

1999

Notas

de la Economía Real

N°10
Abril

Centro de Estudios para la Producción

Av. Julio A. Roca 651-piso 5° sector 22-(1322) Buenos Aires Argentina

Tel: (541-1) 4-349-3442/3423

Fax:(541-1) 4-349-3453

E-Mail: cep@secind.mecon.ar

<http://www.mecon.ar/cep>

PRESIDENTE DE LA NACIÓN
Dr. Carlos Saúl Menem

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

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

SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA
Dr. Miguel Angel Cuervo

DIRECTOR NACIONAL DE INDUSTRIA
Lic. Alberto José Valle

SUBSECRETARIO DE COMERCIO EXTERIOR
Dr. Félix Peña

COORDINADOR GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR
Lic. Guillermo Feldman

DIRECTOR NACIONAL DE GESTIÓN COMERCIAL EXTERNA
Lic. Juan Carlos Esteves

DIRECTOR NACIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA
Lic. Adrián Makuc

SUBSECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR
Ing. Silvio Peist

SUBSECRETARIO DE MINERÍA
Lic. Daniel Meilán

DIRECTOR NACIONAL DE MINERÍA
Dr. Miguel Angel Guerrero

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
Embajador Jesús Sabra

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

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

PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
(INPI)
Lic. Horacio Jaquenot

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

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

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

DIRECTOR DEL CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN
Lic. Pablo Goldín

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

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

Las **Notas de la Economía Real** pueden ser consultadas en la dirección de Internet www.mecon.ar/cep

Notas de la Economía Real X

Índice

ARGENTINA

Las otras dimensiones de la “Brasil dependencia”	
Los nuevos mercados de exportación	
Dos formas de reducir el costo laboral: un análisis comparado de Argentina y Brasil	
Reintegros y reembolsos a la exportación: la experiencia de los últimos años.	
Cómo se mide la inversión de las empresas extranjeras en Argentina?	
Inversiones británicas en Argentina.	
La inversión extranjera en Argentina durante 1998.	
Evolución de las inversiones en las provincias y el nuevo patrón de actividades.	

MERCOSUR

Una radiografía de las importaciones brasileñas.	
Áreas monetarias óptimas.	

ECONOMÍA INTERNACIONAL

El efecto de la proximidad geográfica en las exportaciones mundiales: una visión comparada del Mercosur y la Argentina. Análisis empleando los conceptos de Exportaciones, Extra e Intra Zona de Influencia Geográfica (ZIG)	
El Euro en marcha: implicancias y perspectivas:	

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

Mauricio Butera, Jorge Galmes, Eduardo Hecker, Mauro Kaminski, Matías Kulfas, María Fernanda Martínez, Facundo Martínez Maino, Guillermo Oglietti, Daniela Ramos, Federico Sarudiansky, Cecilia Todesca Bocco.

Edición Federico Ambrosio.

Argentina

LAS OTRAS DIMENSIONES DE LA "BRASIL DEPENDENCIA"

La crisis por la que atraviesa actualmente Brasil ha vuelto a poner en el centro de la escena la discusión acerca de la llamada 'Brasil-Dependencia' de las exportaciones argentinas, término que hace referencia a la creciente participación de ese país en las ventas externas argentinas y que alcanza ya al 30%.

En primer lugar, cabe destacar que, en los últimos 70 años, la Argentina sólo ha vivido un nivel de concentración similar de sus exportaciones durante las décadas del '30 al '50 con el Reino Unido y circunstancialmente con la ex U.R.S.S. a comienzos de los '80, embargo cerealero mediante.

En segundo lugar, es innegable que Brasil ha tenido un rol preponderante –y en algunos casos excluyente- en el crecimiento de las exportaciones argentinas de los últimos años¹. En este sentido, el aumento en la participación de Brasil como destino de nuestras ventas era un objetivo deseable, y en esa dirección se encaminaron los acuerdos comerciales bilaterales iniciados hace 15 años –cuando ese país concentraba apenas el 6% de nuestras exportaciones- y que culminaron en la conformación del Mercado Común del Sur.

Habitualmente, la discusión acerca de la 'Brasil-Dependencia' está centrada básicamente en los riesgos macroeconómicos de la misma; es decir, en el impacto negativo que –sobre la balanza comercial argentina- generaría cualquier circunstancia que provocase una caída de exportaciones hacia ese país, como la que viene ocurriendo, de manera ininterrumpida, desde agosto de 1998.

Por otra parte, la 'Brasil-Dependencia' es vista, en general, como un problema de niveles. Así, 30% es peor que el 12% existente en el inicio del Mercosur y mucho peor que el 6% de los comienzos de la integración, en 1985.

Sin embargo, la cuestión no se agota en estos dos aspectos –que sin dudas constituyen una parte central de la misma-, sino que la 'Brasil-Dependencia' es un fenómeno que afecta además, y en forma diferenciada a los distintos sectores productivos –y dentro de ellos a determinados productos- y también a las empresas exportadoras, incluso dentro de un mismo sector.

Por otra parte, aun desde el punto de vista macroeconómico, la 'Brasil-Dependencia' no es otra cosa que la contracara de la evolución de las exportaciones hacia el resto del mundo, hecho que no es habitualmente considerado de manera explícita.

En esta nota se presentan algunas consideraciones acerca de estos "otros" aspectos de la 'Brasil-Dependencia', que si bien no excluyen el planteo más habitual general agregan al mismo algunas variables a tener en cuenta.

¹ La Argentina también ha sido importante para Brasil, aunque en una proporción mucho menor. Mientras que entre 1985 y 1998 Brasil explicó el 42% del aumento total de exportaciones argentinas, nuestro país contribuyó con el 24% del incremento total de exportaciones de Brasil.

“BRASIL-DEPENDENCIA” ABSOLUTA Y RELATIVA

En general, el tema de la ‘Brasil-Dependencia’ es enfocado como un problema de niveles. Así, cuanto mayor es la proporción de exportaciones que se destinan a un mercado, mayor es el problema –es decir, el riesgo se incrementa con la concentración-. Sin embargo, la ‘Brasil-Dependencia’ no es otra cosa que el reverso de lo que ocurre con las exportaciones argentinas hacia otros destinos.

En este sentido, el proceso de integración argentino-brasileño puede dividirse en dos grandes etapas. En la primera, que va desde 1985 –cuando se inician los acuerdos Alfonsín-Sarney- hasta 1993, la participación de Brasil en las exportaciones argentinas pasó del 6% al 22%. Durante esos años, las exportaciones a Brasil se multiplicaron por 6 –lo que significa un incremento promedio anual superior al 24%-, pero las ventas hacia el resto del mundo crecieron sólo un 30% (3.4% por año), en un contexto en el que el comercio mundial se incrementó un 101%. En este período la Argentina perdió participación en las exportaciones mundiales² al mismo tiempo que Brasil explicó casi la mitad (49%) del incremento total de exportaciones logrado por nuestro país (cerca de U\$S 4.721 millones en los 8 años).

En la segunda etapa –que comprende el quinquenio 1994-98-, la ‘Brasil-Dependencia’ alcanzó su máximo histórico (30%). Durante ese período las exportaciones a Brasil crecieron un 178% (22.7% por año), pero simultáneamente, las exportaciones hacia el resto del mundo se incrementaron un 75%, superando el dinamismo mostrado por las exportaciones mundiales –que crecieron un 50% en el mismo lapso-. Este hecho le permitió a la Argentina mejorar su participación en el comercio mundial³. Por otra parte, durante estos años Brasil explicó el 39% del aumento total de exportaciones registrado (más de U\$S 12.700 millones en el quinquenio).

CUADRO 1
LAS DOS ETAPAS DE LA “BRASIL-DEPENDENCIA”

	Período	Nivel de 'Brasil-Dependencia'		Var. Expo (tasa prom. anual)		Var. Expo mundiales
		Al	Al	A Brasil	Al resto	(tasa prom. Anual)
		inicio	final			
Dependencia "Absoluta"	1986-93	6%	22%	24.2	3.4	9.1
Dependencia "Relativa"	1994-98	22%	30%	22.7	11.8	8.5

Fuente: CEP, SICyM en base a datos de INDEC y Direction of Trade Statistics, IMF.

Sobre la base de estas diferencias, los períodos mencionados podrían considerarse de ‘Brasil-Dependencia Absoluta’ y ‘Brasil-Dependencia Relativa’, respectivamente; en el sentido de que, durante la primera etapa, las exportaciones argentinas dependieron sí o sí del mercado brasileño, en tanto que, en la segunda, la dependencia adquirió un significado más relativo, al registrarse un aumento importante de las ventas hacia el resto del mundo⁴.

Desde una perspectiva dinámica, la ‘Brasil-Dependencia’ Absoluta significa un problema más serio que la ‘Brasil-Dependencia’ Relativa, independientemente del nivel que alcance la misma. No obstante esto, tener un 30% de las ventas externas

² De hecho, 1987 es el mínimo histórico de participación de las exportaciones argentinas en las exportaciones mundiales (0.27%).

³ No obstante, la misma sigue siendo sumamente pequeña (en 1998 llegó al 0.46%) no sólo en relación con otros países de similar tamaño sino también respecto de la participación que había tenido nuestro país en las décadas del 50 y 60.

⁴ Sobre los nuevos mercados de exportación ver nota en esta misma publicación.

concentradas en Brasil en la actual coyuntura seguramente tendrá en el corto y mediano plazo impactos cuya magnitud dependerá no sólo de la evolución de la demanda brasileña sino también de la capacidad del sector exportador para colocar sus productos en mercados alternativos, de la evolución del nivel de actividad de los mismos y también de las políticas de incentivos a las exportaciones que puedan implementarse, entre otros factores.

LA 'BRASIL-DEPENDENCIA' DE LA PRODUCCIÓN

La Brasil-Dependencia cobra una dimensión distinta si se analiza el porcentaje de las ventas que algunos sectores destinan a ese mercado. En términos relativos a lo que se observa en muchos otros países, la Argentina muestra un escaso grado de apertura de su economía.

Desde el punto de vista de la relación exportaciones a Brasil / Producción es posible observar que el peso de ese mercado es decisivo para algunos sectores, poco trascendente para otros e irrelevante para muchos de ellos.

No obstante, es importante considerar que esta foto sólo muestra el peso directo que tiene el mercado brasileño en la producción total de cada sector y no contempla, por lo tanto, el efecto indirecto que sobre muchos sectores proveedores de insumos intermedios tiene la demanda brasileña⁵.

En el cuadro adjunto se observa la relación exportaciones a Brasil / VBP para algunos sectores industriales como así también el grado de 'Brasil-Dependencia' que muestran las exportaciones de cada uno de ellos.

En el mismo se observa que algunas ramas productivas como Automotores, Fibras de Algodón, Neumáticos, Hortalizas y Plásticos muestran una dependencia importante del mercado brasileño en términos de producción –que va desde el 10% en materias primas plásticas hasta un 35% en el sector automotriz- y también de exportaciones.

Para las restantes ramas de actividad, el mercado brasileño es un componente menor (y en algunos casos despreciable) de la demanda agregada del sector, no obstante lo cual para muchos de estas actividades Brasil es un mercado sumamente relevante para la colocación de sus exportaciones. Para la industria láctea, por ejemplo, las exportaciones a Brasil representan menos del 5% de su producción total si bien este mercado concentra las tres cuartas partes de las exportaciones totales del sector.

El hecho que Brasil no sea, para muchos sectores, una parte relativamente importante de la demanda –aún cuando si lo sea para las exportaciones del sector- relativiza en cierta medida el impacto directo que, sobre el nivel de actividad de la rama- puede tener la evolución de la demanda en ese país⁶. Obviamente, la situación es muy diferente para aquellos sectores que poseen una relación exportaciones a Brasil/VBP en torno a la media pero que además dependen casi exclusivamente de ese mercado para colocar sus productos de los que aún teniendo una relación exportaciones a Brasil / VBP similar han logrado diversificar sus mercados de exportación y por lo tanto muestran un menor nivel de 'Brasil-Dependencia'⁷.

⁵ Una evaluación de este tipo requiere del análisis de la matriz de insumo producto.

⁶ Obviamente, por tratarse de una esquematización con un nivel de agregación importante, lo que es aplicable a la actividad como un todo puede no serlo para algunos sectores específicos dentro de la misma ni para algunas de las firmas que operan en esa rama.

⁷ La baja relación exportaciones a Brasil / VBP no es en sí misma positiva, aún en un contexto de crisis como el actual. Lo contrario sería pensar que, para salvaguardar el nivel de actividad de la industria lo mejor sería no exportar a ese mercado.

CUADRO 2
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL EN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN (VBP),
POR SECTORES*. AÑO 1997

SECTOR	Expo brasil / VBP (%)	Brasil dependencia (Xbr / X totales) (%)
Automotores	35.2	85.6
Fibras de Algodón (1)	29.7	53.0
Neumáticos	11.6	52.6
Hortalizas (1)	9.9	61.0
Materias Primas Plásticas	8.5	50.1
Harina de Trigo	5.1	58.9
Lácteos	4.8	75.1
Papel y Cartón	3.6	41.1
Químicos Básicos, Pinturas, Cosmética, etc.	3.6	25.9
Metalmecánica, excluida automotores	3.4	35.1
Aceites Vegetales	3.1	7.2
Calzado	2.9	49.0
Productos Farmacéuticos	2.7	34.9
Manufacturas de Plástico	2.6	45.6
Yerba mate elaborada	2.3	0.2
Fibras Sintéticas, Tejidos e Hilados	2.1	41.7
Aluminio Primario	1.9	0.0
Fundición de Hierro y Acero y manufacturas	1.4	9.0
Carnes Rojas	1.3	6.5
Mat. de Construcción y Vidrio (excl. Cemento)	1.1	21.7
Panadería y Pastas	1.1	34.0
Petróleo Procesado	1.1	24.0
Agroquímicos	1.0	27.2
Carnes Blancas	0.2	11.1
Cerveza	0.2	19.7
Vino	0.2	1.9
Gaseosas	0.1	0.1
Licores	0.1	5.3
Cemento	0.04	4.1
Cigarrillos	0.001	0.1

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

(*) La relación exportaciones a Brasil/ VBP se calculó a partir de los datos del CNE'94 actualizados por el IVF y el EMI y ajustados por el índice de precios sectorial del IPIM.

(1) La participación de de las exportaciones en el VBP está medida en toneladas

LA 'BRASIL-DEPENDENCIA' DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

La importancia de Brasil como mercado de exportación difiere de manera muy marcada entre las empresas exportadoras. Esta diferencia parece estar estrechamente relacionada con el sector en el que operan las firmas, con su tamaño y con la antigüedad de las mismas en el negocio de la exportación.

El 63% de las empresas exportadoras no tiene a Brasil como destino de sus ventas. Sin embargo, estas empresas venden a otros mercados del mundo por un monto cercano al 15% de las exportaciones totales.

Entre las empresas exportadoras más chicas (Pymex)⁸, esta proporción se eleva al 66%. Es decir que, dos de cada tres Pymex no exportan a Brasil.

En el otro extremo, para el 13% de las empresas exportadoras argentinas, Brasil es el único mercado de exportación (la 'Brasil-Dependencia' es del 100%) y en el caso de las Pymex, el porcentaje se eleva al 15%.

Sin embargo, la contribución de este grupo de firmas a la 'Brasil-Dependencia' habitualmente cuestionada es muy pequeña. Las exportaciones de aquellas empresas que exportan únicamente a Brasil representan alrededor del 1.3% de las exportaciones totales argentinas y cerca del 5% de las exportaciones a Brasil.

⁸ Se consideraron Pymex a aquellas firmas cuyas exportaciones no superaron los US\$ 2 millones en 1996.

La importancia de Brasil como destino de exportación difiere según el monto exportado –que puede considerarse una proxy del tamaño de la empresa–.

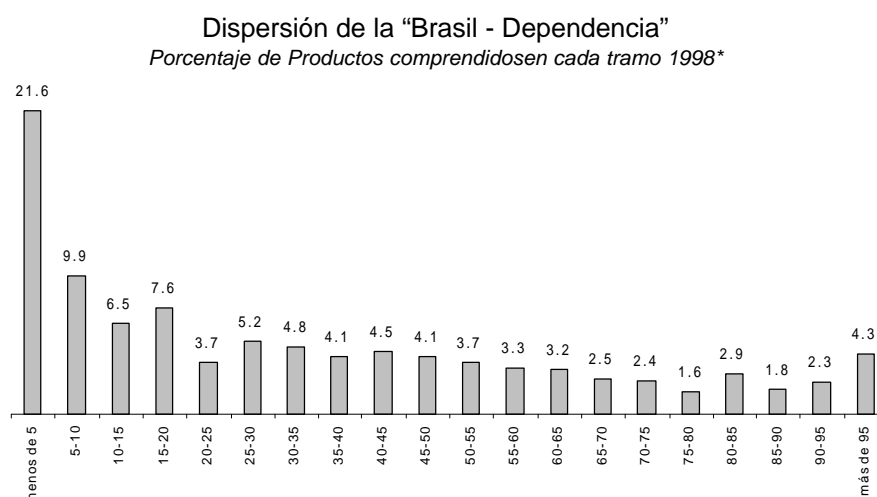
En primer lugar, Brasil es más importante para las Pymes que para los grandes exportadores –en 1996 la participación de ese país era del 30% y 25%, respectivamente⁹-. Al mismo tiempo, ese país contribuyó en mayor medida a explicar el aumento de exportaciones del primer grupo que las del segundo. Mientras que entre 1992 y 1996 Brasil explicó el 41% del aumento de exportaciones de las Pymes, en el caso de las grandes empresas exportadoras el porcentaje fue del 32%. Cabe destacar que, en promedio, la contribución de Brasil al aumento de exportaciones durante esos años fue del 43%, lo que está indicando que la mayor contribución de ese país se ha dado entre las firmas que se encuentran ubicadas –dado su monto de exportaciones– entre estos dos grupos extremos.

LA DISPERSIÓN DE LA "BRASIL-DEPENDENCIA"

La 'Brasil-Dependencia' de las exportaciones es el resultado del comportamiento de un conjunto muy amplio de bienes que conforman la canasta exportadora argentina. Sin embargo, la existencia de una fuerte asimetría en los montos exportados por producto determina una participación global de Brasil en nuestras exportaciones que no necesariamente se repite de manera generalizada al interior de la estructura exportadora a nivel de producto. Por ejemplo, la 'Brasil-Dependencia' de las exportaciones se reduce del 30% al 20% si se excluyen de las mismas al sector Automotriz, que, por el monto de exportaciones y el peso de Brasil como destino determinan una tercera parte de la participación de ese país en nuestras exportaciones totales.

Dejando de lado a aquellos bienes que no se exportan a Brasil, aunque sí al resto del mundo ('Brasil-Dependencia' nula), el 22% de los productos¹⁰ exportados a Brasil tiene una dependencia de ese mercado menor al 5% en tanto que, en el otro extremo, el 4.3% de los bienes tienen a Brasil como único destino de exportación.

La situación es algo diferente cuando se introduce como variable el monto de exportaciones correspondiente a cada rango. En términos generales, la mitad de las



(*) En base a datos enero-octubre 1998 por posición NCM a 4 dígitos. Corresponde únicamente a las partidas que registraron exportaciones a Brasil durante ese periodo

⁹ Las diferencias se tornan mucho más marcadas cuando se considera al mercado regional ampliado (Mercosur + Chile + Bolivia). Ver Notas de la Economía Real n° 4

¹⁰ Por producto se consideraron las exportaciones con una desagregación de 4 dígitos de la NCM.

exportaciones a Brasil tienen una dependencia promedio cercana al 90%, pero sin embargo, dentro de este grupo se encuentra sólo la quinta parte de los productos exportados a ese país. La otra mitad de las ventas a ese país poseen una dependencia promedio del 18% y en este grupo está involucrado el 80% de los bienes vendidos a Brasil.

La 'Brasil-Dependencia' está explicada, entonces, por algunos pocos productos pero de un peso determinante dentro de las exportaciones totales a ese país, tal como se observa en el siguiente cuadro. El primer producto de exportación –vehículos- tiene una dependencia del mercado brasileño mayor al 93%, pero a medida que se incorporan otros bienes a las exportaciones la 'Brasil-Dependencia' se torna cada vez más baja hasta llegar al 30% promedio.

CUADRO 3
ORDENADOS SEGÚN MONTO DE EXPORTACIONES A BRASIL

Productos*	Brasil-Dependencia (en %)	Part. % en el total de exportaciones a Brasil	Part. % en las exportaciones totales
Primer producto	93.4	20.2	6.7
Primeros 5	65.9	47.5	22.3
Primeros 10	56.4	57.8	31.7
Primeros 20	46.2	69.6	46.5
Primeros 30	43.2	76.5	54.7
Primeros 50	41.4	82.1	61.2
Primeros 100	40.4	90.1	68.8
Primeros 300	34.9	98.6	87.3
Primeros 500	33.2	99.8	92.7
Total productos con exportaciones a Brasil	30.9	100.0	100.0
Productos sin exportaciones a Brasil	0.0		
Total exportaciones argentinas	30.3		

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

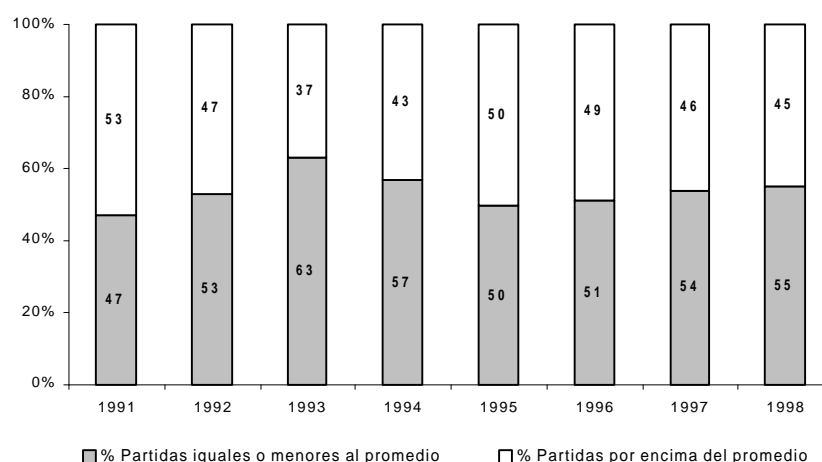
(*) Corresponde a la clasificación del comercio desagregado a 4 dígitos de la NCM

En consecuencia, desde el punto de vista de los productos, la 'Brasil-Dependencia' está focalizada en ciertos bienes y no parece ser un fenómeno relevante para el resto de los productos que se exportan a ese país. Se plantea entonces una división entre una mayoría de bienes que consiguen exportarse, muchas veces exitosamente, hacia mercados distintos de Brasil y un pequeño conjunto de productos que no sólo muestran una dependencia muy alta del mercado brasileño sino que conforman nada menos que la mitad de las exportaciones a ese país y una cuarta parte de las ventas externas totales de la Argentina¹¹.

La dispersión de la 'Brasil-Dependencia' a lo largo del tiempo muestra que la proporción de partidas de exportación con una dependencia del mercado brasileño por debajo del promedio (correspondiente a cada año) creció del 47% en 1991 al 63% en 1993 para caer al 50% en 1995, creciendo a partir de entonces hasta llegar al 55% en 1998.

¹¹ No obstante, la tercera parte de las exportaciones incluídas en este último grupo corresponden a trigo y petróleo crudo, commodities en las que existe la posibilidad cierta de sustituir mercados.

Productos con Brasil-Dependencia por debajo y por encima del promedio de cada año
(en % del total de partidas arancelarias)



La 'Brasil-Dependencia' ha crecido en los últimos años pero la proporción de productos con una dependencia menor al promedio también lo ha hecho. Esto está reflejando que, o bien el aumento en la participación de Brasil ha estado determinado por un conjunto acotado de bienes dentro de la canasta; o se han incorporado a la misma nuevos productos con una dependencia baja en relación al resto. Es decir que, bajo esta perspectiva, el incremento de la 'Brasil-Dependencia' no se ha dado en forma generalizada al interior de la estructura exportadora.

CUADRO 4

DISPERSIÓN DE LA "BRASIL - DEPENDENCIA" POR PRODUCTOS Y POR MONTO*
CORRESPONDE ÚNICAMENTE A LOS PRODUCTOS QUE REGISTRAN EXPORTACIONES A BRASIL EN EL PERÍODO ENERO-OCTUBRE DE 1998

Grado de dependencia (X brasil / X totales)		Monto exportado (mill. US\$)		Dependencia Promedio (%)	% de las exportaciones a Brasil (medidas en US\$) comprendidas en el grupo	Cantidad de Partidas arancelarias	Part. % sobre el total de partidas arancelarias
		Brasil	Mundo				
Más del 60%	Total productos	(a)	3,279 3,740	87.7	51.2	190	21.0
	Vehículos, Chasis y Tractores	(b)	2,011 2,155	93.3	31.4	5	0.6
	Subtotal sin Vehículos, Chasis y Tractores	(c) = (a) - (b)	1,269 1,584	80.1	19.8	185	20.5
Menos del 60%	Total productos	(d)	3,127 17,009	18.4	48.8	713	79.0
	Total productos exportados a Brasil	(e) = (a) + (d)	6,406 20,749	30.9	100.0	903	100.0

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

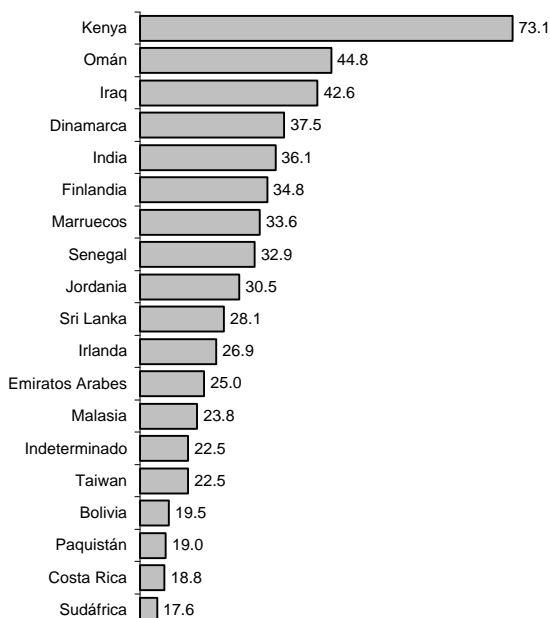
LOS NUEVOS MERCADOS DE EXPORTACIÓN

El crecimiento de las exportaciones argentinas que tuvo lugar en la presente década, se dio simultáneamente a un aumento en la cantidad de los mercados de exportación, que pasó de cerca de 130 países en 1985 a más de 175 en 1998, cubriendo, además, una gama más amplia de productos. A los países que se agregaron a la lista de destinos de exportación, se le debe sumar otros cuyas compras desde Argentina, en décadas pasadas, eran incipientes, esporádicas y ocasionales. Así, existen casi ochenta países, con diferentes niveles de desarrollo económico, que actualmente conforman “los nuevos mercados” de exportación de Argentina¹.

Entre 1992 y 1998, las exportaciones totales argentinas crecieron a una tasa anual del 11.6%. Pero las ventas hacia los Nuevos Mercados se incrementaron a un ritmo mucho mayor, creciendo a una tasa superior al 16% anual. Así, estos destinos no tradicionales pasaron de representar el 15% de las exportaciones en 1991 al 20% en 1998. A su vez, la inserción de Argentina en este grupo (entendida como la participación de nuestro país en su estructura de compras externas), pasó del 0,3% en 1991 al 0,5% en la actualidad.

Algunos de estos mercados constituyen actualmente una parte relativamente importante de las exportaciones argentinas (destinos hacia los cuales nuestras exportaciones en 1998 superaron los U\$S 10 millones). Este subgrupo, conformado por 44 países, representa casi la totalidad de lo exportado hacia los Nuevos Mercados, (Gráfico 1).

GRÁFICO 1
Nuevos destinos con mayor incremento de exportaciones 1992-98
Con exportaciones mayores a U\$S 10 mill. (Var. % promedio anual)



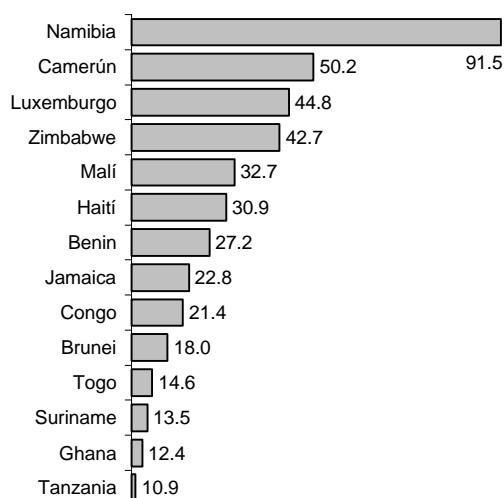
Fuente: CEP en base a INDEC

¹ Se optó por considerar nuevos mercados a Bosnia, Croacia, República Checa, Eslovenia y Eslovaquia, que aunque formaban parte de Yugoslavia y Checoslovaquia (mercados donde Argentina ya tenía una tradición exportadora en décadas pasadas), a comienzos de esta década no formaban parte de nuestros destinos de exportación.

En algunos casos –como la República de Yemen, Bahrein, Mozambique o Vietnam-, se trata de países hacia los cuales no se registraban exportaciones en 1991.

En los otros casos, los nuevos mercados son aún *destinos emergentes para la colocación de nuestros productos* (con exportaciones inferiores a los U\$S 10 millones en 1998). Aquí, la tasa de crecimiento registrada por nuestras ventas externas entre 1992 y 1998 fue sensiblemente superior a la del subgrupo anterior, alcanzando al 30% anual, (gráfico 2). Aunque en este caso a 18 de los 32 países que conforman este subgrupo, no se le efectuaban exportaciones a comienzos de la presente década -como Georgia, Lituania, Lituania, Madagascar o Etiopía, entre los más importantes-.

GRÁFICO 2
Nuevos destinos con mayor incremento de exportaciones 1992-98
con exportaciones inferiores a u\$s 10 mill. (var. % promedio anual)



Fuente: cep en base a indec

A pesar que en 1998 las exportaciones totales se redujeron un 1,8% respecto al año anterior, *las ventas hacia los Nuevos Mercados continuaron mostrando la tendencia positiva que venían mostrando en los últimos años, incrementándose más de un 4,5%* (+220 millones de dólares). Esta aumento está compuesto por un incremento del orden del 36% en las exportaciones dirigidas hacia 53 de los países que componen este grupo, y por un retroceso del 20% hacia los 23 mercados restantes, (cuadro 1).

CUADRO 1
Las exportaciones hacia los nuevos mercados en 1998
Principales aumentos y caídas durante 1998 – diferencia en mill. de US\$ 1998-97

	Dif. en US\$ 1998/97		Dif. en US\$ 1998/97
India	134,6	Sudáfrica	-73,1
Portugal	97,8	Egipto	-63,8
Bangladesh	89,7	Bolivia	-61,8
Finlandia	53,4	Malasia	-54,3
Paquistán	47,6	Turquía	-52,9
Taiwan	34,8	Túnez	-49,8
Eslovenia	30,3	Marruecos	-12,7
Argelia	29,5	Emiratos Arabes	-7,9
Venezuela	28,9	Polonia	-7,8
Guatemala	22,8	Ghana	-6,9
Rep. de Yemén	22,4	Jordania	-5,4
Libia	13,8		
Kenya	13,0		
Dinamarca	11,3		
Rep. Dominicana	9,2		
Luxemburgo	6,9		
Irlanda	5,5		
Nueva Zelanda	5,4		

Fuente: CEP en base a INDEC

Cabe mencionar aquí, que en 1998 las ventas dirigidas al subgrupo de mercados emergentes (aquellos con exportaciones inferiores a los U\$S 10 millones en 1998), se situaron casi un 50% por encima de 1997, y solo en 10 de los 32 países que lo integran se registraron caídas en nuestras exportaciones.

¿HACIA QUE PRODUCTOS SE ORIENTAN LAS VENTAS ARGENTINAS A LOS NUEVOS MERCADOS?

El 63% de las exportaciones a los Nuevos Mercados son productos con algún grado de industrialización, (en gran parte de origen agropecuario), mientras que el 37% restante se compone por cereales y oleaginosas, y en mucha menor medida por combustibles.

CUADRO 2
Estructura ed Exportaciones hacia los nuevos mercados

	Particip. % sobre el total de ventas a los Nuevos Mercados	Particip. % sobre el total de cada rubro	Var. Anual en %	
	1998	1998	1998/91	1998/97
Total MOA	47.0	28.2	16.5	10.6
Azúcar y artículos de confitería	0.3	11.7	7.7	10.2
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.4	9.1	20.1	-23.8
Café, té, yerba mate y especias	0.3	18.7	6.1	-17.3
Carnes	1.0	6.0	4.1	-29.2
Extractos, curtientes y tintóreos	0.2	20.3	3.7	-16.0
Frutas secas o procesadas	0.0	6.6	-4.3	17.4
Grasas y aceites	30.7	59.8	17.3	42.1
Hortalizas, legumbres y frutas preparadas	0.2	3.5	14.3	-33.4
Lanas elaboradas	0.2	13.1	-8.0	-46.3
Otros productos de origen animal	0.1	21.9	9.7	-6.8
Pescados y mariscos sin elaborar	0.1	1.2	-5.9	-56.4
Pieles y cueros	2.1	13.1	6.7	-55.3
Productos de molinería	0.7	20.2	1.4	-16.5
Productos lácteos y huevos	0.4	6.7	9.4	33.1
Resid. y desp. de industria alimentaria	9.5	24.6	26.8	-9.0
Restos de manufacturas de origen agropecuario	0.8	8.5	23.0	-10.9
Total MOI	15.8	9.6	7.6	-3.4
Calzado y sus partes componentes	0.1	6.8	1.7	-38.4
Caucho y sus manufacturas	0.2	7.9	-0.1	28.8
Manufacturas de cuero, marroquinería	0.3	16.5	43.0	-15.3
Manufacturas de piedra, yeso, etc	0.3	16.0	0.6	1.2
Maquinas, aparatos y materiales eléctricos	2.3	11.2	4.9	-0.2
Material de transporte	1.6	2.7	12.1	84.2
Materias plásticas artificiales	0.5	7.0	6.1	-10.5
Metales comunes y sus manufacturas	5.8	24.3	4.4	-16.4
Papel, cartón, impresos y publicaciones	0.6	8.3	10.3	-17.0
Piedras y metales preciosos	0.1	34.3	72.3	1013.0
Productos químicos y conexos	3.1	11.8	16.2	0.6
Resto de manufacturas de origen industrial	0.5	9.6	20.7	8.3
Textiles y confecciones	0.3	5.5	4.0	-22.1
Total Primarios	35.7	24.1	19.5	8.4
Animales vivos	0.1	35.9	24.9	-28.8
Cereales	20.2	33.7	23.3	-11.0
Fibra de algodón	0.8	18.5	-4.3	115.1
Frutas secas	0.4	4.4	16.5	30.8
Hortalizas y legumbres sin elaborar	1.2	13.6	16.6	12.9
Lanas sucias	0.0	4.4	4.8	36.1
Miel	0.0	2.7	10.1	-28.4
Pescados y mariscos sin elaborar	1.4	14.7	28.4	-39.8
Resto de primarios	1.9	18.3	39.2	269.3
Semillas y frutos oleaginosos	4.7	22.4	12.7	447.3
Tabaco sin elaborar	0.3	10.8	15.3	23.6
Total Combustibles	1.6	4.1	13.4	-50.5
Total general	100.0	20	16.1	4.6

Fuente: CEP sobre la base de INDEC.

Como es de esperar en un proceso de inserción en nuevos mercados, las ventas hacia estos destinos se encuentran altamente concentradas en productos de exportación tradicionales. Cinco rubros (grasas y aceites, cereales, pellets, metales comunes y sus manufacturas, y semillas oleaginosas), concentran más del 70% de las exportaciones argentinas hacia este grupo de países, (cuadro 2).

No obstante, existen rubros que aunque no explican una parte significativa del aumento en estas ventas por tratarse de montos de poca significación, registraron entre 1992 y 1998 altas tasas de crecimiento. Ejemplos de estos son piedras y metales preciosos, manufacturas de cuero, pescados y mariscos, bebidas, hortalizas y legumbres, frutas secas y productos químicos entre otros, (cuadro 2).

En este sentido, entre los destinos clasificados como “Nuevos Mercados” pueden observarse dos grupos de países: por un lado, existen algunos destinos a los que fundamentalmente se exportan productos tradicionales; y por el otro, se han identificado países que compran una proporción elevada de manufacturas de origen industrial² (MOI), y que por lo tanto se perfilan como nuevos mercados para productos no tradicionales.

En el grupo de *nuevos mercados para productos tradicionales* se encuentran los siguientes países³: Egipto, Venezuela, India, Perú, Taiwan, Malasia, Sudáfrica, Bangladesh, Portugal, Turquía, Paquistán, Dinamarca, Marruecos, Finlandia, Argelia, Siria, Rep. Dominicana, Jordania, Eslovenia, Guatemala, Kenia, Túnez, Libia, Yemen, Sri Lanka, Ucrania, Nueva Zelanda, Irlanda, Trinidad y Tobago, Irak, Senegal, Mozambique y Croacia.

Los países que componen el segundo grupo, identificados como nuevos mercados para productos no tradicionales son: Bolivia, Colombia, Polonia, Arabia Saudita, Emiratos Arabes Unidos, Costa Rica, Omán, Liberia, Vietnam, Congo, Jamaica y Camerún.

CUADRO 3
Nuevos Mercados para nuevos productos
Nuevos Mercados con predominancia de productos tradicionales.

Nuevos Mercados con predominancia de productos tradicionales.	<ul style="list-style-type: none"> • Aceites • Cereales • Residuos de la ind. alimenticia • Semillas y frutos oleaginosos • Pielés y cueros • Pescados y mariscos sin elaborar • Hortalizas y legumbres sin elaborar • Fibra de algodón • Carnes • Productos lácteos y huevos • Bebidas • Combustibles • Frutas secas • Tabaco • Azúcar y artículos de confitería • Lanas • Productos de molinería • Miel
Nuevos Mercados con predominancia de productos no tradicionales.	<ul style="list-style-type: none"> • Metales comunes y sus manufacturas • Productos químicos y conexos • Máquinas, aparatos y material eléctrico • Materias plásticas artificiales • Material de transporte • Textiles y confecciones • Papel, cartón y publicaciones • Manufacturas de piedra, yeso, etc. • Caucho y sus manufacturas • Calzado y sus partes

² Se trata de países en los que la proporción de exportaciones de manufacturas de origen industrial sobre el total es superior al 30%.

³ Países a los que la Argentina exportó más de 10 millones de dólares en 1998

CONCLUSIÓN:

Aunque los “nuevos mercados” constituyen ya una parte relevante de nuestra estructura exportadora, sus potencialidades no han sido aún plenamente aprovechadas. Se trata de mercados dinámicos, cuyas importaciones registran un crecimiento muy superior al promedio mundial. Entre 1992 y 1997 crecieron a una tasa anual superior al 10% mientras que las importaciones mundiales lo hicieron al 7,5%, con lo que su participación en el comercio mundial pasó del 16% en 1991 al 18% en 1997.

Entre este grupo de países, cuyas compras anuales al mundo ascienden a un monto superior a los 1.000 billones de dólares, los de mayor relevancia con relación al volumen de importaciones son Luxemburgo, Taiwán, Malasia, Turquía y Dinamarca, entre otros, aunque los que registraron las mayores tasas anuales de crecimiento de sus compras externas entre 1992 y 1997 fueron Lituania (+45%), Ucrania (+39%), Ghana (+36%), Vietnam (+34%), Benin (+26%), Brunei (+23%), Perú (+22%), Colombia (+21%) y República Dominicana (+40%).

Un último hecho a tener en cuenta en lo que se refiere a las potenciales oportunidades que estos mercados representan para nuestro país, radica en la diferencia, en términos cualitativos, entre nuestra dotación de factores productivos con la de la mayoría de estos países, con lo cual en una primera aproximación a este tema, podríamos decir que nuestra oferta exportable además de gozar con amplias ventajas competitivas, se complementaría con las necesidades que definen la demanda externa de estas regiones.

DOS FORMAS DE REDUCIR EL COSTO LABORAL: *UN ANÁLISIS COMPARADO DE ARGENTINA Y BRASIL*

INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado como el actual se ha hecho imperiosa la necesidad de mejorar la competitividad de las economías para lograr así que los bienes y servicios producidos en ellas aumenten su inserción en el mercado internacional.

Los agentes económicos que participan en ellas han tenido continuos desafíos en pro de alcanzar y desarrollar mejoras de eficiencia en sus actividades. Por el lado de los gobiernos, se observa una tendencia al fomento de políticas públicas para facilitar a las empresas el logro de una mayor competitividad. Por el lado de estas últimas, sus acciones se han concentrado en la incorporación de nuevos equipamientos y procesos para lograr una producción más eficiente que se manifieste en reducción de costos y mejoras en la calidad.

Circunscribiendo el análisis al Mercosur y a los dos principales socios del bloque, las condiciones externas de las empresas para la adquisición de nuevos equipos y sistemas de procesos han sido homologadas a través de un arancel externo común, y sus incorporaciones a los procesos productivos han repercutido en un mejor uso de los recursos y en la mejora de la productividad de todos los factores, entre ellos el de la mano de obra. Así por ejemplo, entre 1995 y 1998, la productividad media de los trabajadores en la industria aumentó un 30% en Brasil y 17% en Argentina (desde 1991 la productividad en Argentina creció un 70%)

Por el lado de las políticas públicas, los gobiernos han tenido estrategias diferentes en pro de facilitar a las empresas a que alcancen sus metas de competitividad.

En Argentina, el régimen de convertibilidad autoimpone la restricción de no contar con la política monetaria como instrumento para mejorar la competitividad de las empresas, por lo que todos sus esfuerzos deben provenir por el lado de la política fiscal. Por el contrario, el gobierno brasileño mantuvo la política monetaria como una herramienta activa para lograr este objetivo. Sin embargo, la efectividad de la política monetaria para lograr este objetivo radica en que exista algún tipo de inflexibilidad en el ajuste de precios de los insumos y factores que la industria utiliza.

En la sección I de la presente nota se describen brevemente las distintas teorías económicas que resaltan este hecho y posibilitan la ganancia transitoria de competitividad. En la sección II intentará medir, en ambos países, el costo laboral en la industria por unidad de producto obtenido. Esta medida de competitividad lleva implícito los dos tipos de esfuerzos tratados aquí: aquel endógeno a las firmas por lograr, a través de la incorporación de nuevos equipos y procesos, una mayor productividad de la mano de obra; y aquel ejecutado por los gobiernos a través de la política monetaria y fiscal.

Finalmente, en la sección III se presentan las conclusiones obtenidas del análisis desarrollado.

I. MARCO TEÓRICO

En la literatura económica existe la gran controversia acerca de la forma que toma la curva de oferta en el corto plazo. Mientras que la teoría clásica sostiene que la oferta es inelástica en el corto plazo, esto es que, ante una medida de política que intente incentivar la demanda agregada, todo su efecto se trasladaría a una suba de los precios (implícitamente está la idea del pleno empleo de los factores), la teoría keynesiana supone que el efecto se traslada al nivel de actividad logrando así una reactivación de la economía (estando aquí implícita la idea de la subocupación de los factores productivos).

Entre ambas teorías tan opuestas, surgieron otras que intentan explicar que, al menos una parte del incremento de la demanda agregada se traslada transitoriamente al nivel de actividad como consecuencia de rigideces que existen en el mercado de bienes y en el laboral, que impide el ajuste automático en el nivel de precios. Finalmente, todas ellas coinciden en que en el largo plazo el nivel de producto vuelve a su sendero natural de crecimiento una vez que los precios hayan ajustado lo suficiente como para lograr disipar los efectos transitorios que había tenido la política económica que indujo la expansión de la demanda agregada.

Existen al menos 4 teorías básicas que soportan este marco analítico. Dos de ellas hacen hincapié en rigideces en el mercado de bienes como mecanismos de transmisión de los efectos de la expansión de la demanda agregada. Las otras dos se refieren a rigideces en el mercado laboral.

Entre los dos primeros, se encuentra el modelo desarrollado por Robert Lucas¹ basado en el hecho de los productores poseen información imperfecta en el sentido de que cada uno supone que, al estar está aislado, el precio que recibe de los consumidores es la mejor señal para manejar su propia oferta de bienes. Además, este precio no puede ser cotejado con el nivel general de precios presente, siendo esta la fuente de imperfección de la información, por lo que sólo es comparable con el nivel general de precios pasados. Así, si el nivel de precios que él percibe en el presente es superior al nivel de precios pasados, considerará que se está produciendo un incremento de la demanda por su producto y por lo tanto, esta señal lo inducirá a incrementar su producción. De este modo, si todos los productores percibieron lo mismo, se generará un incremento en el nivel agregado del producto.

El otro modelo con este tipo de rigidez fue desarrollado por los nuevos keynesianos² y se basa en la existencia de costos de menú asociados a la constante actualización de los precios. Básicamente, la expansión de la demanda agregada se traslada transitoriamente a un mayor nivel de producto como consecuencia de que los precios se mantienen fijos durante un cierto lapso de tiempo.

Entre los modelos que enfocan el mercado laboral como la fuente imperfecciones, y por lo tanto como mecanismos de transmisión para lograr un aumento transitorio del nivel de producto, son el modelo de salarios rígidos y el de desinformación de los trabajadores. El primero de ellos supone la inflexibilidad de los salarios nominales para ajustarse a los cambios continuos en el nivel de precios, puesto que fueron fijados de antemano por la acción de un contrato o de un convenio colectivo. El segundo se basa en la desinformación de los trabajadores, que a diferencia del modelo de salarios rígidos, sostiene que los salarios varían libremente, pero los trabajadores confunden temporariamente los salarios reales y los nominales, siendo

¹ Robert E. Lucas, Jr., Some International Evidence on Output-Inflation tradeoffs. American Economics Review 63, julio 1973.

² Laurence Ball, Gregory Mankiw y David Romer. The New Keynesian Economics and the output -Inflation Tradeoffs, Brookings papers on Economic Activity N°1, 1988.

Julio Rotemberg, Monopolistic Price Adjustment and Aggregate Output, Review of Economic Studies 49, 1982.

éste el mecanismo de propagación para lograr un mayor nivel de producto, al menos en el corto plazo.

Hasta aquí se ha hecho una breve descripción de las teorías básicas que soportan la existencia de mecanismos de propagación que justifican movimientos transitorios en el nivel del producto ante cambios en la demanda agregada de la economía. Sin embargo, nada se ha dicho de los mecanismos que poseen los gobiernos para lograr una expansión de la demanda agregada.

En una economía cerrada al comercio internacional, los mecanismos utilizados para tal fin pueden provenir de la modificación de la política monetaria y/o fiscal. En una economía abierta los instrumentos antes mencionados se hacen efectivos dependiendo del régimen cambiario. Básicamente, bajo un régimen de tipo de cambio fijo la política fiscal se torna efectiva, y bajo uno con tipo de cambio flexible es la política monetaria la que logra mover transitoriamente el nivel de producto.

II. COSTO LABORAL POR UNIDAD DE PRODUCTO. UN ANÁLISIS COMPARADO: ARGENTINA Y BRASIL

Es bien sabido que Argentina y Brasil comparten un bloque económico con presencia en el comercio internacional. También lo es el hecho de que en Argentina rige un sistema de convertibilidad a través de un tipo de cambio fijo, y que en Brasil rigió, desde el lanzamiento del Plan Real en 1994 hasta mediados de enero de 1999, un sistema de bandas cambiarias y actualmente se encuentra bajo un sistema de cambio flexible con intervenciones esporádicas del Banco Central. De este modo, ambos países eligieron, implícitamente, diferentes instrumentos de política económica para lograr el manejo transitorio de la economía o para hacer frente a los shocks externos provenientes de las crisis internacionales. En este punto debe destacarse la rapidez en el uso de cada instrumento. Mientras que una política monetaria es manejada en un organismo centralizado, Banco Central, con consenso o no del Ministerio de Economía o Hacienda; el tratamiento de la política fiscal recae sobre las decisiones de los parlamentos y está sujeta a normas, reglas y procedimientos que toda la ley debe cumplir. Por lo tanto, los tiempos para la disponibilidad de cada instrumento son muy distintos.

De antemano, se puede afirmar que en todas las economías, en mayor o menor grado, existen rigideces o imperfecciones de mercado, que les permite a los gobiernos usarlas como mecanismos de transmisión para lograr incrementos del nivel de producto en el corto plazo. Los cuatro modelos teóricos presentados aquí no son necesariamente incompatibles entre sí. No es necesario adoptar uno de ellos y rechazar los otros. En la práctica pueden coexistir estas cuatro imperfecciones de mercado, y todas ellas pueden contribuir al comportamiento del nivel de producto en el corto plazo.

En esta sección se muestra la evolución del costo laboral en dólares corrientes por unidad de producto obtenido, en la industria y en ambos países. En términos aritméticos, el indicador calculado puede expresarse como:

$$\text{Costo Laboral} = \frac{W(1+t)}{P \cdot e} \cdot \frac{L}{Q}$$

Donde:

W: salario nominal industrial

P: índice de precios mayorista

T: aportes patronales sobre la nómina salarial

e: tipo de cambio

L: índice horas obreros trabajadas en la industria

Q: índice de producción industrial

El primer término de la expresión mide el salario real en dólares corrientes pagado por el empleador, incluida la carga de aportes patronales “ t ”, y el segundo mide el requerimiento de trabajo, medido en horas, por unidad de producto.

Como ya se ha comentado, esta medida de competitividad lleva implícito los dos tipos de esfuerzos tratados aquí: aquel endógeno a las firmas por lograr, a través de la incorporación de nuevos equipos y procesos, una mayor productividad de la mano de obra, el cual se manifestaría en una reducción del segundo término; y aquel ejecutado por los gobiernos a través de la política monetaria, induciendo movimientos en el primer término de la expresión a través de la variable “ e ”, y fiscal, también induciendo movimientos en primer término pero a través de $(1+t)$.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución trimestral, desde 1995, de este indicador de competitividad junto al índice de producción industrial para Brasil y Argentina.

GRÁFICO 1
Argentina: Evolución del costo laboral real por unidad de producto. En dólares Corrientes

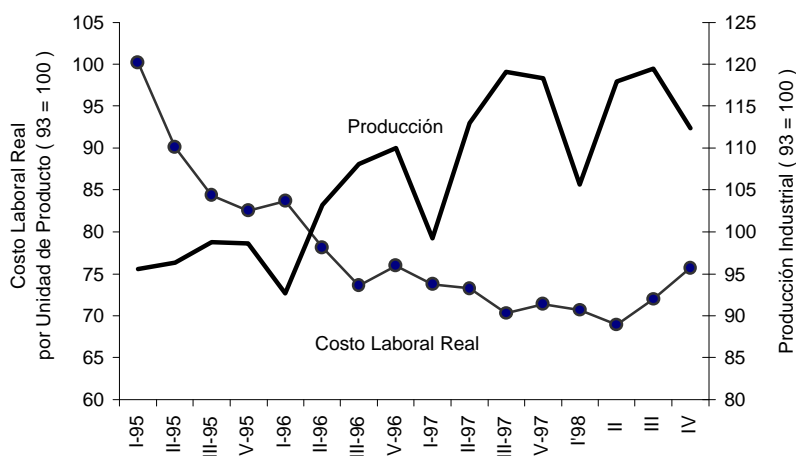
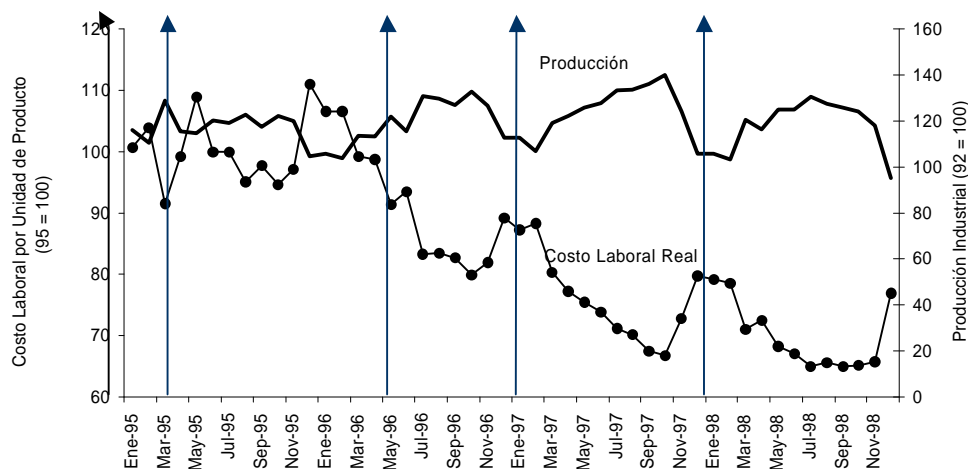


GRÁFICO 2
Brasil: Evolución del costo laboral real por unidad de producto. En dólares corrientes



Performance en la Industria: Variación 1998/1995

	Volumen Físico de la Producción	Horas trabajadas	Productividad	Cargas patronales	Costo Laboral Real con cargas patronales en moneda doméstica	Tipo de Cambio	Costo laboral Real con Cargas Patronales ajustando por tipo de cambio	Costo Laboral Real en US\$ con Cargas Patronales ajustado por productividad
Brasil	0.4%	-23.0%	30.1%	0.0%	14.7%	26.5%	-9.2%	-30.0%
Argentina	17.0%	0.1%	16.8%	-21.6%	-6.6%	0.0%	-6.6%	-20.1%

Fuente: Fiesp, Fundación Getulio Vargas, Pesquisa Industrial Mensual-IBGE para Brasil y Encuesta Industrial-INDEC, Ministerio de Trabajo para Argentina

Como puede apreciarse en los gráficos, el costo laboral real ajustado por productividad ha caído en dólares corrientes en ambos países. De acuerdo al Cuadro N°1 las caídas fueron del 30% en Brasil y casi 20% en Argentina. Sin embargo, las fuentes que explican estas caídas son muy diferentes.

En un principio, en ambos países la productividad en la industria aumenta: 30% en Brasil y 17% en Argentina. La variación en Brasil proviene primordialmente de una caída en las horas trabajadas (23%), puesto que la producción industrial apenas creció un 0,4%. Por el contrario, en Argentina se observa que el incremento de productividad tiene su origen en el incremento de la producción, dado que las horas trabajadas no caen (crecieron un 0.1%).

Por el lado del costo laboral real en moneda doméstica, incluidas las cargas patronales, se incrementa un 14.7% en Brasil y disminuye un 6% en Argentina. Sin embargo, cuando se ajusta este indicador por el tipo de cambio, en el caso de Brasil se reduce un 9.2%, por efecto de las continuas modificaciones de la banda cambiaria que permitieron una depreciación del Real del 26.5%. En este sentido, desde 1995, el Banco Central de Brasil modificó 5 veces la banda cambiaria en fechas que son indicadas por las flechas del Gráfico N°2. De este modo, las distintas devaluaciones de las bandas, a través de rigideces en el mercado de bienes y de trabajo, han tenido impacto positivo para reducir el costo laboral y aumentar en alguna manera el nivel de producción industrial. También puede apreciarse en el Cuadro N°1 que el gobierno brasileño nada ha hecho, desde 1995, en materia de política fiscal para reducir las cargas patronales aplicadas sobre los salarios nominales.

De manera inversa, el gobierno argentino ha hecho uso de la política fiscal al reducir los aportes patronales en un 21.6%, permitiendo así una baja del 6% en el costo laboral real.

En los Gráficos N°1y 2, se puede apreciar una cierta correlación entre el costo laboral real por unidad de producto y el nivel de la producción. En el caso argentino existe una tendencia positiva bien marcada en el nivel de producto industrial, arrojando una variación positiva del 17% entre 1998 y 1995. En cambio, en Brasil no existe tal tendencia y sólo se logra expansiones del producto en los períodos posteriores a los movimientos de la banda cambiaria para luego contraerse una vez que los mercados ajustan. Como saldo del período 1998/1995 la variación del producto industrial sólo se incrementó un 0.4% en Brasil.

III. CONCLUSIONES

En ambos países se ha logrado reducir el costo laboral, y con ello aumentar la competitividad de las empresas, a partir de acciones endógenas a las firmas y exógenas a ellas provenientes de medidas gubernamentales.

Por el lado del esfuerzo endógeno a las firmas, se ha observado que tanto en Argentina como en Brasil la productividad de la mano de obra empleada en la

industria aumentó. Sin embargo, las fuentes de estos incrementos difieren en ambos casos: mientras que en Argentina la producción creció un 17%, sin prácticamente haber variado las horas trabajadas, en Brasil, por el contrario, casi no varió la producción, pero sí cayeron un 23% las horas trabajadas.

Por el lado de las políticas públicas acciones exógenas recibidas por las empresas, en el caso brasileño se observó una política monetaria activa con devaluaciones del tipo de cambio que lograron, al menos transitoriamente, reducir el costo laboral y con ello incrementar el nivel de producción. Por el contrario, en el caso argentino la política fiscal, a través de reducción en los aportes patronales, es la que ha permitido lograr una disminución del costo laboral. En este sentido, se nota con claridad que la utilización de la política fiscal ha tenido efectos más estables en la reducción del costo laboral, a diferencia del caso brasileño donde la política monetaria y la consiguiente depreciación del Real ha ocasionado fluctuaciones más amplias de la variable de competitividad aquí estudiada.

En lo que va de 1999 se han profundizado las diferencias en las políticas empleadas por Argentina y Brasil en relación al mercado de trabajo. El gobierno brasileño decidió una nueva modificación de las bandas cambiarias, y posteriormente su eliminación para pasar a un régimen de tipo de cambio totalmente flexible, aunque con intervenciones no anunciadas del Banco Central, permitiendo así un uso más discrecional de la política monetaria.

Por su parte, el gobierno, estableció una rebaja escalonada, durante 1999, de los aportes patronales de las empresas productoras de bienes transables.

REINTEGROS Y REEMBOLSOS A LA EXPORTACION: LA EXPERIENCIA DE LOS ULTIMOS AÑOS

INTRODUCCIÓN

En lo que va de la presente década las exportaciones promediaron un crecimiento superior al 11% anual, pasando de 12.000 a 26.000 millones de dólares. Este desempeño estuvo impulsado por una diversidad de factores de origen tanto externo como interno. Dentro del primer grupo se destacan la favorable evolución que, hasta mediados de 1997, mostraron los precios internacionales y el fuerte ritmo de expansión del producto experimentado por la economía mundial. Entre los factores internos, los de mayor relevancia fueron la caída generalizada de costos (en especial la tasa de interés, las tarifas eléctricas, los costos de transporte y portuarios y la reducción de los impuestos al trabajo), el aumento de la productividad por trabajador (especialmente en la industria), la modernización del equipamiento productivo, el mejoramiento de la infraestructura, la puesta marcha del Mercosur y el mejor aprovechamiento de los recursos naturales.

En este contexto de aumento sostenido de las exportaciones, se redefinieron también algunos instrumentos de política comercial, con el objetivo de mejorar la competitividad de los productos argentinos, entre ellos reintegros y reembolsos a las exportaciones.

REINTEGROS Y REEMBOLSOS: EL MARCO REGULATORIO

LA HISTORIA DE LOS REINTEGROS

Los reintegros consisten en la devolución parcial o total de los importes pagados en concepto de impuestos indirectos en las distintas etapas de producción y comercialización de bienes nuevos destinados a la exportación. La premisa fundamental es que los impuestos pagados en el proceso de elaboración del bien a exportar no se trasladen al precio final del producto.

La primera ley que estableció un sistema de reintegros data de 1971¹ y desde entonces se han operado varios cambios sobre la legislación referida este sistema con el objetivo de adecuarla al espíritu de la política económica en curso y a las nuevas condiciones internacionales.

En 1991 por medio del Decreto N° 1011 se establecieron cinco alícuotas diferentes con un máximo del 10%. En octubre de 1992², y en el marco de un escenario de fuerte desequilibrio comercial, se modificaron estos niveles estableciéndose ocho alícuotas diferentes, y elevando el nivel máximo al 20%. Esta modificación, determinó que el reintegro se igualara al arancel estipulado para cada producto, con el objeto de eliminar el sesgo anti-exportador de los aranceles. Esta forma de determinación de las alícuotas se conoció como el “espejo”.

¹ Ley N° 19.184.

² Resolución del MEyOySP N° 1239/92.

Con la puesta en marcha del Mercosur³ (1 de enero de 1995) se modificó el alcance del sistema de reintegros, de manera tal que las exportaciones a los países miembros dejaron de percibirlos (con excepción de aquellos productos incluidos en las listas de adecuación de los socios del Mercosur). Para fines de 1995⁴ -y por razones de austeridad fiscal- se modificó nuevamente la legislación vigente y el concepto de espejo dejó de utilizarse, implementándose una reducción global de las alícuotas. En agosto de 1996⁵ se aplicó una reducción general de las alícuotas, estableciéndose un máximo del 10%, y se eliminaron las excepciones comprendidas en las listas de adecuación antes mencionadas.

Actualmente, los reintegros se aplican a cada una de las posiciones y van del 0% al 10%, calculados en función de la incidencia de los impuestos indirectos en cada una de las cadenas de producción y comercialización⁶.

Existen algunas propuestas de modificación al actual régimen de reintegros que contemplan aumentos en las alícuotas para las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario acondicionados para la venta al por menor (productos “de góndola”) pero dejando constante el costo fiscal. El objetivo es diferenciar las exportaciones de productos a granel, de aquellas que comprenden productos envasados, etiquetados y con marca, para el consumo minorista, que comprende el conjunto más dinámico del comercio internacional y en los que pueden aprovecharse nichos de mercado, precios más altos y mayor valor agregado nacional.

LA HISTORIA DE LOS REEMBOLSOS

Las exportaciones de mercaderías cuyo embarque y respectivo “cumplido” de la declaración aduanera de exportación se realice por puertos y aduanas ubicadas al sur del Río Colorado, gozan de un reembolso adicional. Estos reembolsos fueron establecidos originalmente, para estimular la producción en la región patagónica y la utilización de sus salidas portuarias.

La legislación inicial preveía que los reembolsos por puertos patagónicos debían permanecer en los niveles establecidos por un lapso de once años, a partir de ese momento (1 de enero de 1996) disminuirían a razón de un punto por año hasta su extinción⁷. La extinción paulatina prevista determinó la caída en un punto de los niveles originales durante 1996, pero la continuidad de este cronograma de reducciones fue interrumpida por una prórroga por cinco años⁸ (hasta 31 de diciembre de 1999). (Cuadro 1)

³ Decreto N° 2275/94.

⁴ Decreto N° 998/95.

⁵ Resolución MEyOSyP N. 32/96.

⁶ Existe un caso especial conformado por los reintegros adicionales a las manufacturas con base minera que se producen en la Puna, específicamente en las Provincias de Catamarca, Jujuy y Salta (Resoluciones MEyOSyP N. 762/93 y 479/98). La elevación en 5 puntos de estos reintegros se funda en que estas actividades manufactureras se desarrollan en zonas con condiciones geográficas desfavorables y alejadas de las plantas de procesamiento, con carencia de infraestructura energética y vial, lo que genera dificultades en el abastecimiento de insumos y eleva los costos operativos. Entre los productos beneficiados se encuentran: los boratos naturales, minerales de plomo, carbonato y cloruro de litio, ácido bórico y bórax refinado. En total los reintegros por exportaciones de manufacturas con base minera durante 1998 ascendieron a 2,8 millones de dólares, con una alícuota promedio del orden del 5%.

⁷ Ley N° 23.018 de 1983

⁸ Ley N° 24.490 de 1995 y Decreto N° 843/95.

Cuadro 1: Reembolsos por Puertos Patagónicos

Puerto	Alícuotas vigentes y fin del cronograma			Reembolso 0% en el año
	1984	1996	1998	
San Antonio Este	8	7	7	2007
Madryn	8	7	7	2007
Comodoro Rivadavia	9	8	8	2008
San Julián	11	10	10	2010
Puerto Deseado	11	10	10	2010
Punta Quilla	11	11	11	2011
Río Gallegos	12	11	11	2011
Río Grande	12	11	11	2011
Ushuaia	13	12	12	2012

Fuente: CEP en base a la Subsecretaría de Comercio Exterior.

REINTEGROS Y REEMBOLSOS EN CIFRAS.

La serie de exportaciones y la suma de reintegros y reembolsos⁹ pagados en lo que va de la década¹⁰ refleja las distintas modificaciones incorporadas a la legislación referida al pago de reintegros. Así, mientras que en 1992 la alícuota promedio fue del 2,2%, con un monto total de reintegros más reembolsos de 274 millones de dólares, en 1993 –con la puesta en marcha de la antes mencionada equiparación de las alícuotas de reintegro a los aranceles (“espejo”)- se alcanza la máxima alícuota promedio de la serie (6%), con un monto pagado cercano a los 800 millones de dólares. (Cuadro 2)

En 1998 se pagaron 507 millones de dólares, siendo la alícuota promedio del 3%, nivel que ha permanecido constante durante los últimos tres años.

Cuadro 2: Exportaciones totales, sujetas a reintegros y alícuota promedio 1991-98*
En millones de US\$ y %

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones Totales	12.235	13.118	15.839	20.963	23.811	26.430	25.948
Exportaciones sujetas a reintegros (a)	12.235	13.118	15.839	14.193	15.893	16.839	16.650
Reintegros + Reembolsos Pagados (b)	274	792	878	936	612	593	507
Alícuota promedio (%) (b/a)	2,2	6,0	5,5	4,6	3,0	3,0	3,0

FUENTE: CEP en base a Subsecretaría de Comercio Exterior y Dirección de Análisis Fiscal del Ministerio de Economía.

(*) Datos 1998 provisorios.

LOS REINTEGROS HACIA ADENTRO

Para poder analizar la distribución de los montos reintegrados por rubro de exportaciones se utilizó el *costo fiscal teórico*¹¹ (lo que equivale al monto devengado). El mismo se construye multiplicando la alícuota por el monto exportado extrazona. (Cuadro 3)

⁹ No se cuenta con series que discriminen lo pagado en concepto de reintegros de lo pagado en concepto de reembolsos. Sin embargo, algunas estimaciones arrojan una participación de los reembolsos en torno 10% del total pagado por reintegros + reembolsos.

¹⁰ Datos suministrados por la Dirección de Análisis Fiscal del Ministerio de Economía.

¹¹ La baja desagregación de la información disponible acerca de los montos pagados en concepto de reintegros y reembolsos hace necesaria la construcción del costo fiscal teórico. Los totales pagados (Cuadro 2) y los devengados (Costo Fiscal Teórico – Cuadro 3) no presentan diferencias significativas.

CUADRO 3
Reintegros: exportaciones extrazona, alícuotas y costo fiscal teórico 1998*

	Exportaciones 1998 (en mill. de US\$)	Alícuota Promedio Reintegro	Costo Fiscal Teórico (en mill. de US\$)	Part. sobre el monto total de reintegros
Exportaciones Totales	25.948			
Exportaciones Extrazona	16.650	3,0	500	100,0
MOI	3.288	7,6	250	50,0
MOA	7.183	2,6	187	37,4
Productos primarios	4.748	1,3	62	12,4
Combustibles	1.431	0,1	1	0,3

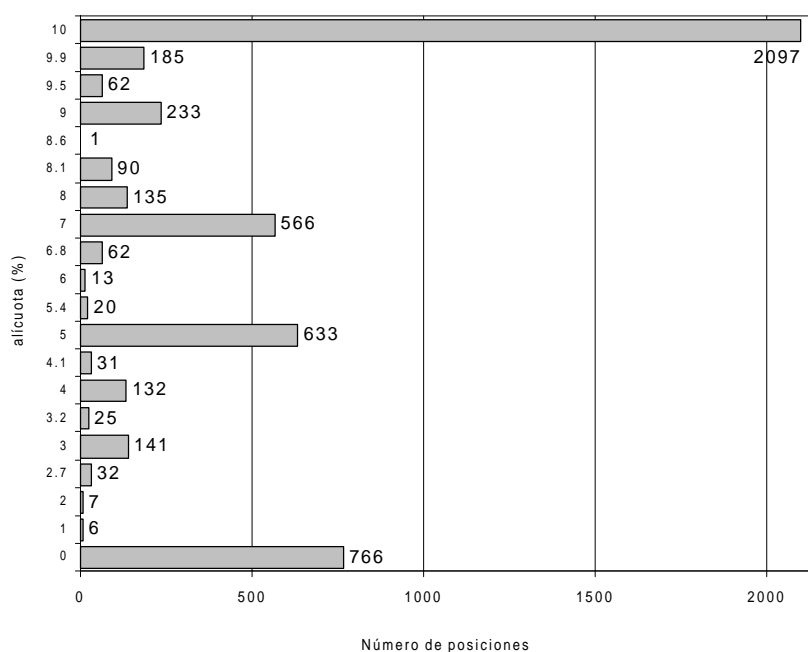
FUENTE: CEP en base a Subsecretaría de Comercio Exterior.

(*) Datos para 1998 provisorios.

Del total de los reintegros, el 50% se destina a las manufacturas de origen industrial, que poseen un alícuota promedio superior al 7,5%. Segundas en orden de importancia se encuentran las manufacturas de origen agropecuario, que absorben un 37% del monto total reintegrado con una alícuota promedio cercana al 3%.

Los niveles de alícuota en los que se encuentran la mayor cantidad de posiciones son: 10% (con más de 2000 posiciones), 0% (766 posiciones), 5% (633 posiciones) y 7% (con 566 posiciones). Sin embargo, el costo fiscal varía de acuerdo con el monto exportado extrazona de cada uno de esos productos.

Número de posiciones por cada alícuota de reintegros



Quince capítulos acumulan más del 60% del monto total de reintegros (Cuadro 4), y dieciséis productos (posiciones) acumulan más del 30% (Cuadro 5), entre los que se encuentran las preparaciones de carne bovina, carne deshuesada fresca o refrigerada, aceites, filetes de merluza, tubos, vino, miel, peras, cajas de cambio, automóviles y asientos.

CUADRO 4: Alícuota promedio, exportaciones y costo fiscal teórico 1998¹²
En millones de US\$ y %

Cap	Descripción	Alícuota Máxima	Alícuota Mínima	Promedio ponderado de alícuota	Exportaciones Extrazona 1998	Costo fiscal teórico
73	Manufacturas de fundición de hierro y acero	10,0	0,0	10,0	505,6	50,6
84	Máquinas, calderas y ap. mecánicos y sus partes	10,0	0,0	9,8	336,3	32,9
87	Vehículos automóviles y sus partes	10,0	0,0	8,6	317,0	27,4
16	Preparaciones de carne, pescado, etc.	9,5	0,0	7,6	265,9	20,2
72	Fundición de hierro y acero	8,0	0,0	6,1	217,0	13,2
08	Frutas	7,0	4,0	5,0	368,3	18,6
02	Carne y despojos comestibles	5,4	2,7	4,9	538,2	26,6
03	Pescados y crustáceos	8,1	0,0	3,2	689,6	21,9
15	Grasas y aceites	8,0	1,0	1,2	2.350,4	28,1
41	Pieles y cueros	2,0	0,0	0,9	667,5	6,2
23	Residuos de las industrias alimentarias	9,5	0,0	0,2	1.922,2	4,5
10	Cereales	7,0	0,0	0,2	1.858,1	3,6
27	Combustibles minerales	3,2	0,0	0,1	1.163,7	1,1
12	Semillas y frutos oleaginosos	4,0	0,0	0,1	1.021,6	0,8
26	Minerales, escorias	0,0	0,0	0,0	409,1	0,0

FUENTE: CEP en base a la Subsecretaría de Comercio Exterior.

(*) Datos para 1998 provisorios.

CUADRO 5: Principales productos con mayor Costo Fiscal Teórico 1998
En millones de US\$ y %

Descripción	Alícuota	Exportaciones Extrazona 1998	Costo Fiscal Teórico	% Costo Fiscal Teórico
Preparaciones de carne bovina	8,1	211,8	17,2	3,70
Carne deshuesada fresca o refrigerada	5,4	312,4	16,9	3,64
Aceite de soja, en bruto	1,0	1.227,2	12,3	2,65
Filetes congelados de merluza	8,1	140,3	11,4	2,45
Tubos para oleoductos o gasoductos	10,0	98,5	9,9	2,13
Vino en recipientes para 2 litros o menos	10,0	83,7	8,4	1,81
Aceite de girasol, en bruto	1,0	833,4	8,3	1,80
Los demás tubos para perforaciones	10,0	80,0	8,0	1,73
Tubos de diámetro exterior inferior o igual a 229 mm	10,0	77,7	7,8	1,68
Las demás cajas de cambio	10,0	76,5	7,6	1,65
Miel natural	8,0	85,0	6,8	1,47
Carne bovina congelada deshuesada	5,4	116,5	6,3	1,36
Tubos soldados longitudinalmente con arco sumergido	10,0	62,9	6,3	1,36
Las demás partes para asientos con armazón de metal	10,0	60,7	6,1	1,31
Peras	5,0	111,0	5,5	1,20
Automóviles nafteros para 6 personas o menos	10,0	53,9	5,4	1,16

FUENTE: CEP en base a la Subsecretaría de Comercio Exterior.

(*) Datos para 1998 provisorios.

En el bienio 1997-98¹³ más de 1.800 empresas se beneficiaron por el régimen de reintegros. La concentración de los reintegros por empresa es alta: las primeras cinco explican más del 20% del total de reintegros percibidos en el periodo en análisis. Si se suman las primeras diez este porcentaje se eleva hasta superar el 30% (Cuadro 6 y 7).

¹² Los cuadros anexos contienen la información completa por capítulos y las principales posiciones a 8 (ocho) dígitos.

¹³ La información aquí presentada se refiere a los reintegros percibidos por las empresas en base a información suministrada por la Dirección General de Aduanas.

CUADRO 6
Concentración de los reintegros por empresa

Primeras cinco empresas	22,8 %
Primeras diez empresas	31,6 %
Primeras veinte empresas	40,2 %

Fuente: CEP en base a DGA

CUADRO 7: Principales empresas beneficiadas por reintegros a la exportación 1997-98.

Ranking	Denominación
1	SIDERCA SAIC.
2	SWIFT ARMOUR S.A.
3	SIDERAR SA
4	CARGILL SACI.
5	EXPOFRUT SA.
6	ALUAR ALUMINIO ARGENTINO SAIC.
7	ACEITERA GENERAL DEHEZA SA.
8	F.R.I.A.R. SA.
9	ACINDAR SA.
10	OLEAGINOSA OESTE SA.
11	VICENTIN SAIC.
12	JUGOS DEL SUR S.A.
13	COOP. DE TABACALEROS DE JUJUY
14	PEÑAFLOSA SA.
15	QUICKFOOD SA
16	GUIPEBA CEVAL SA.
17	LOUIS DREYFUS Y CIA LTDA.
18	LA PLATA CEREAL SA.
19	NIDERA SA.
20	BUYATTI S.A.I.C.A.

Fuente: CEP en base a DGA

LOS REEMBOLSOS HACIA ADENTRO

Durante 1998, el monto devengado en concepto de reembolsos fue cercano a los 50 millones de dólares, por un monto total exportado por puertos patagónicos superior a los 580 millones de dólares. Las alícuotas que se aplican en los puertos patagónicos van desde el 7% al 12%, y la mayor parte de las exportaciones (88%) efectuaron su salida por los puertos de San Antonio Este y Madryn. (Cuadro 8)

CUADRO 8: Reembolsos por Puertos Patagónicos 1998
En millones de US\$

Puerto	Alícuota Reembolso Vigente %	Monto Exportado sujeto a Reembolso
San Antonio Este	7	286,0
Madryn	7	227,7
Comodoro Rivadavia	8	1,2
San Julián	10	0
Puerto Deseado	10	11,0
Punta Quilla	11	0
Río Gallegos	11	8,7
Río Grande	11	1,2
Ushuaia	12	49,7

Fuente: CEP en base a estimaciones de la Subsecretaría de Comercio Exterior.

Las exportaciones sujetas a reembolsos no incluyen ni los combustibles ni los pescados y mariscos de los buques factorías o aquellos que no tengan ningún grado de elaboración.

Los reembolsos abonados durante el bienio 1997-98¹⁴ beneficiaron a cerca de 300 empresas. Al igual que en el caso de los reintegros, los pagos por reembolsos se encuentran concentrados en un pequeño grupo de empresas. Las primeras cinco explican más del 28%, mientras que si se suman las veinte primeras, el porcentaje supera el 50%. (Cuadro 9 y 10)

CUADRO 9: Concentración de los reembolsos por puertos patagónicos por empresa

Primeras cinco empresas	28.3 %
Primeras diez empresas	37.8 %
Primeras veinte empresas	50.6 %

Fuente: CEP en base a DGA

CUADRO 10
Principales empresas beneficiadas por reembolsos a la exportación 1997-98.

Ranking	Denominación
1	ALUAR SAIC.
2	EXPOFRUT SA.
3	ASC SOUTH AMERICA S.A.
4	HART SA.
5	PESQUERA DE LA PATAGONIA SA.
6	JUGOS DEL SUR S.A.
7	PHILCO USHUAIA SA.
8	MOÑO AZUL S.A.C.I.A.
9	REFINERIA METALES UBOLDI Y CIA.
10	JUGOS SA
11	STANDARD WOOL ARGENTINA S.A.
12	ARGENOVA SA.
13	HARENGUS SA.
14	PESCASUR SA.
15	TAIPESAR S.A.
16	TEOGRANDE SA.
17	PRODUCTORES ARGENTINOS INTEGRADOS S.A.
18	PROYESUR SA.
19	ANTONIO BARILLARI SACIFIA.
20	PESQUERA DEL BEAGLE S.A.

Fuente: CEP en base a DGA

¹⁴ La información aquí presentada se refiere a los reembolsos percibidos por las empresas en base a información suministrada por la Dirección General de Aduanas.

ANEXO I - Reintegros: Promedio de las alícuotas, exportaciones extrazona y costo fiscal teórico
Ordenados según el costo fiscal teórico

Cap	Descripción	Promedio ponderado de alícuota	X extrazona 98 (en millones de US\$ (*))	Costo fiscal teórico (en millones de US\$ (*))
73	Manufacturas de fundición de hierro y acero	10.0	505.6	50.6
84	Máquinas, calderas y demás aparatos mecánicos y sus partes	9.8	336.3	32.9
15	Grasas y Aceites	1.2	2,350.4	28.1
87	Vehículos automóviles y sus partes	8.6	317.0	27.4
02	Carne y despojos comestibles	4.9	538.2	26.6
03	Pescados y crustáceos	3.2	689.6	21.9
16	Preparaciones de carne, pescado, etc.	7.6	265.9	20.2
08	Frutos Comestibles	5.0	368.3	18.6
22	Bebidas	8.9	154.7	13.8
20	Preparaciones a base de legumbres u hortalizas, de frutos, etc.	7.7	174.5	13.5
72	Fundición de hierro y acero	6.1	217.0	13.2
04	Leche y productos lácteos	7.5	138.9	10.4
76	Aluminio y sus manufacturas	5.3	190.1	10.0
07	Legumbres y hortalizas	5.0	167.0	8.4
29	Productos químicos orgánicos	4.4	184.3	8.1
39	Plástico y sus manufacturas	6.8	114.8	7.9
94	Muebles	10.0	77.5	7.7
17	Azúcares	8.1	87.8	7.1
85	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes	8.7	79.9	7.0
41	Pieles y cueros	0.9	667.5	6.2
33	Aceites esenciales y resinoides	8.2	74.3	6.1
40	Caucho y sus manufacturas	9.2	65.2	6.0
24	Tabaco y sucedáneos	5.6	102.2	5.7
09	Café, té, yerba mate y especias	7.0	72.2	5.1
48	Papel y cartón	8.8	57.4	5.0
18	Cacao y sus preparaciones	10.0	48.6	4.9
90	Instrumentos y aparatos de óptica	9.9	48.7	4.8
52	Algodón	3.9	119.5	4.7
32	Extractos curtientes o tintóreos	5.9	78.8	4.6
23	Residuos de las industrias alimentarias	0.2	1,922.2	4.5
38	Productos diversos de las industrias químicas	4.9	87.6	4.3
30	Productos farmacéuticos	3.6	117.7	4.2
49	Productos editoriales	9.6	43.0	4.1
43	Peletería	7.5	54.3	4.1
42	Manufacturas de cuero	7.8	47.3	3.7
51	Lana	4.0	89.7	3.6
10	Cereales	0.2	1,858.1	3.6
88	Navegación aérea	10.0	34.4	3.4
35	Materias albuminóideas	5.2	61.5	3.2
89	Navegación marítima o fluvial	10.0	25.7	2.6
34	Jabones, preparaciones de tocador	8.7	28.1	2.4
82	Herramientas y útiles de metales comunes	10.0	23.6	2.4
21	Preparaciones alimenticias diversas	8.4	27.4	2.3
69	Productos cerámicos	7.2	31.6	2.3
28	Productos químicos inorgánicos	1.5	142.0	2.1
11	Productos de la molinería	5.0	40.8	2.0
19	Preparaciones a base de cereales, harina, etc.	8.1	24.7	2.0
44	Madera y sus manufacturas	2.7	70.5	1.9
37	Productos fotográficos	8.8	18.6	1.6
64	Calzado	6.5	22.6	1.5
83	Manufacturas diversas de metales comunes	10.0	12.7	1.3
95	Juguetes	10.0	12.1	1.2
59	Tejidos impregnados	10.0	11.2	1.1
70	Vidrio y sus manufacturas	6.6	16.2	1.1
27	Combustibles minerales	0.1	1,163.7	1.1
62	Prendas de vestir, excepto las de punto	10.0	10.0	1.0
61	Prendas de vestir, de punto	10.0	8.6	0.9
12	Semillas y frutos oleaginosos	0.1	1,021.6	0.8
54	Filamentos sintéticos o vegetales	7.7	9.4	0.7
47	Pasta de madera	3.0	21.8	0.6
55	Fibras sintéticas o artificiales	7.8	7.1	0.6
68	Manufacturas de piedra, yeso, etc.	4.5	11.6	0.5
56	Guata, fieltro y telas sin tejer	7.0	7.1	0.5
79	Cinc y sus manufacturas	5.1	9.2	0.5
96	Manufacturas diversas	9.9	4.6	0.5
05	Otros productos de origen animal	2.5	15.1	0.4
74	Cobre y sus manufacturas	5.1	7.3	0.4
60	Tejidos de punto	10.0	3.4	0.3
93	Armas y municiones	10.0	3.3	0.3
25	Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos	1.4	18.6	0.3
36	Pólvoras y explosivos	5.1	4.6	0.2
86	Vehículos para vías ferreas y sus partes	10.0	2.2	0.2
91	Relojería	8.0	1.5	0.1
71	Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas, metales preciosos, etc.	0.6	15.7	0.1
58	Tejidos especiales	10.0	0.8	0.1
14	Materias trenzables y otros productos del reino vegetal	4.0	1.6	0.1
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	5.0	1.2	0.1
01	Animales Vivos	0.4	16.1	0.1
92	Instrumentos de música	9.2	0.5	0.0
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	4.1	0.9	0.0
65	Tocados	10.0	0.3	0.0
75	Níquel y sus manufacturas	9.1	0.2	0.0

ANEXO I(CONT) - Reintegros: Promedio de las alícuotas, exportaciones extrazona y costo fiscal teórico
Ordenados según el costo fiscal teórico

Cap	Descripción	Promedio ponderado de alícuota	X extrazona 98 (en millones de US\$ (*))	Costo fiscal teórico (en millones de US\$ (*))
81	Otros metales comunes	1.8	0.3	0.0
46	Manufacturas de espartería o cestería	7.7	0.0	0.0
78	Plomo y sus manufacturas	7.1	0.0	0.0
57	Alfombras	10.0	0.0	0.0
53	Otras fibras textiles vegetales	7.3	0.0	0.0
50	Seda	10.0	0.0	0.0
80	Estaño y sus manufacturas	0.5	0.0	0.0
26	Minerales, escorias	0.0	409.1	0.0
99	(Sin asignar)	0.0	230.0	0.0
97	Objetos de arte y antigüedades	0.0	3.3	0.0
63	Otros artículos textiles confeccionados	0.0	2.1	0.0
Total		2.8	16,650.0	463.4

(*) provisorio. Los totales pueden diferir con otras publicaciones del INDEC

Anexo II - Reintegros: Promedio de las alícuotas, exportaciones extrazona y costo fiscal teórico
Ordenados según el promedio ponderado de la alícuota

Cap	Descripción	Promedio ponderado de alícuota	X extrazona 98 (en millones de US\$ (*))	Costo fiscal teórico (en millones de US\$ (*))
73	Manufacturas de fundición de hierro y acero	10.0	505.6	50.6
94	Muebles	10.0	77.5	7.7
18	Cacao y sus preparaciones	10.0	48.6	4.9
88	Navegación aérea	10.0	34.4	3.4
89	Navegación marítima o fluvial	10.0	25.7	2.6
82	Herramientas y útiles de metales comunes	10.0	23.6	2.4
83	Manufacturas diversas de metales comunes	10.0	12.7	1.3
95	Juguetes	10.0	12.1	1.2
59	Tejidos impregnados	10.0	11.2	1.1
62	Prendas de vestir, excepto las de punto	10.0	10.0	1.0
61	Prendas de vestir, de punto	10.0	8.6	0.9
60	Tejidos de punto	10.0	3.4	0.3
93	Armas y municiones	10.0	3.3	0.3
86	Vehículos para vías ferreas y sus partes	10.0	2.2	0.2
58	Tejidos especiales	10.0	0.8	0.1
65	Tocados	10.0	0.3	0.0
57	Alfombras	10.0	0.0	0.0
50	Seda	10.0	0.0	0.0
90	Instrumentos y aparatos de óptica	9.9	48.7	4.8
96	Manufacturas diversas	9.9	4.6	0.5
66	Paraguas, sombrillas	9.9	0.1	0.0
84	Máquinas, calderas y demás aparatos mecánicos y sus partes	9.8	336.3	32.9
49	Productos editoriales	9.6	43.0	4.1
40	Caucho y sus manufacturas	9.2	65.2	6.0
92	Instrumentos de música	9.2	0.5	0.0
75	Níquel y sus manufacturas	9.1	0.2	0.0
22	Bebidas	8.9	154.7	13.8
48	Papel y cartón	8.8	57.4	5.0
37	Productos fotográficos	8.8	18.6	1.6
85	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes	8.7	79.9	7.0
34	Jabones, preparaciones de tocador	8.7	28.1	2.4
87	Vehículos automóviles y sus partes	8.6	317.0	27.4
21	Preparaciones alimenticias diversas	8.4	27.4	2.3
33	Aceites esenciales y resinoides	8.2	74.3	6.1
17	Azúcares	8.1	87.8	7.1
19	Preparaciones a base de cereales, harina, etc.	8.1	24.7	2.0
91	Relojería	8.0	1.5	0.1
42	Manufacturas de cuero	7.8	47.3	3.7
55	Fibras sintéticas o artificiales	7.8	7.1	0.6
20	Preparaciones a base de legumbres u hortalizas, de frutos, etc.	7.7	174.5	13.5
54	Filamentos sintéticos o vegetales	7.7	9.4	0.7
46	Manufacturas de espartería o cestería	7.7	0.0	0.0
16	Preparaciones de carne, pescado, etc.	7.6	265.9	20.2
04	Leche y productos lácteos	7.5	138.9	10.4
43	Peletería	7.5	54.3	4.1
53	Otras fibras textiles vegetales	7.3	0.0	0.0
69	Productos cerámicos	7.2	31.6	2.3
78	Plomo y sus manufacturas	7.1	0.0	0.0
09	Café, té, yerba mate y especias	7.0	72.2	5.1
56	Guata, fieltro y telas sin tejer	7.0	7.1	0.5
39	Plástico y sus manufacturas	6.8	114.8	7.9
67	Plumas y plumón, flores artificiales	6.7	0.1	0.0
70	Vidrio y sus manufacturas	6.6	16.2	1.1
64	Calzado	6.5	22.6	1.5
72	Fundición de hierro y acero	6.1	217.0	13.2
32	Extractos curtientes o tintóreos	5.9	78.8	4.6
24	Tabaco y sucedáneos	5.6	102.2	5.7

Anexo II (cont.) - Reintegros: Promedio de las alícuotas, exportaciones extrazona y costo fiscal teórico
Ordenados según el promedio ponderado de la alícuota

Cap	Descripción	Promedio ponderado de alícuota	X extrazona 98 (en millones de US\$ (*))	Costo fiscal teórico (en millones de US\$ (*))
76	Aluminio y sus manufacturas	5.3	190.1	10.0
35	Materias albuminóideas	5.2	61.5	3.2
79	Cinc y sus manufacturas	5.1	9.2	0.5
74	Cobre y sus manufacturas	5.1	7.3	0.4
36	Pólvoras y explosivos	5.1	4.6	0.2
08	Frutos Comestibles	5.0	368.3	18.6
07	Legumbres y hortalizas	5.0	167.0	8.4
11	Productos de la molinería	5.0	40.8	2.0
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	5.0	1.2	0.1
45	Corcho y sus manufacturas	5.0	0.2	0.0
02	Carne y despojos comestibles	4.9	538.2	26.6
38	Productos diversos de las industrias químicas	4.9	87.6	4.3
68	Manufacturas de piedra, yeso, etc.	4.5	11.6	0.5
29	Productos químicos orgánicos	4.4	184.3	8.1
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	4.1	0.9	0.0
51	Lana	4.0	89.7	3.6
14	Materias trenzables y otros productos del reino vegetal	4.0	1.6	0.1
52	Algodón	3.9	119.5	4.7
30	Productos farmacéuticos	3.6	117.7	4.2
03	Pescados y crustáceos	3.2	689.6	21.9
47	Pasta de madera	3.0	21.8	0.6
44	Madera y sus manufacturas	2.7	70.5	1.9
05	Otros productos de origen animal	2.5	15.1	0.4
31	Abonos	2.0	0.4	0.0
81	Otros metales comunes	1.8	0.3	0.0
28	Productos químicos inorgánicos	1.5	142.0	2.1
25	Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos	1.4	18.6	0.3
15	Grasas y Aceites	1.2	2,350.4	28.1
41	Pieles y cueros	0.9	667.5	6.2
71	Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas, metales preciosos, etc.	0.6	15.7	0.1
80	Estaño y sus manufacturas	0.5	0.0	0.0
01	Animales Vivos	0.4	16.1	0.1
23	Residuos de las industrias alimentarias	0.2	1,922.2	4.5
10	Cereales	0.2	1,858.1	3.6
27	Combustibles minerales	0.1	1,163.7	1.1
12	Semillas y frutos oleaginosos	0.1	1,021.6	0.8
26	Minerales, escorias	0.0	409.1	0.0
99	(Sin asignar)	0.0	230.0	0.0
97	Objetos de arte y antigüedades	0.0	3.3	0.0
63	Otros artículos textiles confeccionados	0.0	2.1	0.0
Total		2.8	16,650.0	463.4

(*) provisorio. Los totales pueden diferir con otras publicaciones del INDEC

ANEXO III - Reintegros: Posiciones, alícuotas,
exportaciones extrazona y costo fiscal teórico

Posición	Descripción	Alícuota	X Extrazona \$0	Costo fiscal teórico	% Costo fiscal	% Acum.
16025000	Preparaciones de carne bovina	8.1	211,463,006	17,159,263	3.70	3.70
02013000	Carne deshuesada fresca o refrigerada	5.4	312,410,524	16,870,168	3.64	7.34
15071000	Aceite de soja, en bruto	1.0	1,227,171,073	12,271,711	2.65	9.99
03042010	Filetes congelados de merluza	8.1	140,314,710	11,385,432	2.45	12.45
03041080	Tubos para oboos o gasoductos	10.0	96,507,110	9,650,711	2.13	14.57
22042100	Vino en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros	10.0	83,664,236	8,366,423	1.81	16.38
15121110	Aceite de girasol, en bruto	1.0	833,405,946	8,334,060	1.80	18.18
73042939	Los demás tubos para perforaciones	10.0	79,999,756	7,999,976	1.73	19.90
73042931	Tubos de diámetro exterior inferior o igual a 229 mm	10.0	77,770,504	7,771,060	1.68	21.58
87084080	Las demás cajas de cambio	10.0	76,468,894	7,646,889	1.65	23.23
04090000	Miel natural	8.0	84,960,049	6,798,404	1.47	24.70
02023000	Carne bovina congelada deshuesada	5.4	116,504,411	6,291,238	1.36	26.05
73051100	Tubos soldados longitudinalmente con arco sumergido	10.0	62,894,271	6,289,427	1.36	27.41
94013080	Las demás partes para asientos con armazón de metal	10.0	60,665,429	6,066,543	1.31	28.72
08082010	Peras	5.0	110,968,131	5,548,307	1.20	29.92
87032310	Automóviles nuevos con capacidad de transporte de menos de 6 personas sentadas	10.0	53,897,559	5,389,756	1.16	31.08
41043130	Cueros e bovinos, preparados después del curtid, acabado	2.0	220,772,072	4,415,441	0.95	32.03
20097000	Jugo de manzana	8.1	49,828,436	4,036,103	0.87	32.91
76012000	Alusiones de aluminio	4.0	97,007,154	3,880,286	0.84	33.74
09024000	Te negro (fermentado) y te parcialmente fermentado	7.0	54,691,449	3,828,401	0.83	34.57
18083000	Preparaciones con cacao	10.0	37,067,015	3,706,702	0.80	35.37
08053000	Limones y lima agria	5.0	73,375,302	3,668,765	0.79	36.16
08081000	Manzanas	5.0	72,635,668	3,631,783	0.78	36.94
73042910	Tubos y perfiles huecos sin costura, de acero sin alejar	10.0	35,995,155	3,599,516	0.78	37.72
03042080	Filetes congelados de pescado	8.1	43,986,830	3,563,743	0.77	38.49
29327923	Compuestos heterocíclicos	5.0	68,959,172	3,449,459	0.74	39.24
17049080	Bombones, carambolas, confites y pastillas	10.0	33,148,500	3,314,850	0.72	39.95
87043180	Carrocerías de carga máxima de 5t	10.0	32,363,008	3,236,301	0.70	40.65
15121910	Aceite de girasol	3.0	107,202,120	3,216,064	0.69	41.34
52010030	Algodón simplemente desmolado	3.0	100,003,507	3,000,105	0.65	41.99
22042900	Vinos de uvas frescas	8.0	37,061,290	2,966,504	0.64	42.63
20096000	Jugo de uva (incluido el mosto)	8.1	36,580,909	2,961,434	0.64	43.27
87062989	Autopartes: frenos y servofrenos, y sus partes	10.0	29,184,854	2,918,485	0.63	43.90
76051110	Alumbrado de aluminio sin alejar	8.0	35,491,683	2,839,335	0.61	44.51
73042910	Tubos sin revestir de hierro o acero	10.0	28,337,082	2,833,708	0.61	45.12
49019900	Libros y folletos	10.0	27,904,761	2,790,478	0.60	45.73
24012030	Tabaco en hojas secas en secadero de aire caliente	5.4	50,633,631	2,734,216	0.59	46.32
07133329	Porotos blancos	5.0	53,680,642	2,683,032	0.58	46.90
43031000	Prendas y complementos (accesorios), de vestir	10.0	25,790,405	2,579,047	0.56	47.45
94063000	Grúas de pórtico	10.0	24,587,157	2,458,719	0.53	47.98
16042080	Preparaciones y conservas de pescado	6.0	39,143,507	2,348,610	0.51	48.49
07133319	Porotos negros	5.0	46,101,913	2,305,096	0.50	48.99
87032310	Automóviles diésel con capacidad de transporte de menos de 6 personas sentadas	10.0	22,900,290	2,290,039	0.49	49.48
88023039	Aviones a turborreactor	10.0	22,100,000	2,210,000	0.48	49.96
33011300	Aceite esencial de limón	7.0	31,336,606	2,193,562	0.47	50.43

¿CÓMO SE MIDE LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA ARGENTINA?

En la década de 1990, especialmente en la segunda mitad, se ha producido en el mundo un auge de las inversiones extranjeras directas, es decir de aquellas inversiones realizadas por las corporaciones transnacionales con los fines de incrementar sus capacidades productivas y su poder de mercado más allá de las fronteras de sus países de origen. En la Argentina, en particular, el presente decenio se diferencia netamente de lo sucedido en los años 80, en los que las inversiones extranjeras fueron de poca magnitud, por la impresionante ola de inversiones recibidas desde el exterior. No hay dudas de que se trata de niveles sin precedentes desde la segunda posguerra, por la magnitud y continuidad de los flujos, involucrando proyectos que se dirigen a la casi totalidad de los sectores productores de bienes y servicios.

El análisis cualitativo de este fenómeno es de gran importancia, pero poco se puede avanzar si no se conocen con precisión los montos involucrados, tanto a nivel general como en relación a cada una de las aperturas pertinentes (sectores, países de origen, modalidad de la inversión). La cuestión es: qué es lo que se quiere medir. Esta pregunta, aparentemente sencilla, no tiene una respuesta simple. Así, por ejemplo, si lo que se pretende es calcular el total de las inversiones realizadas en el país por empresas extranjeras con el objeto de aumentar sus acervos productivos o incrementar su participación accionaria en empresas ya constituidas, encontramos que la metodología comúnmente más utilizada - la Inversión Extranjera Directa (IED)- no satisface completamente la necesidad de información.

Como se verá a continuación, la estimación de IED está destinada a cumplir otra misión y utilizar esas cifras para analizar las inversiones extranjeras puede inducir a errores y omisiones. Es importante aclarar que lo dicho no debe interpretarse como una crítica a la metodología o la forma de elaboración de la información que da base a los cálculos de IED; simplemente se trata de dar cuenta de que se está utilizando una herramienta diseñada para otros fines. Su uso difundido no impide tratar de encontrar un instrumento que se adapte mejor a la necesidad de cuantificar, con el mayor grado de exactitud posible, los desembolsos concretos realizados por las filiales de las Corporaciones Transnacionales (CTs).

A raíz de las limitaciones mencionadas, y con el objeto de aportar al estudio y comprensión de las inversiones extranjeras y contribuir a los esfuerzos ya realizados en esa dirección, en el CEP se ha desarrollado una metodología y un concepto - la Inversión de Firmas Extranjeras (IFE) - para la medición y el análisis de las inversiones que realizan las empresas extranjeras, que no se corresponde, entonces, con el que habitualmente se utiliza, la IED. Por tratarse de dos conceptos distintos, obviamente los resultados de ambas estimaciones no tienen por qué ser iguales.

Veamos en primer lugar las diferencias metodológicas y pasemos luego al análisis de las implicancias que tiene esta distinción para el estudio de las inversiones extranjeras. Antes de ello vale la pena aclarar que, aun cuando en algunos casos la diferencia es difícil de establecer, no estamos hablando de las inversiones de cartera o de movimientos de capital con fines especulativos, sino de inversiones realizadas en las diferentes áreas de la economía que tienen por objeto establecer una posición más o menos de largo plazo en la producción de bienes o en la provisión de servicios.

Desde el punto de vista metodológico, la definición de Inversión Extranjera Directa realizada en la Argentina por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, así como la empleada en otros países –en general en el ámbito de los bancos centrales- se relaciona específicamente con el financiamiento de la balanza de pagos y lo mismo, pero en otra sección, se aplica para las inversiones de cartera. En el caso de la IED, sólo se contabilizan bajo dicha denominación las siguientes operaciones: aportes de capital realizados por la casa matriz destinados a la filial en cuestión, créditos intrafirma y la reinversión de las utilidades obtenidas por la filial. Los recursos financieros provenientes de las fuentes mencionadas no necesariamente se destinarán a la formación de capital y por lo tanto es limitada la posibilidad de analizar el aporte de las filiales a la inversión bruta interna.

La metodología descrita responde a los lineamientos de los manuales del Fondo Monetario Internacional, que establecen, adicionalmente, que toda participación en el capital accionario de una empresa nacional por parte de una firma extranjera deberá superar el 10% para no ser incluida como inversión de cartera ya que dicho porcentaje indicaría que se trata, en principio, de un vínculo de largo plazo¹.

En las estimaciones de la Inversión de Firmas Extranjeras (IFE), se toma en cuenta el conjunto de los desembolsos realizados por las filiales de las empresas transnacionales sin importar la fuente de financiamiento. Es decir, no se restringe a las fuentes específicas de la balanza de pagos sino que se incluyen otras formas como, por ejemplo, los créditos obtenidos por la filial en el mercado financiero, local o internacional, la emisión de obligaciones negociables, etc. Lo distintivo de la IFE en comparación con la IED es que no se propone analizar el financiamiento de la balanza de pagos sino las inversiones que realizan las empresas extranjeras, independientemente de la forma en que las mismas se financian. Adicionalmente, bajo el criterio de IFE es posible incluir las inversiones realizadas por las filiales incluso en el caso en que la participación en el paquete accionario no supere el 10%, de esta manera, en la Argentina han sido contabilizadas las inversiones extranjeras en firmas tales como YPF o Aerolíneas Argentinas en las cuales la participación no supera el porcentaje mencionado.

La mayor accesibilidad y la posibilidad de realizar comparaciones internacionales a partir de la información recopilada por diferentes instituciones (FMI, UNCTAD, OECD etc.), pese a las dificultades señaladas, han “popularizado” el uso de la IED. Sin embargo, al no tratarse de una medición que registre la totalidad (o, al menos, la mayor parte) de las inversiones que realizan las filiales de las CTs no provee órdenes de magnitud sino bases de comparación, tanto intertemporal como entre países, regiones, etc.

El auge de las inversiones de firmas extranjeras en la Argentina ha dado lugar a una gran cantidad de artículos, tanto en medios especializados, como en otros de amplia difusión, en muchos de los cuales aparecen, sin discriminación cifras correspondientes al concepto IED, con otras que responden al de IFE. Dado que esta situación puede generar interpretaciones equivocadas, se hace necesaria una revisión metodológica y las aclaraciones conceptuales pertinentes.

La pregunta es entonces ¿Por qué utilizar un nuevo concepto cuando el de IED está ampliamente divulgado?

Baban Hasnat² utiliza el concepto de gastos de capital (capital expenditures) dado que la IED no refleja realmente las actividades de inversión de las corporaciones

¹ Aún así, subsisten diferencias metodológicas y deficiencias estadísticas entre los distintos países, que dificultan la comparación de las cifras. Ver: CEPAL 1998.: La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.

² Hasnat, B. Determinants of capital expenditures by foreign affiliates of United States transnational corporations., en Transnational Corporations, vol 6, no. 1. UNCTAD. April 1997.

transnacionales en los países anfitriones. Según Martin Feldstein en la década del 80 el 62% de las inversiones de las filiales de compañías transnacionales estadounidenses fue financiada mediante el endeudamiento en el mercado internacional y por la emisión de títulos de deuda³.

En el caso de Estados Unidos, donde se han hecho comparaciones similares a las que se pueden hacer hoy en la Argentina, el concepto más parecido al de IFE tiene diferencias con el de IED del mismo orden que las correspondientes a la Argentina.

En 1997, por ejemplo, la estimación de los ingresos en concepto de IED para la Argentina fue del orden de los 6.700 millones de dólares, mientras que en el mismo año, las inversiones registradas como IFE ascendieron a unos 23.000 millones de dólares. Cuando se comparan estas cifras, sin tener en cuenta las diferencias metodológicas entre ambas estimaciones parecería que los datos de IFE están sobrestimando las inversiones de las empresas extranjeras. En realidad, pese a que por la ausencia de registro de inversiones extranjeras y por la naturaleza de las estimaciones pudiera haber algún tipo de error (la experiencia ha demostrado que, al menos en la agregación de datos, los márgenes de error tienden a ser reducidos –en todo caso el sesgo parece tender a una cierta subestimación–), lo que debería llamar la atención, a los fines de estudiar las actividades de las filiales de CTs, es todo lo que no registra la IED, dadas sus naturales limitaciones metodológicas. Esta afirmación se refuerza si se toman en cuenta algunos relevamientos similares a los de la IFE realizados en otros países (Estados Unidos y Alemania) que muestran que sólo un tercio, aproximadamente, de las inversiones de las filiales de CTs corresponde a la IED⁴.

En otras palabras, la cifra de 6.700 millones de dólares de 1997 puede ser útil para compararla con lo ingresado como IED en 1996 (5.100 millones de dólares) o en cualquier otro año, pero no para medir concretamente la real incidencia y el verdadero orden de magnitud de las inversiones realizadas por las empresas extranjeras en la Argentina.

Por lo tanto, al ponderar el peso de las inversiones de las filiales de CTs en la Argentina en la formación de capital, la IED provee información parcial e incompleta y, por esta razón, las conclusiones no se ajustarán a lo que realmente está pasando.

Según UNCTAD, “dadas las diferentes fuentes de financiamiento externo disponibles para las CTs, los fondos usados en proyectos de inversión directa que pueden provenir de fuera de la CT son, probablemente, bastante significativos. Esto puede tener importantes implicaciones en la evaluación de la importancia del componente de capital de la producción internacional con relación a la inversión doméstica u otras variables económicas”⁵.

La IFE, por el contrario intenta captar el total de las operaciones realizadas por las filiales independientemente de la forma en que se han financiado, dando una idea más completa del clima de negocios imperante en la economía. De esta manera, adicionalmente, se evitan los sesgos contra la clasificación de las inversiones de acuerdo al sector al que van dirigidas o al país de origen. También permite una interpretación más ajustada de las tendencias hacia la formación de capital (Greenfields y Ampliaciones) o hacia la transferencia de activos (Fusiones y Adquisiciones y Privatizaciones).

³ Feldstein, M. The effects of outbound foering direct investment on the domestic capital stock National Boureau of Economic Research Summer Conference, Cambridge, Massachusetts.

⁴ UNCTAD. World Investment Report 1997.

⁵ UNCTAD. Op. Cit. Pag.25.

En el caso de la contribución de las inversiones extranjeras a la formación de capital, la IFE permite establecer una relación consistente entre ambas variables porque tiende a registrar el total de la contribución que, a ese respecto, realizan las inversiones de empresas extranjeras.

Otra de las ventajas que tiene la IFE con relación a la IED, a los efectos del análisis económico, es que permite tener anticipadamente, sobre la base de la información de las empresas (no de proyecciones macroeconómicas), una idea aproximada de los proyectos de inversión para el futuro, lo cual permite establecer tendencias y verificar la marcha del clima de negocios. Obviamente, no se puede saber con certeza lo que ocurrirá más adelante porque las firmas no siempre revelan lo que van a invertir (en algunos casos porque los proyectos no están enteramente definidos, en otros porque prefieren mantener la información en reserva). Esta dificultad es aún más evidente en los casos específicos de fusiones o adquisiciones, en los que la información recién se computa al momento de finalización de la operación. Sin embargo, aun con estas limitaciones, las proyecciones resultan útiles para prever, por ejemplo, cuáles son los sectores de la economía en los que se revelan las preferencias de los inversores extranjeros o si existen evidencias de cambios en las inversiones de acuerdo al país de origen de las empresas.

El proceso de inversiones extranjeras ha pasado a ser, en los años 90, un tema de importancia, por la magnitud de los flujos, la variedad de los sectores de destino y de los países de origen. Para la comprensión de este fenómeno se requiere contar con información detallada, amplia y consistente. En esta nota se ha intentado explicar la naturaleza del problema y el desarrollo de la metodología de la IFE como un aporte para la realización de estudios y la superación de las limitaciones y dificultades existentes.

LAS INVERSIONES BRITÁNICAS EN ARGENTINA

Las inversiones británicas han desempeñado históricamente un rol de gran importancia en la economía argentina. Comenzando por el tendido de las líneas del ferrocarril y el inicio de la industria frigorífica a fines del siglo XIX, Gran Bretaña ha sido el principal inversor extranjero en Argentina durante la primera mitad del siglo XX. Como resultado de la política de nacionalizaciones, operada a fines de la década del cuarenta, comienza a declinar el predominio británico, cediendo ese lugar a EE.UU.

Este proceso no puede ser escindido del que se produjera en el escenario internacional, en el que Gran Bretaña pierde el histórico peso que la consolidara como primera potencia industrial del mundo. En este sentido, el tránsito de la hegemonía británica a la hegemonía estadounidense se refleja cabalmente en términos de la inversión extranjera en Argentina. En ese nuevo marco internacional, Gran Bretaña va reconfigurando su rol, intentando recuperar el terreno perdido.

A pesar de que Gran Bretaña deja de ser el principal inversor extranjero en Argentina, continúa desarrollando inversiones en una amplia gama de sectores productivos y de servicios. Con altibajos, sigue siendo un país de alto peso entre los inversores extranjeros. En el marco de la oleada de inversión extranjera de los años noventa, Gran Bretaña tuvo un importante papel, participando (de manera secundaria pero significativa) en las privatizaciones, en el proceso de fusiones y adquisiciones y en el desarrollo de nuevos proyectos, tanto mediante la llegada de nuevas empresas (new-comers) como de las empresas británicas con histórica participación en la economía argentina.

En esta nota se exponen las características centrales de las inversiones británicas en Argentina en los años noventa, su ubicación en el contexto histórico y en el marco de las estrategias de las corporaciones transnacionales (CTs) británicas a escala mundial verificadas en este fin de siglo.

LOS CAPITALES BRITÁNICOS EN LA ARGENTINA: PERSPECTIVA HISTÓRICA

Las empresas de capital británico tuvieron un rol de alto grado de significatividad en la estructura económica argentina entre fines del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX. Hacia 1909 eran los principales inversores extranjeros, concentrando nada menos que el 65% del total de inversiones extranjeras privadas de largo plazo¹.

El arribo de capitales estadounidenses reduce la participación relativa de la inversión inglesa en la inversión extranjera, pero sin que ello implique un cuestionamiento serio del liderazgo británico. En 1913 Gran Bretaña absorbía el 59% de las inversiones privadas de largo plazo, correspondiendo a EE.UU. el 1,2%. Por ese entonces se llegaba a un pico en la participación del capital extranjero en la economía local: el 48% del acervo de capital estaba en manos de empresas extranjeras. Esta elevada incidencia del capital extranjero, aunada a la notable participación del capital británico, da cuenta del predominio de este último sobre la economía argentina en su conjunto.

En la década del veinte se acelerará el ingreso de capitales estadounidenses, los

¹ Las cifras que se exponen correspondientes a la primera mitad del siglo XX fueron tomadas del trabajo de la CEPAL, El desarrollo económico de la Argentina, Santiago de Chile, 1958.

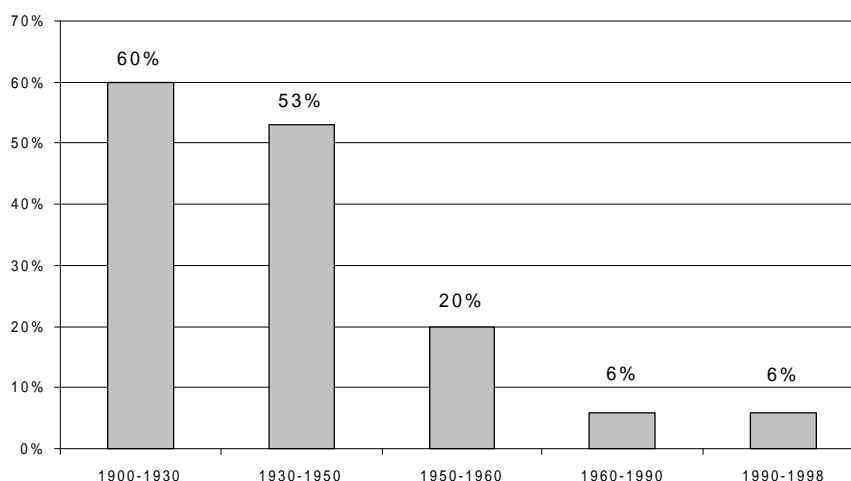
cuales seguirán arribando al país en la década del treinta, a pesar de la crisis mundial. En los albores de los años cuarenta, Gran Bretaña aporta el 53% de la inversión extranjera y EE.UU. el 21%.

El punto de inflexión se produce a fines de la década del cuarenta, cuando el gobierno de Juan Perón procede a la nacionalización de las empresas de ferrocarriles y otras de servicios públicos, sectores en los cuales predominaban las inversiones británicas. Entre 1946 y 1948 se realizan nacionalizaciones de empresas por un valor cercano a los mil millones de dólares, y la mayor parte fueron erogaciones a inversores británicos.

Finalizada esta etapa, quedó reconfigurado el mapa de la inversión extranjera en Argentina. A mediados de los años cincuenta EE.UU. era el primer inversor extranjero con el 30% y Gran Bretaña había pasado al segundo lugar con el 21%.

Desde entonces la inversión británica seguirá perdiendo posiciones. En los años sesenta (período en que se produce una oleada de inversión extranjera de

Participación de los capitales británicos en
el total de inversión extranjera en la Argentina
Promedio del período



significatividad, en virtud de la política de promoción de radicaciones impulsada por el gobierno de Arturo Frondizi) Gran Bretaña se transforma en el quinto inversor extranjero con el 6% del total, y después de EE.UU. (64%), Suiza (7%), Alemania (6%) y Francia (6%).

Posteriormente, en los años setenta la inversión inglesa tiende a decaer, repuntando en los ochenta, período en el cual vuelven a ser el quinto inversor extranjero con el 6% del total, y concentrando sus inversiones en ampliaciones de plantas ya instaladas².

En suma, a pesar del notable retroceso experimentado por las empresas de capital británico, comparando los niveles alcanzados durante la primera mitad del siglo XX, siguen teniendo en sus manos una significativa participación en la actividad local. Sobre esa base, obtendrán un importante posicionamiento respecto del proceso que se inicia en los años noventa.

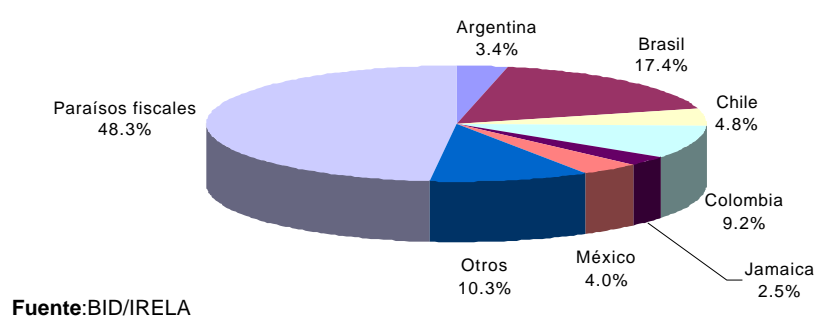
² Fuchs, Mariana y Eduardo Basualdo, Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina, CEPAL, Buenos Aires, 1989.

LA EXPANSIÓN MUNDIAL DE LAS CTs BRITÁNICAS DESDE LOS OCHENTA

A pesar de la evidente declinación de Gran Bretaña a escala mundial, en los años setenta y ochenta sigue conservando un peso importante como segundo inversor mundial. Entre 1971 y 1995 es la segunda fuente de Inversión Extranjera Directa (IED)³.

Durante el segundo lustro de los años ochenta el grueso de los flujos de IED de las empresas británicas se dirigió hacia EE.UU., país que concentró el 49,5% del total. Los países de la Unión Europea se llevaron el 25,4% y América Latina sólo el 2,4%, aunque a esa cifra debería adicionarse al menos una parte significativa del 3,7% que se dirigió a paraísos fiscales⁴.

Stock de Inversión Extranjera Directa (IED)
británica en América Latina y el Caribe, año 1996



Fuente: BID/IRELA

Cuadro 1
Stock de IED Británica en América Latina y en el Mundo, Año 1996
En millones de dólares y porcentajes

	América Latina		Total mundial		AL/Mundo
Industria manufacturera	5,208	47.1%	153,261	43.2%	3.4%
Química	1,616	31.0%	40,013	26.1%	4.0%
Electrónica y equipo eléctrico	85	1.6%	12,918	8.4%	0.7%
Maquinaria mecánica	56	1.1%	8,290	5.4%	0.7%
Material de transporte	148	2.8%	7,062	4.6%	2.1%
Alimentos, bebidas y tabaco	1,722	33.1%	37,789	24.7%	4.6%
Papel	15	0.3%	14,574	9.5%	0.1%
Otras industrias manufactureras	1,566	30.1%	32,615	21.3%	4.8%
No manufacturera	5,856	52.9%	201,819	56.8%	2.9%
Energía	3,532	60.3%	45,135	22.4%	7.8%
Distribución	355	6.1%	18,698	9.3%	1.9%
Transporte	1,355	23.1%	5,150	2.6%	26.3%
Finanzas y seguros	447	7.6%	58,263	28.9%	0.8%
Otros	167	2.9%	74,573	37.0%	0.2%
TOTAL	11,064	100.0%	355,080	100.0%	3.1%

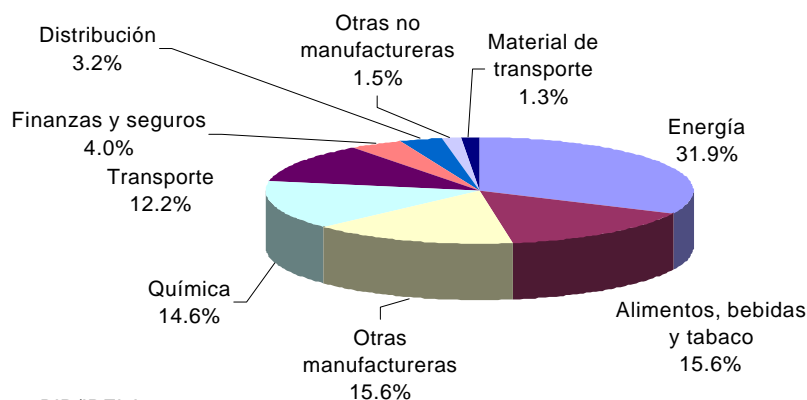
FUENTE: elaborado en base a BID/IRELA, 1998

³ BID/IRELA, Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, capítulo VI, Madrid, 1998.

⁴ Una modalidad de inversión utilizada con frecuencia, no sólo por inversores británicos, ha sido la constitución de sociedades en paraísos fiscales del Caribe para desde allí motorizar las inversiones hacia América Latina.

Entre 1980 y 1989 América Latina recibió, de manera directa, un flujo anual de IED de 458 millones de dólares, de los cuales el 63% se destinó a Brasil, 9% a Chile, 8,7% a la Argentina y 7,4% a México. Otros 710 millones de dólares se aplicaron anualmente a los paraísos fiscales. A tal punto llega esta política que en 1996 el 48% del stock de IED británico en la región estaba asentado en los paraísos fiscales.

Stock de Inversión Extranjera Directa (IED) británica en América Latina y el Caribe, año 1996, por sector



Fuente: BID/IRELA

LAS INVERSIONES BRITÁNICAS EN ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA

En el marco de la oleada de inversiones extranjeras de la década del noventa, Gran Bretaña tuvo un rol secundario pero significativo. A nivel global, Gran Bretaña fue el quinto inversor extranjero con el 5,8% del total, y tuvo un papel significativo a lo largo del proceso desarrollado en los años noventa participando de las diferentes modalidades de inversión⁵.

En total, los inversores británicos desembolsaron 4.859 millones de dólares, de los cuales el 48,9% se destinó a la formación de capital y el restante 51,1% a la compra de empresas. Por su parte, de los 2.378 millones de dólares aplicados a la formación de capital, el 34,6% correspondió a nuevos emprendimientos productivos, comerciales y de servicios y el 65,4% a ampliaciones de otros ya existentes; en

cuanto a transferencias de empresas, de los 2.481 millones de dólares desembolsados el 32,2% se aplicó en las privatizaciones y el restante 67,8% a compras de empresas privadas.

Cuadro 2
Inversión de Firms Británicas
en la Economía Argentina, 1990-98
Montos en millones de dólares

FORMACION DE CAPITAL	2,378	48.9%
Greenfields	822	34.6%
Ampliaciones	1,556	65.4%
TRANSFERENCIAS DE EMPRESAS	2,481	51.1%
Fusiones y adquisiciones	1,681	67.8%
Privatizaciones	800	32.2%
TOTAL	4,859	100.0%

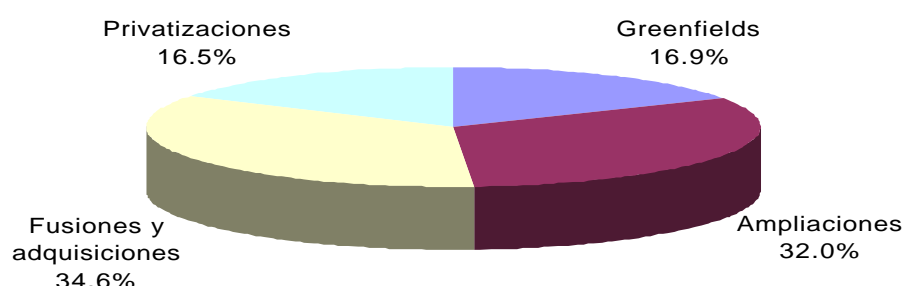
Fuente: CEP base de inversiones

(0,6%).

A nivel agregado, la mayor parte de las inversiones tuvieron como destino la industria manufacturera (37,3%), seguida por actividades extractivas (23,5%), el sector financiero (18,3%), infraestructura (18,2%), comercio y servicios (2,2%) y actividades primarias

⁵ Para un análisis general sobre el proceso, etapas y modalidades de la inversión extranjera en Argentina en los noventa véase, La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas, CEP, Octubre de 1998.

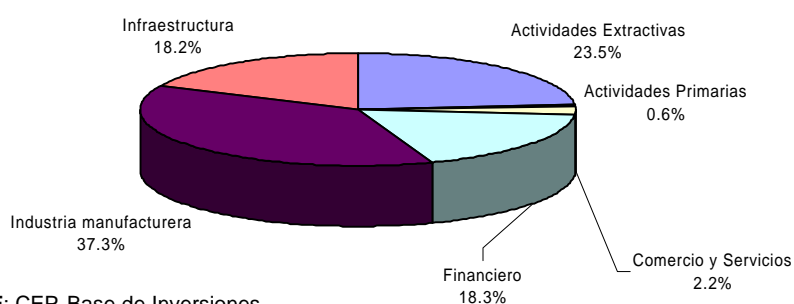
Inversión de firmas británicas en Argentina, 1990-98



FUENTE: CEP, Base de Inversiones

En cuanto a las privatizaciones (momento fundacional de la oleada), Gran Bretaña resultó ser el quinto inversor extranjero, concentrando poco menos del 8% del total aportado por inversores extranjeros. El total desembolsado ascendió a 800 millones de dólares, de los cuales el 53,2% corresponde a petróleo y gas, 31,4% a energía eléctrica y el restante 15,4% a provisión de gas. También hubo participaciones en agua y saneamiento, si bien dicha privatización no incluyó desembolsos sino compromisos de inversiones y pagos de cánones.

Inversión de firmas británicas en Argentina, 1990-98



FUENTE: CEP, Base de Inversiones

En el caso del sector petrolero, el grueso corresponde a la privatización de YPF y se trata de una estimación por cuanto, al atomizarse la venta de acciones en oferta pública, no ha sido posible disponer de la información detallada de los compradores de las acciones.

En el sector eléctrico, se destaca la participación de la empresa The International Grid Finance en la privatización de Transener y la posterior participación de esta última en la privatización de Transba. Pero la operación más importante en la que participaron los británicos fue en la privatización de la empresa bonaerense Eseba, en la cual United Utilities plc obtuvo el control del 45% correspondiente al segmento Edea.

En el sector de provisión de gas, la empresa British Gas obtuvo el control de la distribución de gas del área metropolitana a través de la empresa Metrogas. Finalmente, en agua y saneamiento la empresa Anglian Water participó en el consorcio que se quedó con Aguas Argentinas, la empresa destinada a la prestación del servicio en el área metropolitana.

Asimismo, también resultó significativo el rol de los inversores británicos en la gran oleada de fusiones y adquisiciones que tuvo lugar en Argentina, particularmente entre 1995 y 1997, es decir, con posterioridad al agotamiento de la parte más importante del proceso de privatizaciones.

Cuadro 3
Fusiones y Adquisiciones En La Economía Argentina Concretadas

Sector	Mill. De US\$	%	Principales operaciones*
Bancos y servicios financieros	748	44.5%	- HSBC/Banco Roberts - Lloyd's Bank/Banco Comercial de Tres Arroyos
Químicos	423	25.2%	- Imperial Chemical Industries/Alba - Unilever/Guereño
Alimentos y bebidas	198	11.8%	- Cadbury/Stani - Grand Metropolitan/Navarro Correas - Unilever/Monthelado - Unilever/Cica
Petróleo y gas	191	11.4%	- Shell/Autogás - Shell/Acambuco
Provisión de gas	79	4.7%	- British Gas/Metrogás**
Hoteles y restaurantes	25	1.5%	- Grand Metropolitan/Delicity
Forestal	11	0.7%	- Shell/Garruchos
Automotriz y Autopartes	6	0.4%	- Draftex/Yaco - T&N Piston Products/Pistones Sylicum
Electrónicos y electrodomésticos	2	0.1%	- Gec Alstom***
Minería	- Lohno/Cerro Castillo
Seguros	- Sun Alliance/Los Andes Seguros
TOTAL	1,681	100.0%	

* El detalle corresponde al comprador y a la empresa adquirida.

** Compra de la participación del grupo Pérez Companc en el consorcio controlante de la empresa Metrogás.

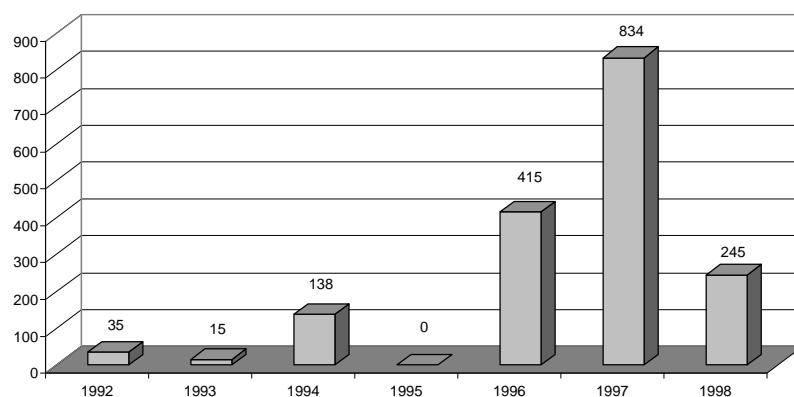
*** No se dispone información sobre la empresa local adquirida.

FUENTE: CEP, Base de Inversiones

En este caso, Gran Bretaña aparece como tercer país con mayores desembolsos, con el 6,6%, y sólo superado por EE.UU. y España. El año más importante fue 1997, cuando Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (HSBC) adquirió el 100% del Grupo Roberts, en una de las operaciones más importantes de la década.

El sector financiero concentra el 44,5% de las adquisiciones, seguido por químicos (25,2%), alimentos y bebidas (11,8%), petróleo y gas (11,4%) y provisión de gas (4,7%).

Fusiones y adquisiciones de firmas británicas en Argentina
Montos en millones de dólares



Cuadro 4
Inversión de Firms Británicas en Argentina, 1990-98, por Sector
Montos en millones de dólares.

	Transferencias de empresas	Formación de capital	TOTAL	
			US\$ M	%
Petróleo y gas	617	1,175	1,792	36.9%
Bancos y servicios financieros	748	99	847	17.4%
Químicos	423	228	650	13.4%
Energía eléctrica	251	169	421	8.7%
Provisión de gas	202	139	340	7.0%
Alimentos y bebidas	198	51	249	5.1%
Industrias de tabaco	0	84	84	1.7%
Agua y saneamiento	0	62	62	1.3%
Oleoductos, gasoductos y poliductos	0	60	60	1.2%
Hoteles y restaurantes	25	32	57	1.2%
Automotriz y Autopartes	6	45	51	1.0%
Textiles y prendas de vestir	0	50	50	1.0%
Servicios de entretenimiento	0	49	49	1.0%
Seguros y fondos de jubilaciones	0	40	40	0.8%
Fabricación de productos metálicos	0	30	30	0.6%
Forestal	11	17	27	0.6%
Maquinaria y Equipo	0	23	23	0.5%
Petroquímica	0	14	14	0.3%
Materiales para la construcción	0	10	10	0.2%
Electrónicos y electrodomésticos	2	0	2	0.0%
TOTAL	2,481	2,378	4,859	100.0%

Fuente: CEP, Base de Inversiones

Finalmente, en relación a los emprendimientos vinculados a la formación de capital cabe destacar que dos tercios correspondieron a ampliaciones. Esta situación da cuenta de la significativa presencia previa que tenían los inversores británicos, quienes siguen motorizando la mayor parte de las inversiones de su país sobre la base del aumento de la capacidad previamente instalada.

El 49% de las inversiones destinadas a la formación de capital se dirigió al sector petrolero. En este rubro sobresale la empresa Shell⁶, controlada por el grupo angloholandés Royal/Dutch Shell, una de las mayores empresas transnacionales del mundo. Dicha empresa avanzó en Argentina en la modernización de su refinería, al tiempo que ingresó en el segmento del gas envasado mediante la compra de la local Autogás.

En el sector químico (10% de la IFE destinada a formación de capital), sobresalen las inversiones del grupo Imperial Chemical Industries (ICI), empresa que ya tenía actividades en el país y que las expandió ingresando en el segmento de pinturas mediante la adquisición de la empresa Alba.

En el sector financiero sobresale el desembarco del holding HSBC, uno de los más importantes del mundo, quien pivotea su expansión en el sector bancario a partir del adquirido Banco Roberts.

En suma, a pesar de tener un rol secundario en el núcleo más dinámico de inversores extranjeros, Gran Bretaña ha sido un importante proveedor de inversión en la Argentina en los años noventa. Y en este sentido, la presencia de empresas de ese origen en posiciones de liderazgo en segmentos de gran importancia como la industria petrolera, química y las finanzas dan cuenta de un rol significativo de estos inversores en la economía argentina.

⁶ Tanto para el caso de Shell como de Unilever, ambas de origen angloholandés, se consignan los montos de inversión en función de la participación equivalente al capital británico exclusivamente.

Anexo: Principales Empresas Británicas con Actividad Económica en Argentina.

Los montos de ventas y resultados están expresados en millones de dólares.

EMPRESA	INVERSOR BRITÁNICO	ACTIVIDAD ECONÓMICA	VENTAS 1997	RESULTADO 1997
Shell	Royal/Dutch Shell	Petróleo y gas	2,205.00	116.00
Unilever	Unilever	Artículos de limpieza	883.90	33.50
Nobleza-Piccardo	British American Tobacco (BAT) PLC	Industria del tabaco	879.20	13.40
Metrogas	British Gas	Distribución de gas	627.80	45.00
Aguas Argentinas	Anglian Water	Provisión de agua	420.00	57.70
Droguería Americana	Smithkline Beecham PLC	Farmacéutica	270.10	5.10
Tradigrain	Tradigrain Ltd	Trader	205.20	2.20
Máxima AFJP	HSBC	Fondo de jubilaciones y pensiones	177.00	25.10
Vidriería Argentina	Pilkington PLC	Industria del vidrio	172.30	0.00
AGCO	Agco Ltd.	Maquinaria agrícola	120.80	-6.30
ICI	Imperial Chemical Industries PLC	Químicos	111.20	18.80
Alba	Imperial Chemical Industries PLC	Pinturas	110.30	1.80
Petroken	Royal/Dutch Shell	Petroquímica	102.80	14.70
Cadbury Stani	Cadbury Schweppes	Alimentos	100.00	0.00
Glaxo Wellcome	Glaxo Wellcome PLC	Farmacéutica	99.90	0.00
Smithkline Beecham	Smithkline Beecham PLC	Laboratorio	92.40	4.70
Industrias de Maíz	Tate & Lyle	Alimentos	90.20	1.70
Dochtos	HSBC	Medicina	82.00	2.60
Reckitt & Colman	Reckitt & Colman PLC	Artículos de limpieza	76.80	3.30
Allied Domecq	Allied Domecq PLC	Bebidas alcohólicas	56.10	1.90
Cinba	Gran Metropolitan	Bebidas alcohólicas	50.40	5.10
Banco Roberts	HSBC	Bancos
Johnson Matthey	Johnson Matthey	Autopartes
Ladbroke	Ladbroke Group	Entretenimientos
Lloyd's Bank	Lloyd's Bank	Bancos
Pharmacia & Upjohn	Pharmacia & Upjohn	Farmacéutica
Los Andes Seguros	Sun Alliance	Seguros

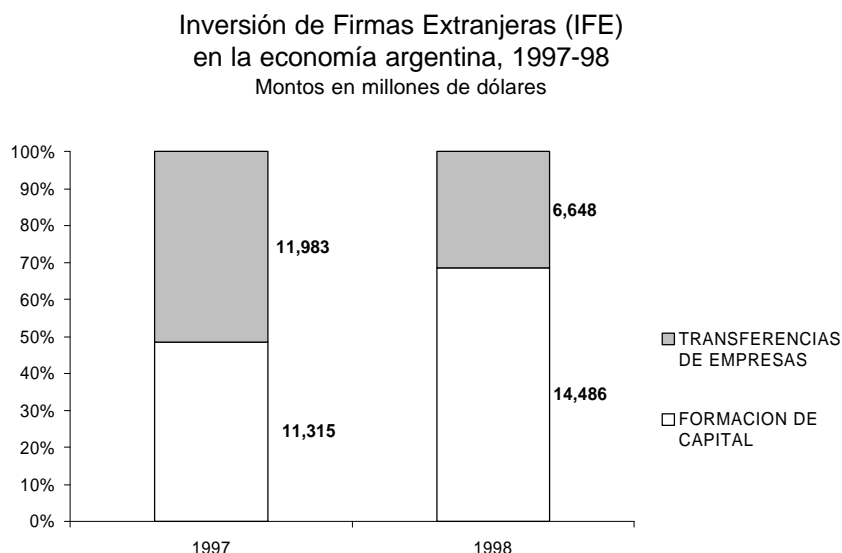
(...) = sin datos

FUENTE: CEP, en base a datos de Base de Inversiones y Revista Mercado

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN ARGENTINA DURANTE 1998

La inversión extranjera en Argentina exhibió, durante 1998, un importante dinamismo y continuidad respecto de la oleada que comenzara en los inicios de la década. En relación a 1997 se verifica un importante incremento del 28% en lo atinente a inversiones vinculadas a la formación de capital (destacando el crecimiento de las inversiones en nuevos emprendimientos productivos, comerciales y de servicios –greenfields–) y una caída del 44,5% en los montos desembolsados en las transferencias de empresas.

En total, la Inversión de Firms Extranjeras (IFE¹) ascendió en 1998 a 21.133 millones de dólares, cifra inferior en un 9,3% al total de 1997, si bien –como ya se anticipara– la caída se explica por la significativa reducción de los montos desembolsados por transferencias de empresas, tras un año récord en la materia.



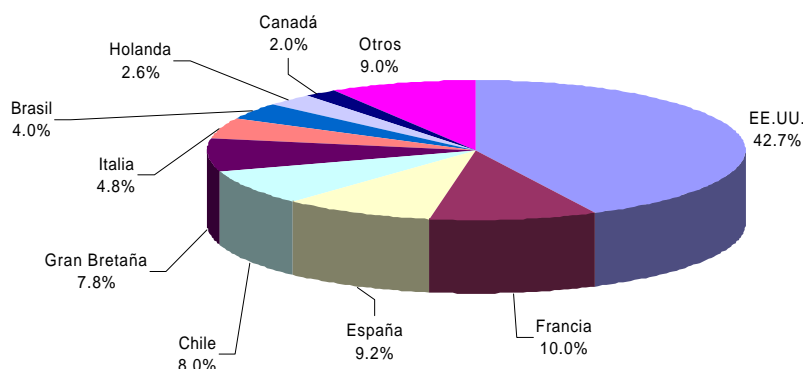
En cuanto al origen geográfico de las inversiones, EE.UU. continuó siendo el principal inversor extranjero con el 42,7%, seguido por Francia (10%), España (9,2%), Chile (8%), Gran Bretaña (7,8%), Italia (4,8%), Brasil (4%), Holanda (2,6%) y Canadá (2%). Estos nueve países absorben el 91% de la IFE desembolsada durante el año 1998.

Dentro de este núcleo de países más dinámicos, el que mostró mayor crecimiento fue Holanda, que quintuplicó sus valores de IFE respecto al año '97, en particular impulsada por el desembarco de la cadena supermercadista Royal Ahold. También fue muy importante el crecimiento de las inversiones francesas (86,6% con respecto a 1997), país que también tuvo importantes desembarcos en el sector supermercadista con la cadena Casino.

¹ La IFE es estimada por el CEP. Para una explicación sobre la metodología con la que se elabora este indicador y las diferencias con otras estimaciones tales como la Inversión Extranjera Directa (IED) véase: CEP: La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas, Estudios de la Economía Real Nro. 10, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Buenos Aires, Octubre de 1998, capítulo I.

Otros países que incrementaron sus niveles de IFE fueron Brasil (77,5%), Italia (31,9%) y Chile (26,1%). Por su parte, en 1998 cayeron los niveles de IFE de EE.UU. (14,1%, explicados exclusivamente por una fuerte caída en los montos desembolsados en la adquisición de empresas), España (52,9%, situación similar a la de EE.UU., si bien este país también redujo su nivel de IFE para formación de capital) y Canadá (52,1%, relacionada a la adversa coyuntura en el sector minero). Fuera de este núcleo de grandes países inversores cabe señalar el crecimiento de las inversiones mexicanas (70,1%) y suecas (septuplicaron sus niveles de IFE).

Inversión de Firmas Extranjeras (IFE) en la economía argentina
Año 1998, por país de origen



Fuente: CEP, Base de Inversiones

LA FORMACIÓN DE CAPITAL

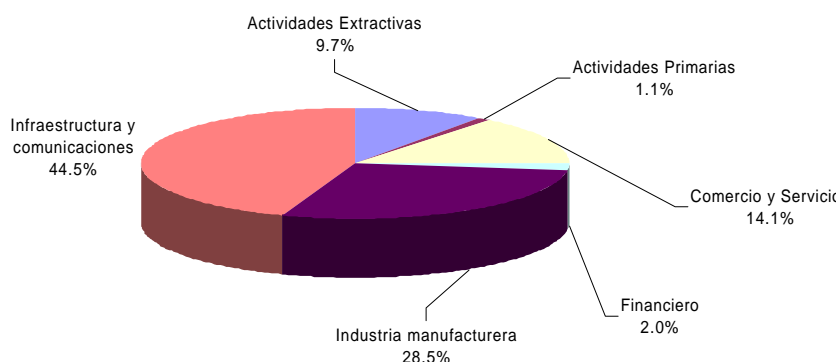
La IFE vinculada a la formación de capital se repartió casi en partes iguales entre greenfields y ampliaciones. A nivel de grandes agregados sectoriales, la IFE se destinó a emprendimientos en el área de Infraestructura y comunicaciones (44,5%), Industria manufacturera (28,5%), Comercio y servicios (14,1%), Actividades extractivas (9,7%), Sector financiero (2%) y Actividades primarias (1,1%).

Con respecto al año 1997, el crecimiento más significativo se produjo en Comercio y servicios, sector que triplicó los valores del año anterior. Por su parte, también hubo importantes crecimientos en Infraestructura y comunicaciones (33,9%), en el Sector Financiero (26,6%), Actividades extractivas (8,4%) y Actividades Primarias (6,1%). En la Industria manufacturera se verificó una situación de estancamiento, siendo la IFE de 1998 inferior en un 0,3% respecto de la del año anterior.

El sector Comunicaciones volvió a encabezar el ranking de sectores receptores de IFE destinada a la formación de capital, absorbiendo poco más de 2.500 millones de dólares, cifra superior en un 14,3% a la registrada en 1997. Estas cifras confirman el dinamismo que exhibe el sector con vistas a la ampliación de las redes de telefonía fija, telefonía celular, otros medios de transmisión de datos y las fuertes inversiones en la televisión, tanto de aire como por cable. En este sentido, buena parte de las inversiones obedecen a estrategias de integración entre diferentes actividades económicas del sector, y es muy común encontrar a una misma empresa o grupo operando en múltiples segmentos del sector². La continuidad de los elevados montos de inversiones obedece al posicionamiento frente a la desregulación del sector, que tendrá lugar entre fines de 1999 y comienzos del año 2000.

² Por ejemplo, el grupo CEI-Citicorp opera, en alianza con Telefónica de España, en los segmentos de telefonía básica (posee la mitad del consorcio controlante de Telefónica de Argentina), telefonía celular (controla Unifón y participa del capital de Miniphone), transmisión de datos (Startel, Advance Telecomunicaciones, Compuserve, Overnet, Satlink y Fibetel), televisión por cable (controla Cablevisión), televisión de aire (controla Canal 9 y Canal 11), radiodifusión (radios La Red y Continental) y también incursiona en los segmentos de contenidos de programación televisiva (controla Torneos y Competencias -TyC-, Atlántida Comunicaciones y Productora Gala).

IFE destinada a la formación de capital
Distribución por grandes agregados sectoriales



Fuente: CEP, Base de Inversiones

Cuadro 1
IFE Destinada a la Formación de Capital
Año 1998, Por Sector
 Montos en millones de dólares

Sector	IFE 1998		Var. 98/97
Comunicaciones	2,561	17.7%	14.3%
Energía eléctrica	1,973	13.6%	68.8%
Comercio	1,569	10.8%	144.9%
Automotriz y Autopartes	1,458	10.1%	4.6%
Petróleo y gas	1,436	9.9%	8.2%
Construcción	986	6.8%	129.9%
Alimentos y bebidas	652	4.5%	-9.9%
Oleoductos, gasoductos y poliductos	493	3.4%	71.5%
Químicos	433	3.0%	76.2%
Minería	389	2.7%	-50.2%
Petroquímica	286	2.0%	210.5%
Hoteles y restaurantes	276	1.9%	...
Provisión de gas	255	1.8%	-29.5%
Bancos y servicios financieros	231	1.6%	87.7%
Servicios de entretenimiento	188	1.3%	...
Celulosa y papel	176	1.2%	-25.1%
Fabricación de productos plásticos	176	1.2%	174.6%
Agua y saneamiento	162	1.1%	29.4%
Materiales para la construcción	153	1.1%	-2.6%
Forestal	140	1.0%	1286.1%
Otros	492	3.4%	...
TOTAL GENERAL	14,486	100.0%	28.0%

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

Las inversiones en el sector eléctrico fueron las segundas en importancia en cuanto a atracción de IFE vinculada a formación de capital. En total, dicho sector absorbió casi 2 mil millones de dólares, exhibiendo un incremento del 68,8% respecto a los registros de 1997. Las perspectivas del mercado regional (en particular del mercado brasileño, sector que registra un fuerte déficit) y la expansión de la demanda aparecen como los determinantes centrales en el que se registraron fuertes inversiones tanto en la etapa de generación como de transporte y distribución.

En tercer término, destacan las inversiones en el comercio minorista, sector que absorbió poco más de 1.500 millones de dólares, cifra que superó en un 144,9% a la registrada en 1997. A la expansión de las grandes cadenas supermercadistas que se instalaron en la presente década (Wal-Mart, Auchan, etc.) y otras que ya estaban

presentes en los ochenta (Disco, Supermercados Norte, Carrefour, Jumbo) se sumaron nuevos desembarcos, tales como la francesa Casino (adquirió la cadena Libertad, en la provincia de Córdoba) y la holandesa Ahold (se asoció al grupo local Velox en el capital de Disco). Durante 1998 todas las cadenas abrieron nuevas sucursales, incrementando la competencia entre ellas y desplazando aún más al consumo minorista. Asimismo, también se produjeron inauguraciones de nuevos centros comerciales, tales como el Shopping Abasto en la Capital Federal.

Posteriormente, aparecen el sector Automotriz (10,1% del total y un crecimiento del 4,6% respecto de 1997), Petróleo y gas (con una participación del 9,9% y un crecimiento de 8,2% respecto al año '97) y Construcción (participa con el 6,8% y creció un 129,9%). Estos seis sectores comprenden el 68,9% del total de la IFE destinada a la formación de capital.

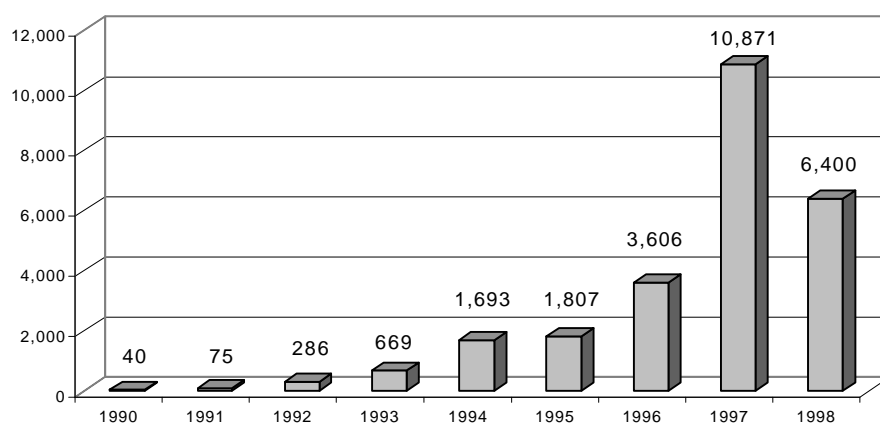
Otro sector muy dinámico en materia de inversiones, si bien los montos son más reducidos, ha sido la petroquímica, cuya IFE creció un 210,4% respecto de 1997, alcanzando los 286 millones de dólares. En este caso, se trata del inicio de obras de remodelación y ampliación de la capacidad productiva en empresas como Petroquímica Bahía Blanca, Polisor, Solvay-Indupa y el inicio de obras del denominado "Proyecto Mega". La capacidad productiva del sector crecería significativamente hacia el año 2000, momento en el cual estarían finalizadas las obras.

En cuanto al origen geográfico de la IFE, los acontecimientos de 1998 reflejan —en buena medida— las tendencias verificadas a lo largo de la década. EE.UU. sigue siendo el principal inversor con el 37,8%, seguido por Chile (11,6%), Francia (8,9%), Gran Bretaña (8,3%), España (7,3%), Italia (6,6%), Brasil (3,9%), Canadá (2,9%) y Alemania (2,6%). Estos ocho países concentran el 90% de la IFE destinada a la formación de capital.

TRANSFERENCIAS DE EMPRESAS

Durante 1998 pudo verificarse una desaceleración del proceso de fusiones y adquisiciones. Por un lado, fue muy reducido el número de privatizaciones realizadas así como también los montos involucrados en las mismas. En total, se produjeron desembolsos por este rubro de sólo 247 millones de dólares, cifra inferior en un 77,7% respecto de 1997. Y también cayó —en un 41,1%— el monto desembolsado por

Fusiones y adquisiciones concretadas por
inversores extranjeros en la economía argentina
Montos en millones de dólares



Fuente: CEP, Base de Inversiones

inversores extranjeros en compras de empresas privadas.

A pesar de ello, puede apreciarse que si bien la caída es significativa, los montos desembolsados por fusiones y adquisiciones en 1998 fueron un 77,5% más elevados que en 1996 y 3,5 veces más grandes que los de 1995. Es decir, la tendencia parecería indicar una desaceleración antes que la finalización o agotamiento de este proceso³.

Cuadro 2
Fusiones y Adquisiciones Concretadas
por Inversores Extranjeros, Año 1998
Montos en millones de dólares y porcentajes

ACTIVIDADES EXTRACTIVAS	855	13.4%
Petróleo y gas	855	100.0%
ACTIVIDADES PRIMARIAS	41	0.6%
Agricultura, ganadería y pesca	20	48.8%
Forestal	21	51.2%
COMERCIO Y SERVICIOS	1,505	23.5%
Comercio	1,313	87.2%
Hoteles y restaurantes	64	4.2%
Medicina prepagada	83	5.5%
Servicios de entretenimiento	22	1.5%
Otros servicios	23	1.5%
SECTOR FINANCIERO	841	13.1%
Bancos y servicios financieros	484	57.6%
Seguros y fondos de jubilaciones	357	42.4%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	450	7.0%
Alimentos y bebidas	102	22.7%
Celulosa y papel	188	41.7%
Electrónicos y electrodomésticos	12	2.6%
Fabricación de productos metálicos	5	1.1%
Maquinaria y Equipo	6	1.2%
Materiales para la construcción	55	12.2%
Petroquímica	10	2.1%
Procesamiento de minerales no metálicos	30	6.7%
Textiles y prendas de vestir	44	9.7%
INFRAESTRUCTURA Y COMUNICACIONES	2,709	42.3%
Comunicaciones	1,968	72.6%
Construcción	81	3.0%
Energía eléctrica	431	15.9%
Provisión de gas	176	6.5%
Transporte	54	2.0%
TOTAL GENERAL	6,400	100.0%

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

La mayor parte de los montos desembolsados tuvo como destino, al igual que en 1997, a empresas del sector Infraestructura y comunicaciones, el cual concentra el 42,3% del total. Nuevamente, las compras de empresas de comunicaciones ocupan un lugar central en el proceso de fusiones y adquisiciones.

Gran importancia adquiere el sector Comercio y servicios, en el cual se produjo el 23,5% de los desembolsos, en su mayor parte destinados al comercio minorista a través de la adquisición de cadenas super-mercadistas.

Actividades extractivas fue el tercer sector en importancia, absorbiendo el 13,4% del total, que fue destinado exclusivamente a la adquisición de empresas extractivas de petróleo y gas.

En el sector financiero se verifica una fuerte disminución de los desembolsos con respecto a lo registrado en 1997. En el sector bancario los montos por fusiones y adquisiciones cayeron un 80% con relación al año anterior.

Finalmente, en la industria manufacturera los montos desembolsados fueron sólo la quinta parte de las registradas en 1997. La participación del sector en el total cayó al 7%.

³ Asimismo, las operaciones concretadas en los primeros dos meses de 1999 parecerían convalidar esta tendencia, por cuanto en ese período se produjeron cinco operaciones por un monto de 1.200 millones de dólares. En los últimos meses la tendencia parece indicar una caída en el número de operaciones y un incremento en los montos promedio desembolsados por operación.

Con respecto a las privatizaciones, la mayor parte correspondió a empresas provinciales. Entre las operaciones cabe destacar la privatización del Banco de Santa Fe, la empresa Papel Misionero, la red de trolebuses de la ciudad de Mendoza y Obras Sanitarias de esa misma provincia.

A nivel nacional sólo se realizó la venta de acciones remanentes en poder del Estado de la empresa Gas Ban.

CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

Durante 1998 se produjo un importante crecimiento de la IFE vinculada a formación de capital contrapuesto a una importante caída en las compras de empresas. Estos hechos podrían ser la señal de un posible cambio cualitativo en la conducta de los inversores y en las tendencias de largo plazo de la oleada de inversión extranjera de los años noventa.

En primer lugar, si bien el proceso de fusiones y adquisiciones no parece haberse agotado, sí en cambio parece haber ingresado en una fase de desaceleración en el que las operaciones se limitan a grandes empresas. En ese sentido, las operaciones que se producen ya no apuntan a aprovechar una oportunidad de ingresar en el mercado local por parte del inversor extranjero o a una estrategia defensiva por parte de la empresa local (es decir, de vender para evitar un proceso de competencia en el que no se encuentra bien posicionada) sino a una reestructuración y posible reformulación de estrategias de los segmentos mejor posicionados del empresariado.

Entre estas estrategias puede aparecer la necesidad de incrementar cuotas de mercado, el desplazamiento hacia sectores de mejor rentabilidad o mayores ventajas para el grupo, la integración de actividades o la diversificación en otros casos.

En segundo lugar, durante 1998 se verificó un importante incremento en las inversiones destinadas a ampliar la capacidad productiva o de prestación de servicios. En este sentido, pareciera haber tenido especial importancia la necesidad de modernizar y/o ampliar las instalaciones de las empresas adquiridas especialmente entre 1995 y 1997.

Párrafo aparte merece la vinculación entre los flujos de inversión extranjera y la crisis que comenzara a vislumbrarse en el último trimestre de 1997. A pesar de sus efectos, la inversión extranjera no se vio afectada, en tanto los montos para ampliar la capacidad productiva fueron mayores a las de 1997. En este sentido pudo haber operado un cierto efecto inercial. Si bien hubo reducciones en los sectores más afectados -minería, petróleo y otros que sufrieron la caída de los precios internacionales- la mayor parte de los proyectos concretados había sido formulada previamente y no se decidió su cancelación.

La profundización de la crisis a nivel mundial, y regional con la devaluación brasileña, ha complicado aún más el panorama, por cuanto sectores muy dinámicos como el automotriz se han visto afectados. A pesar de ello sigue primando un panorama de gran heterogeneidad en el que no todas las empresas ni todos los sectores responden de la misma manera. Si bien es esperable una reducción en la IFE para 1999, la heterogeneidad antes mencionada parece indicar que tal caída no será muy profunda ni comprometerá los planes de largo plazo de las empresas transnacionales. Asimismo, en los primeros dos meses se ha producido cuantiosas transferencias de empresas, las cuales ascendieron a más de la mitad del total concretado durante 1998, si tomamos en cuenta las compras de empresas privadas y la privatización del Banco Hipotecario y de acciones remanentes de YPF.

EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES EN LAS PROVINCIAS Y EL NUEVO PATRÓN DE ACTIVIDADES(*)

El análisis de la distribución de actividades y la preponderancia económica de cada provincia argentina, reviste particular interés debido a las importantes heterogeneidades y disparidades de desarrollo entre las mismas. Por motivos históricos ha existido cierta concentración poblacional y de las actividades productivas (principalmente de las actividades industriales) que ha fomentado la predominancia de determinadas zonas geográficas del país.

En este sentido, según estimaciones del año 1995, un 76% del Producto Bruto Nacional fue generado por las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y la Ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, como se verá posteriormente la localización de los flujos inversores registrados en la presente década podrían coadyuvar a revertir paulatinamente el histórico proceso de concentración económica.

Sobre la base del Producto Bruto Geográfico (PBG) de cada provincia se ha realizado una comparación temporal entre la composición del mismo en el año 1980 y en 1996 para cada región¹. Luego, se analizan los flujos de inversión en las provincias entre 1995 y 1998 y su probable impacto en las estructuras productivas.

1.1 REGIÓN PAMPEANA, SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA ENTRE 1980 Y 1996:

Durante el período de análisis la región ha verificado la siguiente composición del PBG:

Región Pampeana, participación de cada sector en el PBG de cada Provincia:

Provincias		Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
Buenos Aires	1996	6	42	53
	1980	6	45	48
Córdoba	1995	11	31	58
	1980	12	33	55
Santa Fe	1995	13	30	58
	1980	12	32	56
Capital Federal	1995	0	20	80
	1980	0	25	75
La Pampa	1996	39	11	49
	1980	46	15	39

Fuente: CEP en base al INDEC, CFI.

(*) La presente nota forma parte de un estudio futuro más detallado acerca de las inversiones provinciales en la década de los noventa y el nuevo patrón de especialización productiva.

¹ Para simplificar el análisis se han agrupado a las provincias en regiones, indicando en cada caso la participación de cada sector en el PBG provincial. Los sectores se han dividido en Primario: que incluye Agricultura, Silvicultura y Pesca y Minería; Secundario: que incluye a la totalidad de las Industrias Manufactureras, Energía y Construcción. Por último el Sector Terciario: que incluye al subsector Servicios ya sean los mismos Transporte, Servicios Financieros, Personales, Comunes, al subsector Comercio y Hotelería y aquellas erogaciones realizadas por el sector público. Se aclara además, que en aquellos casos en que no se contaba con el PBG del año 1996, se ha tomado el de 1995.

Según se puede observar, la mayoría de las provincias (a excepción de La Pampa) han presentado históricamente una alta participación relativa del Sector Secundario². Con una alta proporción concentrada específicamente en la industria manufacturera, pues entre 1980 y 1995 la participación promedio de la industria manufacturera en el PBG regional ascendió al 31%.

Esto, se encuentra ampliamente ligado al proceso de localización industrial que históricamente se nucleó en el “Gran Cordón Industrial de Rosario”, en algunas zonas de Córdoba, en el Gran Buenos Aires y en la Capital Federal.

Dicho fenómeno se debe, en parte, al aprovechamiento de las economías de escala, al tamaño de mercado (tanto en cuanto a la capacidad de producción como de demanda), a la cercanía de la región a la fuente de materias primas, a los menores costos de transporte desde el centro de producción a los centros de consumo de dichos productos, a la magnitud de la demanda de productos realizados por la empresa en el área de producción (área de mercado) y también debido a la cuantía y calidad de la infraestructura disponible en la región³.

Por otra parte, en base al cuadro que antecede, es destacable la importante participación que el Sector Terciario⁴ fue adquiriendo en la estructura productiva de todas las provincias, (y particularmente en la Capital Federal) *pari passu* con la “leve” disminución en la participación del Sector Secundario entre los períodos mencionados⁵.

1.2 PRINCIPALES FLUJOS DE INVERSIÓN EN LA REGIÓN PAMPEANA DURANTE LA PRESENTE DÉCADA E INFLUENCIA SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA:

En esta sección se detallarán los montos invertidos en la región entre el año 1995 y el año 1998. Para facilitar el análisis, se ha dividido a la Región Pampeana en dos

Inversiones en la Región Pampeana (período 1995 a 1998).

REGIÓN CENTRO (LA PAMPA, INTERIOR DE BUENOS AIRES, CÓRDOBA Y SANTA FE).				
		Ranking de	Principales Empresas	Inversión por
		Inversiones por		
Monto de las Inversiones		Provincia	inversoras	Grandes Sectores
Sectores	1995-1998	1995-1998	1995-1998	1995-1998
Sector Primario	58			
Comercio y servicios	1,084	(1°) Buenos Aires	Ford, Chrysler, Ciadea, Iveco, Toyota, Aceitera General	Sector Primario 0,3%
Industria manufacturera	12,759	(2°) Córdoba	Deheza, Acindar, Air Liquide, Arcor, Bagley, Cargill, Bayer, Bagó, Sancor, Swift, Paladini, La Plata Cereal, Alpargatas.	Sector Secundario 73%
Infraestructura +Servicios		(3°) Santa Fe		Sector Terciario 26%
Financieros	3,497			
Totales	17,398			

Fuente: CEP. Expresado en millones de dólares. Cifras preliminares

² Aunque es clara la preponderancia del Sector Terciario en la estructura productiva a lo largo de todo el período de análisis.

³ Krugman, P (1992): “Geografía y Comercio”, Antoni Bosh Editor y Krugman, P (1980): “Scale economies, product differentiation and the pattern of trade”. The American Economic Review, diciembre.

⁴ En la zona pampeana dentro del sector terciario serían relevantes los servicios financieros y el sector comercio.

⁵ Algunos trabajos teóricos manifiestan que este fenómeno de “desconcentración” de actividades, caracterizado por una alta preponderancia del sector servicios en la estructura económica es un fenómeno natural y esperable a medida que la economía regional alcanza etapas elevadas de desarrollo industrial, por consiguiente, para esta argumentación el sector terciario sería complementario del sector secundario y se relacionaría con la expansión de servicios sofisticados asociados a los servicios financieros, comercios y transporte. Según lo analizó en términos teóricos Ricardo Faini (1984): “Increasing returns, non- traded inputs and regional development”. The Economic Journal.

subregiones, la Región Centro compuesta por las provincias de Santa Fé, Córdoba, La Pampa y el interior de Buenos Aires, y la Región Metropolitana compuesta por la Capital Federal y el GBA⁶.

Inversiones en la Región Pampeana (período 1995 a 1998).

REGIÓN METROPOLITANA CAPITAL FEDERAL Y GBA			
		Principales Empresas	Inversión por Grandes
Monto de las Inversiones		inversoras	Sectores
Sectores	1995-1998	1995-1998	1995-1998
Comercio y servicios	2,956	Telefónica Argentina, Telecom, Edesur, Edenor, Banco Itaú, Banco Francés, Metrogás, Gas Natural Ban, OGDEN Rural, Carrefour, Aguas Argentinas, etc.	Sector Secundario 12 %
Servicios financieros	213		
Industria manufacturera	1,199		
Infraestructura	5,951		Sector Terciario 88 %
Totales	10,319		

Fuente: CEP. Expresado en millones de dólares. Cifras preliminares.

(**)La metodología que se utilizó para compilar la información referida al sector infraestructura y servicios podría provocar algún sesgo en la información, ya que muchas empresas que brindan servicios poseen sede en Capital Federal y computan su inversión total como radicada únicamente en el área Metropolitana (un ejemplo de ello es el área de Servicios Públicos). Todo ello, podría coadyuvar a aumentar la preponderancia del sector terciario en la estructura económica de la zona Metropolitana.

Como podrá observarse, el flujo inversor en la Región Centro para el período estipulado detenta cierta concentración en el Sector Secundario (73%), específicamente en la industria manufacturera, mientras que para la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, la mayor concentración de las inversiones se alcanza en el Sector Terciario (88%), específicamente en los subsectores Infraestructura y Comercio.

En conclusión, se podría interpretar que el patrón de inversiones delimitaría una división de ventajas comparativas al interior de la zona Pampeana. En tal caso la Región Metropolitana parecería especializarse principalmente en el Sector Servicios. Y dentro de este rubro, en el sector Comercio e infraestructura.

2.1 REGIÓN DEL NORESTE, SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA ENTRE 1980 Y 1996:

Como podrá verificarse, la estructura productiva de la región fue variando en el tiempo. Por un lado, en las provincias de Formosa, Chaco y Corrientes se verificó una caída en la participación del Sector Secundario con una orientación de la estructura productiva hacia el aprovechamiento de sus recursos naturales (Sector Primario); por otro lado, provincias como Entre Ríos y Misiones han mantenido o incluso aumentado su estructura productiva en el Sector Secundario.

Por consiguiente, durante el período bajo análisis no existirían patrones regionales definidos en la asignación de actividades entre provincias. Así pues, mientras algunas provincias tendieron a aumentar su participación en sectores vinculados a la

⁶ Al respecto, deberá considerarse que las inversiones no representan el universo total, pues las fuentes y mecanismos de compilación de la información poseen limitaciones no desdeñables, especialmente para aquellas empresas pequeñas y medianas de algunas provincias en las que la importancia de las mismas es manifiesta y para el relevamiento de los emprendimientos en el sector agropecuario. Además, existe algún porcentaje de indeterminación en cuanto a la asignación geográfica de los flujos de inversión que no fue considerado.

Región NEA, participación de cada sector en el PBG de cada provincia.

Provincias		Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
Misiones	1996	11	46	43
	1980	19	39	42
Formosa	1995	29	14	57
	1980	21	27	52
Entre Ríos	1996	23	28	54
	1980	24	26	50
Chaco	1995	20	17	63
	1980	12	28	60
Corrientes	1996	17	28	28
	1980	12	31	57

Fuente: CEP en base al INDEC, CFI.

explotación de recursos naturales, otras mantuvieron un patrón de desarrollo sustentado en las actividades manufactureras⁷.

2.2 PRINCIPALES FLUJOS DE INVERSIÓN EN LA REGIÓN DEL NORESTE ARGENTINO DURANTE LA PRESENTE DÉCADA E INFLUENCIA SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA:

En base a la información relevada se podría inducir que dicha región ha comenzado un importante proceso de especialización en actividades vinculadas a la explotación de factores específicos. Particularmente, han adquirido relevancia, en los presentes años, el complejo de celulosa y madera en Misiones y Formosa y las agroindustrias o industrias de alimentos (lácteos, oleaginosas, preparaciones de hortalizas y legumbres etc.) en la provincia de Entre Ríos. Por ejemplo, según las estimaciones realizadas por el CEP, las inversiones vinculadas a forestación, extracción y elaboración de madera en la región ascienden a la cifra de 783 millones de dólares durante el período 1995 y 2000.

Inversiones en la Región del NEA (período 1995 a 1998)

NEA (MISIONES, CHACO, FORMOSA, ENTRE RÍOS)				
Monto de las Inversiones		Ranking de Inversiones por Provincia	Principales Empresas inversoras	Inversión por Grandes Sectores
Sectores	1995-1998	1995-1998	1995-1998	1995-1998
Sector Primario	375	(1°) Entre Ríos (2°) Misiones (3°) Corrientes	Zucamor, Unilever,	Sector Primario 37% Sector Secundario 38% Sector Terciario 25%
Comercio y servicios	98		Stani, Shell, Papel	
Industria manufacturera	400		Misionero, Alto	
Infraestructura	158		Paraná, Corcemar, Masisa, Florestadora	
Totales	1,031			

Fuente: CEP. Expresado en millones de dólares. Cifras preliminares.

⁷ Además es notoria la participación del sector terciario, específicamente del sector servicios personales y comunales. En este caso, a diferencia del argumento citado en la nota al pie N° 5, el fenómeno de incremento en la participación del sector terciario no estaría vinculado a un proceso de desarrollo industrial y especialización productiva. Por el contrario, la evolución temporal de ambos sectores parecería estar asociada a un fenómeno de sustitución de actividades económicas (terciarias y secundarias) y no de complemento entre las mismas. A excepción del caso de Entre Ríos y Misiones en donde el fenómeno es más difícil de interpretar.

3.1 REGIÓN DEL NOROESTE ARGENTINO, SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA ENTRE 1980 Y 1996:

En este grupo de provincias el Sector Secundario alcanzó una importante participación en su estructura productiva durante la década del '80. Históricamente ha sido así por las leyes de promoción industrial, ya sean de carácter regional o sectorial, que permitieron la radicación de diversas empresas durante aquella década.

Entre los años 1980 y 1996 casi todas las provincias que componen la región han disminuido su participación en el Sector Secundario, con un paulatino aumento en el Sector Terciario. Un ejemplo de ello es Tucumán⁸. La excepción es Catamarca⁹ que mantuvo la participación del Sector Secundario constante en el tiempo.

Región del NOA, participación de cada sector en el PBG de cada provincia.

Provincias		Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
Catamarca	1995	9	28	64
	1980	15	28	57
	1996	15	38	46
Salta	1980	17	42	41
	1995	13	18	70
Tucumán	1980	14	41	45
	1996	24	39	37
	1980	24	50	26
Jujuy	1990	15	18	68
Santiago del Estero	1980	18	26	56

Fuente: CEP en base al INDEC, CFI.

3.2 PRINCIPALES FLUJOS DE INVERSIÓN EN LA REGIÓN DEL NOROESTE ARGENTINO DURANTE LA PRESENTE DÉCADA E INFLUENCIA SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA:

Inversiones en la Región del NOA (período 1995 a 1998)

NOA (CATAMARCA, SALTA, TUCUMÁN, JUJUY Y SANTIAGO DEL ESTERO)			
Monto de las Inversiones		Ranking de Inversiones por Provincia	Principales Empresas
Sectores	1995-1998	1995-1998	Inversión por Grandes Sectores
Actividades Extractivas	1,376	(1°) Catamarca (2°) Salta (3°) Tucumán	1995-1998
Actividades Primarias	51		1995-1998
Comercio y Servicios Financieros	34		1995-1998
Industria manufacturera	257		1995-1998
Infraestructura	599		1995-1998
Totales	2,316		

Fuente: CEP. Expresado en millones de dólares. Cifras preliminares.

⁸ Según un reciente trabajo de Víctor Elías (1997), Tucumán fue una de las provincias que más se desindustrializó pues entre 1985 y 1994 perdió el 32% de sus fábricas, mientras el promedio nacional representó una caída del 4%.

⁹ Si bien los mecanismos promocionales se han derogado en la actualidad para la mayoría de las provincias del Norte Argentino, en la provincia de Catamarca aún se mantiene un Régimen de Promoción Industrial Regional, según lo estipula el Decreto 2.054/92 y el Decreto de Necesidad y Urgencia 804/96. Además, la provincia de Catamarca posee un incentivo preferencial en el Sector Minero, según la ley 24.196. Este marco legal estipula estabilidad fiscal, incentivos arancelarios y de amortización acelerada de las inversiones con el objeto de promover el desarrollo y explotación de los recursos minerales.

En cuanto al nuevo patrón de inversiones, se verificaría una alta concentración del mismo en actividades vinculadas a la extracción y explotación de minerales y a la construcción de infraestructura con el objetivo de explotar las reservas naturales de gas y petróleo.

En este sentido los emprendimientos mineros de Catamarca, efectivizados y proyectados en el marco de la Ley de Promoción Minera, alcanzarían la suma de 1.200 millones de dólares de inversión para el período 1995-2000, o por ejemplo, las inversiones en gasoductos localizados en Salta significarían unos 400 millones de dólares para la economía de dicha provincia.

Por consiguiente, si bien las inversiones estimadas en el Sector Secundario no serían desdeñables, se podría esperar una importante orientación de la estructura económica de la región hacia actividades sustentadas básicamente en factores específicos.

4.1 REGIÓN NUEVO CUYO, SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA ENTRE 1980 Y 1996:

Región Nuevo Cuyo, participación de cada sector en el PBG de cada provincia.

Provincias		Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
Mendoza	1996	11	31	58
	1980	25	34	41
San Luis	1995	4	70	26
	1980	29	22	49
San Juan	1996	11	30	66
	1980	18	16	66
La Rioja	1995	3	27	71
	1980	4	31	64

Fuente: CEP en base al INDEC, CFI.

Entre 1980 y 1995 la estructura productiva de esta región fue concentrándose en el desarrollo de actividades manufactureras. Nuevamente, en este caso el fuerte flujo inversor se sustentó sobre la base de desgravaciones impositivas y/o subsidios implícitos o explícitos a la inversión, a excepción de la provincia de Mendoza¹⁰.

El ejemplo más notable se presenta en el caso de San Luis, que pasó de una participación de su sector secundario en el PBG del 22% al 70% en el año 1995. Aunque también es destacable el caso de San Juan.

4.2 PRINCIPALES FLUJOS DE INVERSIÓN EN LA REGIÓN NUEVO CUYO DURANTE LA PRESENTE DÉCADA E INFLUENCIA SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA:

En cuanto a los nuevos flujos de inversión, los mismos se han concentrado fuertemente en actividades extractivas, en infraestructura y en agroindustrias. Así pues, se estaría perfilando para la región un nuevo esquema de desarrollo basado en la explotación de ventajas competitivas en actividades intensivas en factores específicos e inmóviles. Tal es el caso de las actividades mineras, explotación de gas y petróleo, agroindustrias (como por ejemplo el cultivo y la adición de valor a productos como el tomate, ajo, frutas frescas y secas, olivo, etc)

10 Se destaca que en la actualidad continúan en vigencia el Régimen de Promoción Industrial para las provincias de San Luis, San Juan y La Rioja. De acuerdo a los Decretos que se especificaron en la nota al pie N° 9. Además, se aclara que el sector terciario, que también aumentó su participación, está compuesto principalmente por servicios personales y comunitarios, a excepción de Mendoza que detenta una alta participación de los servicios financieros en su sector terciario.

Un ejemplo de ello son las inversiones en el emprendimiento minero Sanjuanino "Pachón", que alcanzaría en el período de análisis los 700 millones de dólares, o las inversiones en el sector vitivinícola en Mendoza que ascendería a la cifra de los 150 millones de dólares.

De todos modos no deben desdeñarse los flujos inversores en la industria manufacturera, que encuadrándose en el régimen de promoción industrial permitirían alcanzar un desarrollo territorialmente mas equilibrado. En este sentido, las inversiones en la industria manufacturera en San Luis han representado casi un 50% del total de sus inversiones, mientras en San Juan el porcentaje alcanza a un 42%.

Inversiones en la Región Nuevo Cuyo (período 1995 a 1998)

REGIÓN NUEVO CUYO (LA RIOJA, MENDOZA, SAN JUAN Y SAN LUIS)			
Monto de las Inversiones		Ranking de Inversiones por Provincia	Principales Empresas inversoras
Sectores	1995-1998	1995-1998	1995-1998
Actividades Extractivas	751	(1°) Mendoza (2°) San Juan (3°) La Rioja	YPF, Villavicencio, Pescarmona, Karatex, Arisco, Bodegas Chandón, Bodegas Santa Ana, Etcahrt, Potasio Río Colorado, Petroquímica Cuyo, IMPSA.
Actividades Primarias	74		Sector Primario 35% Sector Secundario 19% Sector Terciario 46%
Comercio y Servicios	145		
Industria manufacturera	471		
Infraestructura	936		
Totales	2,377		

Fuente: CEP. Expresado en millones de dólares. Cifras preliminares.

5.1 REGIÓN PATAGÓNICA, SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA ENTRE 1980 Y 1996:

Región Patagónica, participación de cada sector en el PBG de cada provincia.

Provincias		Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
Río Negro	1996	20	15	66
	1980	31	14	55
Santa Cruz	1995	63	9	27
	1980	52	10	37
Chubut	1996	30	23	48
	1980	32	31	37
Tierra del Fuego	1995	26	34	40
	1980	46	15	38
Neuquén	1996	57	14	33
	1980	42	24	33

Fuente: CEP en base al INDEC, CFI.

Entre los períodos mencionados en el cuadro que antecede, se ha verificado un descenso en la participación del Sector Secundario para la mayoría de las provincias, a excepción de la provincia de Tierra del Fuego¹¹ y Río Negro.

Por otra parte, es relevante la importancia que fue adquiriendo el Sector Primario en las provincias de Neuquén y Santa Cruz con una participación en el año 1995 del 57% y del 63% en el PBG respectivamente.

¹¹ Se destaca que la provincia de Tierra del Fuego, tuvo un tratamiento preferencial de "Área Aduanera Especial" según la ley 19.640 de la década del '70, que continúa vigente en la actualidad.

5.2 PRINCIPALES FLUJOS DE INVERSIÓN EN LA REGIÓN PATAGÓNICA ARGENTINO DURANTE LA PRESENTE DÉCADA E INFLUENCIA SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA:

Como se podrá observar en el cuadro que se presenta a continuación, el flujo inversor más importante se concentra en el sector vinculado a infraestructura y actividades extractivas. Además, las inversiones en la presente década revelarían nuevas fuentes de desarrollo sustentadas en la explotación de gas, petróleo, minerales y algunos productos frutales en determinadas provincias. Por ende, el patrón futuro de especialización económica no se vería modificado notoriamente respecto de aquel que ya se venía perfilando en décadas pasadas.

La excepción se verifica en el caso de las provincias de Chubut y Tierra del Fuego, que en años anteriores habían desarrollado una estructura industrial considerable sobre la base de Regímenes de Promoción Sectorial y Regional. En tal sentido, la nueva estructura inversora centralizada principalmente en actividades extractivas implicaría un cambio paulatino de la estructura económica. De todos modos, en ambas provincias las inversiones en la industria manufacturera no son desdeñables e implican una proporción relevante del total de inversiones de cada provincia. Además, si bien para Chubut la comparación intertemporal del Producto determinó una caída en el sector secundario, el nuevo flujo de inversiones que se efectivizaría en la industria básica del metal alcanzaría cifras importantes para el período en estudio.

Un ejemplo de la magnitud de las inversiones lo constituye la provincia de Santa Cruz, que recibiría un monto de 200 millones de dólares para el desarrollo de proyectos mineros (Cerro Vanguardia) y casi 2.000 en actividades extractivas. De igual manera en Neuquén las inversiones efectivizadas y proyectadas en el sector termoeléctrico e hidroeléctrico ascenderían casi a los 850 millones de dólares.

Inversiones en la Región Patagónica (período 1995 a 1998)

PATAGONIA (NEUQUEN, RIO NEGRO, SANTA CRUZ, CHUBUT, TIERRA DEL FUEGO)				
Monto de las Inversiones		Ranking de	Principales Empresas	Inversión por
Sectores	1995-1998	Inversiones por Provincia	inversoras	Grandes Sectores
		1995-1998	1995-1998	1995-1998
Actividades Extractivas	4,667		YPF, Pluspetrol,	
Actividades Primarias	103	(1°) Neuquén	Patrolera San Jorge,	Sector Primario 65%
Comercio y Servicios	112	(2°) Santa Cruz	Oleoducto Trasandino,	Sector Secundario 16%
Industria manufacturera	1,145	(3°) Chubut	Gasoducto san sebastián, Gasoducto del Pacífico,	Sector Terciario 20%
Infraestructura	1,360	(4°) Río Negro	Cerámicas Zanón, Cerro Vanguardia, Aluar, Air liquide.	
Totales	7,387			

Fuente: CEP. Expresado en millones de dólares. Cifras preliminares.

OBSERVACIONES GENERALES Y CONCLUSIONES:

Según la evidencia empírica, y teniendo en cuenta las limitaciones que el presente trabajo posee, es claro que las actividades vinculadas con la explotación de recursos específicos de cada provincia tuvieron una importancia manifiesta en la descentralización del flujo de inversiones a partir de la década del '90.

Además, en alguna medida, ciertas regiones habrían sufrido un relevante cambio en su patrón de especializaciones en esta década. Tal es el caso de la Región Noreste, Noroeste y Nuevo Cuyo, que presentarían un fuerte cambio tanto en la composición, como en la magnitud de las inversiones. En este sentido, las inversiones para esta región parecerían sustentarse en aquellos factores o recursos específicos vinculados a las actividades primarias y/o infraestructura. Lo mismo podría argumentarse para el caso de la Región Patagónica, que también ha presentado el mayor flujo de sus inversiones en actividades extractivas, solo que en esta zona la especialización en dichas actividades ya habría comenzado a perfilarse en décadas pasadas.

En resumen, el factor explicativo que generó la desconcentración del actual flujo de inversiones se encontraría sustentado básicamente en la existencia de factores específicos, que por definición son inmóviles entre regiones.

Todo ello es compatible con lo analizado a partir de las variaciones de los PBG provinciales y su composición sectorial. En tal sentido, es claro que para la mayoría de las provincias se observa un lento proceso de caída en la participación del sector secundario juntamente con un leve ascenso del sector terciario y primario (principalmente en actividades extractivas). Las causas del aumento en el sector terciario serían variadas. Así pues, en la zona Pampeana, el aumento en la participación de los servicios estaría influenciado por un proceso de complementación y desarrollo de la industria manufacturera¹². Sin embargo, en otras regiones, el fenómeno de aumento en la participación el sector servicios y la paralela caída del sector secundario resultaría un proceso más complejo de interpretar.

Respecto de la localización de las inversiones en la industria, existen diversos factores que irán redefiniendo su configuración. Por un lado, los elementos históricos que, dado el desarrollo alcanzado, tienden a sostener el actual patrón. En segundo término, existen factores que son edificados en el tiempo (costo salarial, abaratamiento de los costos de transporte, políticas gubernamentales, etc), que alteran las tendencias “tradicionales” de la localización industrial. Por último, habría que considerar, también las consecuencias de las nuevas inversiones en recursos naturales, que podrían avanzar hacia nuevos procesos de agregación de valor, generando el desarrollo o la modernización de la industria en distintas regiones¹³.

Si se extrapolan estas argumentaciones al caso argentino, considerando las limitaciones del presente trabajo, se vería que si bien en la mayoría de los casos han primado los costos económicos de cada región y las economías de aglomeración, en la determinación del patrón de inversiones manufactureras, en algunos casos particulares, debería destacarse el logro descentralizador de ciertas políticas.

Otro punto a considerar es el de las inversiones en el Sector Terciario. En este marco, es relevante destacar que la gran concentración de inversiones en infraestructura se ubicó en las provincias que cuentan con una abundante dotación de recursos naturales específicos.

En cuanto a la inversión en infraestructura, muchos trabajos económicos destacan que esta es una condición necesaria, aunque no suficiente, para alcanzar un desarrollo equilibrado entre provincias. Más aún, en el actual marco de Integración Económica con los Países del Mercosur las inversiones en infraestructura (juntamente con otras) y su promoción podrían colaborar en el desarrollo de aquellas regiones que históricamente han sufrido cierto retraso económico.

¹² Ver notas al pie N° 5 y N° 7.

¹³ Para profundizar el tema de la localización e inversiones industriales remitirse a Wheeler, Mody (1992): “International investment location decisions: The case of US firms”. *Journal of International Economics*, Vol 33.

De todos modos, el problema del crecimiento regional desequilibrado es un tema complejo en la Argentina así como en otros países del mundo¹⁴ y requiere de un esfuerzo a largo plazo tanto en lo que hace al relevamiento de datos a nivel provincial, como a la formulación de políticas que permitan el desarrollo regional.

Finalmente es relevante mencionar que los actuales patrones de inversión tendrán efectos a largo plazo, pues dependiendo tanto de la magnitud como de su composición serán una variable determinante del crecimiento provincial, así como también, determinarán una división de ventajas comparadas entre regiones y/o provincias. Esto, es importante principalmente a partir del fenómeno de integración comercial que permitirá adquirir ventajas comparadas dinámicas especialmente para aquellas actividades vinculadas a la industria manufacturera.

14 Así pues, es un asunto que en la actualidad ha adquirido importancia principalmente a partir de la constitución de la Unión Monetaria Europea. Pues, al perder las Economías Europeas autonomía fiscal y monetaria se acentúan los problemas de distribución espacial de actividades entre las regiones que componen el acuerdo.

MERCOSUR

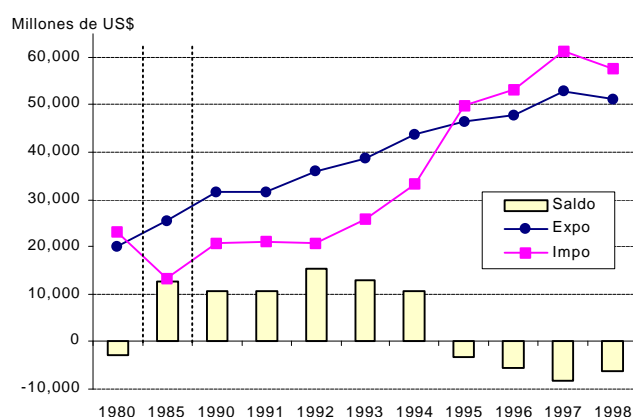
UNA RADIOGRAFÍA DE LAS IMPORTACIONES BRASILEÑAS

INTRODUCCIÓN¹

Una de las características distintivas de la economía brasileña durante la década de los 90 es que las reformas iniciadas en este período fueron acompañadas por un sostenido proceso de apertura comercial, lo que impulsó el crecimiento de su comercio exterior.

Si bien en la década del 80 Brasil acumuló un superávit comercial de más de 9.000 millones de dólares anuales, este excedente se explicó más por la caída de las importaciones (en 1989 éstas eran un 20% inferiores a 1980) que por el aumento de las exportaciones. Estas crecieron a la tasa anual del 6,1% en el mismo período, levemente inferior a la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales, que rondó el 6,3%.

Comercio Exterior Brasileño



En contraste, durante la década del 90, las importaciones se incrementaron a un ritmo de 13,7% anual, mientras que las exportaciones continuaron creciendo a una tasa apenas por debajo de la media mundial (6,8%).

Consecuencia también del proceso de apertura, el cambio de signo del balance comercial desde

la implementación del Plan Real (el déficit acumulado desde 1995 a 1998 es de US\$ 23.500 millones, si bien en lo que va de la década acumula un superávit de US\$ 25.900 millones) constituye uno de los aspectos más importantes que explican la vulnerabilidad externa que enfrenta actualmente el país.

Comercio Exterior Brasileño y Mundial
en tasas de variación promedio anual (%)

	70's	80's	90's	1998
Importaciones Brasileñas	24.6	-2.5	13.7	-6.2
Exportaciones Brasileñas	21.0	6.1	6.3	-3.5
Comercio Mundial	20.2	6.3	6.8	-1.2

¹ La fuente de los datos expuestos en esta nota es la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX) brasileña. Por otra parte, se adoptó el criterio de clasificación de los bienes por Uso Económico que utiliza el INDEC.

En este contexto, 1998 es un año atípico. Este es el primer año de la década en el que las exportaciones, que sumaron 51.100 millones de dólares se redujeron (un 3,5%). Por su parte las importaciones (57.400 millones de dólares) experimentaron una contracción del 6,2%, la primera desde 1993.

IMPORTACIONES: ESTRUCTURA Y PRINCIPALES PRODUCTOS.

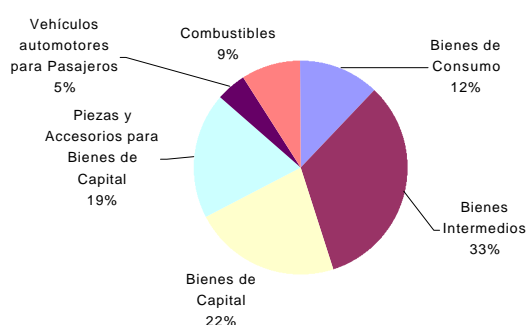
La reducción del 6,2% en las importaciones brasileñas en 1998 estuvo explicada por caídas significativas en cuatro de los seis rubros, a saber: combustibles (-27%), bienes de capital (-8%), bienes intermedios (-5%) y bienes de consumo (-4%). Al mismo tiempo, se incrementaron las importaciones de vehículos automotores para pasajeros en un 8% y permanecieron constantes las compras de piezas y accesorios para bienes de capital.

Del total importado durante 1998, el rubro más significativo son los bienes intermedios que sumaron 18.800 millones de dólares, explicando cerca del 33% de las importaciones totales brasileñas. En este rubro se incluyen productos como: trigo, algodón, cloruro de potasio, cobre refinado, compuestos heterocíclicos y papel prensa.

El segundo puesto está ocupado por los *bienes de capital* con un monto cercano a los 12.800 millones y una participación del 22% sobre el total. En este caso, entre los principales productos se encuentran: los aparatos de telefonía y comunicación, camiones, máquinas para prensar, silos metálicos, aviones, computadoras y sus partes y convertidores estáticos.

Las *piezas y accesorios para los bienes de capital* ocupan el tercer puesto con una participación del 19% y un monto importado durante 1998 de 11.000 millones de dólares. Entre los productos más significativos se encuentran: autopartes, circuitos integrados monolíticos, partes de aparatos de telecomunicaciones, partes de computadoras, partes para aviones y helicópteros y motores diesel y semi-diesel y sus partes.

Composición de las importaciones brasileñas 1998
por uso económico



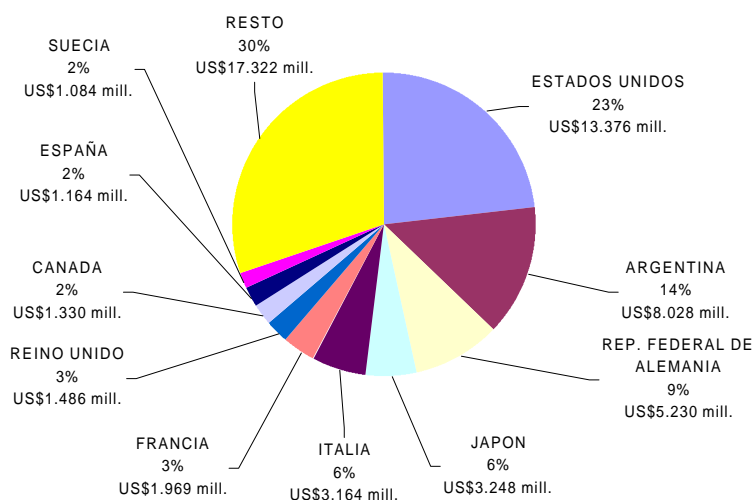
Los *bienes de consumo* representan un 12% del total y acumularon cerca de 7.000 millones en el último año. Entre los ítems más relevantes se incluyen: medicamentos, arroz, leche en polvo, libros y folletos, alubias y filetes de pescado congelados.

Por último, las importaciones de **combustibles**

representan un 9% del total, con un monto importado de 5.100 millones, siendo éstas principalmente de petróleo crudo y hullas. Los vehículos automotores para pasajeros representan un 5%, con compras por 2.700 millones.

IMPORTACIONES: PRINCIPALES PROVEEDORES.

Importaciones Brasileñas 1998



Los principales proveedores de Brasil fueron durante 1998: EE.UU., la Argentina, Alemania, Japón, Italia, Francia, Reino Unido, Canadá, España y Suecia. Estos diez orígenes explican cerca del 70% del total importado por Brasil durante el último año.

PRINCIPALES PROVEEDORES Y PRODUCTOS.

Lugar en el Ranking	País Proveedor	Monto Importado en 1998 En mill. US\$	Principales Productos	Participación sobre las importaciones totales
1	Estados Unidos	13.376	Aparatos de radiotelefonía, hullas, turborreactores, circuitos integrados monolíticos, compuestos orgánicos e inorgánicos, medicamentos, unidades de memoria y partes para computadoras.	23%
2	Argentina	8.028	Vehículos, trigo, aceites de petróleo, maíz, leche en polvo, arroz, algodón, alubias y filetes de pescado.	14%
3	Alemania	5.230	Vehículos, grupos electrógenos, computadoras, autopartes, cloruro de potasio, impresoras y partes para bombas.	9%
4	Japón	3.248	Vehículos, circuitos integrados monolíticos, tubos para oleoductos y gasoductos, partes para aparatos de telefonía, partes para motocicletas y cajas de cambio.	6%
5	Italia	3.164	Aceites de petróleo, motores de émbolo, autopartes, motores diesel y vehículos.	6%
5 Princ. Proveedores		33.047		58%
Importaciones Totales		57.402		100%

CARACTERIZACIÓN DE PRODUCTOS Y PROVEEDORES.

Las importaciones brasileñas de *bienes de consumo* en 1998 fueron de 6.965 millones de dólares. La Argentina ha sido el principal proveedor de este tipo de bienes durante los últimos tres años, con una participación creciente sobre el total importado por Brasil. Mientras en 1996 la Argentina proveía el 29% de las compras brasileñas de bienes de consumo, en 1998 —y a pesar de la reducción en las compras de este tipo de bienes— la participación de los bienes de consumo de origen argentino creció hasta explicar casi un 32% del total importado.

Durante 1998 las compras brasileñas de *bienes intermedios* sumaron 18.840 millones de dólares, y en este caso, la Argentina ocupó durante 1998 el segundo puesto en el ranking de proveedores, con una participación sobre el total importado del 20%. El primer puesto fue ocupado por los EE.UU., con una participación del 37% y el tercero por Alemania con el 12% del mercado.

Las importaciones brasileñas de *bienes de capital* alcanzaron durante el último año los 12.800 millones de dólares y los principales proveedores de estos productos fueron: EE.UU. –con una participación del 35%- , Alemania –17%- e Italia, Japón y Argentina, con participaciones del 10% sobre el total importado de bienes de capital en cada caso. La Argentina ocupa de este modo el quinto lugar en el ranking de proveedores de bienes de capital. La participación de los bienes de capital de origen argentino ha venido aumentando sostenidamente desde 1996. En aquel año, la participación de los productos argentinos era del 4%, mientras que en 1998 alcanzó el 10%.

Las *piezas y accesorios para bienes de capital* representaron durante 1998 el 19% del total importado por Brasil, con un monto cercano a los 11,000 millones de dólares. En este caso, el ranking de proveedores hasta el quinto puesto coincide con el de los bienes de capital. De este modo la Argentina vuelve a ocupar el quinto puesto con un 7% del total importado de este tipo de bienes.

Un caso especial es del rubro de *vehículos automotores para pasajeros* que durante 1998 acumuló importaciones para Brasil por un monto cercano a los 2,700 millones de dólares, alcanzando un 5% de las importaciones totales brasileñas. En este caso, la Argentina ocupa el primer puesto en el ranking, con una participación definitiva sobre el total: 60%. Esta participación se explica por el régimen automotriz acordado conjuntamente entre ambos países.

Las importaciones brasileñas de *combustibles* fueron de 5,100 millones de dólares. Los cinco primeros puestos del ranking de proveedores están ocupados por: Arabia Saudita, Argentina, Argelia, Venezuela y Nigeria, con una participación similar en todos los casos, cercana al 15% del total.

1998: EFECTOS DE UN AÑO DE CRISIS.

ANÁLISIS POR PRODUCTO.

La caída en el producto bruto brasileño durante 1998 ha afectado de formas distintas a los distintos productos importados por Brasil. Entre los productos que registran una caída en las importaciones se encuentran:

- | | |
|--|--------------------------------|
| • aceites de petróleo | • alcohol etílico |
| • algodón en bruto | • mineral de cobre |
| • habas de soja | • electrodomésticos |
| • partes y piezas de electrodomésticos | • cajas de cambio (autopartes) |
| • impresoras | |

En cambio, se registraron incrementos en las compras de:

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| • vehículos particulares | • maíz |
| • grupos electrógenos | • turborreactores y sus partes |
| • camiones de poco tonelaje | • motores diesel |
| • arroz | • partes para aviones |
| • medicamentos | • turbinas de gas |

ANÁLISIS POR PROVEEDOR.

La reducción del 6% en las importaciones brasileñas de 1998 respecto a los montos importados durante 1997 tampoco afectó por igual a todos los proveedores. En realidad esta caída en las importaciones comprende dos grupos: aquellos países que a pesar de la caída lograron incrementar sus ventas al Brasil y aquellos que vieron reducidos sus embarques a dicho destino.

Entre los orígenes que lograron incrementar sus ventas al mercado brasileño se encuentran en orden decreciente: Francia, Suecia, los Países Bajos, Alemania, Finlandia, Nigeria, Uruguay, Israel, Polonia, Reino Unido, Bielorusia, Filipinas, Suiza, Australia, Emiratos Arabes y Hungría.

En cambio, cayeron las compras desde los siguientes orígenes: EE.UU., Corea, Japón, Arabia Saudita, Italia, Venezuela, México, República de Yemen, Chile, Irán, Paraguay, China, Malasia, Argelia, Canadá y Argentina.

Las importaciones brasileñas de productos argentinos se redujeron durante 1998 un 1%, registrando un monto total de 8.028 millones de dólares y una participación sobre el total importado por Brasil del 14%. Con esta porción del mercado la Argentina se asegura el segundo lugar en el ranking de proveedores, luego de los EE.UU. que ocupan el primer puesto con un total importado de 13,300 millones y una participación del 23%.

Entre 1996 y 1998 la participación de la Argentina aumentó en el caso de los bienes de consumo, intermedios, de capital y vehículos automotores para pasajeros y disminuyó en el caso de las piezas y accesorios para bienes de capital y los combustibles.

Importaciones de productos argentinos que aumentaron durante 1998:

vehículos para transporte de mercancías y personas, trigo, maíz, arroz, leche en polvo, aceite de soja, alubias, tubos sin costura, pasta química de madera, ajos, aceite de girasol, motores diesel, generadores y mineral de cobre.

Al mismo tiempo, se redujeron los embarques de:

combustibles, vehículos (especificar cuáles), algodón en bruto, aceites de petróleo, motores, cajas de cambio, harina de trigo, filetes de pescado congelados, calzado deportivo y turbinas.

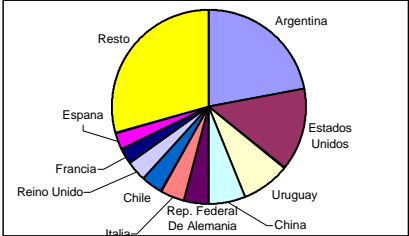
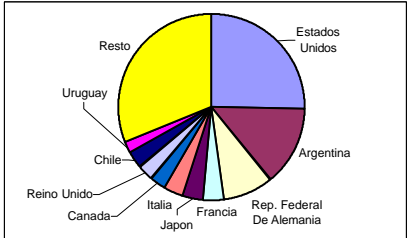
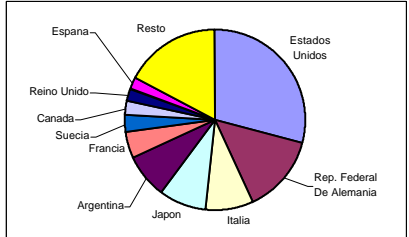
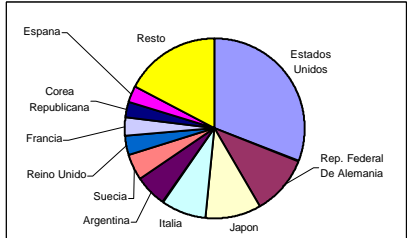
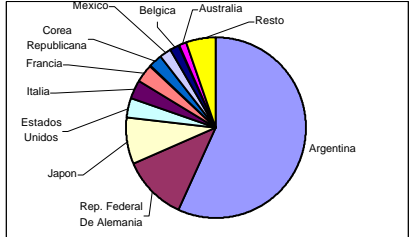
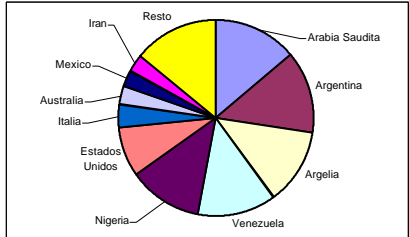
Algunas estimaciones de la elasticidad-ingreso de las importaciones en Brasil indican que pequeñas caídas en el producto pueden generar importantes reducciones en el nivel de importaciones. Para 1999 los pronósticos referidos a la evolución del PBI de Brasil² arrojan una contracción superior al 4%, mientras que se espera un aumento de las exportaciones cercana al 9% y una contracción en las importaciones del -16%.

Estas cifras indican que –si se confirma la contracción del PBI estimada- 1999 será un año de fuertes caídas en el total importado por Brasil.

² Estimaciones realizadas por Macrométrica – Brasil.

Importaciones Brasileñas por Uso Económico

1998 / en millones de Us\$ FOB

Uso económico	País de Origen	1998	Participación
Bienes de Consumo	<i>Argentina</i>	1,555	(22.3%)
	Estados Unidos	943	(13.5%)
	Uruguay	566	(8.1%)
	China	419	(6.0%)
	Rep. Federal De Alemania	289	(4.1%)
	Italia	264	(3.8%)
	Chile	258	(3.7%)
	Reino Unido	227	(3.3%)
	Francia	208	(3.0%)
	España	193	(2.8%)
	Resto	2,042	(29.3%)
	Total Bienes de Consumo	6,965	
Bienes Intermedios	Estados Unidos	4,765	(25.3%)
	<i>Argentina</i>	2,597	(13.8%)
	Rep. Federal De Alemania	1,630	(8.6%)
	Francia	686	(3.6%)
	Japon	657	(3.5%)
	Italia	647	(3.4%)
	Canada	541	(2.9%)
	Reino Unido	537	(2.8%)
	Chile	525	(2.8%)
	Uruguay	401	(2.1%)
	Resto	5,852	(31.1%)
	Total Bienes Intermedios	18,839	
Bienes de Capital	Estados Unidos	3,710	(29.1%)
	Rep. Federal De Alemania	1,798	(14.1%)
	Italia	1,074	(8.4%)
	Japon	1,060	(8.3%)
	<i>Argentina</i>	1,037	(8.1%)
	Francia	598	(4.7%)
	Suecia	385	(3.0%)
	Canada	347	(2.7%)
	Reino Unido	283	(2.2%)
	España	271	(2.1%)
	Resto	2,194	(17.2%)
	Total Bienes de Capital	12,758	
Piezas y Accesorios para Bienes de Capital	Estados Unidos	3,426	(30.9%)
	Rep. Federal De Alemania	1,196	(10.8%)
	Japon	1,107	(10.0%)
	Italia	895	(8.1%)
	<i>Argentina</i>	640	(5.8%)
	Suecia	520	(4.7%)
	Reino Unido	381	(3.4%)
	Francia	348	(3.1%)
	Corea Republicana	329	(3.0%)
	España	310	(2.8%)
	Resto	1,921	(17.4%)
	Total Piezas y Accesorios para Bienes de Capital	11,073	
Vehículos automotores para Pasajeros	<i>Argentina</i>	1,510	(56.8%)
	Rep. Federal De Alemania	309	(11.6%)
	Japon	220	(8.3%)
	Estados Unidos	99	(3.7%)
	Italia	88	(3.3%)
	Francia	83	(3.1%)
	Corea Republicana	68	(2.6%)
	Mexico	57	(2.2%)
	Belgica	50	(1.9%)
	Australia	38	(1.4%)
	Resto	137	(5.2%)
	Total Vehículos automotores para Pasajeros	2,659	
Combustibles	Arabia Saudita	712	(14.0%)
	<i>Argentina</i>	688	(13.5%)
	Argelia	644	(12.6%)
	Venezuela	641	(12.6%)
	Nigeria	621	(12.2%)
	Estados Unidos	431	(8.5%)
	Italia	196	(3.8%)
	Australia	151	(3.0%)
	Mexico	150	(2.9%)
	Iran	136	(2.7%)
	Resto	724	(14.2%)
	Total Combustibles	5,095	
	Total general	57,402	

ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS (AMOs).

*Teoría, Unificación monetaria Europea y Aplicaciones para el Mercosur **

"So much barbarism, how ever remains in the transactions of the most civilized nations that almost all independent countries choose to assert their nationality by having, to their inconvenience and that of their neighbours, a peculiar currency of their owns." J.S. Mill.

Este artículo presenta un survey de la literatura sobre áreas monetarias óptimas. Se muestra la evolución del debate teórico sobre el tema, la experiencia de unificación monetaria europea, y se comenta la propuesta mencionada oficialmente en 1998 por los presidentes de los Estados miembros del Mercosur de que, en algún momento del futuro, los países de la región unificarán sus monedas. Se concluye que tal propuesta tiene sentido como última etapa de un proceso de integración, pero que su concreción probablemente exigirá un plazo largo - entre 15 y 20 años - y estará condicionada a una serie de prerequisites.

TEORÍA DE LAS ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS : la contribución de Mundell

Mundell¹(1961) fue el primero en sugerir la creación de AMOs para aumentar la eficacia de los regímenes cambiarios. Su argumento parte de un ejemplo hipotético de un shock de demanda entre dos regiones, A y B, cada una de ellas especializada en la producción de un bien. Si la demanda del producto de la región B cae en favor de la producción de la región A, una variación en el tipo de cambio (devaluación en el país B) es utilizada para alterar los salarios reales y restaurar los niveles de precios, empleo y balance de pagos.

Si las regiones A y B pertenecen a dos naciones diferentes, con distintos signos monetarios, una desvalorización de la moneda en el país B elimina el desempleo en B y la inflación en A. En cambio, si las regiones A y B tienen la misma moneda, la política monetaria enfrenta un dilema, ya que si el banco central decide contraer la oferta de dinero para reducir la inflación en la región A, agravará el problema del desempleo en B, mientras que si decide expandir la oferta monetaria para impulsar el empleo en B, persistirá la inflación en la región A.

Su argumento parte de que un tipo de cambio flexible puede ser una herramienta eficiente para ajustar los desequilibrios externos e internos, estabilizando el empleo y la inflación, sólo si las monedas nacionales pudiesen ser adecuadamente reorganizadas en monedas regionales. ¿ Cómo delimitar entonces el área monetaria óptima, es decir, cual es la base geográfica ideal que delimita la existencia de una moneda única ?. En la visión de Mundell, con salarios nominales rígidos, la movilidad geográfica del trabajo sería suficiente para sustituir la tasa de cambio como instrumento de ajuste a los desequilibrios regionales. Por lo tanto, un AMO debe extenderse hasta tanto todavía persista en la región una elevada movilidad del trabajo.

De acuerdo al autor, áreas monetarias muy pequeñas no son deseables, ya que un número elevado de monedas aumentaría los costos de conversión e información. Un área monetaria pequeña implicaría un mercado cambiario estrecho y vulnerable a la acción de los especuladores. Por lo tanto, la delimitación de un AMO debería evaluar

* Esta nota se basa en el trabajo elaborado por el Área de Planeamiento del BNDES (Banco Nacional de Desarrollo de Brasil) por los autores Francisco José Zagari Rigolon y Fabio Giambiagi, para la serie "Ensayos BNDES" de septiembre de 1998.

¹ Mundell, Robert. The Theory of optimum currency areas. American Economic Review, v.51,n° 4 1961.

el trade-off entre movilidad del trabajo y el tamaño del área monetaria, en el límite, “the optimum currency area is the world (Mundell 1997 ²)”.

COSTOS Y BENEFICIOS DE LA UNIFICACIÓN MONETARIA

¿ Por qué un grupo de países decide adoptar una moneda única ?. Seguramente porque para cada uno de ellos, los beneficios de la unificación superan los costos de renunciar a las monedas domésticas. En este sentido, un AMO puede definirse como una región en la cual los beneficios de adoptar una moneda única son mayores a los costos de abandonar la política monetaria y cambiaria domésticas.

PRINCIPALES BENEFICIOS DE LA UNIFICACIÓN MONETARIA :

- a) disciplina la política fiscal de cada integrante,
- b) aumenta la credibilidad de la política monetaria (el incentivo de un banco central unificado para recurrir a la inflación como instrumento de política es estrictamente menor que para la mayoría de los bancos centrales nacionales),
- c) disminuye el sesgo inflacionario de las políticas domésticas (los integrantes importan la reputación del país con mayor reputación antiinflacionaria),
- d) elimina la incertidumbre del tipo de cambio, estimulando la integración comercial, las inversiones y el crecimiento económico (una comisión de la Comunidad Económica Europea (CEE 1990) estimó que la eliminación del riesgo cambiario reduciría las tasas reales de interés 0.5 puntos porcentuales y aumentaría el producto potencial de la CEE entre 5% y 10%),
- e) el efecto de shocks externos será distribuido entre los participantes de la unión,
- f) disminuyen las demandas proteccionistas,
- g) reduce los costos de transacción y conversión de la moneda y
- h) aumentará el poder político, económico y estratégico de la región.

PRINCIPALES COSTOS DE LA UNIFICACIÓN MONETARIA :

Una unión monetaria no está desprovista de costos, los países que ingresan pierden la capacidad de usar la política monetaria y cambiaria para responder a los efectos de shocks en el producto, la inflación y el balance de pagos. La magnitud de los costos depende de la naturaleza de los shocks, la disponibilidad de instrumentos alternativos de ajuste y del grado de apertura de la economía.

Los costos de abandonar las políticas domésticas serán más elevados mientras más divergentes sean las estructuras productivas y de exportación de los países miembros.

A su vez, estos costos son menores mientras mayor sea el grado de apertura externa de la unión, ya que la eficiencia de las modificaciones cambiarias para corregir desequilibrios externos disminuyen con la apertura. También una elevada movilidad del trabajo disminuye los costos de la unificación monetaria.

¿ CUÁNDO ES DESEABLE LA CONFORMACIÓN DE UN AMO ? :

- En general, un área monetaria será óptima cuando :
- mayor sea el grado de integración comercial,
- mayor sea la simultaneidad de los ciclos económicos,
- mayor sea la movilidad del trabajo y
- mayor sea la convergencia de la inflación y otras variables macroeconómicas.

² Conferencia en la que Mundell describe 35 años después la génesis de ideas de su artículo original.

DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA : La unificación monetaria europea

En diciembre de 1991, los estados miembros de la Comunidad Europea firmaron el tratado de Maastricht. A través de este, países con políticas monetarias independientes acordaron constituir una unión monetaria y crear un banco central común, responsable por la política monetaria de esta unión y de la emisión de la moneda única.

ANTECEDENTES Y MOTIVACIONES

Con la ruptura del sistema de Bretton Woods en 1970 se intensificó la búsqueda de la estabilidad cambiaria en Europa. Ya en 1970, el informe Werner propone la formación de una unión monetaria al final de 10 años. En marzo de 1972 los países de la Comunidad instituyeron un sistema de bandas cambiarias bilaterales de 2.25% (la serpiente europea). A partir del primer shock petrolero en 1973 se interrumpió este acuerdo cuando las fluctuaciones en las tasas de desempleo de los países fueron acompañadas de movimientos divergentes de los tipos de cambio. En 1979 fue creado el exitoso Sistema Monetario Europeo que tenía por objetivo estabilizar los tipos de cambio aún a pesar de tener trayectorias inflacionarias diferentes al menos hasta principios de la década del 90.

El impulso para la unificación monetaria fue renovado luego de la firma en 1986 del Single European Act, que comprometió a los miembros de la comunidad con la integración de un mercado integrado de bienes y de factores para el final de 1992. En 1988 fue creado un comité a cargo de Jacques Delors con el objetivo de proponer "etapas concretas" para la creación de una unión monetaria europea.

El informe Delors (1989) presentó una estrategia gradualista para la unificación monetaria que fue aceptada formalmente en el encuentro de Maastricht (1991). En la etapa 1, iniciada en julio de 1990, fueron removidos los controles de capitales mas importantes y aumentada la independencia política de los bancos centrales domésticos. En la etapa 2, iniciada en enero de 1994, fue creado el Instituto Monetario Europeo, para reforzar la cooperación monetaria entre los bancos centrales y funcionar como precursor del Banco Central Europeo. En 1998 el consejo de ministros de la Comunidad Europea definió la composición de los países componentes de la unión monetaria en base a los criterios de convergencia de Maastricht. En la etapa 3, iniciada en enero de 1999, las tasas de cambio fueron fijadas irreversiblemente y el Banco Central Europeo asumió la responsabilidad por la formulación y ejecución de la política monetaria de la Unión Monetaria.

Las disposiciones de Maastricht buscaron asegurar no solamente una transición estable para la unificación monetaria, sino también un aumento del bienestar de las economías participantes. En este sentido, tres elementos del tratado merecen destacarse; a) la independencia del Banco Central Europeo, b) los criterios de convergencia y c) los procedimientos para déficits excesivos³.

BASES PARA LA UNIFICACIÓN MONETARIA EN EL MERCOSUR

La integración comercial de la región aumentó substancialmente entre 1990 y 1997, la participación del comercio intra-regional dentro de las exportaciones totales aumentó significativamente en el período. En el pasado, los flujos comerciales fueron afectados por las asimetrías de los ciclos económicos y la inestabilidad cambiaria. En particular, grandes oscilaciones en los flujos comerciales fueron acompañadas de

³ Los procedimientos para déficits excesivos, junto con la "cláusula de no socorro" tienen por objetivo reducir la probabilidad de ocurrencia de este evento. El no cumplimiento de estas cláusulas puede derivar en multas y restricciones a la obtención de préstamos del Banco Europeo de inversiones.

anuncios de medidas proteccionistas. La eventual persistencia de fluctuaciones macroeconómicas puede comprometer en el futuro el avance de la integración. Por lo tanto, el aumento de la coordinación macroeconómica es deseable para la profundización de la integración.

La intensificación de la integración comercial y el éxito inicial de los programas de estabilización en Argentina y Brasil motivaron la elaboración de propuestas sugiriendo que la integración produzca, en el límite, una unificación monetaria.

A pesar de que los integrantes del Mercosur aún no satisfacen los requisitos para la formación de una AMO y la renuncia a la política monetaria y cambiaria doméstica de cada integrante tendría costos elevados, es importante resaltar que el hecho de que si bien los países del Mercosur aún no forman un Área Monetaria Óptima, no impide la formación de un AMO en el futuro. Los ejemplos de Estados Unidos y la UME muestran que la moneda única puede ser adoptada aún si las regiones no constituyen previamente un área óptima.

Los costos en cuanto a la pérdida de determinación doméstica de la política monetaria y cambiaria disminuirán gracias a que las similitudes de las economías de Argentina y Brasil tienden a aumentar con la integración, a que se está profundizando el proceso de apertura comercial y a que la flexibilidad de los salarios reales y la movilidad del trabajo en la región tiende a aumentar con la integración.

Para satisfacer los requisitos de un AMO en el Mercosur, es deseable que :

- se profundice la integración comercial (todavía es bajo)
- se amplíe la movilidad regional del trabajo y el capital (está restringida),
- aumente la simetría de los ciclos económicos (las estructuras industriales y de comercio divergen, al igual que el ciclo, sin embargo, tienden a igualarse por efecto de la integración),
- converjan los indicadores macroeconómicos, (metas comunes de inflación, déficit fiscal y de la cuenta corriente, creación de un comité de coordinación macroeconómica, armonización de la política cambiaria doméstica)
- se libere el mercado de servicios y compras públicas,
- se armonicen los regímenes tributarios.

Cumplidos los requisitos anteriores, en un plazo en el orden de los 10 años, los países podrían comprometerse con una unificación monetaria y detallar la transición hacia la moneda única en un plazo adicional entre 5 y 10 años. El proceso sólo sería concluido en torno al año 2015, sin embargo, los primeros pasos para eso, deben comenzar ahora.

ECONOMÍA INTERNACIONAL

EL EFECTO DE LA PROXIMIDAD GEOGRÁFICA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES:

UNA VISIÓN COMPARADA DEL MERCOSUR Y LA ARGENTINA

ANÁLISIS EMPLEANDO LOS CONCEPTOS DE EXPORTACIONES EXTRA E INTRA ZONA DE INFLUENCIA GEOGRÁFICA (ZIG)

Un 60% del comercio mundial es realizado entre países vecinos, mientras que solamente el restante 40% es fruto del comercio que trasciende las distancias regionales. Esta magnitud del comercio regional pone de manifiesto que la proximidad geográfica estimula el comercio brindando valiosas ventajas como; menores costos de transporte, mayor conocimiento del mercado y sus preferencias, ampliación de la canasta de productos transables y en algunos casos ausencia de barreras comerciales y preferencias arancelarias.

A nivel regional, la evolución reciente y la proporción entre comercio dentro de la región y fuera de la misma presenta grandes diferencias. El Mercosur, por ejemplo, es la región con mayor proporción de sus exportaciones destinadas fuera de los límites de su región, y por el contrario, la Unión Europea es la que mayor proporción destina hacia adentro. Asimismo, en los últimos años aumentó el peso del comercio regional en todas las regiones excepto en la Unión Europea -el mercado común más antiguo-, lo que sugiere que los acuerdos comerciales estimulan en una primera etapa el crecimiento de las exportaciones entre los países miembros hasta que llegan a un ritmo de crecimiento tendencial, apenas superior a la tasa de crecimiento del producto bruto de la región.

A partir de este punto, el desempeño del sector exportador pasa por la dinámica de los destinos extra regionales.

En el trabajo también se analiza la relación entre las exportaciones dirigidas hacia fuera de la región y el Producto Bruto de la misma. Los resultados muestran que la disparidad entre la región de mayor y de menor capacidad exportadora, es mucho menor a la que surge si solamente se consideran las exportaciones totales como porcentaje del Producto. La región más exportadora es el Sudeste Asiático (10% del P.B. Regional), mientras que el Mercosur y el NAFTA presentan la misma capacidad exportadora como porcentaje del producto (en torno al 5%).

Otra de las conclusiones a las que arriba esta nota, es que si bien el Mercosur es la región que tuvo el mayor crecimiento de las exportaciones dirigidas hacia dentro de la región, también es la que experimentó el mayor crecimiento de la demanda, por lo que se hace necesario calcular la elasticidad producto de las exportaciones para estimar el sesgo real del crecimiento del comercio hacia dentro de la región. Las elasticidades obtenidas tanto para las regiones como para los países individuales, corroboran la existencia de una relación inversa entre la antigüedad de los acuerdos comerciales y el crecimiento del comercio hacia dentro de la región.

INTRODUCCIÓN

Desde fines de la década del 50', el comercio mundial ha crecido en forma sostenida. Entre las décadas del 60' y 70' acumuló un crecimiento del 1524%, mientras que en la década del 80' acumuló un incremento del 77%. En los años 90, el comercio mundial creció a un promedio anual del 6%, aún a pesar de la deflación generalizada y la sucesión de crisis globales que se vienen registrando desde 1994.

La mayor diversidad de productos, y el rápido crecimiento del comercio internacional son características distintivas de esta última mitad del siglo XX. Las organizaciones gubernamentales de carácter internacional creadas a partir de la post-guerra, como el GATT y el FMI, procuraron disminuir los obstáculos al comercio exterior e imponer el paradigma del libre comercio entre las prioridades de las políticas nacionales. En la

últimas dos décadas, el mundo asistió a la creación de enormes bloques regionales que aspiran a la liberalización del comercio de bienes y factores dentro del bloque, y a la conformación posterior de una unidad política que sea origen de un Estado Nación de mayores dimensiones. Estos factores institucionales constituyen un estímulo sin precedentes al crecimiento del comercio mundial.

Sin embargo, teniendo en cuenta que el regionalismo creciente en el comercio mundial, especialmente a partir de los acuerdos multilaterales como la Unión Europea, el NAFTA y el Mercosur, estimula el comercio regional por la ausencia de barreras comerciales y los bajos o nulos aranceles, es necesario distinguir entre dos tipos de comercio; aquel que surge espontáneamente como consecuencia de la proximidad geográfica de las naciones, y el resto del comercio, que no disfruta de las ventajas que brinda el bajo costo de transporte y otros beneficios derivados de la proximidad.

Llamamos exportaciones intra-Zona de influencia Geográfica (intra-ZIG), a las que se dirigen a países cercanos. Estas exportaciones se benefician con las ventajas del bajo costo del transporte, así como de los fuertes lazos culturales que usualmente están asociados a la vecindad geográfica. Para una empresa textil de Milán, es indistinto vender prendas en Nápoles o en Lyon, no sólo porque los costos de transporte son semejantes, sino también porque el conocimiento de las preferencias y gustos de cada mercado es igual o superior. Las exportaciones intra-ZIG se producen espontáneamente de la misma forma que la provincia del Chaco le vende algodón a la industria textil de Buenos Aires. Los costos del transporte de mercancías dentro del área de influencia son significativamente menores a los que se tendrían al exportar a países mas distantes. En algunos casos, la cercanía geográfica puede provocar que exista comercio aún en productos típicamente no transables por su relación peso/precio como es el caso del Cemento en Europa.

En cambio, las exportaciones dirigidas a las zonas de menor o nula influencia geográfica, no disfrutan de los beneficios naturales de bajos costos de transporte. Esta porción de las exportaciones es explicada por la diversidad de la dotación de factores entre el país de origen y el mercado de destino de las exportaciones, así como por la productividad de la economía y los esfuerzos competitivos de sus agentes. Estas exportaciones no sólo tienen que afrontar mayores costos de transporte, salvar las diferencias culturales y de conocimiento de mercado, sino que también tienen que enfrentar la competencia de las naciones pertenecientes a la región geográfica de destino. En este trabajo llamamos a este tipo de exportaciones como extra-Zona de Influencia Geográfica (extra-ZIG).

Este trabajo analiza la estructura y dinámica entre 1990 y 1997 de las exportaciones mundiales, distinguiendo entre aquellas que se dirigen hacia dentro o hacia fuera de la Zona de Influencia Geográfica de cada país y bloque exportador.

ZONA DE INFLUENCIA GEOGRÁFICA

Definimos como Zona de Influencia Geográfica a la región aledaña a un país sobre la que se disfrutan las ventajas derivadas de la cercanía, tales como menores costos de transporte, conocimiento del mercado y acuerdos comerciales preferenciales.

En este trabajo se procuró definir para cada país, en base a un criterio de distancia, el grupo de naciones con los cuales disfruta de las ventajas naturales de la cercanía. La ZIG es mayor que el bloque económico dentro del cual está incluido el país, ya que en todos los casos las naciones tienen cercanía geográfica con otros países que no pertenecen a su bloque económico. Por supuesto, el resto de las naciones que están comprendidas dentro del mismo bloque, también están incluidas dentro de la ZIG del país, lo que otorga ventajas del tipo arancelario adicionales a las propias de la

cercanía geográfica.

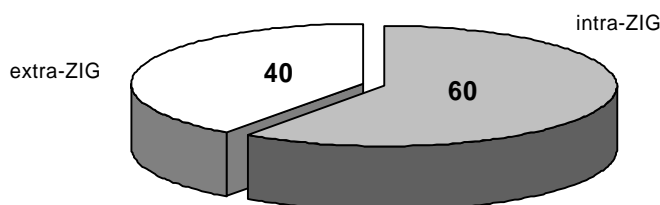
La ZIG de cada bloque económico es igual a la suma de las ZIG correspondientes a cada país integrante del bloque¹.

UNA VISION DEL COMERCIO INTRA-ZIG Y EXTRA-ZIG EN EL MUNDO

El comercio mundial² en 1997 alcanzó los US\$ 5.527,9 miles de millones de dólares. De acuerdo a la información extraída de la muestra (tanto en 1990 como en 1997), un 60% del comercio mundial es intra-ZIG, lo que subraya la importancia de la "cercanía geográfica y/o acuerdo comercial" como factores que explican el patrón de comercio.

El comercio extra-ZIG representa el 39.8% y 39.7% del comercio total en 1990 y 1997 respectivamente. En este período, las exportaciones extra-ZIG crecieron a una tasa semejante a las exportaciones intra-ZIG (64.4%).

Distribución del Comercio Mundial entre Exportaciones Intra-ZIG y extra-ZIG
1997



LA RELACIÓN ENTRE EXPORTACIONES EXTRA-ZIG Y PRODUCTO

Una de las variables que se emplean frecuentemente al analizar la macroeconomía de un país, es la relación entre las exportaciones y el producto bruto de la economía. El porcentaje de la producción local que se vende en el exterior es especialmente empleado como un indicador de competitividad, ya que mientras mayor sea el coeficiente, está indicando mayor capacidad de la producción local para enfrentar exitosamente los estándares productivos internacionales (y que la producción interna no necesariamente es el fruto de políticas deliberadas de protección arancelaria).

En esta nota reelaboramos el indicador antes mencionado empleando el concepto de exportaciones extra-ZIG para distinguir entre aquellas que se realizan gracias a ventajas productivas, de las que se benefician de la cercanía geográfica o de preferencias arancelarias.

La participación de las exportaciones totales en el producto bruto mundial³ fue del 17.5% en 1997, sin embargo, las exportaciones extra-ZIG representan sólo un 6.8% del producto mundial. Entre 1990 y 1997, la participación de las exportaciones en el

¹ Expo ZIG_i = Exportaciones del país *i*, a su Zona de Influencia Geográfica
Expo ZIG(bloque) = Σ_{i=1}ⁿ Expo ZIG_i, *i* = 1...*n*.
n = número de países que compone el bloque económico.

² Del los US\$ 5.527,9 miles de millones de dólares comerciados mundialmente, la muestra de países que contiene este trabajo representa un 85% tanto en 1990 como en 1997. Dada la representatividad de la muestra, por razones de exposición nos referiremos de ahora en adelante como "mundiales" a los resultados que se alcancen con el conjunto de países comprendidos dentro de la muestra, a no ser que se especifique lo contrario.

³ La participación de las exportaciones en el PBI mundial aumentó en un contexto de crecimiento del producto mundial. En el período 1990-1997, las exportaciones mundiales crecieron (64%) a casi el doble que el producto (37.5%) mundial.

producto global aumentó casi tres puntos porcentuales, mientras que la participación en el producto de las exportaciones extra-ZIG aumentaron en un punto porcentual pasando del 5.8% al 6.8%.

Tabla 1: Participación de las Exportaciones en el PBI

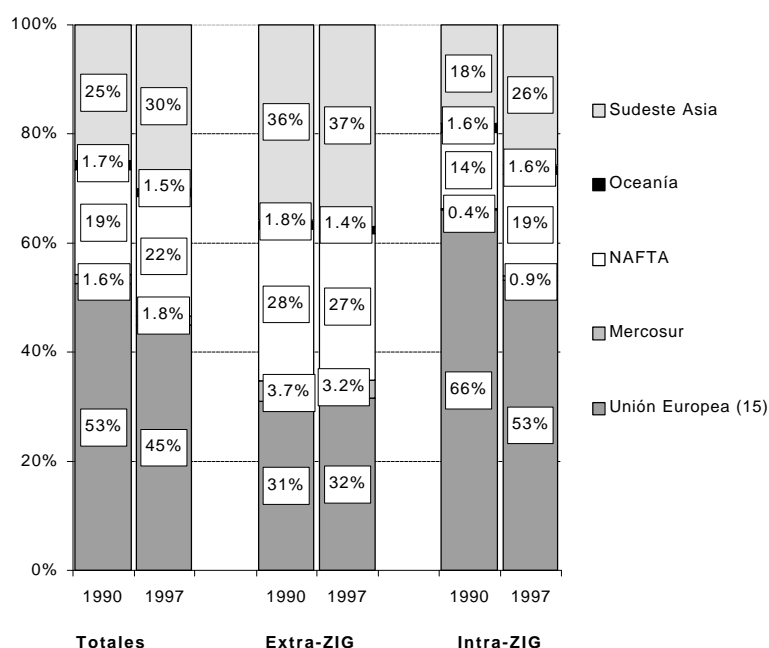
	1990	1997
Exportaciones Totales / PBI	14.7 %	17.5 %
Exportaciones intra-ZIG / PBI	8.9 %	10.7 %
Exportaciones extra-ZIG / PBI	5.8 %	6.8 %

UNA VISION DEL COMERCIO INTRA-ZIG Y EXTRA-ZIG POR BLOQUES ECONOMICOS

En base al criterio de cercanía geográfica, se seleccionaron los siguientes bloques económicos, lo cuales representan aproximadamente el 85% del comercio mundial ; Mercosur, Unión Europea (15), NAFTA, ANZCERTA⁴ y Sudeste Asiático⁵ (en el anexo se detallan los integrantes de cada bloque económico y su ZIG).

Estos bloques, además de disfrutar de las ventajas de la vecindad geográfica, disponen de acuerdos comerciales preferenciales.

Distribución Mundial de las Exportaciones Totales, intra-ZIG y extra-ZIG



⁴ El tratado ANZCERTA, entre Australia y Nueva Zelanda data de 1983.

⁵ Las naciones del sudeste asiático incluidas en la muestra, no conforman un mercado común o acuerdo comercial con el desarrollo de la Unión Europea o el Mercosur, sin embargo, fueron agrupados dentro de un mismo bloque económico porque a partir de sus fuertes vínculos históricos, especialmente a raíz de la dominación primero militar y luego económica de Japón sobre la zona, desarrollaron fuertes lazos comerciales e integración intra-industrial que la constituyen en la zona de mayor crecimiento del comercio del mundo. Existen además múltiples tratados bilaterales o multilaterales, como el APEC, ASEAN y otros que estimulan el comercio intra-ZIG de la región. Por otro lado, otra de sus características es el bajo costo de transporte, debido a que esta basado en el comercio marítimo entre las ciudades costeras. Adicionalmente, la extensa y productiva comunidad china de la región es otro aliciente al comercio Intra-ZIG entre los miembros de esa comunidad que habitan en las ciudades costeras de la región.

El sudeste asiático contribuye con el 37% de las exportaciones extra-ZIG y es por lo tanto la región que más vende fuera de su Zona de Influencia del mundo. Le siguen en orden de magnitud la Unión Europea (32%), el NAFTA (27%), el Mercosur con 3.2% y por último el ANZCERTA (Oceanía) con 1.4%.

A pesar de que Europa perdió participación dentro del comercio mundial, pasando de representar un 53% del mismo en 1990 al 45% en 1997, el peso de sus exportaciones extra-ZIG aumentó del 31% al 32%. El NAFTA, ANZCERTA y el Mercosur perdieron participación dentro del total mundial de exportaciones extra-ZIG, pero ganaron participación a nivel de exportaciones totales, lo que destaca el mayor crecimiento de las exportaciones dirigidas hacia su Zona de Influencia Geográfica.

LA RELACIÓN ENTRE EXPORTACIONES EXTRA-ZIG Y PRODUCTO

Al comparar el indicador usando las exportaciones totales y las extra-ZIG como porcentaje del producto bruto, se destaca que la disparidad entre la región de mayor y de menor capacidad exportadora es mucho menor a la que surge si solamente se consideran las exportaciones totales como porcentaje del producto.

Para la Unión Europea, la relación entre exportaciones totales sobre PBI es del 24.4%, mientras que al emplear las exportaciones extra-ZIG el indicador alcanza el 6.6%. En el caso del Mercosur este indicador varía tan solo del 7.2% al 4.9%. Estos ejemplos ilustran que el efecto de utilizar el porcentaje de exportaciones totales o exportaciones extra-ZIG (sobre PBI) como indicador de la competitividad de una economía arroja resultados muy diferentes según la región analizada.

Tabla 2: Exportaciones como porcentaje del Producto Bruto

	Exportaciones / PBI		Expo. Extra-ZIG / PBI	
	1990	1997	1990	1997
Sudeste Asia	16.5%	21.0%	9.1%	9.9%
Unión Europea (15)	19.8%	24.4%	4.5%	6.6%
ANZCERTA (Oceanía)	14.3%	16.9%	5.8%	6.1%
NAFTA	8.6%	11.1%	4.7%	5.2%
Mercosur	8.1%	7.2%	7.0%	4.9%
TOTAL MUNDIAL	14.9%	18.0%	5.7%	6.9%

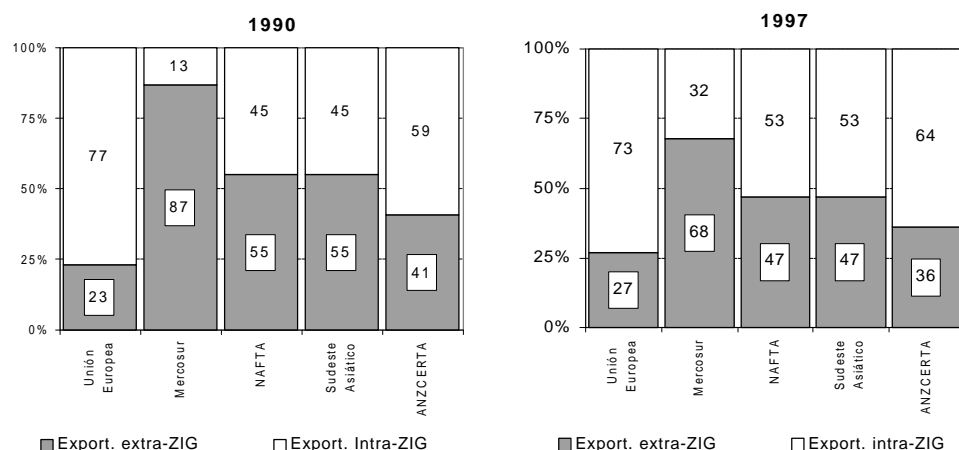
En la tabla 2 se destaca que usando el indicador exportaciones extra-ZIG sobre producto, la diferencia entre la región más exportadora y la menos exportadora sólo varía en 5 puntos porcentuales, mientras que utilizando exportaciones totales la amplitud de la dispersión varía entre 7.3% y 24.4%.

Como puede observarse, la región con mayor porcentaje de exportaciones extra-ZIG con respecto al PBI es el Sudeste Asiático, exportando un 10% de su producción fuera de su área de influencia, ubicándose muy por encima de la Unión Europea (región que encabezaba el ranking empleando el indicador de exportaciones totales). El Mercosur y el NAFTA se ubican en las últimas posiciones exportando fuera de su ZIG aproximadamente un 5%, mientras que la Unión Europea y ANZCERTA (Oceanía) exportan 6.6% y 6.1% respectivamente.

RELACIÓN ENTRE LAS EXPORTACIONES EXTRA-ZIG Y LAS TOTALES

Si bien a escala mundial entre 1990 y 1997 la relación entre exportaciones intra y extra Zona de Influencia Geográfica permanece inalterada, con la única excepción de la Unión Europea, en todas las regiones analizadas aumentó la participación de las exportaciones intra-ZIG. El crecimiento superior del comercio extra-ZIG en Europa neutralizó la tendencia de crecimiento en la participación de las exportaciones intra-ZIG del resto del mundo.

Distribución entre Exportaciones intra-ZIG y extra-ZIG por bloques



El porcentaje de exportaciones extra-ZIG varía significativamente entre las regiones. Como es natural, dada la antigüedad del acuerdo comercial y la vecindad geográfica de los países miembros, la Unión Europea es la región de menor participación de exportaciones extra-ZIG sobre las totales, tan sólo un 27%, mientras que el Mercosur se ubica en el extremo opuesto vendiendo fuera de su área de influencia el 67.6% de sus exportaciones totales. Por otra parte las exportaciones extra-ZIG del Sudeste Asiático y el NAFTA se ubican en torno al 47% mientras que en el ANZCERTA (Oceanía) alcanzan el 36.2%.

Entre 1990 y 1997, la Unión Europea fue la única región que aumentó la participación de sus exportaciones extra-ZIG, pasando del 22.7% a un 27%. La antigüedad del acuerdo comercial y el elevado grado de madurez alcanzado por el intra-ZIG, hacen que la mayor fuente de crecimiento de sus exportaciones provenga de la dinámica de las exportaciones a países fuera de la región.

Por el contrario, en el resto de los bloques las exportaciones intra-ZIG ganaron participación sobre las totales. El Mercosur, como es natural dado el bajo volumen de exportaciones hacia dentro de la región que existía en 1990 y el crecimiento de la misma a partir de entonces, es el bloque donde más cayó la participación de las exportaciones extra-ZIG sobre las totales, pasando del 86.6% en 1990 a un 67.6% en 1997. Aún así este coeficiente casi duplica la media ponderada mundial del 39%, lo cual sugiere la existencia de un amplio margen de crecimiento potencial de la participación de las exportaciones intra-ZIG sobre las totales.

UNA VISION DEL COMERCIO INTRA-ZIG Y EXTRA-ZIG POR PAISES : EL CASO ARGENTINO

LA RELACIÓN ENTRE LAS EXPORTACIONES EXTRA-ZIG Y LAS TOTALES

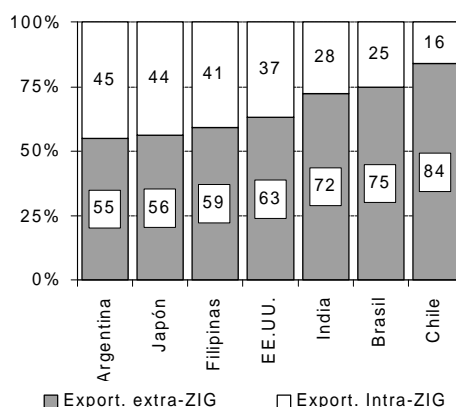
Argentina se ubica séptima entre los primeros diez países con mayor proporción de exportaciones extra-ZIG con respecto a las totales. Brasil y Chile, integrantes de la ZIG de Argentina, son los dos países con mayor proporción de exportaciones extra-ZIG sobre totales. Le siguen en orden decreciente India, EE.UU., Filipinas, Japón, Argentina, Uruguay, Corea y Tailandia. En todos estos países la participación de las exportaciones extra-ZIG sobre las totales cayó entre 1990 y 1997. En el caso de los integrantes del NAFTA y del Mercosur, como resultado de la creación reciente de los acuerdos comerciales, y en el caso de Japón y Corea, como resultado de una política deliberada que fomenta la diversificación de las exportaciones y procura disminuir la dependencia con el mercado Norteamericano.

El país Europeo que presenta la mayor proporción es el Reino Unido con 38% de exportaciones extra-ZIG, mientras que en Alemania alcanzan el 29% de las exportaciones totales.

El aumento en el peso del comercio extra-ZIG en los países de la Unión Europea, y el aumento en la participación del comercio intra-ZIG en los países que asumieron recientes compromisos comerciales, como es el caso del NAFTA y el Mercosur, insinúa que una vez iniciado un proceso de integración, el comercio intra-ZIG gana participación, aunque una vez madurado el acuerdo, disminuye la dinámica el comercio regional y comienza a revertirse la tendencia.

Sobresale el hecho de que la baja proporción de exportaciones intra-ZIG de Argentina indica que la dependencia de sus exportaciones con respecto a la región se ubica entre las más bajas del mundo.

1997 - Los 7 países con mayor proporción de exportaciones extra-ZIG sobre Totales



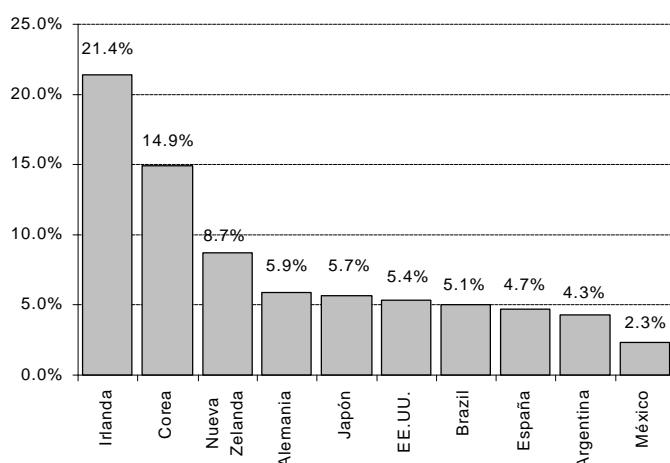
LA RELACIÓN ENTRE EXPORTACIONES EXTRA-ZIG Y PRODUCTO

En todos los países integrantes del Mercosur y en México, Corea, Japón, Singapur, Taiwan y Nueva Zelanda cayó la proporción de exportaciones extra-ZIG como porcentaje del producto bruto.

En los países integrantes del Mercosur, incluida Argentina, cayó la participación de las exportaciones extra-ZIG dentro del producto. Esto puede originarse en el efecto conjunto de un crecimiento del producto regional superior al mundial, a la reciente creación del acuerdo regional y a los comparativamente bajos niveles de comercio intra-bloque existentes con anterioridad a la creación del Mercosur.

En la muestra de 35 países, Argentina se encuentra séptima entre las naciones de más bajo porcentaje de exportaciones extra-ZIG como porcentaje del PBI (4.3%). Para ubicarse dentro del promedio mundial de 6.9%, estas deberían ser aproximadamente un 60% superiores a las que se alcanzaron en 1997, es decir, en torno a US\$ 8.500 millones adicionales dirigidos fuera de la ZIG (en 1997)⁶. Brasil, que se ubica décima en el ranking (5.1%), debería aumentar sus exportaciones extra-ZIG aproximadamente un 36% para alcanzar la media mundial, lo que representa un crecimiento en valores en torno a los US\$15.000 (usando el tipo de cambio anterior a la devaluación, ya que con la nueva paridad cambiaría el indicador se encontraría por encima de la media mundial).

Exportaciones extra-ZIG como porcentaje del PBI (países seleccionados)



EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES EXTRA-ZIG

Bélgica-Luxemburgo e Irlanda son los únicos países de la Unión Europea que presentan un crecimiento de exportaciones extra-ZIG superior a una cifra. En el Mercosur, solamente Chile tiene un indicador por encima del 10% y le sigue Uruguay con un 7%. Las exportaciones extra-ZIG tanto de Brasil como Argentina crecieron a una tasa del 5.1% anual, semejante al promedio anual de crecimiento mundial.

Reflejando el hecho de su fuerte relación comercial con EE.UU., México presenta el menor crecimiento de las exportaciones extra-ZIG de los países latinoamericanos y el penúltimo de toda la muestra, mientras que analizando el indicador que surge de las exportaciones totales se ubica 10 puntos porcentuales por encima de la media mundial. Todos los países del sudeste asiático presentan indicadores por encima de la media mundial, y con la excepción de China e Indonesia, en todos los países el indicador supera el 10% y en la mayoría de los casos superan el 20%.

⁶ Si utilizáramos el indicador de Exportaciones totales / PBI, sin considerar las exportaciones fuera de la zona de influencia, las exportaciones argentinas deberían crecer aproximadamente 130% para alcanzar la media mundial.

¿ DESVÍO DE COMERCIO O RESPUESTA AL FUERTE CRECIMIENTO REGIONAL ?

Si bien el Mercosur es la región que presenta el menor coeficiente de exportaciones intra-ZIG, también es el bloque que presenta la mayor tasa de crecimiento de las mismas entre 1990 y 1997. Como se observa en la tabla 3, las exportaciones del Mercosur hacia su ZIG se incrementaron en un 333%, valor diez veces superior al presentado por la Unión Europea (32%), y casi tres veces superior al del NAFTA (134%). En efecto, mientras que en 1990 estas representaban el 13.4% del total, en 1997 ascendían al 32.4%.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que la tasa de crecimiento del producto bruto del Mercosur para dicho período —el cual es un indicador de la demanda regional⁷— registró un crecimiento del 102.4%, 8 veces mayor al alcanzado por la Unión Europea y alrededor del doble del crecimiento que presentaron el NAFTA y el Sudeste Asiático. El fuerte crecimiento del comercio intra-ZIG del Mercosur, se explica al menos parcialmente, por un incremento de la demanda regional superior a la mundial.

Para aislar este efecto es preciso calcular el grado de sensibilidad de las exportaciones intra-ZIG ante el crecimiento de la demanda (elasticidad producto de las exportaciones), es decir, cual es la variación porcentual en las exportaciones dirigidas hacia la Zona de Influencia Geográfica ante la variación en un punto porcentual del producto bruto regional.

Como es de esperar en función del grado de madurez de los bloques, el Mercosur presenta la elasticidad más elevada (3.2), lo que significa que por cada punto porcentual de crecimiento en el producto regional, las exportaciones intra-ZIG crecen un 3.2%. Lo siguen, en orden descendente, el NAFTA (2.8), ANZCERTA (2.5), Sudeste Asiático (2.4) y la Unión Europea (2.3). Tanto el Mercosur como el NAFTA, cuyos acuerdos comerciales son de reciente creación, encabezan el ranking de elasticidad, mientras que la Unión Europea, el más antiguo de los acuerdos comerciales, se ubica en el último puesto.

Tabla 3: Elasticidad Producto de las Exportaciones intra-ZIG por regiones

	Crecimiento de las Exportaciones intra-ZIG (A)	Crecimiento del Producto Bruto Regional (B)	Elasticidad Producto de las Export. intra-ZIG (A / B *100)
Sudeste Asiático	134%	56%	2.4
NAFTA	119%	43%	2.8
Mercosur	333%	102%	3.2
Unión Europea (15)	32%	14%	2.3
ANZCERTA (Oceania)	55%	22%	2.5

Como se observa, las diferencias de crecimiento de las exportaciones intra-ZIG entre las regiones teniendo en cuenta la sensibilidad de las mismas ante el crecimiento del producto, son mucho menores a las que surgen si no se tiene en cuenta el crecimiento de la demanda de cada región.

Después de Brasil y México, Argentina es la tercer nación de la muestra en el ranking de crecimiento de exportaciones intra-ZIG. Sin embargo, tal como se

⁷ El crecimiento del producto bruto de los países integrantes de cada bloque, se interpretó aquí como una proxy del crecimiento de la demanda del mismo, pero por razones de simplificación, dada su pequeña magnitud, no se incluye el crecimiento de la demanda de los países que sin estar incluidos en el bloque se hallan dentro de su zona de influencia geográfica.

argumentó más arriba, es necesario calcular la elasticidad producto regional de las exportaciones para aislar el efecto del crecimiento de la demanda regional. Para efectuar un análisis de las elasticidades para cada país, se excluyó del crecimiento del producto bruto del bloque, el aporte del producto del país en cuestión (ya que el PBI del país analizado no es demanda de sus propias exportaciones).

De esta forma, Argentina presenta una elasticidad de 3.7 y se ubica en el séptimo lugar de la muestra, detrás de México (9.5), España (7.0), Irlanda (6.9), Filipinas (4.8), EE.UU.(4.4) y Tailandia (3.9) que ocupan los primeros seis lugares.

A pesar de pertenecer a la Unión Europea, España e Irlanda se encuentran en lo más alto del ranking, debido a que su tradición exportadora es muy reciente. No obstante, los resultados obtenidos son coherentes con el análisis por bloque, en efecto, Argentina y Brasil (3.1) presentan elasticidades superiores a las de países como Reino Unido (2.8), Francia (2.2), Italia (2) y Alemania (0.9), con una tradición y madurez comercial más representativa de la Unión Europea.

Al evaluar la elasticidad producto de las exportaciones, se destaca que el crecimiento de las exportaciones intra-ZIG en el período considerado es explicado en su mayor parte por el rápido crecimiento de la demanda regional. Todos los países del Mercosur presentaron elasticidades que si bien son elevadas se encuentran por debajo de las correspondientes a otras naciones que incluso pertenecen a bloques comerciales de mayor antigüedad.

Anexo: Exportaciones totales, intra-ZIG y extra-ZIG por países y regiones

	Exportaciones Totales / PBI			Exportaciones extra-ZIG / PBI			Exportaciones extra-ZIG / Totales		Producto de las Exportaciones Intra-ZIG 97-99	TCPA* Export. extra-ZIG 99-97		TCPA* Export. Totales 99-97	
	1999	1997	1990	1999	1997	1990	1999	1990		99-97	7.2%	99-97	7.3%
TOTAL MUNDIAL	14.9%	18.0%	5.7%	6.9%	38%	91%	84%	1.9	7.2%	7.3%	7.3%	7.3%	7.3%
Chile	26.1%	22.3%	23.7%	18.7%	18.7%	18.7%	84%	nd	9.1%	19.1%	10.3%	10.3%	10.3%
India	6.9%	8.9%	5.0%	6.5%	7.2%	7.2%	72%	nd	9.2%	9.6%	9.3%	9.3%	9.3%
Sudeste Asia	16.5%	21.0%	9.1%	9.9%	55%	47%	47%	2.4	7.7%	12.9%	10.2%	10.2%	10.2%
Corea	25.6%	30.7%	13.8%	14.9%	49%	49%	49%	3.3	7.4%	15.6%	11.1%	11.1%	11.1%
China	17.0%	19.9%	4.5%	5.0%	25%	40%	25%	2.9	23.7%	13.1%	16.3%	16.3%	16.3%
Filipinas	12.4%	34.3%	7.6%	20.3%	61%	59%	59%	4.8	18.9%	20.4%	19.3%	19.3%	19.3%
Hong Kong	99.3%	109.2%	36.0%	49.2%	45%	45%	45%	2.9	10.3%	14.7%	12.5%	12.5%	12.5%
Indonesia	19.8%	24.6%	6.0%	9.3%	30%	38%	38%	1.5	14.1%	9.0%	10.7%	10.7%	10.7%
Japón	9.7%	10.0%	6.5%	5.7%	67%	56%	56%	1.0	3.0%	9.9%	5.6%	5.6%	5.6%
Malasia	68.8%	80.0%	26.3%	31.3%	38%	39%	39%	3.0	15.5%	14.8%	15.1%	15.1%	15.1%
Singapur	100.9%	127.9%	61.1%	47.2%	43%	37%	37%	3.0	10.6%	14.9%	13.2%	13.2%	13.2%
Tailandia	20.7%	46.5%	12.2%	21.6%	59%	47%	47%	3.9	10.3%	16.2%	13.9%	13.9%	13.9%
Taiwan	42.2%	43.1%	23.0%	19.7%	59%	47%	47%	2.4	5.5%	12.0%	9.1%	9.1%	9.1%
Unión Europea (15)	19.8%	24.4%	4.5%	6.6%	23%	27%	27%	2.3	7.5%	4.0%	4.9%	4.9%	4.9%
Alemania	18.0%	20.4%	4.0%	5.9%	22%	29%	29%	0.9	7.1%	1.9%	3.2%	3.2%	3.2%
Austria	19.5%	24.1%	2.5%	3.9%	13%	16%	16%	2.7	8.3%	4.6%	5.1%	5.1%	5.1%
Belgica-Luxemburgo	44.4%	56.3%	7.6%	12.7%	17%	22%	22%	2.4	9.4%	4.2%	5.2%	5.2%	5.2%
Dinamarca	22.9%	27.9%	5.4%	5.6%	23%	20%	20%	3.7	3.0%	5.9%	5.3%	5.3%	5.3%
España	11.3%	20.3%	3.2%	4.7%	28%	23%	23%	7.0	6.4%	10.4%	9.3%	9.3%	9.3%
Firlandia	23.9%	33.0%	6.4%	9.3%	27%	28%	28%	3.3	6.6%	5.5%	5.8%	5.8%	5.8%
Francia	18.1%	20.8%	4.6%	5.9%	28%	29%	29%	2.2	6.0%	3.7%	4.3%	4.3%	4.3%
Grecia	9.4%	7.4%	1.3%	1.3%	14%	19%	19%	0.3	5.1%	0.5%	1.2%	1.2%	1.2%
Holanda	42.6%	54.4%	5.9%	8.1%	15%	15%	15%	3.5	6.9%	5.7%	5.9%	5.9%	5.9%
Irlanda	49.2%	74.3%	8.9%	21.4%	18%	20%	20%	6.9	19.7%	9.8%	12.0%	12.0%	12.0%
Italia	15.6%	20.8%	3.5%	5.7%	23%	26%	26%	2.0	8.0%	3.9%	4.9%	4.9%	4.9%
Portugal	16.8%	23.9%	2.9%	3.8%	15%	16%	16%	2.9	5.7%	4.8%	5.0%	5.0%	5.0%
Reino Unido	18.0%	20.7%	6.1%	7.8%	32%	38%	38%	2.8	8.1%	3.9%	5.4%	5.4%	5.4%
Suecia	25.6%	34.8%	5.4%	9.9%	21%	28%	28%	1.9	9.6%	3.4%	4.9%	4.9%	4.9%
ANZCERTA (Oceania)	14.3%	16.9%	5.8%	6.1%	41%	36%	36%	2.3	3.6%	6.5%	5.4%	5.4%	5.4%
Australia	13.2%	18.2%	5.2%	5.6%	39%	31%	31%	1.6	3.5%	9.1%	7.1%	7.1%	7.1%
Nueva Zelanda	21.0%	21.2%	10.2%	8.7%	47%	41%	41%	3.6	3.2%	7.3%	5.8%	5.8%	5.8%
NAFTA	8.6%	11.1%	4.7%	3.2%	55%	47%	47%	2.8	6.7%	11.8%	9.2%	9.2%	9.2%
Canada	22.3%	34.5%	5.2%	5.4%	23%	16%	16%	1.9	1.6%	9.3%	7.7%	7.7%	7.7%
EE.UU.	7.1%	8.5%	4.8%	5.4%	66%	63%	63%	4.4	7.3%	10.3%	8.3%	8.3%	8.3%
México	10.2%	27.3%	2.6%	2.3%	28%	8%	8%	9.5	4.2%	25.8%	22.1%	22.1%	22.1%
Mercosur	8.1%	7.2%	7.0%	4.5%	87%	68%	68%	3.3	4.9%	23.3%	8.7%	8.7%	8.7%
Argentina	8.7%	7.8%	6.9%	4.3%	78%	55%	55%	3.7	5.1%	24.0%	10.8%	10.8%	10.8%
Brasil	7.6%	6.7%	6.9%	5.1%	75%	70%	70%	3.1	5.1%	25.6%	8.0%	8.0%	8.0%
Paraguay	15.3%	13.5%	8.6%	4.5%	57%	30%	30%	1.1	-2.7%	11.6%	5.1%	5.1%	5.1%
Uruguay	20.7%	13.7%	13.6%	6.9%	49%	50%	50%	1.3	2.8%	12.5%	6.7%	6.7%	6.7%

* TCPA = tasa de crecimiento promedio anual

ANEXO METODOLÓGICO

La información de comercio se extrajo del Fondo Monetario Internacional, "International Trade Statistics" para los años 1990 y 1997. El PBI está valuado en dólares corrientes (al igual que las exportaciones) y se emplearon varias fuentes para su cálculo, entre ellas "International Financial Statistics" del FMI y consultoras internacionales. Cuando las ZIG comprendían a naciones nuevas de la órbita de la ex-URSS, se utilizó la información de exportaciones correspondientes a 1992 o 1993 según la fecha de creación del Estado Nación.

Los bloques económicos seleccionados, sus países componentes y las Zonas de Influencia Geográfica de cada uno de ellos son las siguientes:

Mercosur

- Argentina (ZIG: Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay)
- Brasil (ZIG: América del Sur.)
- Paraguay (ZIG: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Perú y Uruguay)
- Uruguay (ZIG: Argentina, Paraguay y Uruguay).

NAFTA

- Canadá (ZIG: EE.UU., México y el Caribe)
- EE.UU. (ZIG: Canadá, México y el Caribe)
- México (ZIG: Canadá, EE.UU. y el Caribe).

Unión Europea (15)

- Alemania (ZIG: Unión Europea (UE) y Albania, Argelia, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Egipto, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Libia, Lituania, Malta, Marruecos, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Túnez, Turquía y Ucrania)
- Austria (ZIG: U.E. y Albania, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Lituania, Malta, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Turquía y Ucrania)
- Bélgica-Luxemburgo (ZIG: U.E. y Albania, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Lituania, Malta, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Turquía y Ucrania)
- Dinamarca (ZIG: U.E. y Albania, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Lituania, Malta, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Turquía y Ucrania)
- España (ZIG: U.E. y Argelia, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Chipre, Croacia, Egipto, Eslovenia, Federación Yugoslava, Hungría, Islandia, Libia, Israel, Jordania, Líbano, Malta, Marruecos, Noruega, Polonia, Rumania, Siria, Suiza, Túnez, Turquía y Ucrania)
- Finlandia (ZIG: U.E. y Albania, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Lituania, Malta, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Turquía y Ucrania)
- Francia (ZIG: U.E. y Albania, Argelia, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Chipre, Croacia, Egipto, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Libia, Israel, Jordania, Líbano, Lituania, Malta, Marruecos, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Siria, Suiza, Túnez, Turquía y Ucrania)
- Grecia (ZIG: U.E. y Albania, Argelia, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Chipre, Croacia, Egipto, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Libia, Israel, Jordania, Líbano, Lituania, Malta, Marruecos, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Siria, Suiza, Túnez,

Turquía y Ucrania)

- Holanda (ZIG: U.E. y Albania, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Lituania, Malta, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Turquía y Ucrania)
- Irlanda (ZIG: U.E. y Argelia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Islandia, Lituania, Malta, Marruecos, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Túnez, Turquía y Ucrania)
- Italia (ZIG: U.E. y Albania, Argelia, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Chipre, Croacia, Egipto, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Libia, Israel, Jordania, Líbano, Lituania, Malta, Marruecos, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Siria, Suiza, Túnez, Turquía y Ucrania)
- Portugal (ZIG: U.E. y Argelia, Chipre, Islandia, Libia, Malta, Marruecos, Noruega, Suiza y Túnez)
- Reino Unido (ZIG: U.E. y Albania, Argelia, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Chipre, Croacia, Egipto, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Georgia, Hungría, Islandia, Libia, Lituania, Malta, Marruecos, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Túnez, Turquía y Ucrania)
- Suecia (ZIG : U.E. y Albania, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Checoslovaquia, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Yugoslava, Hungría, Islandia, Lituania, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Suiza, Turquía y Ucrania).

Sudeste Asiático

- China (ZIG : Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Mongolia, Myanmar, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Sri Lanka y Vietnam)
- Corea (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, India, Nueva Zelanda, Pakistán, Sri Lanka y Vietnam)
- Filipinas (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Myanmar, Nueva Zelanda, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam)
- Hong Kong (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Mongolia, Myanmar, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam)
- Indonesia (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Myanmar, Nueva Zelanda, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam)
- Japón (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, Mongolia, Myanmar, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam)
- Malasia (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Mongolia, Myanmar, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam)
- Singapur (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Mongolia, Myanmar, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam)
- Tailandia (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Mongolia, Nepal, Nueva Zelanda, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam)
- Taiwan (ZIG: Sudeste Asiático y Australia, Bangladesh, Camboya, India, Myanmar, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Sri Lanka y Vietnam).

ANZCERTA (The Australian-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement)

- Australia (ZIG: Bangladesh, Camboya, India, Myanmar, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, y Vietnam)
- Nueva Zelanda (ZIG: Australia, Bangladesh, Camboya, India, Myanmar, Papua Nueva Guinea, y Vietnam).

EL EURO EN MARCHA: IMPLICANCIAS Y PERSPECTIVAS

I. INTRODUCCIÓN

El primer día de enero de este año, la Unión Europea ingresó en la tercera etapa para la adopción de una moneda común. A partir de esa fecha, se fijaron los tipos de cambio¹ de los países integrantes de la denominada U.E. 11 frente al euro, la nueva moneda. Pese a que los billetes recién comenzarán a utilizarse en el transcurso del primer semestre del 2002, período en el cual deberán ser retiradas la respectivas monedas nacionales en circulación, los precios dentro de los países conformantes de la unión monetaria han comenzado a expresarse en la moneda doméstica y en euros, las operaciones comerciales entre y con estos países se denominan en euros al igual que toda la operatoria relacionada con los mercados de capitales.

Históricamente, Europa ha mostrado un récord sorprendente en materia de logros cuando de por medio se encuentra el beneficio común. Al respecto, obsérvese que la Comunidad Económica del Carbón y del Acero, cuya finalidad fue la de producir la integración de dos sectores esenciales de la industria pesada, vio su origen con el Tratado de París , en abril de 1958... ¡apenas seis años de concluida la Segunda Guerra Mundial!².

Sin embargo, pensar que desde ese momento la Unión Europea ha recorrido un camino sin tropiezos o serias diferencias es caer en un error. La crisis del mecanismo de cambios en 1992, las diferencias cada vez mayores en la actualidad entre los países del norte de Europa (ricos y aportantes) y los del sur (pobres y receptores) a la hora de confeccionar el presupuesto comunitario o las discusiones finales en la elaboración de la nómina de los máximos responsables del Banco Central Europeo permiten inferir que existen problemas y diferencias de naturaleza compleja.

Este trabajo tratará de analizar diversos aspectos referidos al nacimiento del euro como por ejemplo, hasta qué punto se vio beneficiado por el contexto internacional, en qué situación se encuentran las distintas economías integrantes de la unión monetaria y qué cuestiones subyacentes pueden constituirse en un impedimento para que, desde aquí hasta enero del 2002, la unión monetaria recorra un camino sin tropiezos. La crisis financiera internacional, las dudas relativas a la disciplina fiscal y las zonas grises del Tratado de Maastricht son algunos de los aspectos que siguen despertando cierta preocupación, aun en los más optimistas, sin mencionar aquellos referidos a la falta de una mayor coordinación en materia fiscal e impositiva.

En la segunda parte se analizará cuál es el peso relativo internacional de la UE 11 y de los países integrantes dentro de ella. En la tercera, la coyuntura particular de dichos países. En la cuarta todos aquellos aspectos que representan amenazas potenciales para el desarrollo de la unión monetaria y en la última las conclusiones.

¹ Los tipos de cambio de los respectivos países integrantes de la U.E. 11 se fijaron en (moneda local por euros): Marcos Alemanes 1.95583 ,Schillings Austriacos 13.7603, Francos Belgas 40.3399, Pesetas Españolas 166.386, Markkas Finlandesas 5.94573, Francos Franceses 6.55957, Florines Holandeses 2.20371, Libras Irlandesas 0.787564, Liras Italianas 1936.27, Escudos Portugueses 200.482.

² Más sorprendente era su integración dado que se componía de Francia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, y... Alemania e Italia.

II. UNIÓN MONETARIA Y EL QUIÉN ES QUIÉN.

Para obtener una idea relativa de la gravitación de la U.E. 11, o “Eurolandia” como la denominan no pocos autores y analistas, la comparación con Estados Unidos y Japón, las dos grandes potencias económicas, se hace obvia.

Pais / Región	PBI en mil. de mill. de US\$ corr.	PBI p.c. en miles de US\$ corr. ³	Exp. de Bs. en mil. de mill. de US\$	Imp. de Bs. en mil. de mill. de US\$	Saldo
Alemania	2041.4	24.9	511.0	439.3	71.7
Austria	206.2	25.6	58.6	62.8	-4.2
Bélgica	242.5	23.8	150.5	142.4	8.1
España	532.0	13.5	104.4	117.8	-13.3
Finlandia	119.8	23.3	41.0	29.5	11.4
Francia	1394.1	23.8	284.2	256.1	28.0
Holanda	360.5	23.1	163.7	145.9	17.7
Irlanda	73.2	19.8	55.2	36.6	18.6
Italia	1145.4	19.9	238.2	191.4	46.7
Portugal	102.1	10.2	24.7	34.2	-9.5
Luxemburgo	14.8	34.5	6.8	9.2	-2.3
U.E. 11	6232.2	22.0	1638.8	1465.7	173.1
EE.UU	8083.4	30.2	680.2	877.2	-197.0
Japón	4192.7	33.2	409.2	307.6	101.6

Fuente: CEP en base a Estadísticas Financieras Internacionales. Todos los valores se encuentran expresados en dólares corrientes. Las cifras corresponden al año 1997 y se estimaron utilizando el tipo de cambio promedio. Las cifras del comercio exterior incluyen exportaciones e importaciones totales incluidas aquellas dirigidas al resto de los países de la Unión Europea (U.E. 15).

El PBI de la U.E. se encuentra por debajo del de Estados Unidos pero por encima del de Japón. Cuando se pasa al concepto por habitante, la situación se modifica en forma significativa dado que Japón ocupa la primera posición seguido muy de cerca por los EE.UU y recién luego por la U.E. 11³. La diferencia sigue siendo de todos modos importante cuando se excluyen los dos países de menores ingresos per capita de la unión, España con US\$ 13500 y Portugal con US\$ 10200. En efecto, el PBI per capita pasa de US\$ 22000 a US\$ 24300.

En términos de comercio exterior, las exportaciones de la U.E. 11 son 2.4 veces superiores a las de EE.UU y 4 veces superiores a las de Japón. Sin embargo, debe tenerse presente que las cifras expresan el comercio exterior total, independientemente de si éste se realiza con otros países integrantes de la unión monetaria o con naciones no integrantes. Cómo se verá luego, si se modifica el criterio, los datos cambian significativamente.

En la actualidad, dentro de la U.E. se diferencian claramente dos grupos de países según su grado de avance en el ciclo. Bien podría afirmarse que un grupo, conformado mayoritariamente por las denominadas economías “core”, se caracteriza por encontrarse en la etapa inicial de expansión. En ellas la diferencia entre el producto bruto observado y el potencial es de aproximadamente 2%: Alemania, Francia, Bélgica e Italia. En las economías restantes, tal diferencia es casi nula, es decir se encuentran próximas a la plena utilización de sus recursos, lo que habla a las claras también de lo avanzado de su posición dentro del ciclo expansivo. Son ellas Austria, Irlanda, Finlandia, Holanda, España y Portugal.

Pais	Crec. PBI en %, Promedio 1994-1997	Crec. del PBI, en %, 1998 E	Resultado en Cta. Cte. como % PBI	Nec. Fin. (-) del Gob. en % del PBI	Deflactor del consumo, en % 1998E	Particip. en el PBI de la U.E. 11
Alemania	1.6	2.8	0.2	-2.6	1.0	32.8
Austria	2.1	3.2	-1.9	-2.2	1.1	3.3
Bélgica	2.2	2.8	5.1	-1.3	1.1	3.9
España	2.3	3.0	1.5	0.9	1.3	8.5
Finlandia	4.9	5.1	5.8	0.7	1.5	1.9
Francia	2.0	3.1	2.9	-2.9	0.6	22.4
Holanda	3.0	3.8	5.8	-1.4	2.2	5.8
Irlanda	10.2	11.4	3.6	2.1	2.7	1.2
Italia	1.7	1.7	3.1	-2.6	2.2	18.4
Portugal	3.3	4.2	-2.1	-2.3	2.6	1.6
Luxemburgo	3.9	4.2	14.1	2.2	1.4	0.2
U.E. 11	2.1	3.0	1.9	-2.3	1.4	100.0

Fuente: EC Economic Data Pocket Book, No. 10-11/1998.

³ Un ejercicio interesante es incluir en la UE 11 a los cuatro países que por distintos motivos no ingresaron hasta el presente en la unión monetaria: Reino Unido, Suecia, Dinamarca y Grecia. Las diferencias en el concepto per capita se reducen, pero en términos de PBI la Unión Europea casi equipara a Estados Unidos al llegar a un PBI en dólares de 1997 de US\$ 8038.9 miles de millones.

En este último grupo se encuentran aquellos países que han logrado significativos superávits en la cuenta corriente del balance de pagos como consecuencia de las marcadas depreciaciones que sufrieron sus respectivas monedas en el período 1994-97, tal el caso de Finlandia, Holanda e Irlanda (también podría incluirse entre ellos a España que logró revertir el resultado negativo en su cuenta corriente respecto del período 1991-1997).

En relación al comportamiento del sector público, resulta por lo menos llamativo que a excepción de Austria y de Portugal, las necesidades de financiamiento sean más elevadas en las mayores economías de la U.E. 11. En el caso alemán bien podría argumentarse que ello es producto de la relativamente reciente unificación. Sin embargo, el denominador común de Alemania, Francia e Italia está dado por la existencia de fuertes distorsiones que se reflejan con mediana claridad en las cuentas públicas, entre otras, altos beneficios sociales, distorsiones en materia impositiva y creciente impacto de una estructura poblacional que envejece agregando mayor presión sobre los sistemas previsionales.

Sólo tres países (Alemania, Francia e Italia) juntos representan más del 73.6% del PBI de la U.E. 11. Dada su fuerte participación relativa y la fuerte gravitación del comercio intra-uniión, cualquier factor endógeno que incida sobre cualquiera de estas economías no tardaría en proyectarse sobre el resto de los países miembros. No obstante, también deberán considerarse otros factores adicionales, como ser el peso del comercio exterior con cada país/región en el comercio total y la ponderación del comercio en los respectivos PBI.

El intercambio intra-uniión asciende al 51% del comercio total lo que equivale al 11.7% del PBI de la región. Si se analiza el grado de integración comercial de los países que por uno u otro motivo conforman la U.E. 15 pero no la U.E. 11, se aprecia que es elevado: el 47.1% (equivalente al 23.6% de su PBI) del comercio total de Dinamarca se direcciona a la U.E. 11, el 57.5% en el caso griego (14.6% de su PBI), el 44.5% en el caso sueco (29.1% del PBI) y 49.4% del intercambio comercial del Reino Unido (22.3% de su PBI).

	Participación en el Comercio Total			Participación en el PBI Total			
	Area Euro	Otras Econom. Desarr.	Econ. en Desarr. y en Transic.	Total	Area Euro	Otras Econ. Desarr.	Econ. en Des. y en Transic.
Area Euro	51.0	30.8	18.2	22.9	11.7	7.1	4.2
Dinamarca	47.1	40.2	12.7	23.6	11.1	9.5	3.0
Grecia	57.5	21.4	21.1	14.6	8.4	3.1	3.1
Suecia	44.5	43.1	12.3	29.1	13.0	12.6	3.6
R. Unido	49.4	34.9	15.7	22.3	11.0	7.8	3.5
Japón	11.3	54.7	34.1	8.2	0.9	4.5	2.8
EE.UU	13.8	53.6	32.6	9.4	1.3	5.0	3.1
Asia	12.5	67.7	19.8	19.7	2.5	13.3	3.9
Africa	39.8	34.4	25.8	19.5	7.7	6.7	5.0
Zona del franco	48.1	23.7	28.2	25.5	12.3	6.1	7.2
Medio Oriente y Europa	26.9	42.8	30.2	25.6	6.9	11.0	7.8
H. Occid.	13.3	61.4	25.3	14.8	2.0	9.1	3.7

Fuente: World Economic Outlook, October 1998, International Monetary Fund.

Otro aspecto para destacar es el bajo porcentaje que representa la unión monetaria en el comercio exterior total de EE.UU y Japón: 13.8% y 11.3%. Las cifras se relativizan aún más si se lo mide en términos del PBI de estas economías: en el caso estadounidense el intercambio comercial sólo llega 1.3%, mientras que en el caso japonés al 0.9%. También es posible inferir adicionalmente qué grupos de países podrían llegar a verse más beneficiados en caso que la moneda única, tal como se presume, agregue un impulso adicional a la economía de la Unión Europea: los países de Europa Central y Oriental y aquellos africanos que tienen sus monedas ligadas al franco. Para los primeros, el 51% de su comercio exterior total o el 16.8% de su PBI se realiza con la zona del euro. Los africanos direccionan el 48.1% de su comercio a ese destino representando algo más que el 12% de su PBI.

III. CONTEXTO INTERNACIONAL Y COYUNTURA: CASI TODO A FAVOR

Diversos elementos lograron coadyuvarse para que las circunstancias que rodearon al nacimiento del euro fueran escasamente traumáticas. En primer término, la recuperación de las economías europeas, especialmente aquellas más avanzadas en el ciclo expansivo, se vio impulsada por las devaluaciones del período 1992-1995, lo que contribuyó a revertir el cuadro de crecimiento anémico que caracterizó a la región desde el inicio de la década del 90. Este impulso inicial contribuyó a reducir la tasa de desempleo⁴ dando lugar a la recuperación de la demanda doméstica y prolongando la expansión.

En lo inmediato, esta expansión no se encontraría amenazada en la medida que no se perciben presiones salariales o de costo algunas, no se vislumbra la posibilidad de que se generen cuellos de botella por el lado de la oferta, los precios de las materias primas continúan deprimidos, los tipos de cambio correspondientes a la zona del euro se han apreciado en el transcurso de 1997 y los agregados monetarios muestran un crecimiento moderado, compatible con una inflación en el entorno del 2%. En los mercados financieros la baja de las tasas de interés de largo plazo parece sustentarse no sólo en un menor nivel de tasas de interés reales sino también en un marcado descenso de las expectativas inflacionarias.

Por otra parte, el frente fiscal presenta mejoras generadas por distintos motivos. Por un lado, la recuperación exhibida por la economía posibilitó la mejora de los ingresos corrientes, que de casi 45% del PBI en los años 1989/90 pasaron a ubicarse próximos al 47% en 1998. Simultáneamente, los requisitos establecidos en el Tratado de Maastricht dieron lugar a un fuerte ajuste por el lado de los gastos. Así, los gastos totales que alcanzaron en 1993 un pico en la U.E. 11 al llegar al 53.2% del PBI, retrocedieron al 49.1% en 1998 y se espera que vuelvan a retroceder al 48.5% del PBI en el curso del presente año. El menor nivel de tasas de interés dio lugar también a una menor carga en concepto de los servicios de la deuda posibilitando un manejo fiscal más holgado.

Con un panorama interno razonablemente favorable, las únicas amenazas al euro se originaron en el frente externo. La crisis del sudeste asiático y el posterior default ruso dieron lugar a dudas en los mercados, que encontraban su justificativo por el lado financiero y no el real. En efecto, considerando los países afectados por la crisis, Corea, Malasia, Indonesia, Filipinas y agregando Japón y Rusia, las exportaciones de la zona del euro suman el 11% del comercio exterior o sólo el 1 ½ % del PBI de la eurozona. Pero los bancos de la región poseían una importante porción de su cartera de créditos en esos países por lo que la posibilidad, finalmente disipada, de una severa contracción del volumen de crédito en la medida que los bancos europeos recompusieran sus activos, no era descartable a priori.

IV. TODO MUY BIEN, PERO...

Pasada la euforia de los primeros días de vigencia del euro cabe preguntarse, descartando desde ya un fracaso de plano, qué dificultades o factores puede hacer que la nueva moneda siga un curso distinto a lo esperado en cuanto a cotización, aceptación o uso generalizado y también extendido más allá de las propias fronteras de la Unión Europea. Si se analiza la naturaleza de los peligros que enfrenta la nueva moneda, se observa que un grupo se origina en las zonas grises del Tratado de Maastricht, es decir aquellos aspectos que más que encontrarse puntualizados en forma explícita, se encuentran mencionados en forma implícita y por lo tanto pueden llegar a dar lugar

⁴ En las economías más avanzadas en el ciclo esta caída de desempleo se vio favorecida por reformas en los mercados de trabajo. Tal es el caso de los Países Bajos, España e Irlanda.

a más de una interpretación. Un segundo grupo de dificultades reside en lo que queda por hacerse o se hizo en forma insuficiente hasta el presente, pese a lo cual ello no se constituyó en un impedimento insalvable para que los países lograran participar desde el inicio en la unión monetaria (un tercer grupo se encontraría conformado por las presiones de naturaleza política que deberán soportar los funcionarios de los organismos responsables, BCE, más allá del elevado grado de autonomía proclamado). Una sintética enumeración de las posibles asechanzas al euro y al mecanismo de la moneda única son las siguientes:

- El Sistema de Bancos Centrales Europeos se compone del Banco Central Europeo (BCE) y los bancos centrales nacionales de los países integrantes. El BCE será el responsable de adoptar las decisiones en materia de política monetaria (tendrá como objetivo principal resguardar la estabilidad de precios)⁵. Nada se expresa en materia de supervisión de las instituciones financieras. Sin embargo, a medida que el euro gane “momentum” los mercados financieros pasarán a un mayor grado de integración.

Las operaciones a través de las fronteras, de alto riesgo y de dudosa eficiencia y rentabilidad, pero alentadas por el elevado grado de competencia que puede ganar el escenario financiero europeo de aquí en más, incrementan la posibilidad de contagio ante crisis financieras. No obstante, se percibe una casi total ausencia de adecuados mecanismos de supervisión y control por lo que ante eventuales problemas de carácter sistémico difícilmente estén dadas las condiciones para actuar de una forma rápida y efectiva como lo imponen las crisis de este tipo. También existe una marcada indefinición sobre quién actuará como prestamista de última instancia ante una crisis de carácter local. ¿Podrá un banco central nacional suministrar liquidez a una institución en crisis sin la respectiva autorización del BCE?. Si bien se encuentra establecido que los bancos centrales nacionales cuentan con margen para este tipo de operaciones, el Consejo Gobernante del BCE puede, mediante voto calificado, denegar tal atribución.

- Si bien la coyuntura fue sumamente propicia para el nacimiento del euro, desde la crisis internacional iniciada en el sudeste asiático los mercados han comenzado a sufrir un elevado grado de volatilidad. Aun cuando el BCE fue precedido por el Instituto Monetario Europeo por lo que amerita cierta experiencia en el seguimiento de la coyuntura, dicha volatilidad puede traducirse en fuertes oscilaciones o movimientos indeseados que a la larga terminan por afectar las condiciones financieras y monetarias en las economías involucradas. Ello podría producir una merma de la confianza en el nuevo organismo monetario.

- En el plano fiscal⁶, la positiva evaluación del déficit del sector público que recibieron los países a comienzos de 1998 se debió a que gran parte de ellos recurrieron a medidas transitorias⁷ para poder ubicar su desequilibrio por debajo del 3%. Sólo España, Finlandia, Holanda e Irlanda (el único en registrar superávit) alcanzaron la meta con relativa holgura. Como contrapartida, las tres mayores economías de la región, Alemania, Francia e Italia se ubicaron muy próximas al límite.

La pregunta a efectuarse es entonces ¿es sustentable este esfuerzo en materia fiscal cuando los requisitos se alcanzaron a través de medidas transitorias que sólo

⁵ El BCE será encabezado por un Consejo compuesto de una Junta Ejecutiva, integrada por seis miembros elegidos por los gobiernos que conforman la eurozona, y los gobernadores de los bancos centrales de los países integrantes de la Unión Monetaria.

⁶ Es útil recordar las condiciones que debían cumplirse en la materia para el ingreso a la UME: la razón déficit fiscal PBI no debería exceder el 3% a precios de mercado, o la razón debía haber declinado en los últimos tiempos a un ritmo sostenido y en forma sustancial de manera tal que quedara cercana al valor de referencia o alternatively que el exceso por sobre el 3% se debiera a motivos circunstanciales y excepcionales. Asimismo se establecía en 60% la razón entre deuda pública y PBI o en si era superior que hubiera mostrado una declinación sostenida hacia el nivel de referencia.

⁷ Estas medidas transitorias se pueden encuadrar en aquellas que significaron la imposición de límites en forma generalizada en todas las áreas del gobierno, recortes presupuestarios y medidas temporarias como ser las privatizaciones.

<i>País</i>	<i>Reducción en el déficit de carácter temporario como % del PBI</i>	<i>Déficit observado como % del PBI (- indica superávit)</i>	<i>Déficit sin medidas de carácter temporario (- indica superávit)</i>
Alemania	0.2	2.7	2.9
Austria	0.5	1.9	2.4
Bélgica	0.3	2.0	2.3
España	0.1	0.8	0.9
Finlandia	0.6	1.1	1.7
Francia	0.6	3.0	3.6
Holanda	0.0	0.9	0.9
Irlanda	0.0	-0.9	-0.9
Italia	1.0	2.7	3.7
Portugal	0.2	2.5	2.7

Fuente: CEP en base a datos del Deutsche Bank y European Commission.

agregan mayor presión para el futuro?. En tal sentido, bien podría afirmarse que las únicas naciones que han alcanzado una posición fiscal sustentable en el mediano plazo son Irlanda, Finlandia, Holanda y Luxemburgo (podrían agregarse Dinamarca y el Reino Unido como miembros de la U.E. 15)⁸.

· Si bien los países con mayores desequilibrios fiscales se han trazado como objetivo para el mediano plazo una sustancial reducción del déficit será difícil que lo logren. En primera instancia porque la mayoría de las estimaciones se han efectuado en un contexto de tasas de interés decrecientes (menor carga en los servicios de la deuda) y en segundo término porque llevan implícitas elevadas tasas de crecimiento de la economía (mayores ingresos fiscales). Por otra parte, los esfuerzos realizados hasta el presente por Italia y Bélgica, con niveles de endeudamiento próximos al 120% del PBI, parecen insuficientes y por lo tanto, es improbable que se evidencie una mejora significativa en el mediano plazo.⁹

· La mejora de las cuentas del sector público no sólo se vio favorecida por la adopción de medidas de carácter transitorio. También debe aclararse que en varios países, la recuperación exhibida contribuyó notablemente a mejorar los ingresos fiscales. Con lo cual una reversión del ciclo ascendente de la economía provocaría una merma en los ingresos. Con la política monetaria en manos de BCE y la política cambiaria fijada exógenamente¹⁰, una holgada posición fiscal permitiría amortiguar con mayor holgura los shocks de carácter asimétrico¹¹. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el resultado alcanzó a duras penas para ingresar a la unión monetaria.

· Por el momento, la política fiscal quedó en poder de las respectivas autoridades nacionales. En la medida que exista una mayor coordinación entre los estados miembros esta situación podría mantenerse en el corto plazo. En primer lugar porque en las etapas iniciales del euro, la movilidad poblacional no sería elevada por lo que desde el punto de vista de la política distributiva los gobiernos nacionales serían más eficientes. En segundo término si existen divergencias en materia de preferencias entre los gobiernos nacionales y la autoridad fiscal central, sería beneficioso mantener las atribuciones distributivas descentralizadas. Por último, la recolección de información entre los beneficiarios de dichas políticas sería más económica si la efectúan los gobiernos nacionales que una autoridad central. Sin embargo en el mediano plazo, la necesidad de centralización se justificaría debido a la mejora en la asignación de recursos que traería aparejada, en la mayor eficiencia de la misma (dado que con mayor movilidad de factores las políticas redistributivas de los países se vuelvan inocuas) y por supuesto, en la mayor efectividad de una política fiscal de

⁸ El caso español es particular dada la elevada carga que en el futuro representará su sistema previsional.

⁹ Cuanto más elevado sea el nivel de deuda del gobierno, menores tendrán que ser los déficits o mayores los superávits en el futuro si desea reducir dicho nivel.

¹⁰ La política de tipo de cambio es una responsabilidad compartida entre el BCE y el Consejo de Ministros, también denominado Ecofin. Este tiene el derecho de formular acuerdos cambiarios con países que no integran la Unión Europea así como también formular pautas orientativas acerca del tipo de cambio.

¹¹ Se generó una intensa discusión en torno de si el déficit fiscal debía ser medido en el concepto coyuntural, criterio que finalmente se adoptó, o estructural. Los sostenedores de la medición bajo éste último criterio sostienen que ello hubiera permitido contar con el suficiente margen de maniobra como para enfrentar las fluctuaciones del ciclo manteniéndolo a la vez por debajo del 3%.

estabilización.

- Una extensión posible a las ventajas de una autoridad centralizada se puede hallar en el aspecto impositivo. Desde esta óptica, la existencia de un organismo recaudador central posibilitaría el alcance de economías de escala en la recaudación, evitaría la desgastante competencia impositiva entre los gobiernos nacionales¹² y por último, posibilitaría un tratamiento equitativo para los contribuyentes radicados en jurisdicciones con desigual capacidad fiscal.

- El punto sobre el cual giran las mayores controversias tanto fuera como dentro de la unión monetaria es aquel referido a las reformas estructurales, dado que las efectuadas hasta el presente han resultado insuficientes debido a la fuerte resistencia política que han despertado. Para los analistas, la insistencia en el tema se justifica debido a que las políticas estructurales inadecuadas pueden llegar a comprometer la capacidad de crecimiento en el largo plazo y porque además, los mercados dotados de escasa flexibilidad terminan constituyéndose en obstáculos para la adaptación de la economía ante shocks contractivos. Los frentes en los que deberán realizarse los mayores esfuerzos son: 1) disminución de los elevados beneficios sociales; 2) adecuación de sistemas impositivos distorsivos; 3) reducción de las numerosas regulaciones que existen en los mercados de trabajo y 4) eliminación de las rigideces vigentes en los mercados de productos.

V. CONCLUSIÓN: LOS DESAFÍOS PENDIENTES

Como se observa la tarea que tienen por delante los responsables de la unión monetaria no es nada despreciable. No obstante, cabe ser optimista al respecto. En primer lugar, porque los antecedentes muestran que Europa ha logrado sortear obstáculos que para otras regiones serían insalvables. Luego porque la tarea por delante es quizás pequeña en relación a todo lo que se ha logrado hasta el presente. En primera instancia, debe reconocerse el éxito inicial: el lanzamiento del euro se produjo en forma suave y ordenada.

Por otra parte sería erróneo medir el éxito o fracaso de la unión monetaria por al evolución coyuntural del euro frente al dólar o al yen. En última instancia, la cotización diaria de una moneda revela aspectos circunstanciales que tienen a diluirse en el mediano y largo plazo en la medida que los "fundamentals" que la sustentan muestran valores favorables, o contrarios, a una política económica racional y consistente.

El euro como moneda afectará el desenvolvimiento económico en los más diversos aspectos. Su impacto se hará sentir desde las grandes corporaciones a los consumidores, pasando por las instituciones financieras y los mercados de capitales. Desde el punto de vista macroeconómico el éxito o fracaso de la nueva moneda no se medirá sólo por la forma en que se comporten los países integrantes de la unión monetaria en promedio sino también por las divergencias de comportamiento que existan entre ellos. Expresado en otros términos, ¿en qué medida una política monetaria común servirá a los intereses y coyuntura de cada uno de los países miembros?

Otro aspecto relevante será la capacidad que desarrollen los países de la unión monetaria, ahora sin las herramientas monetarias y cambiarias en manos del BCE y del Consejo de Ministros, para utilizar la política fiscal en la medida y el momento en que la necesiten. En el plano de las reformas estructurales y más específicamente en el ámbito del mercado de trabajo los cambios que se avecinan pueden ser considerables. Quedan aquí dos aspectos cruciales por resolver. En primera instancia, el rumbo que pueden adoptar los cambios. Si la total certidumbre en el mercado de cambios incrementa el atractivo de radicar empresas en aquellos países

¹² Para tener una idea de lo que esto puede llegar a significar tómense los impuestos a las empresas. La máxima presión se alcanza en Alemania donde la alícuota oscila entre 43.6% y 56.7%. La mínima en Irlanda y Finlandia donde llega a 32.0% y 28.0% respectivamente.

donde la mano de obra es relativamente más barata, ello puede tener como consecuencia que los países desde donde el capital emigra se vean forzados a introducir medidas tendientes a liberalizar y reformar el mercado de trabajo, lo que podría constituir un avance. O un retroceso, en la medida que las nuevas radicaciones den lugar a beneficios excesivos y aumentos salariales generalizados, por encima de la productividad, a través de las fronteras europeas.

El segundo aspecto a considerar es la capacidad de las autoridades nacionales, nucleadas en la unión monetaria, para reaccionar y corregir a tiempo las distorsiones citadas. En definitiva, de ello dependerá que los cambios se realicen en forma anticipada y con efectos beneficiosos para la unión, o que se vean forzados por las circunstancias, alternativa esta que permitiría anticipar desavenencias en lo político y turbulencias en lo económico.

BIBLIOGRAFÍA

- Consequences of the economic and Monetary Union for the Coordination of Tax Systems in the European Union: Lessons from de U.S. Experience. Vito Tanzi y Howell H. Zee, IMF Working Paper 115, Agosto 1998.
- Economic Policy Challenges facing the Euro Area and the external Implications of Emu. World Economic Outlook, Capítulo V, Octubre 1998.
- EMU and the World Economy. World Economic Outlook, Capítulo III, Octubre 1997.
- Will Fiscal Policy be Effective under EMU?. Marco Cangiano y Eric Mottu, IMF Working Paper 176, Diciembre 1998.
- Policy Challenges for the Euro Area. Klaas Knot, Donogh McDonald y Karen Swiderski, Finance & Development, Volumen 35, Número 4, IMF, Diciembre 1998.
- The Euro Area and the World Economy. John Greene y Phillip L. Swagel, Finance & Development, Volumen 35, Número 4, IMF, Diciembre 1998.
- Monthly Report, Deutsche Bundesbank, Abril 1998.
- Ensuring Financial Stability in the Euro Area. Alessandro Pratti and Garry J. Schinasi, Finance & Development, Volumen 35, Número 4, IMF, Diciembre 1998.
- The Future of the Euro. Frank A. Schmid, International Economic Trends, The Federal Reserve bank of St. Louis, Julio 1998.
- Euro: The New Star. Euro News and Economic Analysis, UBS, Número 5, Noviembre de 1998.
- Beware the Mistakes of a Decade Ago. Lionel Barber, European Economy, Financial Times Survey, Octubre 30, 1998.
- Testing the Euro's Mettle, Financial Times, Enero 22, 1999.
- Level-Headed. The Economist, Diciembre 5, 1998.
- All Together Now. Peter Norman, Financial Times, Enero 25, 1999.
- Harmonisation Uncertain. Wolfgang Münchau, Financial Times, Octubre 30, 1998.
- Who's afraid of the Euro?. Paul Krugman, Fortune, Abril 27, 1998.
- The Euro: beware of what you wish for. Paul Krugman, Dic. 1998.