de maquinaria y equipo, los que están asociados a las grandes fluctuaciones de precios relativos determinadas por la evolución macroeconómica y por el régimen de comercio exterior. En 1980, el 40% del volumen de los bienes de capital adquiridos eran de origen importado; el coeficiente había disminuido a menos de 20% en 1984, y alcanzó un valor algo por debajo de 25% en 1990. A partir de 1991 se aprecia un abrupto crecimiento de la participación de las importaciones. En 1996, éstas representaron más del 70% de la inversión en equipo durable de producción; así, mientras que el volumen del gasto total en estos bienes superó en más del 50% al de diez años atrás, las compras de equipos nacionales tuvieron una magnitud absoluta más baja, al tiempo que las importaciones se multiplicaban más de ocho veces.

Se pueden identificar cambios bien definidos en la distribución de la acumulación de capital por sector institucional. En los años ochenta, la inversión pública dio cuenta de entre un cuarto y un tercio de la inversión total (sobre datos a precios corrientes). A partir de 1991 se observa una abrupta caída de la participación del sector público en la inversión, que fue de menos de 7% en 1996. Este fenómeno, que sin duda está influido por el traspaso de actividades al sector privado, ha modificado sin duda los mecanismos de financiamiento de la inversión y los criterios de decisión empleados para efectuarla.

Una pregunta relevante es cuál ha sido la asignación sectorial de los bienes de equipo incorporados en cada período. Si bien la información existente no permite una respuesta plena, se pueden obtener indicaciones a partir de los datos referidos a las importaciones de bienes de capital. Una estadística elaborada por el Ministerio de Economía clasifica a esos bienes, según sus características (dadas por la respectiva posición arancelaria), de acuerdo con el sector que típicamente los usa. Estas cifras marcan que, al mismo tiempo que hubo un aumento difundido en las compras externas de equipos por parte de los diferentes sectores, creció marcadamente la participación de las actividades de servicios de infraestructura (transporte, electricidad, gas y agua y, especialmente, comunicaciones), cuyo peso en el total llegó a superar el 40% en 1994. Al mismo tiempo, se redujo la participación de la industria manufacturera (de cerca de la mitad a finales de los ochenta a un tercio en 1994), aunque se registró

una inflexión ascendente en 1995-1996.

Otra manera de encarar la medición de la distribución sectorial de las compras de equipos importados es a través de la identificación de la actividad realizada por los importadores. Esta información, tal vez combinada con datos acerca de los tipos de bienes adquiridos, puede dar idea del sector de compra, así como del sector de destino final de los equipos. Se halla en curso una investigación dirigida a efectuar este análisis sobre datos de los años recientes.

En todo caso, la información disponible muestra nítidas variaciones en la evolución de la inversión en el período reciente: una suba en la formación de capital (financiada en mayor medida que en otros episodios con ahorro externo), una participación predominante de la inversión privada, una mayor ponderación del equipo durable de producción en la inversión total, una fuerte suba en la parte correspondiente a las importaciones en los gastos en equipamiento, y un aumento de la proporción de los equipos destinados a los servicios de infraestructura. Tales movimientos revelan marcados cambios de comportamiento y, al mismo tiempo, es probable que hayan modificado también los efectos de la inversión sobre la actividad.

[CUADRO 1](#)

[CUADRO 2](#)

[CUADRO 3](#)

[CUADRO 4](#)

[CUADRO 5](#)

[CUADRO 6](#)

[CUADRO 7](#)

[CUADRO 8](#)

NOTAS

(*) Esta Nota se basa en un trabajo realizado para el Centro de Estudios para la Producción (Secretaría de Industria, Comercio y Minería) por Oficina de CEPAL en Buenos Aires.

¹ / Al margen de que tales coeficientes aportan información sobre la evolución de las variables, sus valores numéricos deben interpretarse con alguna precaución, dado que se basan en cifras anuales (y, por lo tanto, captan solo imperfectamente los máximos y mínimos cíclicos), y los datos referidos al decenio de los años 70 están contruidos con una metodología distinta que las series del período posterior a 1980.

² / No obstante la brusca recesión de 1995 donde, pese a caer considerablemente, el coeficiente de inversión revirtió solo parcialmente la suba acumulada en la expansión previa.

³ / Como ya ha sido mencionado, resulta difícil comparar a la tasa de inversión de este período con las observaciones para el decenio de los setenta, dentro del cual hubo intervalos donde el gasto de

inversión fue elevado.

⁴/ Dado que se trata de índices de ponderación variable, y teniendo en cuenta los problemas de agregación temporal (especialmente agudos en los períodos de alta inflación) que resultan de la periodicidad anual de las series utilizadas, los cocientes de precios implícitos no resultan indicadores precisos de las variaciones de precios relativos. Sin embargo, la intensidad de los cambios registrados es tal que esos problemas de medición no parecen afectar a la interpretación cualitativa de los datos.

⁵/ Esta caída de los precios de los bienes de capital explica el hecho de que la suba del coeficiente de inversión en los años noventa resulte más marcado en las cifras a precios constantes que sobre los datos a precios corrientes.

⁶/ Las excepciones son la recesión de 1981-1982, cuando aumentó el coeficiente de ahorro (asociado con la generación de superávits comerciales ante el corte del financiamiento externo) y la recuperación de los últimos años (luego de la recesión de 1995), en la cual ha subido la tasa de ahorro --a partir de niveles comparativamente bajos, dada la caída que tuvo lugar en la fase expansiva que culminó en 1994.

⁷/ Por supuesto, esta proposición expresa de otro modo el hecho de que el saldo físico del comercio exterior fue positivo (si se está refiriendo a la relación entre el ahorro interno y la inversión), o bien que el ahorro externo fue negativo.

⁸/ En los años setenta, esa participación (medida según la estadística a precios de 1970) osciló alrededor de una media cercana al 60%. Sin embargo, la comparación con la serie posterior se ve afectada por el hecho de que los cambios metodológicos han implicado una estimación más alta de las construcciones respecto del gasto en maquinaria y equipo.

⁹/ Como se vio más arriba, en los últimos años las importaciones han sido la porción principal de la inversión en equipos; en períodos previos, su "representatividad" es netamente menor.

¹⁰/ Asimismo, se emplean criterios para distribuir los bienes cuya utilización está difundida entre diferentes sectores de actividad.

[Volver](#)

Primeros resultados de una Encuesta sobre Pequeños Exportadores Industriales

INTRODUCCION

La presente nota tiene por objeto presentar los primeros resultados de una encuesta sobre pequeños exportadores industriales realizada durante los meses de octubre / noviembre/. A partir de información originada en la Aduana, sobre exportaciones realizadas en los años 1992 y 1996, se diseñó una muestra que contempló a titulares de pequeños envíos (no más de 2 millones de dólares anuales) registrados en capítulos del Sistema Armonizado en los que se asientan despachos de bienes exclusiva o predominantemente industriales. En la selección final se incluyeron firmas industriales exportadoras con una facturación anual no mayor a dólares 20 millones y no más de 200 ocupados.

A la fecha se han procesado las respuestas de 102 exportadores industriales, mayoritariamente pymes aunque con una participación marginal de microempresas. Es sobre la información correspondiente a esas 102 primeras firmas que se realizó el análisis que se comenta a continuación

CARACTERIZACION GENERAL DE LA MUESTRA

El grupo de firmas encuestadas activas en 1996 presentaba una facturación promedio de pesos 2.915.367 y una dotación media de 39 ocupados. El conjunto de las 102 firmas acumuló una facturación algo superior a los pesos 297 millones en 1996, y significó casi 4.000 puestos al 31 de diciembre de ese año. El promedio del ratio de exportaciones a ventas fue del 15% en ese año.

La estructura de la muestra reconoce tres subgrupos distintos: aquellas firmas que registraban exportaciones en 1992 pero no en 1996; aquellas que, a la inversa, figuraban en 1996 sin presentar registros en 1992; y, finalmente, pymes industriales que exportaron en los dos años.

Aunque aquí comentaremos los resultados globales, cabe destacar que el último de los grupos mencionados (poco más de 1/3 del total) muestra en el período 92-96 un crecimiento del 10.8% en la facturación, del 23% en la ocupación, y del 38% en el valor exportado. La mediana del ratio de exportación a ventas para ese mismo grupo pasa del 4.7% al 7.8% en igual período.

La evolución de estas variables muestra claramente, al menos para el subconjunto que operó en ambas puntas del período, los resultados positivos alcanzados.

CONDUCTAS, CAPACIDADES, PROBLEMAS Y PERCEPCIONES DE LOS PEQUEÑOS EXPORTADORES INDUSTRIALES

CONDUCTAS

El formulario, aunque pequeño con el objeto de minimizar el número de rechazos de parte de los encuestados, trató de cubrir distintos aspectos de la conducta empresarial y de los atributos objetivos de la firma.

Interrogados sobre el modo de inicio en el negocio exportador, poco menos del 5% de los respondientes señaló a una Cámara sectorial o a un organismo público como el primer vínculo con el comprador extranjero; si se incluye la participación en ferias el porcentaje asciende a cerca del 15%. En contraste, casi el 50% señaló a un viaje particular o a razones accidentales como el motivo de su primera incursión en los mercados externos.

En materia de viajes al exterior el 66% respondió no viajar nunca, hacerlo esporádicamente o como máximo una vez al año. En el otro extremo, el 33% manifestó hacerlo más de una vez al año. Por otra parte la mayoría, 70%, declaró no tener oficina de negocios en el extranjero.

CAPACIDADES COMPETITIVAS Y OBSTACULOS AL CRECIMIENTO

En una de las secciones del formulario se listó un conjunto de variables que pueden incidir en las capacidades competitivas de una firma (precio, servicios post-venta, calidad, etc.). Se le pedía al encuestado calificar cuan competitiva era su firma, utilizando las cuatro categorías "poco competitivo", "medianamente competitivo", "competitivo" y "sumamente competitivo", en aquellos rubros que considerase relevantes para su caso particular (no en todos los mercados el diseño o la publicidad, por ejemplo, juegan un rol en la competencia).

Las variables más elegidas por los respondientes fueron "precio del producto exportado", "calidad del producto final" y "nivel tecnológico respecto de los productos de la competencia". De esos tres factores, en calidad del bien y nivel tecnológico la mayoría de las calificaciones fueron "competitivo" y "sumamente competitivo", 96% y 85% de las respuestas respectivamente, mientras que en precio las calificaciones positivas fueron del 62%.

Distinta fueron las evaluaciones para "publicidad y marketing", "calidad y costo de la materia prima nacional utilizada" y "condiciones de financiamiento ofrecidas al exportador". Aquí las calificaciones bajas ("poco competitivo" y "medianamente competitivo") estuvieron presentes en el 86%, 61% y 57% de las respuestas respectivamente.

Una síntesis posible de los anteriores resultados es que los pequeños productores industriales se sienten relativamente más competitivos en cuestiones que transcurren a nivel del piso de planta y que sienten las debilidades más notorias en el área financiera, un reclamo permanente y universal de las Pymes, y en los aspectos más "inmateriales" de la competencia, como la publicidad y el mercadeo.

También se interrogó a las firmas acerca de su percepción sobre los principales obstáculos que enfrentaban para incrementar el nivel de sus exportaciones. En este caso los respondientes debían ranquear por orden de importancia ocho (8) obstáculos posibles, pudiendo no elegir algunos o la totalidad de ellos.

Las opciones que más veces aparecen mencionadas en primer y segundo lugar del "ranking" fueron: "financiamiento a tasas y plazos inadecuados", "nivel y plazo de pago de los reintegros" y "lenta devolución del IVA por parte de la DGI", (mencionados en orden decreciente de importancia).

PERCEPCIONES Y EXPECTATIVAS

En otras secciones del formulario se interrogó sobre cuestiones generales del negocio exportador o acerca del impacto provocado por distintas medidas de política. En este último segmento se inquirió específicamente por el impacto del Mercosur, la apertura económica y el descenso de los reintegros.

Los resultados fueron los que siguen (las cifras tienen como complemento siempre un porcentaje mínimo, que oscila entre el 3% y el 5%, de "no contesta"): el 54% considera que el Mercosur tuvo un impacto positivo sobre sus negocios, aunque el 43% piensa que esto es falso; el 48% cree que fue afectado de un modo positivo por la apertura al bajar los costos de sus insumos importados, pero el 47% descrea de esta afirmación.

Por otra parte, una importante mayoría, 70%, considera falso que la apertura haya afectado por la vía indirecta sus exportaciones al quitarle parte del mercado interno y por lo tanto afectar su rentabilidad global. Finalmente, un 49% considera que no fue afectado por la baja de reintegros, aunque 47% opina lo contrario.

Resulta claro que Mercosur, impacto de la apertura y modificación de los reintegros son temas que dividen en dos grupos de aproximadamente la misma importancia a los respondentes.

Las preguntas relacionadas con cuestiones más generales se refirieron al fenómeno de las exportaciones contracíclicas, la rentabilidad relativa entre exportación y venta interna, y la importancia esperada del negocio exportador para la firma.

Una mayoría significativa, 82%, opinó que no es cierto que sus envíos al extranjero aumenten cuando disminuye la demanda interna; el 57% consideró que la rentabilidad de la operación de exportación es inferior a la venta interna; y, finalmente, cerca del 68% afirmó que en el futuro las exportaciones van a tener una importancia superior a la actual en el giro de su negocio.

De este modo se relativiza el argumento del peso de los saldos excedentes como explicación de la dinámica exportadora en ciertos períodos de auge de la misma; se confirma la percepción generalizada de la menor rentabilidad relativa de la venta externa y se encuentran indicios interesantes acerca de la intención y/o expectativa de lograr una mayor inserción externa dentro del grupo de exportadores Pymes.

MEJORAS TECNOLOGICAS Y ROL DE LOS ORGANISMOS DE ASISTENCIA A LA PYME

Una de las preguntas estuvo dirigida a mensurar el grado de incorporación de distintas mejoras técnicas, algunas *soft* otras *hard*, al esquema productivo de la pyme exportadora. Haciendo abstracción de la opción "no contesta", se destacaron las respuestas positivas por la "administración de calidad total", las "normas tipo ISO 9000" y el "control estadístico de procesos", con porcentajes del 57.9%, 57%, y 55.3% respectivamente.

En el otro extremo las técnicas de "manufactura asistida por computadora", "diseño asistido por computadora" y "participa de un sistema just-in-time" alcanzaron porcentajes altos de respuestas negativas: 67.1%, 55.1% y 65.3% en cada caso. Es interesante destacar que la opción por las normas ISO fue la que registró el porcentaje más bajo de no respuesta: 15.7%. Quizá este sea un indicio indirecto de la conciencia creciente de los exportadores pymes acerca de la presencia de nuevas barreras normativas al ingreso en otros mercados.

CONCLUSIONES PROVISORIAS

La impresión general que se deriva del examen de estos primeros resultados es la de estar frente a un sector dinámico que, aunque con claroscuros, ha realizado progresos notables en los últimos años y se ve a sí mismo como progresando aún más en el futuro. De todos modos aparecen debilidades y carencias de nota, alguna de las cuales por acción u omisión se relacionan con el rol del Estado. Las respuestas a las preguntas sobre los obstáculos al crecimiento o la opinión sobre la presencia de los organismos públicos son evidencia de áreas en las que existe espacio para futuras acciones de política pública que incidan positivamente sobre las pymes industriales exportadoras.

NOTA

/ Esta encuesta fue realizada por el Instituto para el Desarrollo Industrial (IDI), en el marco de un convenio con la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

[Volver](#)