

S I M A D E S C R I P T I O

CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

TOMO III

EIVS, ORBIS TERRARVM ET VNI
PER MARIA FVNDAVIT EVM, Etc. PSAL 24



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

TOMO III

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Manuel L. GÓMEZ

Secretaria Académica

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Investigación, Vinculación Tecnológica y Relaciones Internacionales

Jorge L. ETCHARRÁN (ad honorem)

Secretaria de Extensión Universitaria

M. Patricia JORGE

Secretario general

V. Silvio SANTANTONIO

Consejo Superior

Autoridades

Hugo O. ANDRADE

Manuel L. GÓMEZ

Jorge L. ETCHARRÁN

Pablo A. TAVILLA

M. Patricia JORGE

Consejeros

Claustro docente:

Marcelo A. MONZÓN

Javier A. BRÁNCOLI

Guillermo E. CONY (s)

Adriana M. del H. SÁNCHEZ (s)

Claustro estudiantil:

Rocío S. ARIAS

Iris L. BARBOZA

Claustro no docente:

Carlos F. DADDARIO

CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

TOMO III

Pablo TAVILLA y Alejandro ROBBA
(editores)

5 y 6 de noviembre,
Sector Daract Edificio A - Auditorio, Universidad Nacional de Moreno
Av. Bartolomé Mitre N° 1891, Moreno, Provincia de Buenos Aires, República Argentina



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**

Congreso de Economía Política Internacional año 2014 : los cambios en la economía mundial : consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia / Alejandro Naclerio ... [et al.] ; editado por Pablo Tavilla ; Alejandro Robba. 1a ed. Moreno : UNM Editora, 2015. v. 3, 330 p. ; 30 x 21 cm. (Jornadas, Congresos y Encuentros)

ISBN 9789873700095

1. Congreso. 2. Economía Internacional. 3. Política Económica Internacional.
I. Naclerio, Alejandro II. Tavilla, Pablo, ed. III. Robba, Alejandro, ed.
CDD 337

Departamento de Economía y Administración
Director General-Decano: Pablo A. TAVILLA

Colección: Jornadas, Congresos y Encuentros
Directores: Prof. Manuel L. GÓMEZ

1ª edición: noviembre de 2015

© UNM Editora, 2015

Av. Bartolomé Mitre N.º 1891, Moreno (B1744OHC), prov. de Buenos Aires, Argentina
(+54 237) 466-7186/1529/4530, (+54 237) 462-8629, (+54 237) 460-1309

Interno: 154

unmeditora@unm.edu.ar

<http://www.unm.edu.ar/editora>

ISBN: 9789873700095

UNM Editora

Miembros ejecutivos:

Adriana M. del H. Sánchez (presidenta)

Jorge L. ETCHARRÁN

Pablo A. TAVILLA

M. Patricia JORGE

V. Silvio SANTANTONIO

Marcelo A. MONZÓN

Miembros honorarios:

Hugo O. ANDRADE

Manuel L. GÓMEZ

Departamento de Asuntos Editoriales:

Leonardo RABINOVICH a/c

Staff:

R. Alejo CORDARA (arte)

Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Pablo N. PENELA

Daniela A. RAMOS ESPINOSA

Josefina D'ARRIBA NAGADAN

Florencia H. PERANIC

Cristina V. LIVITSANOS

Este libro se terminó de imprimir en noviembre de 2015 en Cooperativa Chilavert Artes Gráficas, M. Chilavert 1136, CABA.

Libro de edición argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Prohibida su reproducción total o parcial



Libro
Universitario
Argentino



CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

COMITÉ ACADÉMICO:

Externos:

Martin ABELES (CEPAL Argentina)

Manuel ACEVEDO (IIP-UBA, Argentina)

Ricardo ARONDSKIN (UNGS, Argentina)

Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)

Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil)

Aldo FERRER (Plan Fénix UBA, Argentina)

Alejandro FIORITO (UNLu-Grupo Lujan, Argentina)

Abraham GAK (Plan Fénix UBA, Argentina)

Pablo GENTILI (CLACSO, Argentina)

Fernando PORTA (UNQ, Argentina)

De la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO:

Julio NEFFA (Presidente)

Mario BURKUN

Alejandro NACLERIO

Patricio NARODOWSKI

Demian PANIGO

Pablo TAVILLA

Alejandro ROBBA

Adriana SÁNCHEZ

RECONOCIMIENTOS

Las siguientes entidades colaboraron y brindaron su apoyo para la realización del Congreso.

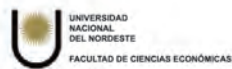
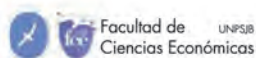
PARTICIPA



AUSPICIAN



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA



CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Índice

Eje III: Poder y nuevo orden geopolítico mundial	11
<i>Mesa G: La crisis financiera y los cambios en la hegemonía global</i>	11
Relatoría por Claudia ALANIS (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	13
Sobre la crisis mundial y su impacto en América del Sur, Luis MESSINA (UBA, Argentina)	15
<i>Mesa H: Crisis del capitalismo: elementos para entender los cambios futuros</i>	29
Relatoría por José MORE (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	31
Ciclos económicos, crisis, contagio y los nuevos bloques económicos, Sergio ANCHORENA (UNMDP, Argentina)	35
El papel de los conflictos geopolíticos de la Cuenca del Plata en la formación política y económica de los países de la región, Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil) y Talita ALVES DE MESSIAS (UNACSA-UNESC, Brasil)	57
Los nuevos desafíos regionales. Los nuevos desafíos regionales. Entre el regionalismo abierto y los nuevos paradigmas de la integración regional, Gerardo DENEGRÍ (UNLP, Argentina) e Ignacio MÉNDEZ (UBA, Argentina)	71
Periferias emergentes, nuevas y viejas geografía, María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA, Argentina)	83

Eje 4: Inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo	101
<i>Mesa I: Restricción externa y desarrollo económico</i>	101
Relatoría por Esteban NICOLAU (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	103
Análisis de las Políticas Públicas orientadas a mejorar las capacidades competitivas de las PyMEs en Argentina y su impacto en la inserción internacional, Héctor BAZQUE (UNQ, Argentina) y Ariel SOTELO (UNQ, Argentina)	107
Estructura industrial y restricción externa al crecimiento en la argentina de la post-convertibilidad, Marta Bekerman (UBA-CONICET, Argentina), Federico DULCICH (UBA, Argentina) y Darío VÁZQUEZ (UBA, Argentina)	127
Los elementos característicos de la inserción comercial de la Argentina en el siglo XXI, María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA, Argentina)	145
El Cuello de botella del sector externo argentino. Ventajas competitivas sistémicas o ventajas comparativas naturales: Independencia tecnológica o dependencia productiva-financiera, Alejandro NACLERIO (UNM-UNLP, Argentina)	163
<i>Mesa J: Inserción internacional de sectores argentinos</i>	191
Relatoría por Lilén CHIVEL (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	193
La industria plástica argentina en el MERCOSUR: un análisis de su inserción en la cadena de valor regional, Mariana FERNÁNDEZ MASSI (UNM-UNS, Argentina), Noemí GIOSA ZUAZUA (UNM-UBA, Argentina) y Damián ZORATTINI (UNM-UNGS, Argentina)	195
La economía argentina en el nuevo orden mundial: La industria del software y servicios informáticos como nuevo nicho de inserción internacional, Yusef HAGEG (UBA, Argentina)	215
El trabajo en la industria de la confección de indumentaria en Argentina. Aproximaciones a partir de las transformaciones recientes en la cadena de valor, Paula SALGADO (UNTReF, Argentina) y Axel ZIVEC (UNTReF, Argentina)	229
<i>Mesa K: Globalización e impacto sobre la economía argentina</i>	249
Relatoría por Iris BARBOZA (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	251
La Nueva División del Trabajo y sus consecuencias en la producción y en el mercado de trabajo argentino. 1970 -2013, Juan BONALS (UBA-CEPED, Argentina) y Ezequiel MONTEFORTE (UBA-CEPED)	253
Respuestas heterodoxas a la crisis mundial: El caso argentino, Américo GARCÍA (UBA, Argentina)	273

Una revisión de los efectos de la globalización sobre Argentina. Oportunidades y desafíos para los próximos años, Daniela TORRENTE (UNNE, Argentina)	285
<i>Mesa L: Actores del desarrollo económico</i>	301
Relatoría por Lucia FERNÁNDEZ (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	303
Estados nacionales: recuperación económica con inclusión social. La reconstrucción de la gestión estatal en América Latina y su proyección a futuro, Carlos CIAPPINA (UNM-UNLP, Argentina)	305
Economía Social de Mercado. Un debate sobre Estado, Competitividad y su aplicabilidad en Argentina, Chistian GARCÍA (UNLaM, Argentina)	317



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 3:

PODER Y NUEVO ORDEN GEOPOLÍTICO MUNDIAL

MESA G:

LA CRISIS FINANCIERA Y LOS CAMBIOS EN LA
HEGEMONÍA GLOBAL

PONENCIAS SELECCIONADAS:

Luis MESSINA (UBA, Argentina): “SOBRE LA CRISIS MUNDIAL Y SU IMPACTO EN
AMÉRICA DEL SUR”.

Moderador: Agustín D’ATELLIS (UNM-UBA, Argentina).

Asistente para la relatoría: Claudia ALANIS (Estudiante Licenciatura en Economía
UNM)

Relatoría Mesa G: LA CRISIS FINANCIERA Y LOS CAMBIOS EN LA HEGEMONÍA GLOBAL**Moderador: Agustín D'ATELLIS (UNM-UBA, Argentina) y asistente: Claudia ALANIS (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)****Presentación Luis MESSINA(UBA, Argentina) “Sobre la crisis mundial y su impacto en América del Sur”:**

El autor presentó el trabajo de investigación a partir de dos ejes, a saber: 1- la idea de que las crisis son fenómenos multicausales, lo que lleva a que las teorías económicas sobre las crisis resulten insuficientes para una mejor comprensión de la crisis actual, y 2- la idea de que no se puede entender una crisis en la Argentina sin tener en cuenta lo que sucede en el plano mundial, y en América del Sur en particular.

En relación al primer eje, plantea que, entre los grandes pensadores de la teoría económica que lo abordaron, se destacan Karl Marx y John M. Keynes. Sin embargo, destaca que los análisis de Marx y Keynes resultan insuficientes para entender la crisis actual, aunque son un buen punto de partida.

Posteriormente, el autor realizó una descripción detallada de la historia financiera y monetaria mundial, con especial énfasis en la situación que se desató posteriormente a 1971, con el abandono del patrón oro. Siguiendo el desarrollo de esta línea de análisis cronológico, llegó a explicar la crisis desatada en 2008 en el corazón del sistema financiero norteamericano. Sostiene que para entender esta crisis es fundamental analizar la creación de tres grandes bloques: un bloque de América del norte (con EE. UU.), un bloque Europeo (con el liderazgo de Alemania), y un bloque Asiático (con fuerte disputa entre Japón y China). Esta situación conduce, según el autor, a una mayor regionalización del comercio de vecindad en detrimento del vinculado a grandes distancias.

Otro de los puntos que posiciona como fundamental para el análisis es el de la relación entre deuda pública y PBI. Sugiere el autor, que a menor nivel en esta relación, mayor independencia con respecto a crisis internacionales.

Como conclusión, establece que en este contexto, el análisis de la crisis internacional sobre América del Sur y Argentina en particular, encuentra a una región que ha avanzando hacia una mayor autonomía, con el abandono de las políticas impuestas en la década del '90 por el Consenso de Washington. Pero, al mismo tiempo, surgen interrogantes sobre la viabilidad del proceso de integración regional, debido al desigual peso de las naciones que la integran, con el riesgo de repetir la experiencia de la zona Euro, que llevaron a profundizar las desigualdades sociales y aumentar los niveles de endeudamiento soberano.



PONENCIA

SOBRE LA CRISIS MUNDIAL Y SU IMPACTO
EN AMÉRICA DEL SUR

Luis MESSINA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

Nuestra interpretación de la crisis dependerá de cuál sea nuestra interpretación del funcionamiento de la sociedad y por tanto de la economía.

En la historia del pensamiento económico podemos distinguir tres grandes líneas básicas de análisis en torno a la reproducción capitalista:

El capitalismo es capaz de reproducirse a sí mismo de manera perpetua. El sistema no tiene crisis, las crisis las ocasionan los factores externos. Es la posición de los economistas clásicos partidarios del *laissez faire* y de la ley de say según la que “toda oferta crea su propia demanda” y por tanto es imposible el exceso de producción.

El capitalismo bien dirigido (a través de la acción del estado), puede sobrevivir para siempre. Las crisis se superan con la acción del estado a través de la llamada “política anticíclica”. Esta es la posición keynesiana.

Desde la perspectiva marxista se concibe al capitalismo como un sistema incapaz de reproducirse a sí mismo de manera permanente. Al contrario, se plantea que la propia dinámica capitalista es contradictoria y este hecho es el que está en la base de la generación de la crisis. Así pues, desde la perspectiva marxista las crisis en el capitalismo son inevitables.

En la *primera parte* de este trabajo se pasa revista a cómo ha sido tratado el tema de las crisis capitalistas en relación a los grandes pensadores de la ciencia económica. Allí se analizarán los aportes que realizan Karl Marx (1818-1883) y John Maynard Keynes (1883-1946) dado que en las obras de Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823) y Alfred Marshall (1842-1924) no existe aporte alguno sobre el tema.

En la *segunda parte* se hará una recorrida histórica sobre las crisis mundiales de larga duración como son la crisis de las últimas décadas del siglo XIX, la crisis del período que el historiador Eric Hobsbawm (1917-2012) denominó la “era de las catástrofes” que abarca desde el inicio de la primera guerra mundial en 1914 hasta el fin de la segunda guerra mundial en 1945 y la crisis iniciada a fines de la década de 1960 en los EE. UU. que se mundializa en la década de 1970.

Finalmente en la *tercera parte* se analizará cómo impacta esta crisis mundial en América del Sur en general y en Argentina en particular lo que llevará inevitablemente al debate sobre el rumbo adoptado por la política económica del país durante la gestión del kirchnerismo a partir del 2003.

En relación a la actual crisis mundial y su impacto en Argentina en este trabajo se plantea que:

1. Lo que hoy a través de los medios se denomina “crisis financiera internacional” no es un fenómeno novedoso ni en los últimos 10 años ni en la historia del capitalismo. La actual crisis no es más que un episodio de una crisis más prolongada que se inicia a fines de la década de 1960 a partir de la pérdida de la hegemonía absoluta de los EE.UU., ejercida desde 1945 cuando se conformó el orden de Bretton Woods.
2. En esta crisis los países más desarrollados experimentan un incremento de la participación de la deuda pública en el PBI junto a altas tasas de desempleo y un deterioro de las condiciones de vida de la población.
3. Si bien los efectos de la crisis sobre América del Sur en general y Argentina en particular no fueron tan graves en esta última década debido, entre otros factores, a la reducción de la relación entre la deuda pública y el PBI, existen legítimas dudas, sobre la base de la experiencia histórica de crisis anteriores, acerca de la viabilidad de las experiencias populistas en Argentina y en América del Sur.
4. Esta independencia relativa de América del Sur, en relación a los peores efectos de la crisis, plantea un debate que ya se había dado en la década de 1960 dentro del movimiento que conformó la “teoría de la dependencia” con sus dos vertientes: el dependentismo estructuralista y el dependentismo marxista.

Los estructuralistas planteaban la posibilidad de un desarrollo autónomo de los países subdesarrollados en el marco de relaciones sociales de producción capitalistas mientras que para los marxistas esto era imposible porque en el marco del capitalismo financiero la clase dirigente de los países subdesarrollados se somete al capital transnacional.

Finalmente es necesario aclarar que desde este trabajo se defiende la concepción de la economía política donde lo económico, lo político y lo social forman parte de una misma realidad y esa realidad debe ser analizada desde un enfoque histórico porque es imposible entender el presente desde el presente mismo.

La metodología de este trabajo de investigación se desarrollo en base a la utilización de fuentes bibliográficas y otras fuentes concluyendo en que: puede afirmarse que en américa del sur la primera década del siglo xxi es una década de avances.

Primera parte

El capitalismo visto como un sistema que se auto reproduce a si mismo de manera automática

Esta es la idea que ha dominado, desde sus orígenes, en la teoría económica burguesa. Ha evolucionado desde los orígenes de la teoría de “la mano invisible” hasta las modernas teorías de la oferta pasando por el equilibrio general.

El capitalismo se presenta como el conjunto de normas sociales que permiten la libre expresión de los inevitable e intrínsecos impulsos humanos (avaricia, egoísmo, competencia...). Representa la solución institucional óptima al eterno conflicto natural. La idea es que el capitalismo, sin ningún tipo de intervención externa, se reproducirá eternamente a sí mismo. Cada persona busca exclusivamente satisfacer su interés particular, pero el conjunto de las acciones dirigidas a favor del interés particular, según estos economistas nos conducirán al bienestar colectivo. Esto es lo que se conoce como la “mano invisible”.

A pesar de la supuesta acción de este presupuesto se producen las crisis. ¿Cómo las explican? En principio las crisis no tendrían porqué producirse dado que, para estos autores, según la ley de say, siempre existirá demanda para todo aquello que se produzca. Si suceden las crisis es porqué existen factores externos que las provocan: naturales (manchas solares, malas cosechas), de naturaleza humana (errores provocados por el intervencionismo político, ciclos psicológicos de optimismo y pesimismo, guerras, revoluciones). Así pues el funcionamiento capitalista no es el responsable de la crisis, esta debe atribuirse a factores externos que actúan desestabilizando el funcionamiento automático del capitalismo.

La tradición keynesiana

El crack del 29 representó un golpe casi mortal a las teorías de la regulación automática del capitalismo; resultaba inexplicable que el sistema no mostrara ningún indicio de retorno a su equilibrio normal (el paro en los ee.Uu., Diez años después de la crisis todavía afectaba a diez millones de personas). La hegemonía teórica del laissez faire fue sustituida por la teoría keynesiana.

Keynes atacó la ley de say, la noción de que la oferta crea su propia demanda porque era esta creencia la que llevaba a la conclusión de que el capitalismo tendía a utilizar, de manera automática, la fuerza de trabajo y los factores productivos disponibles. Para keynes, el factor decisivo que marcaba el nivel de actividad a corto plazo era la demanda.

En el análisis keynesiano los empresarios deciden invertir si la eficiencia marginal del capital es mayor que la tasa de interés mientras que si sucede lo contrario el empresario volcará sumas de dinero crecientes al sector financiero en busca de mayores rendimientos que no obtiene en la actividad productiva

Keynes parte de considerar que en una economía simple el producto (p) es la suma del consumo más la inversión ($c + i$) mientras que el ingreso (y) representa la suma del consumo más el ahorro ($c + s$)

Así, el punto de equilibrio entre la oferta global y la demanda global en donde existe una demanda efectiva (de) existe un nivel de plena ocupación asociado con la expectativa de máximos beneficios.

Como la demanda efectiva está asociada al ingreso global de una sociedad, si se produce un aumento del ingreso global el consumo crecerá en una proporción menor es decir que disminuye la propensión a consumir.

Para que la economía se mantenga con plena ocupación la condición es que esa diferencia entre el aumento del ingreso y el aumento del consumo sea cubierta por el aumento de la inversión pero esto no sucede.

Por lo tanto, el crecimiento de la inversión privada se detiene antes de llegar a la plena ocupación, hay una demanda efectiva insuficiente (el ahorro supera a la inversión) y esto se explica porque el predominio de la especulación genera una masa de ahorros que no se destinan a inversiones y como el crecimiento de la inversión es lo que hace crecer el empleo, esta insuficiencia genera desempleo y crisis.

Las teorías marxistas de la crisis

El capitalismo visto como un sistema incapaz de ampliarse a si mismo. Las teorías del subconsumo.

Desde sus orígenes la imagen del capitalismo armónico proyectada por la “mano invisible” ha convivido con otra noción igualmente antigua de un capitalismo incapaz de perpetuar infinitamente su proceso de crecimiento. En el mejor de los casos se afirma desde esta posición teórica, las fuerzas internas del sistema pueden reproducirlo a un cierto nivel de manera estacionaria, con el peligro de degeneración que esto supone para el capitalismo. La competencia sitúa a todos contra todos pero como, según esta posición teórica, no se genera crecimiento nadie puede ganar a no ser que algún otro salga perdiendo.

La teoría ortodoxa siempre ha insistido en que el objetivo fundamental de toda la producción capitalista es producir para el consumo: lo que no se consume en un cierto momento se vuelve a canalizar hacia la producción con la finalidad de proveer el consumo del futuro. El consumo manda. Según la teoría del subconsumo esta realidad se convierte en un arma para criticar al capitalismo:

La producción capitalista no responde a las necesidades si no al poder de compra (a la demanda “efectiva” o sea a la demanda apoyada con dinero). La propia naturaleza del capitalismo es tal que resulta incapaz de generar suficiente demanda efectiva para asegurar la acumulación porque no se puede vender todo lo que se produce. La propia dinámica del sistema lo conduce hacia el estancamiento.

Se parte de la idea que el producto de una sociedad se distribuye entre los trabajadores y los capitalistas. De las ventas de todas las empresas, tenemos que cierta cantidad de dinero se reserva para reemplazar los bienes de producción gastados durante el proceso productivo. El resto del ingreso, ingreso neto, se divide entre los salarios y las ganancias de los capitalistas. Este ingreso neto es la fuente de demanda efectiva de los bienes y servicios producidos en una sociedad.

El problema básico es que de manera general se puede considerar que los trabajadores gastan todo su salario. Con él, compran una parte de los bienes y servicios producidos para cubrir su consumo. Los trabajadores no pueden comprar toda la producción destinada a la venta porque producen más de lo que se les paga por el salario (de hecho su consumo siempre determina lo que podríamos denominar como “una escasez de demanda”). Las dimensiones de esta diferencia entre lo producido para la venta y lo demandado por los trabajadores dependerá de cual sea la participación de los salarios de los trabajadores en el reparto del ingreso neto. Así pues, para asegurar que toda la producción dirigida a la venta se acabe vendiendo es necesario que los capitalistas gasten su parte del ingreso, el beneficio, comprando parte de los productos. El hecho es que los capitalistas no gastan toda su parte de beneficios en consumir bienes y servicios sino que destinan una parte a la inversión en bienes de equipo y en emplear trabajadores para poder continuar produciendo más, de manera más eficiente y ser competitivos en el futuro. De este modo una parte de lo que socialmente se ha producido no va al consumo sino a la inversión. Pero como ya hemos visto que es imposible que el consumo continúe siempre vendiendo todo lo que se produce, las inversiones no continuaran indefinidamente, lo que supone que en algún momento se frenaran las inversiones y se parará la reproducción del sistema. El sistema capitalista ha generado su propia crisis.

La teoría de la tasa decreciente de ganancia

El sistema capitalista esta motivado por la búsqueda del beneficio para el capital, lo que conduce a la creciente acumulación capitalista. Pero, según marx, el propio proceso de acumulación tiende a reducir la rentabilidad de manera progresiva. El capital se encuentra preso de una importante contradicción interna. El proceso necesario para incrementar sus niveles de beneficio se convierte, a largo plazo, en la fuente que lo hará decrecer. Este hecho es el que se conoce como la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Las teorías de marx y keynes se desarrollaron desde una perspectiva nacional puesto que el análisis de las crisis capitalistas que hace marx es en base a la experiencia del capitalismo inglés del siglo xix mientras que el análisis de keynes se centra en los ee. uu en las primeras décadas del siglo xx.

Esto implica que los análisis de marx y de keynes son insuficientes para entender la crisis actual, son un punto de partida pero nunca una teoría acabada. Hoy, para una mejor comprensión de la crisis, se hace necesario hablar de la producción transnacional y de la especulación en una economía casino mundial en un periodo denominado “globalización financiera”.

Segunda parte

Breve historia de las crisis mundiales del capitalismo

Hasta el presente hubo tres crisis mundiales prolongadas en el capitalismo:

1. Una crisis en el período 1873-1896 que marca el fin del monopolio industrial inglés y que se manifiesta en un proceso de concentración y centralización del capital con caída de precios y beneficios en los países más desarrollados. Esta crisis, no observable en las variables de producción, es superada la partir de la expansión al conjunto del planeta del capitalismo de las grandes organizaciones empresariales asociadas con el capital bancario.
2. Una crisis durante el período 1914-1945 en donde no hay ningún orden mundial en el marco que hay dos guerras mundiales y guerras civiles de fuerte intensidad. Esta crisis puede apreciarse en las variables de producción (pbi, empleo, comercio exterior) que experimentan bruscas caídas no sólo durante las guerras sino en la depresión de la década de 1930. Esta crisis explica el surgimiento de la denominada “edad de oro capitalista”.
3. Una crisis a partir de fines de la década de 1960 que se inicia con la pérdida de la hegemonía absoluta de los ee. uu y que con el abandono del patrón dólar-oro en 1971 genera un desorden a escala mundial. Con esta crisis hay una desaceleración del crecimiento del pbi, un mayor desempleo, la aparición de la inflación en las décadas de 1970 y 1980 y un deterioro de la calidad de vida de la población que se visualiza en la profundización de las desigualdades sociales, los retrocesos en el área de educación y salud junto al agravamiento de los problemas ambientales.

Durante la década de 1990 se presentó una visión de un mundo multipolar en donde habían desaparecido los conflictos sociales y las disputas ideológicas de la guerra fría entre ee. uu. Y la urss, de manera que la fuerza de los hechos imponía, con un sistema de pensamiento único, la denominada “globalización neoliberal”.

Se proclamaron una multitud de fines como el fin de la historia, el fin de las ideologías, el fin de los estados nacionales, el fin de la lucha de clases menos, claro está, el fin de la economía de mercado

Así la cooperación primaria sobre el conflicto y el libre comercio habría ganado la batalla contra el proteccionismo o mejor dicho el mercado era más eficiente que el estado en la asignación de recursos.

A fines de siglo, la desaceleración de la economía norteamericana generaba una mayor necesidad de nuevos fondos para el sistema bancario y hacia la bolsa de nueva york. Con el estancamiento del año 2000 y el escenario posterior a los atentados a las torres gemelas en el 2001 se profundiza la política de desregulación del sector financiero, dando lugar a movimientos de capitales que no tiene ningún control estatal, lo que refuerza

la especulación de la clase rentista mundial. Estas “desregulaciones” no sólo significa que se armen cadenas especulativas de préstamos en donde aparecen también hipotecas de propiedades compradas a crédito sino también se fomenta la evasión fiscal hacia países que son “paraísos fiscales”, el lavado de dinero y las prácticas delictivas de todo tipo, que son muy rentables.

A esto debe agregarse que las necesidades de fondos el sistema bancario y financiero hace que se adopten políticas de créditos baratos orientadas hacia la compra de propiedades profundizándose el divorcio entre el sector financiero y la denominada economía real que crecía a un ritmo menor y así es como se llega al episodio financiero del 2008 que marca el retorno de los pronósticos más sombríos.

En síntesis: la crisis financiera en ee. Uu no es más que la apariencia y el fondo debe buscarse en su declinación a partir del fin del orden de bretón woods a inicios de la década de 1970.

Es sobre esta base que debe analizarse la evolución de américa del sur en general y de la argentina en particular, asumiendo las diferencias que hay en los procesos económicos, políticos y sociales de estos países.

Tercera parte

El impacto de la crisis en america del sur

En los primeros años de la década de 1990 circulaba en américa del sur la denominación de “década de la esperanza” a partir de los planes de estabilización que ponían fin a los procesos de megainflación (inflación mayor al 100% anual) e hiperinflación (inflación mayor al 50% mensual) que habían sido característicos en la década de 1980 que era bautizada como “la década perdida”.

Las reformas inspiradas en el consenso de washington con su credo privatizador, desregulador y de apertura económica tuvo algunos rendimientos económicos aceptables en los inicios de la década (en un sentido la conformación del mercosur en 1991 significó una atractivo para la entrada de inversiones externas) pero la ausencia de protección de las ramas de producción en mano de empresarios locales terminó en una transferencia de ingresos a favor de los capitales externos con un aumento del desempleo y de las desigualdades sociales llegándose a situaciones catastróficas como el caso del estallido social del 2001 en argentina.

La crisis de méxico en 1994, popularizada con el nombre de “efecto tequila”, marcó el inicio de un proceso de emigración de capitales que se profundizó hacia fines de siglo con la crisis brasileña y la debacle de la argentina que era considerado el “mejor alumno del fmi”.

Una de las consecuencias más nefastas del ideario de la globalización neoliberal es que se produce *la subordinación de los derechos humanos a los derechos de mercado*.

Cuando se habla de “derechos humanos” no sólo se plantea la defensa de la integridad corporal sino también a la satisfacción de las necesidades básicas de la población (alimentación, educación, salud, vivienda, trabajo) y el reconocimiento en cuanto a raza, género, etnia y cultura.

Por el contrario los “derechos de mercado” se refieren a los derechos de los seres humanos como propietarios, lo que hace que la empresa capitalista aparezca como un sujeto de derechos humanos y por esa vía lo que debería ser derechos de las colectividades sucumben ante un discurso individualista y privatizador.

En la segunda mitad de la década de 1990, cuando se consolidó una nueva década perdida, comienza un vasto movimiento de resistencia a las políticas del fmi que marcará el surgimiento, al calor de las desigualdades de los procesos de luchas del continente, de una camada de dirigentes que en la primera década del siglo xxi llegarán al poder para promover reformas de corte populista que cambiarán el desalentador panorama.

En la primera década del siglo xxi se produjeron alzas importantes en el precio internacional de los commodities, producto de una demanda internacional creciente motorizada por el retorno de china al capitalismo, lo que hizo que su producción tenga un rentabilidad claramente superior a la media. Ante este incremento del precio de los bienes primarios de la economía (alimentos, materias primas, petróleo y derivados) los países de américa del sur obtuvieron mejores términos de intercambio conformándose una situación excepcional.

La combinación de estos factores genera un debate en el seno de la clase dirigente entre el rentismo agro-financiero con un proyecto con un perfil primario exportador para los países de la región y sectores industriales que promueven medidas proteccionistas con una mayor defensa del mercado interno y con una tendencia a buscar un incremento del comercio intrarregional.

Sin embargo para una mejor comprensión de lo que ha sido la primera década del siglo xxi en américa del sur hay una referencia inevitable como son las consecuencias de los atentados del 11 de septiembre del 2001 en nueva york.

A partir de ese hecho ee. Uu inicia su “guerra contra el terrorismo” que tendría un éxito inmediato en afganistán pero tras la invasión a irak volverá a instalarse en la sociedad norteamericana el fantasma de la guerra de vietnam, es decir de una guerra prolongada que culmine con una severa derrota política.

También se declara la “guerra al narcotráfico” y se desarrolla el plan colombia estableciéndose bases militares con armas y equipos de última tecnología para utilizar llegado el caso en todo el hemisferio sur.

Se proclama también la necesidad de conformar el area de libre comercio de las américas (alca) que se presenta como un tratado de libre comercio desde alaska hasta tierra del fuego, cuando en realidad se busca establecer un control del capitalismo norteamericano sobre toda el área.

Como un hito de la resistencia al alca no puede dejar de mencionarse la postura asumida por brasil, argentina y venezuela en la cumbre de mar del plata del año 2005 adonde había concurrido el presidente de ee. Uu después de atacar militarmente a afganistán e irak, con la pretensión de imponer una votación para constituir dicho acuerdo.

Finalmente la resistencia latinoamericana al proyecto alca y a la hegemonía norteamericana, pega un salto cualitativo con la aparición en mayo del 2008 de la unión de naciones suramericanas (unasur) a lo que debe sumarse la creación de la comunidad de estados latinoamericanos y caribeños (celac) hacia fines del año 2011

Puede afirmarse que en américa del sur la primera década del siglo xxi es una década ganada si se prioriza en el análisis la evolución de variables como: 1) el producto bruto interno. 2) El desempleo 3) la brecha de ingresos entre el 10% más rico y el 10% más pobre de la población. 4) La inversión total del estado en educación. 5) La relación entre la deuda pública y el producto bruto interno.

En relación a *la evolución del producto bruto interno* en la primera década del siglo xxi el mundo crece a un promedio del 3,8% anual mientras que américa del sur lo hace al 5,7% anual.

En el cuadro 1 del anexo puede observarse que en el período 2003-2011 en un mundo que acumula un crecimiento del pbi de un 40,5% se tiene a brasil creciendo al mismo ritmo y al resto de los países por encima del promedio mundial destacándose la argentina con un 95,7% acumulado en dicho período.

Las cifras de américa del sur contrastan notoriamente con las de ee. Uu, japon, alemania, francia y reino unido, donde el crecimiento acumulado estuvo entre el 6% y el 12% para el período 2003-2011.

Al analizar *la evolución del desempleo* se observa una notoria diferencia con el año 2000 como consecuencia de las políticas neoliberales que hubo en la región hubo tasas de desempleo superiores en promedio al 10%.

En el cuadro 2 del anexo puede visualizarse la disminución del desempleo en todos los países de américa del sur observándose los cambios más importantes en argentina y uruguay.

El análisis de *la evolución de la brecha de ingresos entre el 10% mejor remunerado y el 10% peor remunerado* confirma que en todos los países de américa del sur el crecimiento del pbi fue acompañado de mejoras en la distribución del ingreso.

El cuadro 3 del anexo muestra progresos notorios en argentina, bolivia, brasil, colombia y venezuela aunque debe decirse que las desigualdades sociales siguen siendo muy elevadas en bolivia y brasil

En el análisis de *la evolución de la inversión total del estado en educación* también hay una evolución favorable en las últimas dos décadas en la mayoría de los países.

De las cifras del cuadro 4 del anexo merece destacarse el crecimiento de las inversiones en educación para los casos de argentina, bolivia y venezuela.

El análisis de *la evolución de la relación deuda pública y el producto bruto interno* proporciona una mejor aproximación a la viabilidad económica y financiera de los países y de la independencia que tiene américa del sur respecto a la crisis internacional.

Las cifras del cuadro 5 del anexo son las que mejor reflejan la década ganada de américa del sur porque en todos los países la deuda pública es menos del 60% del pbi y aún aquellos países en donde ese cociente aumentó (brasil y colombia) tienen un valor inferior en relación a los países más desarrollados.

Sin embargo sería un grueso error de análisis omitir las debilidades que hay en américa del sur que pueden observarse en las cifras del cuadro 6, 7 del anexo.

En el comercio intrarregional (cuadro 6), en un mundo donde las inversiones se regionalizan y más del 50% de las exportaciones mundiales tienen como destino la vecindad, en américa del sur y américa central sólo el 25% es comercio hacia la misma región lo que hace que no se revierta la dependencia de ee. Uu y la zona euro.

Finalmente el cuadro 7 muestra una américa del sur que prioriza las exportaciones primarias salvo el caso de argentina que registra un aumento de las exportaciones de las manufacturas de origen industrial

No obstante *lo más positivo de la trayectoria de américa del sur en la década radica en el hecho que este bloque heterogéneo que conforma la unasur sigue frenado la implementación del alca.*

En la primera cumbre de la unasur en santiago de chile (septiembre del 2008) se apoyó por unanimidad las instituciones democráticas de bolivia amenazadas por un intento de golpe de estado

En la segunda y la tercera cumbre se trató el tema de la seguridad del continente amenazado por la presencia de tropas de ee. Uu asentadas en territorio colombiano.

Hubo además un encuentro extraordinario en septiembre del 2010 en buenos aires donde se repudió el intento de golpe de estado en ecuador.

Una primera asignatura pendiente de la unasur es la concreción de un banco regional para progresar en materia de independencia en relación al sistema financiero internacional.

Una segunda asignatura es la concreción de un acuerdo en materia de provisión de energía que beneficie a sus países miembros y reduzca la dependencia de insumos por fuera de la región

Aunque la más importante de todas las asignaturas pendientes es que la unasur no quede reducida a un mercado nacional ampliado para satisfacer las necesidades de la comunidad de negocios sino que se convierta en un vehículo para satisfacer las necesidades de los trabajadores y de los pueblos.

El fortalecimiento de la unasur será decisivo en los próximos años para poder consolidar una estrategia de crecimiento donde la producción se oriente hacia la región.

Las grandes movilizaciones populares del 2002 impidieron, en las elecciones de abril del 2003, que hubiera un frente político entre carlos menem y ricardo lópez murphy, pese a sus coincidencias en la década de 1990. A partir de la existencia de esta fractura entre los defensores de la convertibilidad se encuentra el inicio de la explicación de cómo néstor kirchner llega a ser presidente luego de un fallido intento de eduardo duhalde de consolidarse en la presidencia del país.

Al asumir la presidencia el 1/1/2002, eduardo duhalde proclamó el fin de la alianza del poder político con el poder financiero y convocó, según sus palabras, a la constitución de una nueva alianza entre el poder político y la comunidad productiva para recuperar la producción, el trabajo de los argentinos, su mercado interno y promover una más justa distribución de ingreso.

En el primer semestre del 2002 duhalde soportó duros embates del movimiento piquetero reclamando puestos de trabajo, de los ahorristas reclamando sus depósitos, de las asambleas barriales que gritaban “que se vayan todos”, lo que instaló como preocupación mayor del gobierno la gobernabilidad.

A estos reclamos se les sumaron los de los sectores más poderosos como los exportadores que protestaban por las retenciones a las exportaciones, el fmi que solicitaba la derogación de la ley de subversión económica para evitar que procesen a personas físicas y jurídicas que evadieron capitales, y las empresas privatizadas de servicios públicos que solicitaban la dolarización de sus tarifas.

Por su parte los bancos exigían compensaciones por la pesificación asimétrica debido a que las deudas al sistema bancario se cancelaban siguiendo la anterior igualdad entre peso y dólar mientras que las deudas del sistema bancario se cancelaban a un tipo de cambio de 1,4 más el ajuste por inflación.

En abril del 2002 asume roberto lavagna como ministro de economía, ratificando el rumbo favorable al sector exportador, en medio de conflictos sociales intensos que cuestionaban al gobierno y en el segundo semestre la economía comienza a dar señales de mejoría en un contexto político donde duhalde convoca a elecciones anticipadas para abril del 2003 en donde resultará victorioso su candidato néstor kirchner.

Si bien Néstor y Cristina Kirchner forman parte del mismo espacio político no es correcto plantear que ambas gestiones han sido políticamente lo mismo.

Para entender mejor los puntos en común y las discrepancias entre ambas gestiones se hace necesario distinguir tres momentos o etapas en la gestión del período 2003-2011.

La primera etapa abarca el período 2003-2005 donde hay una influencia marcada del consenso del 2002.

A mediados del 2002 hubo un acuerdo entre la sociedad rural y la unión industrial, con la referencia del ministro de Roberto Lavagna, en torno a lineamientos de política económica tales como: a) un tipo de cambio alto y competitivo. B) retenciones a las exportaciones de commodities. C) superávit fiscal y comercial unidos a una política de crecimiento de las reservas del banco central. D) incremento de los subsidios estatales a los sectores más castigados por la crisis e) negociación dura de una quita de la deuda externa para obtener mayor disponibilidad de fondos y descomprimir la situación social.

En el año 2005, antes de lo previsto, la Argentina retorna al nivel del pbi de 1998 con un crecimiento del empleo y un conjunto de mejoras que son potenciadas por la quita de la deuda, en un contexto latinoamericano de rechazo al alca, culminando a fin de año con la cancelación de la deuda con el fmi. Es también en ese año que el kirchnerismo se fortalece en la lucha interna del justicialismo desplazando del poder a Duhalde a lo que se suma el despido de Lavagna marcando el principio del fin del consenso del 2002.

La segunda etapa abarca el período 2006-2008 que se caracteriza por una mayor conflictividad en materia de distribución del ingreso. En este período la participación del salario en el pbi, según diversas estimaciones oficiales y privadas, pasa del 27% al 40%, es decir se alcanza la participación más alta del capitalismo argentino contemporáneo. En esta etapa debe prestarse atención a un contexto donde:

1. Las reservas del banco central crecieron de 18 mil millones de dólares a inicios del 2006 (tras cancelar deuda con el fmi) a 47 mil millones de dólares a fines del 2007
2. Creció la presión tributaria de menos del 23% del pbi en el 2005 a más del 27% para fines del 2008.
3. A partir de la intervención del indec la publicación de índices de inflación por debajo de los reales significó una reducción del pago de intereses de la deuda pública en pesos, liberando fondos para el estado.
4. Un fortalecimiento relativo del poder sindical que, producto de la disminución del desempleo, está en mejores condiciones para avanzar en las negociaciones salariales.

Con el estallido del conflicto del 2008 se abre un debate donde el gobierno plantea una estrategia de crecimiento, más cercana a la historia del primer peronismo, con un mayor énfasis en el mercado interno.

Finalmente, a partir de la profundización de la crisis mundial en el 2008, se abre una *tercera etapa* donde comienza a implementarse una estrategia de crecimiento basada en una concepción regionalista capitalista.

A esta etapa corresponde la profundización de la implementación de políticas con inclusión social donde aparecen la estatización de las jubilaciones, la movilidad jubilatoria, la jubilación para las amas de casa, la asignación por hijo, la protección a la industria y el empleo, la búsqueda de un mayor consumo interno y la voluntad política de desarrollar una alianza estratégica como la Unasur.

Como conclusión del análisis de este proceso la década ganada aparece nítidamente en la comparación con las políticas económicas del período 1976-2001.

Anexo: cifras sobre la crisis mundial y su impacto en america del sur

Elaboración propia en base a: datos.bancomundial.org, [Página web de pnud: www.Pnud.org](http://www.Pnud.org),
[Página web de omc: www.Wto.org](http://www.Wto.org)

Cuadro N.º 1. Crecimiento del pbi
(a precios de mercado y a precios constantes)

Países	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2003-2011
Argentina	8,8	9,0	9,2	8,5	8,7	6,8	0,9	9,2	8,9	+ 95,7
Bolivia	2,7	4,2	4,4	4,8	4,6	6,1	3,4	4,1	5,2	+ 47,1
Brasil	1,1	5,7	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,6	7,5	2,7	+ 40,5
Chile	3,9	6,0	5,6	4,6	4,6	3,7	-1,7	5,2	5,8	+ 44,4
Colombia	3,9	5,3	4,7	6,7	6,9	3,5	1,7	4,0	6,6	+ 62,1
Ecuador	3,3	8,8	5,7	4,8	2,0	7,2	0,4	3,6	7,8	+ 52,6
Paraguay	3,8	4,1	2,9	4,3	6,8	5,8	-3,8	15,0	4,3	+ 51,2
Perú	4,0	5,0	6,8	7,7	8,9	9,8	0,8	8,8	6,9	+ 76,1
Uruguay	0,8	5,0	7,5	4,1	6,5	7,2	2,9	8,5	6,5	+ 60,8
Venezuela	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2	+ 50,5
Rusia	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,0	4,3	+ 51,2
India	8,4	8,3	9,3	9,3	9,8	4,9	9,1	8,8	6,3	+ 103,8
China	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	+ 150,5
MUNDO	3,6	4,9	4,6	5,3	5,4	2,8	-0,7	5,2	3,8	+ 40,5
EE. UU.	2,5	3,6	3,1	2,7	1,9	-0,0	-3,5	3,0	1,8	+ 12,6
Japón	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-6,3	4,0	-0,6	+ 6,0
Alemania	-0,4	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	3,7	3,0	+ 11,4
Francia	0,9	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-2,7	1,5	2,0	+ 11,1
Reino Unido	3,5	3,0	2,1	2,6	3,5	-1,1	-4,4	2,1	1,0	+ 12,7

Cuadro N.º 2. Desempleo
(% sobre la población económicamente activa)

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
2000	15,0	8,5	9,3	9,2	16,2	9,0	7,6	7,8	13,6	13,2
2008	7,8	6,9	7,1	7,8	13,2	7,3	5,6	6,4	7,6	6,9
2009	8,6	7,4	8,3	9,7	12,0	6,5	6,5	6,3	7,3	7,6
2010	7,7	5,7	6,7	8,1	11,6	5,0	5,7	7,9	6,8	8,6
2011	7,2	5,5	6,0	7,1	11,1	4,2	5,6	7,8	6,0	8,3

**Cuadro N.º 3: participación en el ingreso de 10%
mejor y peor remunerado en un país**

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Mejor 2001	39,5	45,1	47,7	45,3	46,1	46,0	44,3	41,9	34,4	35,3
Peor 2001	0,7	0,4	0,5	1,3	0,3	0,9	0,9	1,1	1,6	1,2
Mejor/Peor	56,4	112,7	95,4	34,8	153,7	51,1	53,3	38,1	21,5	29,4
Mejor 2010	32,6	43,3	42,9	42,9	44,4	38,3	41,1	36,1	34,1	33,2
Peor 2010	1,5	0,5	0,8	1,5	0,9	1,4	1,0	1,4	1,9	1,7
Mejor/Peor	21,7	86,6	53,6	28,5	49,3	27,4	41,1	25,8	17,9	19,5

**Cuadro N.º 4: inversión total en educación
(como porcentaje del pbi)**

Países	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	1,1	3,7	4,6	3,8	4,5	4,9	5,4	6,0	5,8
Bolivia	5,0	5,6	5,5	6,4	6,4	6,3	7,0	8,1	7,6
Brasil	4,7	4,6	4,0	4,5	5,0	5,1	5,4	5,6	5,8
Chile	2,4	2,6	3,7	3,2	3,0	3,2	3,8	4,2	4,2
Colombia	2,7	3,0	3,5	4,0	3,9	4,1	3,9	4,7	4,8
Ecuador	2,5	2,4	1,3	1,0	3,0	3,6	4,2	4,9	5,2
Paraguay	1,1	5,3	5,1	4,0	4,0	4,0	4,0	4,1	4,1
Perú	3,0	3,1	3,4	2,7	2,5	2,5	2,7	3,0	2,7
Uruguay	2,5	2,5	2,4	2,5	2,7	2,9	4,0	4,4	4,2
Venezuela	2,5	3,4	3,7	3,7	3,7	5,3	5,4	6,0	6,0

Cuadro N.º 5. Deuda publica/pbi (en %) por países

Países seleccionados	2002	2006	Últimas cifras
Argentina	166,4	64,0	45,5 (Año 2011)
Bolivia	63,3	50,6	26,8 (Año 2010)
Brasil	45,8	55,8	52,8 (Año 2011)
Chile	61,2	32,4	40,6 (Año 2010)
Colombia	31,8	56,9	52,7 (Año 2011)
Ecuador	65,2	41,5	25,5 (Año 2010)
Paraguay	58,4	36,9	26,9 (Año 2010)
Perú	49,7	31,6	19,5 (Año 2011)
Uruguay	74,5	49,1	46,8 (Año 2011)
Venezuela	39,5	23,8	14,2 (Año 2010)
Estados Unidos	43,5	46,4	81,8 (Año 2011)

Japón	133,0	151,3	174,8(Año 2010)
Alemania	39,2	43,5	55,6 (Año 2011)
Francia	63,6	68,3	93,7 (Año 2011)
Reino unido	42,5	47,3	101,2 (Año 2011)
Italia	115,2	109,1	110,9 (Año 2010)
Canadá	56,4	44,0	52,5(Año 2011)

**Cuadro N.º 6: cifras de comercio intrarregional
(En base al destino de las exportaciones)**

Región	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Europa	73,8	73,2	73,6	73,5	72,8	72,2	71,0	70,6
Asia	50,3	51,2	50,0	49,7	50,1	51,6	52,6	52,8
América del Norte	56,0	55,8	53,9	51,3	49,8	48,0	48,7	48,3
América del Sur y América Central	23,2	24,3	25,9	24,4	26,5	26,1	25,6	26,7
MUNDO	57,0	55,9	55,1	54,6	53,2	54,1	52,7	51,8

**Cuadro N.º 7. Participación porcentual en el total
de exportaciones de mercancías**

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Productos del sector primario 2003	73	83	48	81	64	88	86	78	66	87
Productos del Sector industrial 2003	27	17	52	19	36	12	14	22	34	13
Productos del Sector primario 2010	67	92	64	88	79	90	92	89	76	91
Productos del Sector industrial 2010	33	8	36	12	21	10	8	11	24	9

Nota: productos del sector primario son: 1) exportaciones agrícolas. 2) Exportaciones de manufacturas de origen agropecuario 3) energía y combustible-productos el sector industrial son las manufacturas de origen industrial.

Bibliografía

- Amin, samir: “el capitalismo en la era de la globalización” paidós ediciones (año 1997)
- Azpiazu, daniel y nocteff, hugo: “el desarrollo ausente”, editorial tesis (1995)
- Block, fred: “los orígenes del desorden económico internacional” (1977) fondo de cultura Económica (1990)
- Fucci, pablo: “sobre el capitalismo argentino” (2012) ediciones cooperativas
- Galbraith, john: “historia de la economía” (1987) ariel sociedad económica (1993)
- Hinkelammert, franz: “el huracán de la globalización”, editorial dei (1999)
- Hobsbawm, eric: “historia del siglo xx”, ediciones crítica (1994)
- Katz, claudio: “el rediseño de américa latina”, ediciones luxemburg (2006)
- Keynes, john: “teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” (1936) fondo de cultura Económica (1986)
- Maddisson, angus: “la economía mundial 1820-1992”, ocde-francia (1995)
- Marx, karl: “el capital”-tomos i, ii y iii – fondo de cultura económica (1986)
- Peralta ramos, mónica: “la economía política argentina: poder y clases sociales 1930-2006” fondo de cultura económica
- Rapoport, mario: “historia económica, política y social argentina “(1880-2000) ediciones macchi (2000)
- Banco mundial: “informe sobre el desarrollo humano del año 1997”
- Lavagna, roberto y nielsen, guillermo: “lineamientos de la reestructuración de la deuda soberana”
- Documento presentado en la conferencia de dubai (2003)
- Programa de naciones unidas para el desarrollo (pnud): informes de los años 2005 Y 2013
- Revista le monde diplomatique de mayo-junio (2012)
- Consultas en internet: datos.Bancomundial.Org
- Consultas en internet: www.Mecon.Gov.Ar
- Consultas en internet: www.Pnud.Org.Ar



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 3:

PODER Y NUEVO ORDEN GEOPOLÍTICO MUNDIAL

MESA H:

CRISIS DEL CAPITALISMO: ELEMENTOS PARA ENTENDER
LOS CAMBIOS FUTUROS

PONENCIAS SELECCIONADAS:

Sergio ANCHORENA (UNMDP, Argentina): “CICLOS ECONÓMICOS, CRISIS,
CONTAGIO Y LOS NUEVOS BLOQUES ECONÓMICOS”.

Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil) y Talita ALVES DE MESSIAS (UNACSA-UNESC,
Brasil): “EL PAPEL DE LOS CONFLICTOS GEOPOLÍTICOS DE LA CUENCA DEL PLATA
EN LA FORMACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA DE LOS PAÍSES DE LA REGIÓN”.

Gerardo DENEGRÍ (UNLP, Argentina) e Ignacio MÉNDEZ (UBA, Argentina): “LOS
NUEVOS DESAFÍOS REGIONALES. ENTRE EL REGIONALISMO ABIERTO Y LOS
NUEVOS PARADIGMAS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL”.

María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA,
Argentina): “PERIFERIAS EMERGENTES, NUEVAS Y VIEJAS GEOGRAFÍA”.

Moderador: Esteban SÁNCHEZ (UNM-UNGS, Argentina).

Asistente para la relatoría: José MORE (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)

Relatoría Mesa H: CRISIS DEL CAPITALISMO: ELEMENTOS PARA ENTENDER LOS CAMBIOS FUTUROS

Moderador Esteban SÁNCHEZ (UNM-UNGS, Argentina) y asistente: José MORE (Estudiante Licenciatura en Economía UNM):

Presentación Sergio ANCHORENA (UNMDP, Argentina) “Ciclos económicos, crisis, contagio y los nuevos bloques económicos”:

El expositor inicia su ponencia explicando que un ciclo es la serie de fases que atraviesa un sistema dinámico en un período de tiempo, donde el estado inicial y el estado final del sistema son comparables en algún sentido. Los ciclos son: Recuperación, Expansión, Crisis y Recesión. Si bien la descripción de las fases no difiere demasiado entre los teóricos, las explicaciones del fin de la expansión varían. Estas explicaciones apelan a causas endógenas o bien en causas exógenas. Entre estas últimas se encuentran las “teorías del contagio”. Estas teorías proponen que la crisis se propaga de un país a otros a través del mercado externo, el mercado financiero y las expectativas sobre la economía interna.

El expositor realiza un breve relato acerca de cómo los países centrales trasladan sus crisis a sus periferias por medio de un efecto de contagio y cómo la estructura de dominación Centro-Periferia, donde los países periféricos cumplen el rol fundamental de proveer fuerza de trabajo o fuerza de consumo (de productos y capitales centrales).

De acuerdo a la ponencia, una salida de esta dinámica sería por medio de la Integración Regional. Sin embargo puesta bajo la lupa, la Integración Regional vecinal ya no es la única opción, y tampoco lo más recomendable. Como ejemplo destacable de este nuevo esquema de integración están los BRICS. A partir de esta Integración Regional se busca minimizar el poder de dominación de los países centrales sobre los países periféricos. La estrategia es armar bloques centralizados creando su propia periferia, negando la periferia natural a los centrales.

Como última reflexión, el autor llega a una conclusión acerca de potenciales candidatos a formar parte de los BRICS:

- De África: Nigeria y Egipto.
- De América Latina: Argentina y Colombia.
- De Asia/Europa: Turquía.

Consultado acerca de los pros y contras que pueden encontrarse en una eventual inserción de Argentina en los BRICS, el expositor considera que la incorporación a un bloque es más una necesidad defensiva que una ventaja real. Dicho de otra manera, si fuera por la conveniencia de Argentina y la región, convendría consolidarse como Mercosur y asociarse en conjunto al Bloque asiático de China, India y Rusia para no correr el riesgo de ser explotados como periferia.

Presentación Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil) y Talita ALVES DE MESSIAS (UNACSA-UNESC, Brasil) “El papel de los conflictos geopolíticos de la Cuenca del Plata en la formación política y económica de los países de la región”:

El trabajo desarrolla una crítica a los estudios históricos del desarrollo económico que se inscriben en lo que los autores denominan la “tradición cepalina”. Este abordaje imprime un papel central, en el desarrollo de los países latinoamericanos, a las respectivas inserciones de los países latinoamericanos en la división internacional del trabajo.

En la ponencia lo que se propone es el rescate de nuevas variables explicativas como las condiciones geográficas, las transformaciones del comercio internacional y en especial las guerras inter estatales. Esta perspectiva facilita el seguimiento de las trayectorias particulares que han seguido los países en camino a su consolidación como Estados nación.

En lo que respecta a la Cuenca del Plata durante el siglo XIX el análisis de los conflictos geopolíticos da cuenta de cómo en el caso argentino se afianza un Estado con una estructura bastante endeble, con baja capacidad de ejercer autoridad fiscal, e impulsar un desarrollo industrial, pero que se impone dada la centralidad económica del puerto que constituye un típico punto estrangulador, un cuello de botella desde donde se puede administrar y orientar la dinámica económica y política nacional.

Presentación Gerardo DENEGRÍ (UNLP, Argentina) e Ignacio MÉNDEZ (UBA, Argentina) “Los nuevos desafíos regionales. Entre el regionalismo abierto y los nuevos paradigmas de la integración regional”:

Inicialmente la ponencia giró en torno a los nuevos desafíos regionales y el debate entre el Regionalismo Abierto y el Regionalismo Post Hegemónico. Luego los expositores realizaron un breve repaso acerca de los diversos proyectos de integración de economías en América Latina, entre 1990-2012.

- El proceso del REGIONALISMO ABIERTO puede describirse con las siguientes características:
- Presencia de barreras arancelarias.
- Con la finalización de las dictaduras se inicia en América Latina un proceso democrático de corte liberal que se orienta hacia la política economía también.
- Con la creación del CAN (Comunidad Andina de Naciones) y el MERCOSUR entre otros, nacen nuevas ideas de integración con perfil comercialista; característica ampliamente aceptada en países de América Latina. Esto puede leerse en el notable aumento en el comercio internacional
- A finales de los ‘90, la crisis política incide negativamente en las relaciones comerciales. Comienza a concebirse la idea de que REGIONALISMO ABIERTO es igual a CONSENSO DE WASHINGTON.
- Una nueva avanzada de la Izquierda en América Latina debilita al Regionalismo Abierto.
- Los nuevos procesos políticos dan origen a nuevas conceptualizaciones de Integración en el subcontinente. Aparecen los conceptos de Regionalismo Post Neoliberal - Post Hegemónico.
- Las Instituciones tales como el CEPAL, siguen concibiendo la idea de Regionalismo Abierto, basados siempre en el aspecto comercial de las relaciones. Lo que propicia la creación de nuevas Instituciones que intentan desplazar la visión comercialista: ALBA, UNASUR, CELAC, ALIANZA DEL PACÍFICO.
- Se empiezan a centrar los esfuerzos en defensa de la infraestructura productiva, se habla de una Agenda del Desarrollo, Autonomía Estatal y esquemas de nuevas políticas que impulsen y sostengan estos cambios en los países de la periferia.
- Asimismo, el proceso REGIONALISMO POST HEGEMÓNICO se caracterizaría por:
- Las nuevas integraciones regionales desplazan del centro el aspecto comercial, para centrarse en lo político y social. Se logra la convivencia de proyectos políticos y económicos; se busca la autonomía de la integración en la inserción post hegemónica.
- Las viejas y nuevas Instituciones Regionales, crean distintos proyectos de coexistencia no hegemónica, creando nuevas alternativas económicas.

De la ponencia pueden desprenderse los desafíos de la integración post hegemónica, post liberal, por ejemplo, ¿cómo afrontar el predominio de las prácticas comerciales del Regionalismo Abierto? O ¿Cómo afecta el desarrollo de la autonomía la nueva dependencia con China?

Presentación María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA, Argentina) “Periferias emergentes, nuevas y viejas geografía”:

Las autoras realizan un recorrido por los distintos agrupamientos económicos a nivel mundial, estudiando los flujos comerciales y la composición de las mercancías que se intercambian entre regiones. Desde aquí el estudio muestra los riesgos que conlleva la idea de “nueva geografía”, una noción que haciendo eje en los indicadores de crecimiento de los últimos años, pretende cuestionar la vigencia del esquema analítico centro periferia, advertir sobre la posibilidad de un corrimiento del dinamismo económico desde el norte al sur, y reflotar la idea de convergencia en las discusiones sobre el desarrollo.

La ponencia repara en el tipo de inserción de lo que los organismos financieros internacionales denominan “economías emergentes”, allí observan una gran heterogeneidad entre las economías incluso al interior de agrupamientos como los BRICS, las realidades de estos países mas allá de su creciente importancia en la economía mundial evidencian un alto grado de reprimarización de sus exportaciones. La crisis internacional ha repercutido en estas economías y muestran una desaceleración importante a partir de 2012.

Para cualquier estudio, advierten las autoras, es menester atender el papel de la economía China que motoriga los nuevos regionalismos. Aquí es importante trascender las visiones simplistas, tanto las optimistas que observan las ventajas de un posible desplazamiento por parte de China de la economía norteamericana abriendo posibilidades a los países emergentes, como las pesimistas, que reparan en el incremento de la reprimarización de los socios comerciales de China como consecuencia de su imposibilidad de competir por precios en el mercado de manufacturas industriales.

Ante la consulta acerca de si desde la apreciación personal de las expositoras qué pro y qué contra encuentran en una eventual inserción de Argentina en los BRICS, ellas dejan en claro que Argentina no aportaría nada al crecimiento conjunto de esa integración. Sin embargo esta sociedad abriría grandes oportunidades comerciales para Argentina pero siempre mediante la exportación de productos primarios. Pasaríamos a formar parte de la periferia de China.

PONENCIA

CICLOS ECONÓMICOS, CRISIS, CONTAGIO
Y LOS NUEVOS BLOQUES ECONÓMICOS

Sergio ANCHORENA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

La crisis internacional que se manifiesta a partir del 2008 especialmente en los países centrales, coincide con procesos de integración entre países que no están atados a la idea de vecindad, como el caso de los BRIC(s).

La idea de crisis periódicas está asociada a la idea de ciclo económico, entendido como la serie de fases que atraviesa un sistema dinámico en un período de tiempo donde el estado inicial y el estado final del sistema son comparables en algún sentido. En economía, la palabra ciclo se asocia generalmente al crecimiento económico, donde la variable considerada es el Producto Interno Bruto, medido en valores constantes. El concepto de ciclo se refiere también a las variaciones en la tasa de crecimiento, cuando esta tasa presenta fases expansivas, donde el producto aumenta por sobre la tendencia, seguidas de fases de recesivas, donde la tasa se da por debajo de la tendencia, e incluso puede llegar a ser negativa (decrecimiento). Existen diversas teorías que explican la ocurrencia de estos ciclos apelando a causas endógenas y exógenas del sistema económico. Entre éstas se destacan, para el propósito de este trabajo, las teorías del contagio, según las cuales, una crisis originada en un país puede trasladarse a otros cercanos o lejanos en el espacio geográfico en la medida que exista entre ellos interdependencia financiera, interdependencia comercial, o algún tipo de relación real o ficticia que afecte las expectativas de los inversores. Existen razones para pensar que este contagio no es siempre accidental, sino que, en muchos casos, existen asimetrías que permiten que algunos países centrales exportar la crisis, ya que el excedente de producción que no se consume en un país, y el excedente de capital que no se invierte en un país se puede volcar, y de hecho se vuelca, hacia los países de la periferia, en detrimento de los productos, la inversión y los trabajadores de éstos últimos. Así el contagio no sería una propiedad bidireccional, sino un vector que va desde ciertos países a otros en una única dirección. En el trabajo se analiza el surgimiento de los nuevos bloques supranacionales, “acercados” por el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información, la comunicación y el transporte, que desdibujan las relaciones basadas en la vecindad, para establecerse a través de vínculos comerciales y financieros. En este marco, los “nuevos bloques” se explicarían como un intento de inmunizarse contra los contagios centro-periferia. Se estudia el caso BRICs¹ y se discute su eficiencia como un mecanismo de inmunización frente al contagio de las crisis originadas en los países de América del Norte y de Europa. Finalmente, se discuten los elementos de poder que se ponen en juego en las estrategias de integración que se establecen.

Los ciclos y las Crisis

Un ciclo es la serie de fases que atraviesa un sistema dinámico en un período de tiempo donde el estado inicial y el estado final del sistema son comparables en algún sentido. En economía, la palabra ciclo se asocia generalmente al crecimiento económico, donde la variable considerada es el Producto Interno Bruto, medido en valores constantes. El concepto de ciclo se refiere también a las variaciones en la tasa de crecimiento, cuando esta tasa presenta fases expansivas, donde el producto aumenta por sobre la tendencia, seguidas de fases de recesivas, donde la tasa se da por debajo de la tendencia, e incluso puede llegar a ser negativa (decrecimiento).

Wesley Mitchell (1923, 1927), reseñó las diversas investigaciones previas sobre el ciclo económico y expuso el llamado “desarrollo cíclico de la economía”, y Schumpeter (1946) definió el “modelo tricíclico”, según el cual en el desarrollo económico se superponen diferentes ciclos de diferente origen y duración. En los ciclos se diferencian 4 fases:

1. Recuperación: marca el fin de una caída previa en el producto y es el comienzo de una fase expansiva. Las expectativas son optimistas y resurgen inversiones que posibilitan la expansión ulterior, comienza de recuperación del nivel de actividad. Existe alto desempleo, bajos salarios y capacidad ociosa de infraestructura y capital. Todos estos factores combinados permiten que la producción vuelva a ser rentable.
2. Expansión: en esta fase crecen el empleo y aumenta el nivel de actividad económica (disminuye la capacidad ociosa). Crecen las ganancias, lo que a su vez retroalimenta el círculo virtuoso de crecimiento del consumo, aparecen nuevas inversiones y hay crecimiento del producto.

1. Se utiliza la “s” como plural, ya que se analizarán los cuatro países originales del bloque supranacional: Brasil, Rusia, India y China, ya que la integración de Sudáfrica se entiende que se da como parte de una política expansionista del bloque.

3. Crisis: la expansión se lentifica hasta que se detiene, las inversiones que se realizaron hacia el final de la expansión no obtienen la rentabilidad esperada y la expectativa beneficios disminuye. Aparecen pérdidas y quiebras que afectan incluso a grandes capitales. Disminuye el nivel de actividad, se incrementa el desempleo y aumenta la capacidad ociosa. Se revierte la tendencia expansiva y da inicio la recesión.
4. Recesión: se profundizan los efectos de la crisis. El desempleo crece, los salarios reales bajan, hay pérdidas crecientes y quiebras generalizadas, las inversiones son prácticamente nulas y se acumulan de inventarios. El círculo vicioso se retroalimenta, hasta llegar a un punto mínimo de actividad donde a contracción se agota debido a que el consumo presenta una variabilidad menor que el producto.

Si bien la descripción de las fases no difiere demasiado entre los teóricos, las explicaciones del origen del fin de la expansión varían. Estas explicaciones apelan o bien a causas endógenas, esto es generadas por los propios agentes económicos, ya sea en la economía real (productores o consumidores), o en la monetaria (entidades financieras), y tratan de explicar el mecanismo de transmisión de una a otra; o bien a causas exógenas, donde el agente exógeno suele ser un estado que implementa políticas inadecuadas, generalmente de tipo monetario, o bien a shocks externos que actúan sobre elementos internos el sistema económico.

Entre las explicaciones exógenas en este trabajo interesan las “teorías del contagio”, que proponen que la crisis se propaga de un país a otros y actuando como un shock sobre las economías nacionales, a través del mercado externo, el mercado financiero y las expectativas sobre la economía interna. Claessens y Forbes (2004) definen el contagio como la vulnerabilidad de un país a eventos que ocurren en otros países. Dividen las causas de contagio en dos grandes grupos: causas fundamentales (shocks comunes, existencia de vínculos comerciales y financieros) y comportamiento de los inversores (problemas de liquidez, problemas de incentivos, asimetrías de información, problemas de coordinación y expectativas de los inversores).

En la misma línea Cerón Cruz (2008) distingue dos tipos de contagio: el derivado de la vinculación comercial y financiera entre países, y el que se produce en ausencia de esos vínculos. Así, agrupan las causas de contagio en tres categorías:

- Interdependencia financiera: lazos financieros directos, debidos instituciones financieras con holdings transfronterizos, o lazos indirectos: prestamistas comunes.
- Interdependencia comercial: ya sea por comercio bilateral (efecto renta) o por competencia en terceros mercados (efecto precio).
- Modificación en las expectativas de los inversores, muy ligadas a la información incompleta y a las actuaciones seguidistas.

Calvo y Mendoza (1999), Calvo (1999) y Cerón Cruz (2008), establecen una estrecha vinculación entre la información en los mercados de capitales, su impacto en el comportamiento de los inversores y el contagio de la crisis.

Sin embargo, existen razones para pensar que este contagio no es siempre accidental, sino que, en muchos casos, existen asimetrías que permiten que algunos países centrales exportar la crisis, ya que el excedente de producción que no se compra en su país, y el excedente de capital que no se invierte en su país se vuelca hacia los países de la periferia. Así el contagio no sería una propiedad bidireccional, sino un vector que va desde ciertos países a otros en una única dirección.

Contagio y relaciones Centro-Periferia

La teoría de las relaciones centro – periferia entre los países descansa, fundamentalmente, en una interpretación estructural y global del fenómeno de la dinámica económica del sistema mundial dentro de la cual el centro y la periferia desempeñan funciones económicas diferentes. Si bien existiría una mutua interdependencia, el sistema de relaciones determina una periferia subdesarrollada, que responde a los estímulos dinamizadores del centro desarrollado del sistema para actuar como su complemento, ya sea mediante un suministro de materias primas y productos alimenticios, ya sea mediante la mano de obra de bajo costo, y, en algunos períodos, consumiendo los excedentes de los países centrales en otros.

La idea de centro-periferia reconoce como único sistema el sistema mundial y la dinámica de este sistema global viene definida por el patrón de desarrollo dominante que, a partir del desarrollo histórico de las relaciones económicas y políticas internacionales, tiene capacidad de crear desarrollo en el centro del mismo y subdesarrollo en la periferia.

Pero esta relación se relaciona directamente con las teorías del contagio de las crisis mencionadas en el apartado anterior, a partir de los roles que se asigna a los países en la división internacional del trabajo sobre la base de las relaciones centro-periferia.

En su origen, la teoría centro-periferia, desarrollada por economistas latinoamericanos de la CEPAL (Cardoso y Faletto, 1969; CEPAL, 1998), entre los que se destacaron el argentino Raúl Prebisch y los brasileños Celso Furtado (1964) y Teotonio dos Santos (1970), describe un orden económico mundial integrado por un centro industrial y hegemónico que establece transacciones económicas desiguales con una periferia agrícola y subordinada. El centro industrial produce mercancías con un alto valor agregado de tipo tecnológico, para todo el sistema, y a periferia (sobre la base de la teoría de las ventajas comparativas) está limitada a la provisión de bienes primarios (alimentos, materias primas). La periferia también permite proveer de mano de obra barata a las empresas de los países centrales, que, sin perder control sobre los capitales y la tecnología, pueden trasladar procesos intensivos en mano de obra a la periferia, a través de modalidades como la “maquila”.

La asimetría en la relación se profundizaría a través del deterioro de los términos del intercambio, es decir por el aumento relativo del precio de las mercancías producidas en el centro, respecto de las producidas en la periferia. Vale aclarar que el surgimiento de las llamadas economías emergentes, demandantes de alimentos y materias primas, han hecho subir los precios de estos commodities, con lo que este último argumento es de dudosa aplicación en estos días.

Sin embargo, la idea de que las relaciones históricas y estas diferencias relativas de precios han determinado un rol dominante de los llamados países centrales, a través de la acumulación de capital, el manejo de las finanzas mundiales y de los flujos comerciales, guarda absoluta vigencia.

Así, las crisis en los países centrales que determinan problemas de realización con las mercancías producidas, y un abaratamiento de la mano de obra local, generan oportunidades de producción baratas en el interior del país central, al tiempo que el libre comercio les permite exportar el excedente de producción, que no se vende en su país, dados los bajos ingresos ocasionados por la crisis, a los países periféricos. Como el desempleo local en el centro permite abaratar los costos de mano de obra, a partir de políticas de flexibilización laboral, ¿la rentabilidad del capital aumenta, y deja de ser negocio la mano de obra de la periferia, que pasa a ocupar el rol de consumidora, a través de endeudamiento externo.

La entrada de mercancías a la periferia, y el retiro de los capitales productivos, son una de las formas de exportar la crisis, y, al mismo tiempo apropiarse del excedente que genera el alto precio actual de las materias primas y alimentos, o sea, el doble proceso de exportar la crisis a, y apropiarse del excedente de, la periferia.

Pero, por otra parte estas relaciones entre centro periferia también dejan de pensarse como relaciones entre países ya que, los países llamados emergentes han desarrollado economías duales (Boeke, 1953, Lewis, 1968) que les permiten, a partir de procesos de industrialización, acumulación de capital y desarrollo de las finanzas internas, desarrollar relaciones centro-periferia en el interior de los propios países, como estrategias de acumulación de las burguesías locales, capaces de imponer las políticas de desarrollo.

Pero para ello es necesaria una acumulación de capital y la capacidad de controlar sus propios recursos productivos. Aquí, el tamaño del país en lo que respecta a territorio, población y producto juega un rol fundamental, en la capacidad de crear su propia periferia interna. Por otra parte, hace falta la capacidad política de desconectar su periferia de los países con pretensiones de centralidad.

Espacio Geográfico, Espacio Económico

Al mismo tiempo que desde 2007 comienza un periodo de crisis en los llamados tradicionalmente “países centrales”, observamos mecanismos de integración supranacionales en la periferia que, además de no basarse en la idea de mercados comunes o uniones aduaneras, conforman bloques que agrupan países que, en algunos casos, no son ni siquiera limítrofes, y que incluso se encuentran en distintos continentes, como el caso de los BRICs, entre los que una característica común es que ninguno está en Europa, ni en Norteamérica. Estos

Bloque o bien se superponen con otros agrupamientos basados en la vecindad, como el Brasil que participa a la vez el Mercosur, pero compiten con otros como el NAFTA o la Unión Europea.

Lo que aparece aquí es una no coincidencia entre el espacio geográfico y el espacio de relaciones económicas y políticas, esto no es nuevo, ya durante la existencia de la guerra fría los espacios de intercambio político y de influencia económica no coincidían con las relaciones de vecindad, sino que eran los bloques políticos los que determinaban los bloques económicos. Sin embargo, en la actualidad, estos bloques no se basan en la contradicción capitalismo versus socialismo, sino en otras variables, otras fuentes de poder, que, anticipadas en el apartado anterior, se exploran en este apartado.

En el caso de las relaciones sociales, Bourdieu ya anunciaba que el espacio social, esto es, el espacio de las relaciones sociales, no se corresponde con el espacio geográfico, y que agentes muy alejados en el segundo, podían estar muy cerca en el primero.

Siguiendo a Bourdieu (1990), hay que aplicar al mundo un pensamiento relacional, desde este punto de vista la realidad económico-política es “un conjunto de relaciones invisibles, las mismas que constituyen un espacio de posiciones exteriores las una a las otras, definidas las unas por relación a las otras, por la proximidad, la vecindad o la distancia, y también por la posición relativa, por arriba o por abajo, o también, entre, en medio.”(p 130).

En particular, en el caso de las sociedades, los poderes sociales que determinan las posiciones en el espacio social, son, dice Bourdieu, el capital económico, bajo sus diferentes formas, el capital cultural, y el capital simbólico, “formas que revisten las diferentes especies de capital cuando son percibidas como legítimas. Así, los agentes son distribuidos en el espacio social global, en la primera dimensión, según el volumen global del capital que poseen bajo diferentes especies, y, en la segunda dimensión, según la estructura de su capital, es decir, según el peso relativo de las diferentes especies de capital, económico y cultural, en el volumen total de su capital”.

Este trabajo parte del supuesto de que lo mismo ocurre con las relaciones político económicas internacionales entre países que se configuran en un espacio que no necesariamente coincide con el geográfico. Pero, en este caso el espacio en vez de ser social, es el “*Espacio Político Económico Internacional*”, y los “poderes” que lo estructuran son otros.

A la luz del desarrollo de las nuevas tecnologías de la información, la comunicación y el transporte, que desdibujan las relaciones basadas en la vecindad, para establecerse a través de vínculos políticos, comerciales y financieros.

Para analizar las posiciones (cercanía o lejanía) en el espacio político económico internacional, se realizaron tres intentos, en primer lugar, se rankearon los países de acuerdo con su proyección de población al 1 de julio de 2014, su superficie y su producto bruto interno. Asignando el valor 100 al valor máximo, para cada variable, y luego un valor a cada uno del resto de los países de acuerdo a la fracción porcentual de ese máximo que tiene en su caso. Algo así como su capital geográfico (territorio), su capital humano (habitantes) y su capital económico o riqueza (PBI).

La interpretación de cada índice se da en términos relativos, por ejemplo, Rusia tiene la máxima superficie y por lo tanto valor 100, China, tiene valor 56,6 lo que significa que su superficie es el 56,6% de la superficie de Rusia, y posición 3, que significa que es el tercer país en lo que respecta a superficie. Siguiendo con las otras dimensiones, China tiene 100 en población, y Estados Unidos tiene 100 en PBI.

A partir de estos índices se realizaron cuatro intentos de caracterizar el espacio económico internacional.

Intento 1: Posición en el espacio económico como suma de índices

Para este intento de descripción del espacio económico se sumó el capital total de cada país sin ponderar cada indicador, o, lo que es lo mismo, suponiendo la misma ponderación para cada tipo de capital. Así, el índice total representa la suma de los índices de Superficie (*ISup*) Población (*IPob*) y Producto Bruto Interno (*IPBI*), cuyo valor puede oscilar entre un mínimo de 0, y un máximo de 300.

$$\text{Índice Suma}_i = (ISup_i + IPob_i + IPBI_i)$$

De acuerdo con este intento, China resulta el país que se encuentra en el tope del “espacio político económico internacional”, seguido por Estados Unidos de Norteamérica (en adelante, simplemente, Estados Unidos).

El resultado se presenta en el cuadro 1, donde se establecen los resultados para los 10 primeros países, los BRICs, el NAFTA, la Unión Europea y el Mercosur.²

Cuadro 1: Índices de Superficie, Población y Total para los 10 primeros países y Bloques

País/ Bloques de Países	Superficie		Población		PBI		Total	
	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición
China	56,06	3	100,00	1	50,93	2	206,99	1
Estados Unidos	53,65	4	23,35	3	100,00	1	177,00	2
India	18,54	7	93,73	2	11,77	10	124,04	3
Rusia	100,00	1	10,54	9	12,96	9	123,51	4
Brasil	49,87	5	14,85	5	15,82	7	80,54	5
Canadá	58,39	2	2,60	38	11,62	11	72,61	6
Australia	45,11	6	1,72	52	10,26	12	57,09	7
Japón	2,21	59	9,32	10	37,80	3	49,33	8
Indonesia	11,19	14	18,47	4	6,05	16	35,71	9
Alemania	2,09	60	5,93	16	21,83	4	29,86	10

BRICs	224,47	1	219,12	1	91,49	3	535,08	1
NAFTA	123,56	2	34,73	3	119,59	1	277,88	2
Unión Europea	26,37	4	36,55	2	107,99	2	170,91	3
MECOSUR	72,54	3	20,43	4	21,38	4	114,35	4

Fuente: Elaboración Propia

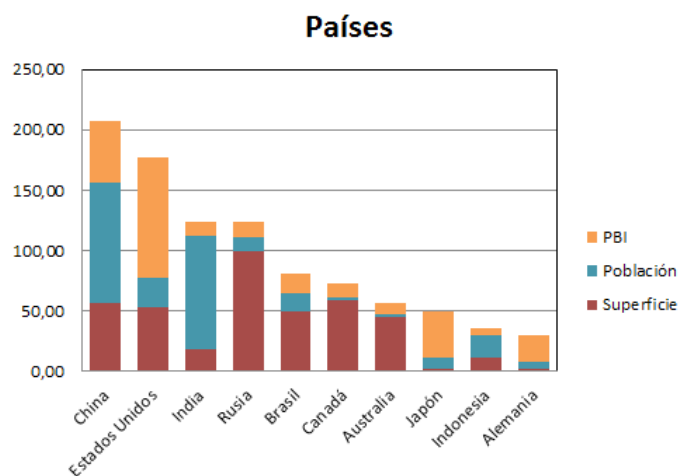
Como se ve, si se toma una sola dimensión, por ejemplo superficie, hay países que están muy lejos unos de otros, como Japón o Alemania que ocupan los puestos 59 y 60, respectivamente, mientras que en PIB están muy cerca, puestos 8 y 10 respectivamente.

En la figura 1 se representan los 10 primeros países de acuerdo con su índice total, y su composición en los índices correspondientes a cada una de las dimensiones.

Como se observa, y resulta interesante que así ocurra, los países BRIC se encuentran juntos en el espacio definido por las tres dimensiones, ocupando los puestos 1, 3, 4 y 5, siendo el puesto 2 para EE. UU. que es un país con el que compiten, o acaso de aquel que quieren inmunizarse del contagio.

2. Si bien Brasil participa de los dos nucleamientos supranacionales, el análisis que sigue pretende brindar elementos que permitirían entender la actual preeminencia de la alianza BRIC por sobre el Mercosur de este país.

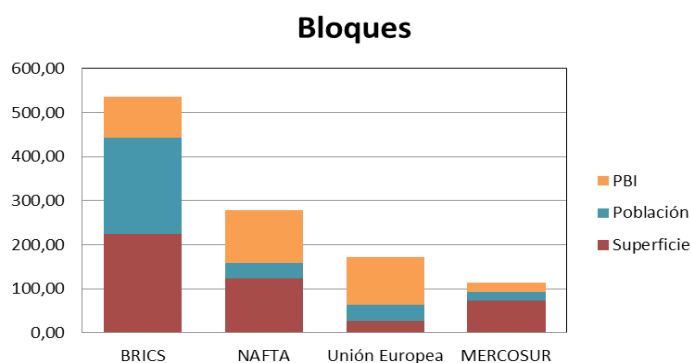
Figura N. ° 1: 10 primeros países del espacio económico por índice de suma



Fuente: Elaboración propia

Analizando los bloques supranacionales BRICs, NAFTA, Unión Europea y Mercosur con el mismo criterio se obtiene lo representado en la figura 2.

Figura N. ° 2: Bloques supranacionales en el espacio económico por índice de suma

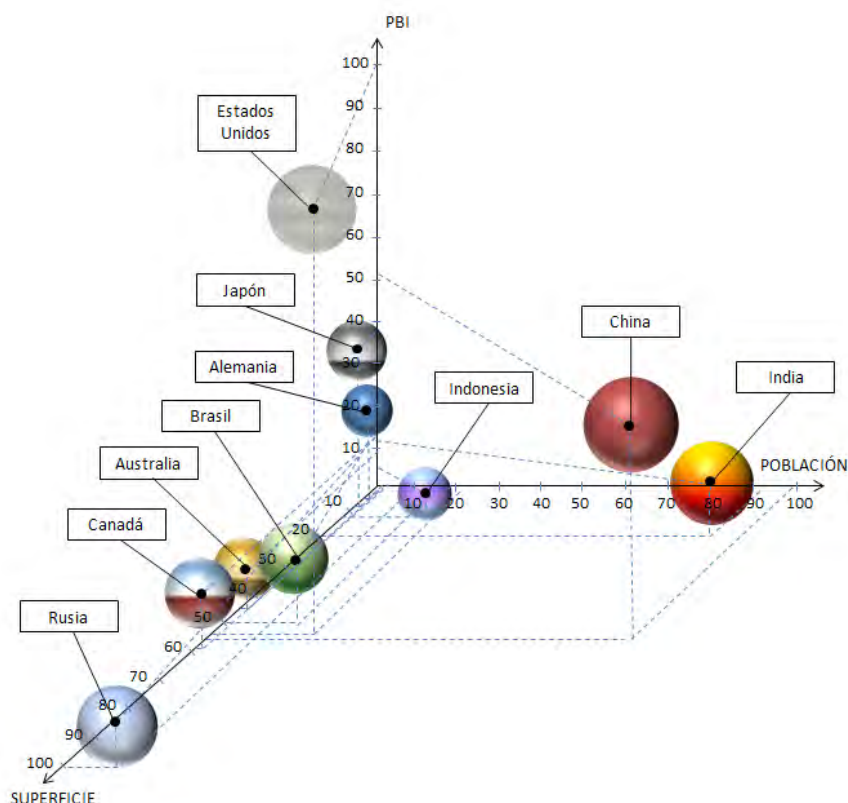


Fuente: Elaboración Propia

Sin embargo, este intento no resulta del todo satisfactorio cuando se adopta una representación espacial, en este caso, se toman los índices de Superficie, Población y PBI, como un sistema de coordenadas espaciales, y cada país se representa con una esfera, cuyo volumen es proporcional a su índice total.

Esto se representa en a figura 3.

Figura N. ° 3: Representación tridimensional del espacio económico internacional (10 países)



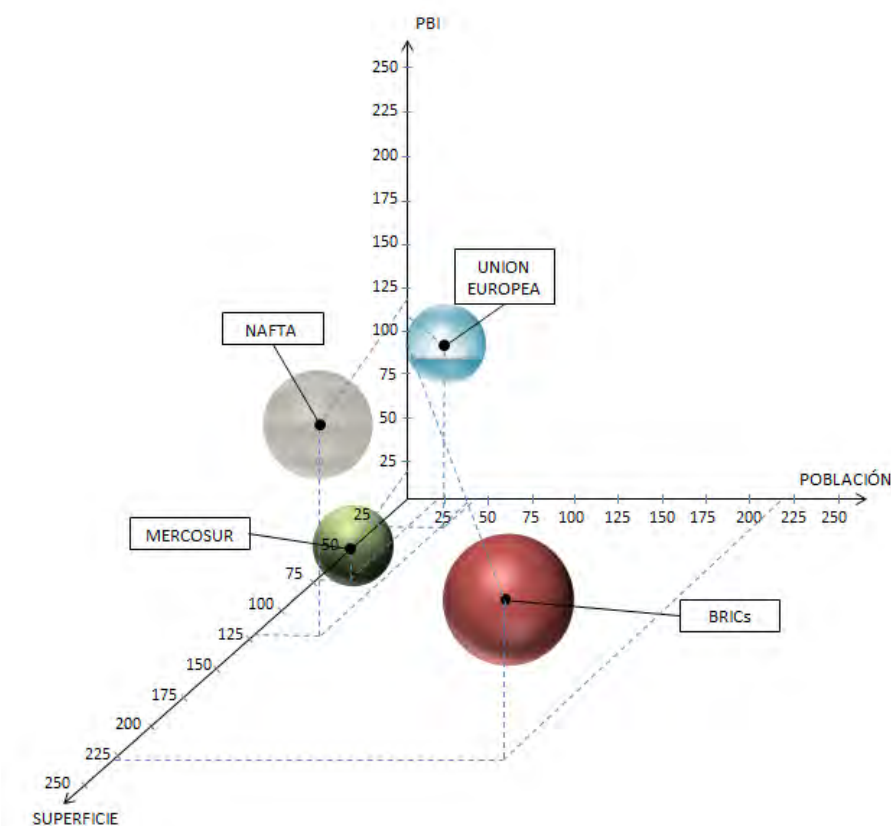
Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con este sistema de representación, y siempre pensando que las variables seleccionadas fueron efectivamente bien seleccionadas, hay cercanías entre países que no se reflejan en los bloques supranacionales, y claro que es lógico que así sea, porque esta integración tiene una dimensión política.

Las cercanías (y lejanías) parecen captar las semejanzas, diferencias y poderes económico-políticos de los bloques de países de una manera aceptable, al menos en principio permite apreciar la cercanía lo lejanía de los países en el espacio teórico, por ejemplo China e India están más próximos entre sí, que con ningún otro país, lo mismo Canadá, Brasil y Australia, o Alemania con Japón.

En la figura 4 se presenta la representación en el espacio tridimensional de los bloques supranacionales. En este caso, la representación permitiría observar las relaciones de poder en tanto que tamaño de la esfera que representa cada bloque, y, al mismo tiempo la composición relativa de cada variable seleccionada como relevante para caracterizar el espacio económico político.

Figura N. ° 4: Representación tridimensional del espacio económico internacional (Bloques)



Fuente: Elaboración Propia

La supremacía del grupo BRICS se visualiza, así como la base de su importancia internacional en términos de superficie, población y producto, que queda en tercer lugar pero cerca de la Unión Europea y del NAFTA.

Intento 2: Posición en el espacio económico como distancia radial al origen

Para este intento de descripción del espacio económico, en lugar de sumar el capital total de cada país sin ponderar cada indicador, lo que se hace es calcular la distancia al origen, es decir, el radio de la esfera que contiene al país en la representación anterior. Así, el índice radial representa la raíz cuadrada de la suma de los cuadrados de los índices de Superficie, Población y PBI, y su valor puede oscilar entre un mínimo de 0, y un máximo de 173.

$$\text{Índice Radial}_i = (\text{ISup}_i^2 + \text{IPob}_i^2 + \text{IPBI}_i^2)^{1/2}$$

Este radio, representaría la “órbita” a la que pertenece el país o bloque, y los países (o bloques) estarían más cercanos en el espacio, en la medida que sus órbitas fueran más cercanas.

El resultado se presenta en el cuadro 2, donde se establecen los resultados para los 10 primeros países, los BRICS, el NAFTA, la Unión Europea y el Mercosur.

Cuadro N. ° 2: Índices de Superficie, Población y Radial para los 10 primeros países y Bloques

País/ Bloques de Países	Superficie		Población		PBI		Radial	
	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición
China	56,06	3	100,00	1	50,93	2	125,45	1
Estados Unidos	53,65	4	23,35	3	100,00	1	115,86	2
Rusia	100,00	1	10,54	9	12,96	9	101,39	3
India	18,54	7	93,73	2	11,77	10	96,27	4
Canadá	58,39	2	2,60	38	11,62	11	59,59	5
Brasil	49,87	5	14,85	5	15,82	7	54,38	6
Australia	45,11	6	1,72	52	10,26	12	46,29	7
Japón	2,21	59	9,32	10	37,80	3	38,99	8
Alemania	2,09	60	5,93	16	21,83	4	22,72	9
Indonesia	11,19	14	18,47	4	6,05	16	22,43	10

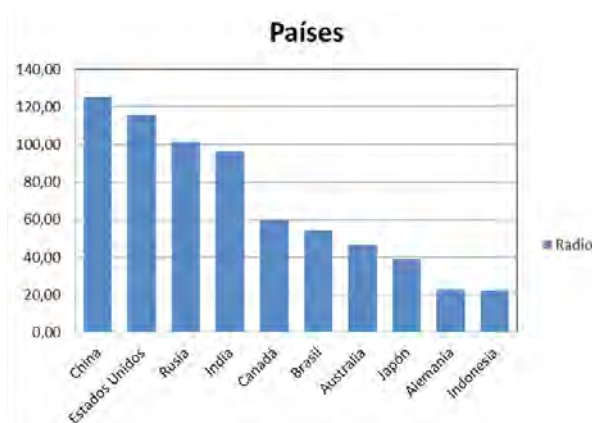
BRICs	224,47	1	219,12	1	91,489	3	326,76	1
NAFTA	123,56	2	34,73	3	119,586	1	175,43	2
Unión Europea	26,37	4	36,55	2	107,991	2	117,02	3
MECOSUR	72,54	3	20,43	4	21,378	4	78,34	4

Fuente: Elaboración Propia

Como se observa en la tabla, los 10 primeros puestos son ocupados por los mismos países, Se invierte sin embargo la posición entre Rusia e India, en favor da la primera, y lo mismo ocurre en los casos de Canadá y Brasil, y de Alemania e Indonesia.

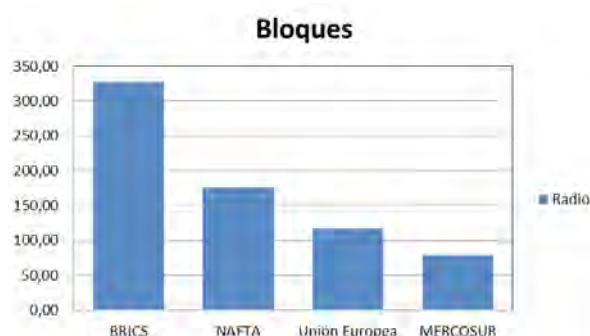
En la figura 5 se puede observar el tamaño relativo de cada economía, y en la figura 6 el de cada bloque supra-nacional, sobre la base del “índice radial”.

Figura N. ° 5: 10 primeros países del espacio económico por índice radial



Fuente: Elaboración propia

Figura N. ° 6: Bloques supranacionales en el espacio económico por índice radial



Fuente: Elaboración propia

Además de las diferencias de orden, las diferencias relativas entre países y bloques disminuyen levemente, pero, en el caso de los bloques el orden sigue siendo el mismo, con un liderazgo, en lo que aposiciones espaciales teóricas se refiere, del bloque BRICS.

Sin embargo, los dos intentos anteriores todavía merecen algunas (auto) críticas, una de ellas, acaso la principal, que es la que se tratará de superar en el próximo apartado, es que se dan algunas inconsistencias de orden conceptual.

Esta inconsistencia conceptual es que el modelo de aditividad adoptado, en cualquiera de los dos intentos que preceden, da como resultado que un país grande en una de las dimensiones podría tener cero en las otras, y pese a eso, sobrepasar a otros países con valores no nulos en los tres índices. Por ejemplo Rusia, aún en ausencia de población y de producto, sería más “grande” en el espacio que Brasil, con su territorio, su población y su PBI. Es por eso que en el intento 3 se intenta crear un índice que supere esta dificultad.

Intento 2: Posición en el espacio económico como función de producción

Paran salvar este problema, este intento se realiza definiendo un índice de “tamaño” basado en la función de Cobb Douglas combinando los tres índices en el producto de su raíz cúbica, así, el valor del índice, para cada país, puede variar entre 1 y 100, al tiempo que un valor cero en cualquiera de los índices parciales, vuelve cero el índice total.

$$\text{Índice Cobb Douglas}_i = ISup_i^{1/3} \cdot IPob_i^{1/3} \cdot IPBI_i^{1/3}$$

En el cuadro 3 se presentan los resultados.

La novedad es la aparición de México entre los 10 primeros países, y la consecuente desaparición de Alemania. Los seis primeros puestos coinciden con los del índice suma, Indonesia sube dos posiciones respecto del primer caso, y tres respecto del segundo, y Australia desciende.

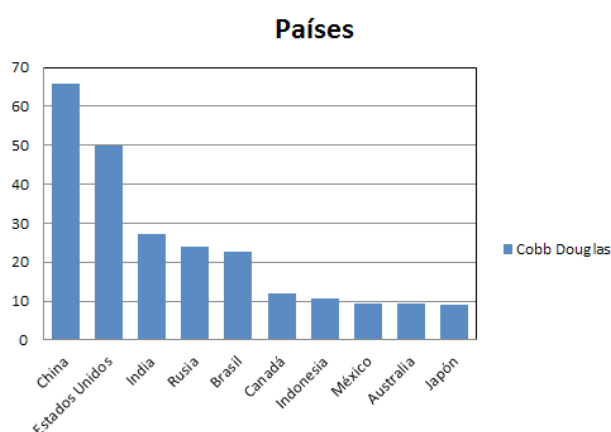
Cuadro N. ° 3: Índices de Superficie, Población e índice Cobb Douglas para los 10 primeros países y Bloques

País/ Bloques de Países	Superficie		Población		PBI		Cobb Douglas	
	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición
China	56,06	3	100,00	1	50,93	2	65,85	1
Estados Unidos	53,65	4	23,35	3	100,00	1	50,04	2
India	18,54	7	93,73	2	11,77	10	27,35	3
Rusia	100,00	1	10,54	9	12,96	9	23,91	4
Brasil	49,87	5	14,85	5	15,82	7	22,71	5
Canadá	58,39	2	2,60	38	11,62	11	12,09	6
Indonesia	11,19	14	18,47	4	6,05	16	10,78	7
México	11,52	13	8,78	11	7,97	14	9,30	8
Australia	45,11	6	1,72	52	10,26	12	9,28	9
Japón	2,21	59	9,32	10	37,80	3	9,20	10
BRICs	224,47	1	219,12	1	91,489	3	165,09	1
NAFTA	123,56	2	34,73	3	119,586	1	80,06	2
Unión Europea	26,37	4	36,55	2	107,991	2	47,03	3
MECOSUR	72,54	3	20,43	4	21,378	4	31,64	4

Fuente: Elaboración Propia

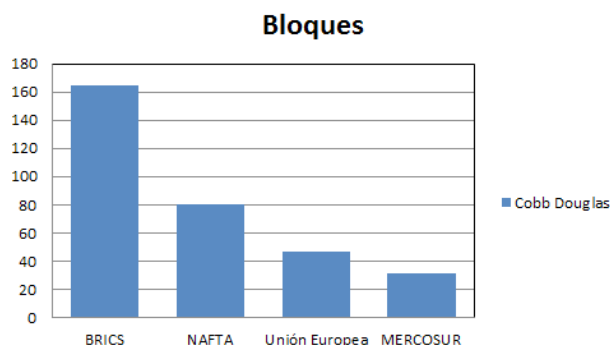
En las figuras 7 y 8 se representan las posiciones relativas de los 10 primeros países y de los bloques supranacionales, que, nuevamente, no alteran sus posiciones relativas.

Figura N. ° 7: 10 primeros países del espacio económico por índice Cobb Douglas



Fuente: Elaboración propia

Figura N.º 8: Bloques supranacionales en el espacio económico por índice Cobb Douglas



Fuente: Elaboración propia

Resulta destacable que China y Estados Unidos por sí mismos, superan tanto a la Unión Europea como al Mercosur.

A modo de conclusión: el tamaño importa

Tal como se propuso en la introducción, se presentó un análisis, o acaso tres, de cómo debería pensarse el espacio económico político internacional. Si bien las alianzas y uniones entre países responden a motivos vinculados a su propia historia, la estrategia de inmunización contra el contagio también se basa en estrategias políticas que se derivan la misma historia.

Para lograr inmunidad la posesión de territorio, población y un PBI relativamente grandes, es condición necesaria, pero no suficiente, lo que hace falta es un sector económico político, dentro de los países o bloques de países, que esté dispuestos a funcionar como centro para una periferia propia. Esto tendía el doble efecto de privar a los países centrales (EE. UU., Unión Europea) de su periferia tradicional, al tiempo que dotar de un nuevo centro, propio, a la antigua periferia.

La posición estratégica que se conserva en el intento 3 para el caso de México, lo muestra como un candidato para su integración a los BRICs, y su alejamiento del NAFTA, siempre y cuando se den las necesarias disposiciones políticas y económicas internas.

Con similares características en el índice Cobb Douglas, cada uno en su continente están Sudáfrica (ya incorporada), Nigeria y Egipto, en África, y Argentina y Colombia en Latinoamérica.

Finalmente, este pretende ser un aporte a como pensar el espacio económico político en el que se dan las relaciones, pero como tal, perfectible, provisorio y, acaso excesivamente, resumido, de acuerdo con las posibilidades que ofrece su grado de elaboración, y el tamaño posible para esta presentación.

Bibliografía

- Boeke, J. H. (1953): Economics and economic policy of dual societies, as exemplified by Indonesia, Institute of Pacific Relations. New York.
- Bourdieu, P. (1993): “Espacio social y poder simbólico” en Bourdieu, P. (1993): Cosas dichas, Madrid, Gedisa, pp 127-142.
- Calvo, G. (1999): “Contagion in emerging markets: when Wall Street is a carrier”, Universidad de Maryland (disponible en <http://www.bsos.umd.edu/econ/ciecalvo.htm>, fecha de consulta 24-04-2012).
- Calvo, G. y Mendoza, E. (1999): “Rational contagion and the globalization of securities markets” (disponible en <http://www.bsos.umd.edu/econ/ciecrp6.pdf>, fecha de consulta 24-04-2012).
- Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1969): Dependencia y Desarrollo en América Latina, Siglo XXI, México.
- Cerón Cruz, J. (2008): “Crisis financieras internacionales, teorías explicativas y propuestas de reforma del Sistema Monetario: el caso de las subprime” en anales de la X Reunión de Economía Mundial Barcelona, mayo 2008.
- CIA (2014): “The World Factbook. Country Comparison”, disponible en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2147rank.html>, Consultado el 15 de agosto de 2014.
- CEPAL (1998): Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL, FCE, Santiago de Chile.
- Claessens, S. y K. Forbes (2004): “International financial contagion: The theory, Evidence and Policy Implications”, en Conferencia The IFM’s Role in Emerging Market Economies: Reassessing the Adequacy of its Resources, organizada por RBWC, DNB y del Foro Económico Mundial en Ámsterdam, 18 al 19 noviembre.
- Dos Santos, T. (1970): Dependencia y Cambio Social, Cuadernos de Estudios Socio Económicos, Universidad De Chile, Santiago de Chile.
- Furtado, C. (1964) Desarrollo y Subdesarrollo, EUDEBA, Buenos Aires.
- Lewis, A. (1968): Teoría del desarrollo económico, 1955. Fondo de Cultura Económica, México.
- Mitchel, W. (1923): “Los Ciclos Económicos”; compilado en Gottfried H. (1956): Ensayos sobre el Ciclo Económico, 57-75, Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed.
- Schumpeter, J. A. (1946): Análisis del cambio económico, The Review of Economic Statistics, vol. XVII, n.º 4, mayo de 1935, 2-10. compilado en Gottfried H. (1956): Ensayos sobre el Ciclo Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed.

Anexo: Países, Superficie, Población, PBI, Índices y Puestos

País o territorio	Superficie			Proyección población 2014			PBI Nominal		
	(km²)	Índice	Puesto	habitantes	Índice	Puesto	U\$s	Índice	Puesto
Estados Unidos	9161074	53,65	4	318525000	23,35	3	15.799.159	100,00	1
China	9572900	56,06	3	1364063000	100,00	1	8.046.608	50,93	2
Japón	377915	2,21	59	127131000	9,32	10	5.971.724	37,80	3
Alemania	357123	2,09	60	80926000	5,93	16	3.449.471	21,83	4
Francia	543965	3,19	46	64063000	4,70	22	2.741.448	17,35	5
Reino Unido	242910	1,42	76	64509000	4,73	21	2.508.820	15,88	6
Brasil	8514877	49,87	5	202562000	14,85	5	2.499.413	15,82	7
Italia	301308	1,76	69	60868000	4,46	23	2.065.982	13,08	8
Rusia	17075400	100,00	1	143781000	10,54	9	2.048.304	12,96	9
India	3166285	18,54	7	1278501000	93,73	2	1.860.219	11,77	10
Canadá	9970610	58,39	2	35514000	2,60	38	1.835.683	11,62	11
Australia	7702466	45,11	6	23520000	1,72	52	1.620.904	10,26	12
España	503783	2,95	48	46431000	3,40	29	1.399.895	8,86	13
México	1967138	11,52	13	119713000	8,78	11	1.258.662	7,97	14
Corea del Sur	99461	0,58	102	50787000	3,72	26	1.202.636	7,61	15
Indonesia	1910931	11,19	14	251913000	18,47	4	956.514	6,05	16
Turquía	769604	4,51	36	77192000	5,66	18	842.473	5,33	17
Países Bajos	33783	0,20	131	16862000	1,24	62	806.712	5,11	18
Arabia Saudita	2149690	12,59	12	30954000	2,27	41	700.644	4,43	19
Suiza	41285	0,24	127	8178000	0,60	93	644.050	4,08	20
Emiratos Árabes Unidos	83600	0,49	109	8795000	0,64	88	613.882	3,89	21
Suecia	410314	2,40	56	9696000	0,71	85	561.864	3,56	22
Polonia	312685	1,83	66	38507000	2,82	34	540.600	3,42	23
Noruega	323782	1,90	64	5138000	0,38	114	512.079	3,24	24
Bélgica	30528	0,18	132	11204000	0,82	72	505.177	3,20	25
Irán	1628750	9,54	17	77777000	5,70	17	501.273	3,17	26
Argentina	2780400	16,28	8	42670000	3,13	32	493.777	3,13	27
Sudáfrica	1220813	7,15	23	54002000	3,96	24	442.924	2,80	28
Austria	83879	0,49	108	8547000	0,63	90	414.350	2,62	29

País o territorio	Superficie			Proyección población 2014			PBI Nominal		
	(km²)	Índice	Puesto	habitantes	Índice	Puesto	U\$s	Índice	Puesto
Tailandia	513120	3,01	47	67870000	4,98	20	397.107	2,51	30
Colombia	1141748	6,69	25	47663000	3,49	27	387.357	2,45	31
Venezuela	916445	5,37	31	30206000	2,21	44	335.709	2,12	32
Malasia	330803	1,94	63	31229000	2,29	40	326.874	2,07	33
Dinamarca	43098	0,25	126	5640000	0,41	108	324.706	2,06	34
Nigeria	923768	5,41	30	179626000	13,17	7	297.640	1,88	35
Singapur	704	0,00	172	5523000	0,40	110	277.939	1,76	36
Egipto	995868	5,83	29	86542000	6,34	15	269.924	1,71	37
Hong Kong (China)	1101	0,01	166	7235000	0,53	95	262.037	1,66	38
Grecia	131957	0,77	92	10781000	0,79	75	260.868	1,65	39
Israel	22145	0,13	144	8210000	0,60	92	260.183	1,65	40
Finlandia	303893	1,78	68	5461000	0,40	111	259.376	1,64	41
Chile	756096	4,43	37	16645000	1,22	63	256.583	1,62	42
Pakistán	796095	4,66	35	188020000	13,78	6	245.366	1,55	43
Filipinas	300076	1,76	70	99861000	7,32	12	232.576	1,47	44
Argelia	2381741	13,95	10	39095000	2,87	33	221.239	1,40	45
Catar	11571	0,07	154	2061000	0,15	140	219.278	1,39	46
Kuwait	17818	0,10	148	4040000	0,30	123	215.813	1,37	47
Portugal	92090	0,54	105	10369000	0,76	81	214.234	1,36	48
Irlanda	70273	0,41	114	4614000	0,34	116	211.566	1,34	49
Kazajistán	2724900	15,96	9	17288000	1,27	60	206.021	1,30	50
República Checa	78867	0,46	110	10514000	0,77	78	205.181	1,30	51
Perú	1285216	7,53	19	30815000	2,26	42	202.516	1,28	52
Nueva Zelanda	270534	1,58	72	4510000	0,33	118	182.448	1,15	53
Ucrania	576064	3,37	45	42988000	3,15	30	173.800	1,10	54
Rumania	238391	1,40	79	19894000	1,46	56	173.496	1,10	55
Irak	434128	2,54	55	35545000	2,61	37	152.417	0,96	56
Vietnam	331212	1,94	62	90643000	6,65	13	135.783	0,86	57
Hungría	93029	0,54	104	9864000	0,72	83	127.571	0,81	58
Angola	1246700	7,30	22	19743000	1,45	57	118.636	0,75	59
Bangladés	147570	0,86	89	156623000	11,48	8	109.793	0,69	60

País o territorio	Superficie			Proyección población 2014			PBI Nominal		
	(km²)	Índice	Puesto	habitantes	Índice	Puesto	U\$s	Índice	Puesto
Marruecos	442300	2,59	54	33304000	2,44	39	102.776	0,65	61
Omán	309500	1,81	67	4000000	0,29	124	99.216	0,63	62
Eslovaquia	49036	0,29	123	5420000	0,40	112	94.004	0,59	63
Libia	1770060	10,37	16	6421000	0,47	103	77.431	0,49	64
Ecuador	255595	1,50	74	16027000	1,17	64	76.289	0,48	65
Azerbaiyán	86600	0,51	107	9537000	0,70	86	74.865	0,47	66
Sri Lanka	65610	0,38	116	20591000	1,51	55	64.635	0,41	67
República Dominicana	47872	0,28	124	10378000	0,76	80	60.244	0,38	68
Luxemburgo	2586	0,02	163	556000	0,04	160	59.469	0,38	69
Croacia	56542	0,33	120	4240000	0,31	120	59.356	0,38	70
Sudán	1839542	10,77	15	37289000	2,73	35	59.290	0,38	71
Bielorrusia	207600	1,22	82	9467000	0,69	87	58.563	0,37	72
Uzbekistán	444103	2,60	53	30743000	2,25	43	54.753	0,35	73
Guatemala	108889	0,64	100	15808000	1,16	65	52.641	0,33	74
Bulgaria	111002	0,65	99	7226000	0,53	96	49.881	0,32	75
Uruguay	175016	1,02	86	3304000	0,24	129	48.589	0,31	76
Eslovenia	20273	0,12	146	2063000	0,15	139	47.829	0,30	77
Túnez	163610	0,96	88	10998000	0,81	74	47.137	0,30	78
Ghana	238533	1,40	78	27043000	1,98	46	45.676	0,29	79
Costa Rica	51100	0,30	122	4740000	0,35	115	45.030	0,29	80
Birmania	676577	3,96	39	51559000	3,78	25	44.083	0,28	81
Líbano	10201	0,06	157	4192000	0,31	121	43.702	0,28	82
Kenia	581834	3,41	43	42961000	3,15	31	43.305	0,27	83
Serbia	77474	0,45	111	7132000	0,52	97	41.480	0,26	84
Baréin	757	0,00	168	1659000	0,12	146	40.050	0,25	85
Etiopía	1063652	6,23	27	88928000	6,52	14	38.506	0,24	86
Lituania	65300	0,38	117	2928000	0,21	132	37.692	0,24	87
Yemen	455000	2,66	52	25979000	1,90	48	36.838	0,23	88
Panamá	74177	0,43	112	3671000	0,27	127	34.669	0,22	89
Jordania	88778	0,52	106	6654000	0,49	101	32.711	0,21	90
Guinea Ecuatorial	28051	0,16	137	1915000	0,14	143	30.690	0,19	91

País o territorio	Superficie			Proyección población 2014			PBI Nominal		
	(km ²)	Índice	Puesto	habitantes	Índice	Puesto	U\$s	Índice	Puesto
Turkmenistán	491210	2,88	49	5562000	0,41	109	29.651	0,19	92
Tanzania	883749	5,18	32	47186000	3,46	28	27.274	0,17	93
Gabón	267667	1,57	73	2291000	0,17	135	26.718	0,17	94
Costa de Marfil	322921	1,89	65	24658000	1,81	51	26.606	0,17	95
Letonia	64562	0,38	118	1996000	0,15	141	26.579	0,17	96
El Salvador	21045	0,12	145	6401000	0,47	104	26.295	0,17	97
Bolivia	1098581	6,43	26	10303000	0,76	82	25.685	0,16	98
Camerún	466050	2,73	50	21353000	1,57	54	25.410	0,16	99
Chipre	5896	0,03	158	872000	0,06	153	25.254	0,16	100
Trinidad y Tobago	5155	0,03	160	1350000	0,10	147	25.013	0,16	101
Paraguay	406752	2,38	57	6832000	0,50	99	22.935	0,15	102
Estonia	43432	0,25	125	1321000	0,10	148	21.977	0,14	103
Zambia	752612	4,41	38	15023000	1,10	67	21.889	0,14	104
Uganda	241551	1,41	77	36630000	2,69	36	19.487	0,12	105
Honduras	112088	0,66	98	8750000	0,64	89	19.119	0,12	106
Botsuana	581730	3,41	44	2135000	0,16	137	18.976	0,12	107
Papúa Nueva Guinea	462840	2,71	51	7971000	0,58	94	17.975	0,11	108
República Democrática del Congo	2345095	13,73	11	77028000	5,65	19	17.870	0,11	109
Nepal	147181	0,86	90	27590000	2,02	45	17.216	0,11	110
Bosnia y Herzegovina	51209	0,30	121	3774000	0,28	126	16.938	0,11	111
República del Congo	342000	2,00	61	4570000	0,34	117	16.776	0,11	112
Brunéi	5765	0,03	159	414000	0,03	164	16.293	0,10	113
Georgia	69700	0,41	115	4496000	0,33	119	16.172	0,10	114
Afganistán	645807	3,78	40	26230000	1,92	47	16.105	0,10	115
Mozambique	799380	4,68	34	25042000	1,84	50	15.902	0,10	116
Jamaica	10991	0,06	155	2722000	0,20	134	15.398	0,10	117
Camboya	181035	1,06	85	14804000	1,09	68	13.783	0,09	118
Islandia	102800	0,60	101	327000	0,02	168	13.541	0,09	119
Senegal	196722	1,15	84	13067000	0,96	71	13.433	0,09	120
Namibia	825118	4,83	33	2201000	0,16	136	12.988	0,08	121

País o territorio	Superficie			Proyección población 2014			PBI Nominal		
	(km²)	Índice	Puesto	habitantes	Índice	Puesto	U\$s	Índice	Puesto
Chad	1284000	7,52	20	13204000	0,97	70	12.161	0,08	122
Burkina Faso	270764	1,59	71	17891000	1,31	59	11.880	0,08	123
Malí	1248574	7,31	21	17228000	1,26	61	11.663	0,07	124
Mongolia	1564100	9,16	18	2964000	0,22	131	11.405	0,07	125
Albania	28703	0,17	135	2889000	0,21	133	11.250	0,07	126
Mauricio	2040	0,01	164	1261000	0,09	149	10.914	0,07	127
Zimbabue	390757	2,29	58	13347000	0,98	69	10.758	0,07	128
Madagascar	587041	3,44	42	22446000	1,65	53	10.572	0,07	129
Macedonia	25713	0,15	140	2068000	0,15	138	10.082	0,06	130
Armenia	29743	0,17	134	3010000	0,22	130	9.400	0,06	131
Bahamas	13940	0,08	151	374000	0,03	165	9.080	0,06	132
Laos	236800	1,39	80	6693000	0,49	100	8.955	0,06	133
Haití	27065	0,16	139	10746000	0,79	76	8.812	0,06	134
Moldavia	33843	0,20	130	4070000	0,30	122	8.661	0,05	135
Malta	315	0,00	177	423000	0,03	163	8.645	0,05	136
Nicaragua	121428	0,71	94	6363000	0,47	105	8.215	0,05	137
Níger	1186408	6,95	24	18179000	1,33	58	7.926	0,05	138
Benín	112622	0,66	97	10385000	0,76	79	7.685	0,05	139
Tayikistán	143100	0,84	91	8255000	0,61	91	7.463	0,05	140
Ruanda	25314	0,15	141	11036000	0,81	73	7.195	0,05	141
Kirguistán	199945	1,17	83	5777000	0,42	107	6.661	0,04	142
Malaui	118484	0,69	96	15805000	1,16	66	5.437	0,03	143
Guinea	245857	1,44	75	10689000	0,78	77	5.377	0,03	144
Barbados	430	0,00	175	282000	0,02	169	4.774	0,03	145
Mauritania	1030700	6,04	28	3664000	0,27	128	4.551	0,03	146
Timor Oriental	14919	0,09	150	1212000	0,09	150	4.413	0,03	147
Surinam	163820	0,96	87	554000	0,04	161	4.392	0,03	148
Montenegro	13812	0,08	152	620000	0,05	158	4.264	0,03	149
Suazilandia	17364	0,10	149	1087000	0,08	151	3.614	0,02	150
Eritrea	121100	0,71	95	6536000	0,48	102	3.588	0,02	151
Fiyi	18333	0,11	147	867000	0,06	154	3.540	0,02	152

País o territorio	Superficie			Proyección población 2014			PBI Nominal		
	(km²)	Índice	Puesto	habitantes	Índice	Puesto	U\$s	Índice	Puesto
Togo	56600	0,33	119	6868000	0,50	98	3.400	0,02	153
Sierra Leona	71740	0,42	113	6350000	0,47	106	3.366	0,02	154
Burundi	27816	0,16	138	9728000	0,71	84	2.763	0,02	155
Lesoto	30355	0,18	133	1904000	0,14	144	2.580	0,02	156
Guyana	214999	1,26	81	747000	0,05	156	2.576	0,02	157
República Centroafricana	622436	3,65	41	5378000	0,39	113	2.425	0,02	158
Maldivas	298	0,00	178	338000	0,02	167	2.106	0,01	159
Cabo Verde	4033	0,02	161	518000	0,04	162	1.907	0,01	160
Bután	38394	0,22	128	747000	0,05	157	1.707	0,01	161
Belice	22965	0,13	143	358000	0,03	166	1.604	0,01	162
Yibuti	23000	0,13	142	936000	0,07	152	1.463	0,01	163
Liberia	97036	0,57	103	3963000	0,29	125	1.347	0,01	164
Antigua y Barbuda	442	0,00	174	88000	0,01	177	1.257	0,01	165
Islas Salomón	28370	0,17	136	574000	0,04	159	1.015	0,01	166
Gambia	10690	0,06	156	1958000	0,14	142	995	0,01	167
Seychelles	455	0,00	173	96000	0,01	176	990	0,01	168
Guinea-Bisáu	36125	0,21	129	1743000	0,13	145	966	0,01	169
Vanuatu	12190	0,07	153	272000	0,02	170	862	0,01	170
Granada	344	0,00	176	104000	0,01	175	854	0,01	171
Samoa	2831	0,02	162	192000	0,01	171	720	0,00	172
Comoras	1861	0,01	165	763000	0,06	155	655	0,00	173
San Cristóbal y Nieves	270	0,00	179	46000	0,00	179	592	0,00	174
Dominica	739	0,00	169	71000	0,01	178	508	0,00	175
Tonga	720	0,00	171	105000	0,01	174	479	0,00	176
Santo Tomé y Príncipe	1001	0,01	167	189000	0,01	172	300	0,00	177
Kiribati	726	0,00	170	108000	0,01	173	183	0,00	178
Corea del Norte	122762	0,72	93	25586000	1,88	49	0	0,00	179

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de CIA, The World Factbook. Country Comparison (2014)

PONENCIA

EL PAPEL DE LOS CONFLICTOS GEOPOLÍTICOS
DE LA CUENCA DEL PLATA EN LA FORMACIÓN
POLÍTICA Y ECONÓMICA DE LOS PAÍSES DE
LA REGIÓN

Eduardo CRESPO
Talita ALVES DE MESSIAS



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

Resumen: la mayoría de los estudios históricos sobre el desarrollo económico de los países latinoamericanos suelen partir de sus respectivas inserciones en la división internacional del trabajo como proveedores de materias primas, en línea con la tradición cepalina. Rara vez estos estudios analizan los conflictos civiles e internacionales que condujeron a la formación de los estados nacionales de la región. Es decir, el desarrollo político suele estar ausente a la hora de analizar el desarrollo económico. En este trabajo se analizarán los principales conflictos geopolíticos del siglo xix que influenciaron en la formación de los estados nacionales de la cuenca del plata como presupuestos para interpretar las distintas trayectorias nacionales de desarrollo económico.

Abstract: most historical studies on the economic development of latin american countries often start from their respective incorporation in the international division of labor as suppliers of raw materials, in line with the eclac tradition. Rarely these studies analyze civil and international conflicts that led to the formation of national states in the region. That is, the political development often is absent when analyzing economic development. In this paper we analyse the major geopolitical conflicts of the xix century that influenced the formation of national states in the plata basin as points of departure for the national economic development trajectories of the region.

1. Introdução

Nos debates contemporâneos sobre os processos históricos que levaram ao desenvolvimento político e econômico, i.e., À formação dos estados-nacionais modernos e à incorporação das técnicas e condições materiais facilitadas pela revolução industrial, paulatinamente vão se incorporando variáveis explicativas que até poucas décadas atrás eram desconsideradas pela maioria dos historiadores econômicos. O papel que desempenham as diferentes condições geográficas, as transformações do comércio internacional e o impacto das guerras interestatais são casos paradigmáticos destas novas preocupações teóricas, cada vez mais frequentes na análise especializada.

Na grande tradição da historiografia europeia, a obra de ferdinand braudel¹ talvez seja o exemplo de maior destaque no qual as diferentes unidades políticas de uma determinada região geográfica, sejam cidades, impérios ou estados nacionais modernos, se relacionam em forma sistemática através dos ‘jogos’ das guerras e do comércio de longa distancia.

A literatura dominante na historiografia econômica contemporânea, atrelada à teoria marginalista, coloca especial ênfase nas instituições liberais² ou nas diferentes tradições culturais,³ à hora de explicar a origem da riqueza ou da pobreza das nações. Felizmente, em oposição a estas abordagens de caráter eminentemente subjetivas e eurocêtricas, nas ultimas décadas surgiram valiosas contribuições de inconfundível origem materialista, e surpreendentemente compatíveis com a tradição clássico-marxista da economia política,⁴ como as de jared diamond⁵ e alfred crosby,⁶ que mostram até que ponto condições geográficas desiguais influenciaram as diferentes trajetórias de desenvolvimento econômico, militar, político e colonial. A onnipresente materialidade do clima e das condições atmosféricas influenciaram as atividades agrícolas, a criação de animais, a desigual difusão de epidemias e consequentemente repercutiram na extração do nível de excedente mínimo indispensável sobre o qual se edifica toda ‘civilização’ desenvolvida e qualquer divisão do trabalho sofisticada.

Outra corrente de crescente importância é aquela que pondera a relevância das guerras e da concorrência interestatal nos processos que levaram à consolidação dos aparelhos estatais⁷ e por essa via também, ao desenvolvimento econômico, toda vez que se reconhece a importância do estado (forte) como base para atingir o segundo. A experiência europeia da concorrência interestatal sistemática e da guerra crônica, em contraste com regiões mais estáveis e menos fragmentadas do ponto de vista geopolítico, como o milenário império chinês, tem

1. Braudel (1966, 1979).

2. Acemoglu e Robinson (2012).

3. Landes (1998).

4. Cesaratto (2012).

5. Diamond (1997).

6. Crosby (1986).

7. Tilly (1992).

levado a muitos autores a pensar o estado territorial europeu moderno surgido após a paz de vestefália (1648), como uma ‘maquina de guerra’, que em sua mortal concorrência com outras unidades estatais é obrigada – mediante práticas de tipo ‘mercantilistas’ - a desenvolver sua capacidade de tributação, promover o comércio de longa distância e gerar condições que impulem o desenvolvimento das forças produtivas nos seus territórios.

Segundo alguns autores, a independência das antigas colônias espanholas da américa derivou na ‘balcanização’⁸ de um território antes integrado pela força. Antes da independência, os diferentes espaços coloniais tinham escassas ou nulas relações entre si e se relacionam com o mundo unicamente através da metrópole, o que explicaria a fragmentação uma vez desaparecida a mesma. Tratava-se de cidades-porto e áreas de exploração agrícola ou mineiras desconectadas do resto do continente e vinculadas em uma relação ‘norte-sul’ com espanha, ou em seu defeito, com seus concorrentes também europeus, através da pratica generalizada do contrabando.

Contudo, a bacia do prata,⁹ com sua abundância de rios navegáveis e sua saída para o atlântico, constitui um espaço naturalmente integrado e apto para o desenvolvimento do comércio interior e exterior. Estas peculiaridades geográficas conectaram de fato todas as unidades politicas da região após a independência, através do complexo ‘jogo’ de guerras, comércio, finanças, alianças e intrigas diplomáticas que dominaram o espaço platense desde 1806 até 1870. Por outro lado, na historiografia regional já existe uma conhecida, mesmo que fragmentada, tradição que identifica na geografia comum vários traços que permitem analisar a trajetória dos diferentes atores estatais nos termos de um sistema que compõe uma autentica unidade de analises.¹⁰

Os países do prata que se tornaram independentes da espanha e de portugal nas primeiras décadas do século xix herdaram de suas antigas metrópoles a disposição a manter conflitos em torno de seu controle. No início da colonização europeia, a importância estratégica desta bacia relacionava-se ao fato de que a maior parte da prata extraída em potosí, na região andina, era escoada para o atlântico através dos rios que a compõem. Entretanto, desde o século xvii, com a instalação das missões jesuíticas, a região foi ganhando importância como espaço especialmente apropriado para os cultivos tradicionais dos climas temperados, a cria de gado e o povoamento baseado em imigração europeia. Em outras palavras, a região da bacia do prata também possui as típicas características das chamadas “sociedades de nova colonização”, fato que a foi convertendo ao longo do século xix em um espaço geopolítico estratégico para as unidades políticas pós-coloniais e para as potências europeias, especialmente inglaterra e frança, que buscavam converter, tanto por meios diplomáticos quanto militares, a região do *mar dulce* em sua área de influência comercial e financeira.

Com relação a influencia das guerras no desenvolvimento político e econômico da américa latina, alguns autores, com especial destaque para miguel angel centeno,¹¹ argumentam que na região as guerras só mostraram sua face destrutiva e sanguinária sem ter exercido nenhum papel significativo na consolidação de estruturas estatais solidas, com significativo poder de tributação e capacidade de intervenção. Uma estrutura social fundada no latifúndio, unida a previa existência de um sistema financeiro internacional já organizado, teria substituído o modelo europeu clássico onde a guerra associava-se ao aumento da capacidade de tributação e intervenção, pelo modelo latino americano onde a guerra só trouxe endividamento externo e importação de armas do exterior. Em outras palavras, na região os efeitos ‘multiplicadores’ das guerras vasariam para ‘fora’ dos territórios nacionais. Depois das conflagrações interestatais, os estados da américa latina teriam sempre ficado endividados e enfraquecidos. Mesmo que esta conclusão possa ser adequada em termos gerais, argumentaremos neste trabalho que a argentina que emergiu da sanguinária guerra do paraguai representou uma exceção parcial a esta regra.

2. Independência e expansão financeira britânica

As revoluções que tiraram o império espanhol de suas colônias americanas deixaram o império do brasil em uma posição privilegiada na concorrência econômica e geopolítica pelo controle da bacia do prata, já que com a sua independência de portugal, o brasil herdou a estrutura estatal portuguesa em forma quase íntegra, em

8. Ramos (1975).

9. A Bacia do Prata integra parte dos territórios da Argentina, Brasil, Uruguai, Bolívia e a totalidade do Paraguai.

10. Tampouco deveria surpreender que o principal processo de integração na América do Sul tenha começado com acordos entre países da Bacia.

11. Centeno (1997).

contraposição à fragmentação e ‘balcanização’ que predominava entre as antigas colônias espanholas. Uma dessas heranças foi a organização financeira do espaço territorial. O príncipe regente de Portugal, D. João VI, logo após chegar às praias brasileiras, escoltado pela marinha da Inglaterra em 1808, decretou a criação de um banco e de um tesouro público para suprir gastos do governo e para que houvesse capital de giro no sistema. A abertura dos portos ao comércio, e as expedições militares para o sul, na banda oriental, faziam necessário o aumento de saldos em dinheiro.¹²

Contudo, desde os anos prévios à revolução de maio de 1810 que arrebatou o poder espanhol em Buenos Aires, o prata já se encontrava em uma fase de relativa prosperidade decorrente de um emaranhado processo que abrangeu desde as invasões inglesas de Buenos Aires e da banda oriental em 1806 e 1807, até a decisão do vice-rei Baltasar Hidalgo de Cisneros de abrir o comércio com a Inglaterra e permitir a livre navegação nos rios da bacia. Esta circunstância acabou gerando um forte incremento das rendas aduaneiras, já que só partir desse momento o governo de Buenos Aires conseguiu taxar o crescente comércio com a Inglaterra que até então era realizado através da prática do contrabando. Sem estas rendas, o estado nascente não teria se sustentado, levando em conta sua crônica guerra civil que confrontava projetos provinciais antagônicos, a guerra de independência com a Espanha e o contínuo confronto e concorrência com o Portugal - e depois com o Império do Brasil - pelo controle da banda oriental.¹³

Inglaterra também possuía interesses financeiros nas novas nações hispano-americanas. O primeiro e principal era garantir o livre comércio na região, o que necessariamente envolvia complexas negociações diplomáticas com Espanha e com as novas unidades políticas em torno do reconhecimento da independência. Depois da ocupação da República de Batávia – que incluía a atual Holanda - pela França revolucionária em 1795, o centro financeiro da Europa deslocou-se de Amsterdã para Londres de forma definitiva. No final do período napoleônico, a Inglaterra estava em plena fase de expansão financeira, a liquidez era abundante e seu sistema bancário tinha condições para fornecer financiamento a outros países. Este foi o estopim a partir do qual os países latino-americanos começaram a colocar títulos da dívida pública nominados em libras esterlinas no mercado de Londres, com o intuito de financiar suas guerras de independência, as primeiras obras públicas, a montagem do aparato estatal, ou até mesmo indenizações a estrangeiros e à antiga metrópole como sucedera com o Brasil em 1822. Assim, na década de vinte do século XIX, à América Latina foram destinados os primeiros empréstimos denominados em libra para fora da Europa.¹⁴

No cone sul, o Império do Brasil e Buenos Aires atraíram as casas bancárias mais respeitadas e conservadoras do velho continente, como Rothschild e Baring Brothers. O primeiro herdou de Portugal fortes relações com a Inglaterra, fato que gerava confiança entre o público financeiro inglês pelos títulos do país. Entretanto, Buenos Aires dominava a região mais rica do antigo vice-reino do Rio da Prata e possuía uma grande comunidade de habitantes ingleses, circunstância que também gerava segurança entre os emprestadores.

Enquanto a maioria da dívida contraída pelos novos estados latino-americanos tinha os gastos militares como o principal objetivo, o Império e Buenos Aires inicialmente tinham outras finalidades. Buenos Aires ainda possuía excedentes fiscais.¹⁵ Seu primeiro empréstimo, de £ 1.000.000 Contratado em 1824, tinha a finalidade de promover obras públicas, como a construção de um moderno porto em Buenos Aires, edifícios para cárceres, infraestrutura de água corrente e três novos povoados entre Buenos Aires e Carmen de Patagones.¹⁶ Ainda que a dívida não tenha sido usada como previsto, por conta do início da guerra cisplatina com o Brasil, teve um papel importante, já que financiou a criação do Banco da Província.^{17 18} Esta instituição, inicialmente dominada por cidadãos de nacionalidade britânica,¹⁹ facilitou o desenvolvimento de um primitivo sistema financeiro local e estimulou o crédito doméstico através da amortização das volumosas dívidas internas do governo, facilitando a emissão de novos títulos.²⁰

12. PELÁEZ e SUZIGAN, 1981.

13. PUIGGRÓS, 2006.

14. Fora da Região platina o sistema financeiro inglês emprestou 7 milhões de libras ao México, 6,75 à Grande Colômbia e 1,82 ao Peru.

15. MARICHAL, 1988.

16. PAYRO, 2006, pág. 440.

17. MARICHAL, 1988, p. 46.

18. O Banco da Província se converteria no Banco Nacional em 1826.

19. PAYRO, 2006.

20. MARICHAL, 1988.

Já o império do brasil, dispunha de um banco público à beira da falência e enfrentava as enormes despesas que a manutenção de um país de extensão continental demandava. Aproveitando a grande liquidez internacional, o império optou pelos empréstimos externos, que totalizaram três antes de terminar a década. O primeiro foi dividido em duas partes: uma foi negociada em 1824 por baylett, farquhar & co., Alexander & co., E wilson shaw & co., Alcançando £ 1.000.000; A segunda, de £ 2.000.000, Foi negociada pela casa rothschild em melhores condições.²¹ Dos três milhões de libras esterlinas devidos, £ 600.000 Foram depositadas no banco do brasil, e o restante foi despendido nos gastos do império brasileiro com missões diplomáticas à europa, e com compras de navios e provisões militares para a guerra cisplatina que estourara em janeiro de 1826. O terceiro empréstimo foi o preço que o brasil pagou por sua independência: no contrato assinado em 29 de agosto de 1825, d. Pedro I assumiu em nome do país uma dívida portuguesa no valor de £ 1.400.000, Referente a um empréstimo feito por portugal em 1823, mais £ 600.000 De indenização pelos bens da coroa portuguesa que foram deixados em território brasileiro.

Em 1825, com a crise na europa, e o estouro da bolha especulativa na city de londres que tivera origem nos títulos da dívida pública latino-americana, a crise se espalhou para o novo continente. Os preços dos títulos dos empréstimos latino-americanos caíram aceleradamente e 36 bancos quebraram, além de diversas empresas comerciais. As reservas do banco da inglaterra baixaram de 13,5 milhões de libras, em janeiro de 1824, para 11,2 milhões em dezembro de 1825.²² Esgotara a fonte de recursos externos dos novos países, dificultando o pagamento dos empréstimos feitos anteriormente. Assim, de todos os devedores latino-americanos, apenas o império do brasil não suspendeu os pagamentos de sua dívida externa, o que o caracterizou dentre estes como o melhor pagador por todo o século XIX.²³ Buenos aires, pelo contrário, só voltaria a pegar empréstimos em londres a partir de 1851.

3. O longo conflito pelo controle da banda oriental: da guerra contra artigas à guerra da cisplatina

Ao longo da primeira década do século XIX, com a transferência da corte portuguesa ao brasil e o início dos movimentos pela independência das colônias espanholas, o conflito pela bacia do prata foi ganhando um contexto diferente daquele dos tempos coloniais. Com o agravamento das lutas revolucionárias da região, a sublevação de josé gervasio artigas na banda oriental contra o poder espanhol ameaçava alastrar-se para o rio grande de são pedro. Por motivos de segurança d. João VI não aceitava mais se manter neutro como pretendia a inglaterra, país que mantinha uma posição ambígua com relação à espanha e aos regimes revolucionários: desde a invasão de napoleão à península ibérica, a primeira virou um aliado inglês, mas ao mesmo tempo a abertura dos antigos portos coloniais pelos novos regimes surgidos da revolução lhe acarretava grandes vantagens comerciais e financeiras. Neste contexto, portugal iniciou a ocupação da banda oriental em junho de 1811 enviando 50 navios ao rio da prata à procura de uma suposta pacificação do território oriental, e com base na desculpa de que a invasão tentava apoiar as (aliadas) forças espanholas na cidade sitiada de montevidéu que ainda resistiam às tropas patrióticas dirigidas por artigas. Entretanto, os motivos já iam além dos conflitos metropolitanos entre portugal e espanha. Nas palavras de moniz bandeira:

A necessidade de arrebatar muare e a concorrência que a pecuária e as charqueadas da banda oriental faziam às do rio grande de são pedro, 50% menos produtivas, concorreram, naturalmente, para a invasão. Mas foi sobretudo o fator político que a precipitou. O príncipe d. João, cujas tropas já haviam chegado ao paraguai para combater as de manuel belgrano, receava que montevidéu caísse em mãos de artigas e dos contingentes de buenos aires, aumentando o perigo de que a “anarquia revolucionária” contaminasse o brasil. (Bandeira, 2012, p. 80).

A inglaterra buscava mediar entre buenos aires e cádis para chegar a um acordo sobre a futura organização da região, e nessa conjuntura a intervenção portuguesa atrapalhava as negociações. Assim, diante da pressão inglesa, três meses depois da invasão foi proposto um armistício entre portugal, buenos aires e as tropas espanholas refugiadas em montevidéu, pelo qual o brasil foi obrigado a sair da banda oriental. Porém, tendo artigas recusado o acordo que deixava buenos aires como província hegemônica das províncias unidas, o brasil seguia ameaçado pela luta artiguista e suas propostas republicanas e populares para a organização do uruguai, que incluíam medidas radicais como a reforma agrária e a abolição da escravidão, com perigosos impactos sobre o rio grande.

21. DAWSON, 1998.

22. BIGGS, 1987, p. 74.

23. ABREU, 1999.

Três anos depois, a decisão das províncias unidas de se declararem uma república independente no congresso de tucumán de 9 de julho de 1816, foi julgada como uma ameaça para o regime monárquico e escravista da monarquia portuguesa.²⁴ Nesse congresso, aliás, não estavam representadas as províncias que compunham a chamada “liga dos povos livres” ou “liga federal”,²⁵ liderada pelo próprio artigas, que se opunha à hegemonia do unitarismo *porteño* sobre as províncias unidas. Nesse contexto, d. João vi decidiu enviar novamente tropas para combater artigas em agosto de 1816 com a aprovação tácita do governo de buenos aires que dessa forma se livrava do *caudillo*. A invasão fez incursões também nas províncias de corrientes e entre ríos. As tropas luso-brasileiras comandadas por carlos federico lecor derrotaram as forças artiguistas e ocuparam montevidéu em janeiro de 1817.

A ocupação tinha especial importância para a monarquia luso-brasileira, já que permitia não apenas a posse do local mais estratégico para garantir a segurança do interior de seu território, as regiões de mato grosso e goiás, como permitia anexar toda a banda oriental, o que ocorreu finalmente em 1821. Sendo chamada de província cisplatina, a anexação realizava o velho objetivo estratégico lusitano de tomar posse de uma das entradas do rio da prata. Por outro lado, os produtores de charque do rio grande de são pedro utilizavam os estoques de gado da banda oriental, tornando seus produtos mais competitivos do que os produzidos em buenos aires. Mas não foi fácil manter essa posse por muito tempo.

O governo de buenos aires dirigido por martin rodriguez, no qual bernardino rivadavia era o ministro de governo, em abril de 1825 decidiu apoiar a invasão da banda oriental pelos “trinta e três orientais” liderados por antonio lavalleja e manuel oribe, que buscavam expulsar aos luso-brasileiros da província. Vários fazendeiros e comerciantes de buenos aires, como juan manuel de rosas, tomás y nicolás anchorena, apoiaram e financiaram a campanha oriental. Após a invasão, o brasil declarou guerra às províncias unidas, em dezembro de 1825. Concomitantemente, o congresso geral das províncias unidas, que tinha sido convocado por buenos aires em 1824, aproveitou a oportunidade criada pela emergência da guerra para aprovar por lei a criação da presidência da república das províncias unidas do rio da prata com o escopo de dispor de unidade de mando diante a ameaça brasileira. O primeiro presidente foi bernardino rivadavia, que comandou até junho de 1827 as operações de guerra contra o brasil.

Os principais confrontos militares em solo oriental, com destaque para a batalha de ituzaingó, foram ganhos pelas províncias unidas. A guerra era impopular no brasil, tanto que alguns soldados e até regimentos abandonavam o exército imperial para unirem-se aos republicanos de lavalleja e oribe.²⁶ Contudo, o brasil manteve uma superioridade naval que lhe permitiu bloquear o porto de buenos aires a partir de dezembro de 1825, atingindo o tráfico de mercadorias na região, o que não ocorria desde a disputa pelo território entre portugal e espanha. O bloqueio significou um duro golpe para as finanças das províncias unidas. Isto gerou sérios problemas para o presidente rivadavia, que enfrentava movimentos separatistas nas províncias que ameaçavam a integridade do território, ao discordarem da constituição unitária proclamada em 1826. Além disso, o império ainda dominava as duas principais cidades uruguaias, montevidéu e colônia do sacramento. Com isso rivadavia tentou entrar em acordo com o imperador, para acabar logo com a guerra. Seu enviado plenipotenciário, manuel josé garcía, assinou assim a convenção preliminar de paz em 24 de maio de 1827, acordando que a província cisplatina ficasse com o império, que a ilha martin garcía fosse desarmada, e que a navegação nos rios prata, paraná e uruguai fosse liberada. O acordo indignou a opinião pública das províncias unidas, gerando uma crise política que derivou na renúncia de rivadavia, que achava o acordo ‘vergonhoso’.

Mas, quando parecia que a guerra iria continuar indefinidamente, a inglaterra entrou em cena. Para os ingleses a disputa entre o império e as províncias unidas era um fator de prejuízo. Este país buscava garantir o livre comércio junto a um irrestrito acesso aos rios, entrepostos comerciais e pontos de abastecimento da bacia. Além disso, as comunidades britânicas na região faziam a intermediação entre a monarquia inglesa e as elites locais, pedindo e justificando a intervenção da potência na américa do sul para garantir essas atividades. Desta forma, a inglaterra forçou o fim da guerra por meios diplomáticos, apoiando a criação do uruguai enquanto estado-tampão, viabilizando-o como um ponto de apoio regional para a política marítima inglesa ao garantir o acesso ao rio da prata, evitando um desequilíbrio entre buenos aires e brasil, ou uma eventual união entre os dois.²⁷

24. BANDEIRA, 2012.

25. A liga estava integrada pelas províncias de Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, a Província Oriental, Santa Fé e os povos das Missões.

26. BANDEIRA, 2012.

27. PADRÓS, 1996.

Para bandeira,²⁸ “a guerra entre o império do brasil e as províncias unidas refletiu, basicamente, uma disputa pelos estoques de gado da banda oriental”, a matéria-prima de que necessitavam os saladeiros do rio grande e buenos aires. Já francisco doratioto²⁹ coloca a guerra da cisplatina como o último conflito gerado por lógicas coloniais, apesar de cada lado ter setores com possibilidades de ganhos econômicos com a vitória. De todo modo, o que restou após a guerra foi uma economia arrasada no uruguai, e um estado dividido entre dois grupos, *blancos* e *colorados*, que disputavam o poder em aliança com os federais e os unitários, respectivamente. Estes últimos disputavam pela força o poder das províncias unidas, conflito civil que culminou com a ascensão de juan manuel de rosas ao cargo de governador e capitão-geral da província de buenos aires em dezembro de 1829. E o império do brasil, que na guerra perdeu oito mil homens e gastou o equivalente a 48 mil contos-ouro³⁰ tentava manter a unidade do país lutando contra as revoltas separatistas que se deflagravam nesses anos ao longo do território.

4. A guerra grande

A disputa pelo controle territorial e pelas rendas derivadas do comércio nos rios da bacia do prata também foi a base das tensões que levaram à guerra que acabou com a liderança do rosismo na confederação argentina. Reconhecendo a complexidade das circunstâncias, a multiplicidade dos atores e o caráter flutuante de suas alianças, é possível identificar a direção geral do conflito uma vez que se reconhece que ainda não estavam definidas as respectivas unidades territoriais que iriam compor os futuros estados-nação da região.

O território do que iria se tornar o uruguai havia-se constituído numa república em 1830 e teve frutuoso rivera como seu primeiro presidente eleito. Do confronto entre ele e juan a. Lavalleja, que havia declarado a independência do país em 1828, surgiram os dois partidos rivais mencionados acima: *colorados* e *blancos*. A rivalidade entre os dois grupos derivou na batalha de carpintería, em 1836, o primeiro estopim de uma longa guerra que foi ganhando tamanhas proporções até se tornar um conflito internacional: a guerra grande, que se estendeu de 1839 a 1851, e que envolveu os territórios de uruguai, a confederação argentina, o império do brasil, e até contou com as interferências da França e da Grã-Bretanha.

Os *colorados* tinham estreitas relações com os gaúchos da república rio-grandense, no atual rio grande do sul, que tinha declarado a sua secessão do império do brasil em 1835. De acordo com alguns historiadores, existiu o projeto comum de criar uma república separada que devia integrar rio grande do sul com uruguai, e que teve derivações em outras regiões do sul brasileiro como a chamada “república Juliana”, em Santa Catarina. Os *blancos*, por seu lado, com oribe como líder principal, eram sustentados por rosas e recebiam de buenos aires apoio militar. Mas, a confederação argentina tampouco era um espaço monolítico. Muitos opositores a rosas, como os unitários, também participavam dos conflitos uruguaios, já que estavam exilados nesse território e o utilizavam como plataforma para suas operações na confederação. Por sua vez, as províncias do litoral da confederação argentina, mesmo dirigidas por líderes federais, questionavam o monopólio do porto exercido por buenos aires, sua apropriação excludente das rendas do comércio e seu bloqueio dos rios da bacia. Esse era o caso, em especial, da província de Entre Ríos e seu líder Justo José de Urquiza. Por sua vez, desde março de 1838 até outubro de 1840 uma frota francesa manteve um bloqueio sobre o porto de buenos aires e forneceu financiamento e armas à oposição unitária a rosas, exilada no uruguai, e ao governo dos *colorados* que sofriam o assédio dos *blancos* de oribe na cidade de Montevideo.³¹

Após o bloqueio francês, novamente desde agosto de 1845 até agosto de 1850, esquadras anglo-francesas bloquearam todos os portos da bacia do prata, com a exceção de Montevideo, em reclamação pela intromissão das forças de oribe no uruguai e pelo sítio de Montevideo que ‘violentava’ a ‘soberania nacional’ uruguia. Contudo, o real motivo dos bloqueios era garantir o livre trânsito e o livre comércio pelos rios interiores da bacia, comprometidos pela política de “apropriação do rio” exercida pela buenos aires de rosas.

28. Op. Cit. 2010, p. 107.

29. DORATIOTO, Francisco, 2008.

30. Op. Cit., 2010, p. 99

31. A França reclamava um tratamento do país como nação mais favorecida, nos mesmos termos que a Inglaterra, e a isenção dos cidadãos franceses de fazer o serviço militar. Por sua vez, a França apoiava ao general Santa Cruz, líder da confederação Peruano-Boliviana, no conflito com a Confederação Argentina dirigida por Rosas, pelo controle de territórios pertencentes às atuais Províncias de Jujuy na Argentina e Tarija na Bolívia.

Nesse tabuleiro, o império do Brasil e o Paraguai eram as unidades políticas mais estáveis: “o estado brasileiro e o Paraguai, em meados da década de 1840, já estavam suficientemente estruturados para, no caso do Brasil, ter uma política ativa em relação ao Prata e, no caso do Paraguai, se articular externamente na defesa de sua independência”.³² Os agentes do império inicialmente estavam mais preocupados em garantir a reintegração do Rio Grande ao seu território e eliminar as bases da revolução gaúcha. Esta situação os aproximava do Partido Colorado Uruguaio, e consequentemente os opunha a Rosas, que para eles buscava submeter Uruguai e Paraguai para assegurar o monopólio *porteño* sobre o rio. A eventual recriação do antigo vice-reino do Rio da Prata era considerada uma grande ameaça para o império, que passava por uma conjuntura diplomática tensa com relação à Inglaterra, por não querer revalidar o tratado de comércio de 1827. Assim, quando França e Inglaterra entraram em acordo com Buenos Aires aceitando em boa medida as condições impostas por Rosas, o império passou a apoiar militar e financeiramente a Urquiza e a Montevideu na campanha que acabou com o governo de Rosas na batalha de Caseros, em 3 de fevereiro de 1852.

O apoio financeiro se deu através de Irineu Evangelista de Souza, futuro Barão de Mauá, que substituiu o subsídio francês àquela cidade, a partir de 1850. Acordava-se assim que o império, no papel de Mauá, forneceria mensalmente a Montevideu uma ajuda de 18 mil pesos fortes mensais, por treze meses, com garantias nas receitas fiscais da República Oriental, quando se restabelesse a ordem.³³ Em seguida, pela aliança com Urquiza, o império forneceu 100 mil patações, por dez meses. Essa dívida estaria garantida pela hipoteca das rendas e terrenos de propriedades públicas da confederação.³⁴

Essa foi a conhecida “diplomacia dos patações”,³⁵ que teve no banqueiro Mauá sua figura fundamental. Aproveitando-se da oportunidade de submissão que a frágil condição do Uruguai oferecia, o Brasil fez cinco tratados com este país que consolidaram sua dependência ao capital brasileiro. Nestes tratados, o Uruguai reconheceu a dívida contraída com o império durante a guerra, pelo empréstimo de 138 mil patações, e ainda recebeu mais 60 mil patações pelo prazo que fosse necessário. Em 1854, diante da crise política que vivia o Uruguai, o império foi evocado a intervir, e quando seu exército chegou, já foi para consolidar o golpe dos Colorados. As despesas da intervenção ficaram por conta do Uruguai. Já em 1854 foi autorizado ao império pagar ao Uruguai 720.000 Patações, o que representava 1,8% das exportações brasileiras. E por fim, o Uruguai recebeu em 1858 110 mil patações, com juros de 6%, para serem gastos com “despesas futuras da repartição da guerra, marinha, estrangeiros e governo”.³⁶

Após a revolução do dia 11 de setembro de 1852 acontecida em Buenos Aires,³⁷ que dividiu as províncias argentinas em duas entidades políticas independentes, Buenos Aires por um lado, e a confederação argentina por outro, o império do Brasil também começou a inserir suas finanças no espaço argentino. Em 1857 a confederação argentina recebeu mais um empréstimo de 314 mil patações, ou 603 contos de réis. No ano seguinte Mauá instalou uma filial de seu banco com depósitos à vista na cidade de Paraná, que tinha a permissão para cunhar moedas de ouro e prata. Por conta desses empréstimos, o patação se tornou moeda corrente em todos os países do Prata.³⁸ Esse financiamento também ajudou a Urquiza para vencer na batalha de Cepeda, em 1859, obrigando a Buenos Aires a aceitar a constituição federal da confederação.

O apoio brasileiro à confederação argentina se devia ao fato de que as províncias do litoral argentino eram muito mais favoráveis à livre navegação dos rios do que Buenos Aires.³⁹ Aliás, se a confederação conseguia submeter definitivamente Buenos Aires ao seu controle, iriam estar garantidas as rendas necessárias para pagar as dívidas anteriores que a mesma ainda mantinha com o império. Assim, o império do Brasil saiu consolidado enquanto estado e país dominante da região após a guerra grande e a derrocada de Rosas. O Uruguai tornou-se um “mero protetorado do Brasil”,⁴⁰ enquanto que as províncias que compunham a confederação argentina passaram a ter fortes laços financeiros com o império. Ao manter a independência do Paraguai e Uruguai, o Brasil impediu a reconstituição do antigo vice-reino do Rio da Prata pretendida por Rosas.

32. DORATIOTO, 2002, p. 25-6.

33. ALMEIDA, 2005, p. 200.

34. Idem.

35. SOUZA, 2013.

36. ALMEIDA, 2005, p. 208.

37. Esta revolução, como quase todos os eventos políticos relevantes da época na região, também teve como causa fundamental o controle dos recursos que iriam ser auferidos pela exploração do comércio na Bacia do Prata. Em particular, Buenos Aires – esta vez governada por uma aliança entre unitários e antigos rosistas – se opunha, como nos tempos de Rosas, à nacionalização da alfândega de Buenos Aires e à livre navegação dos Rios da Bacia.

38. BANDEIRA, 2012, p. 201.

39. DORATIOTO, 2002, p. 34.

40. BANDEIRA 2012, p. 147

5. Guerra do paraguai

A vitória da confederação na batalha de cepeda de 1859 não tinha acabado com a guerra civil argentina. Em 1862 voltou a se rodar um novo capítulo dessa longa história. Desta vez o presidente derqui, sucessor de urquiza no governo da confederação, perdeu a batalha de pavón para mitre, e assim a confederação e buenos aires voltaram-se a unificar, com a liderança de buenos aires. Esta mudança na situação política argentina inclinou a maioria dos federalistas do interior a procurar apoio no governo *blanco* de uruguai, liderado pelo presidente bernardo berro.

O presidente uruguaio buscava acabar com a presença do império do brasil no seu país não renovando o tratado de comércio e navegação de 1851, eliminando os privilégios ao comércio brasileiro e suprimindo as garantias dos pagamentos das dívidas com o império. Também começou a cobrar pagamentos pelas reses que saíam do uruguai para as charqueadas no rio grande do sul. Por outro lado, o porto de montevidéu nas mãos de um governo *blanco* servia de alternativa ao de buenos aires, o que dificultava o controle dos *porteños* sobre os *caudillos* federalistas que governavam as províncias argentinas. Desta forma, berro se indispôs tanto com buenos aires quanto com o império, vendo estes dois estados vantagens na derrubada do presidente uruguaio. Foi assim que venancio flores, do partido *colorado*, obteve o apoio de buenos aires para invadir o uruguai em abril de 1863, e depois do império que também invadiu o uruguai por seu lado, sendo estas invasões o estopim para a guerra do paraguai, conhecida como a “guerra da tríplice aliança”, o maior e mais sangüinário conflito armado da américa do sul.⁴¹

O presidente do paraguai, francisco solano lópez, que tinha assumido a presidência em 1862 logo após a morte de seu pai, carlos antonio lópez, temia uma eventual unificação argentina liderada por buenos aires, já que suspeitava que resultasse num ataque ao paraguai. Por outro lado, o aniquilamento da independência uruguaia pela intervenção brasileira e a presumível aliança do império com o buenos aires liderado pelo *porteño* bartolomeu mitre, arriscava a livre navegação do prata e comprometia gravemente a independência do paraguai.

Por este motivo, lópez decidiu atacar o brasil em novembro de 1864 apoderando-se do buque marquês de olinda em asunción, no qual viajava o governador da província brasileira de mato grosso. No mês seguinte invadiu a mesma província. Em abril de 1865 forças de paraguai também invadiram -sem a autorização do presidente mitre- a província argentina de corrientes para atacar às tropas brasileiras localizadas no uruguai. Este episódio acabou envolvendo o governo argentino no conflito. Segundo diferentes fontes, lópez tentava-se aproveitar da longa guerra civil argentina inclinando para sua causa alguns *caudillos* argentinos; em especial imaginava contar com o apoio de urquiza, apoio que finalmente não se concretizou.

Contrariando as expectativas dos protagonistas, que esperavam um confronto de resolução breve, a guerra do paraguai foi uma longa, onerosa e extenuante tragédia continental. O paraguai perdeu aproximadamente a metade de sua população total e 90% de sua população masculina,⁴² ao tempo que teve de ceder territórios e funcionou durante várias décadas como um protetorado informal das embaixadas do brasil e da argentina.⁴³

No caso do brasil, apesar de ter conquistado alguns territórios, por conta de uma guerra cujo cenário era distante e muito complicado em matéria logística, teve de afrontar enormes despesas que acabaram por liquidar até mesmo seu sistema bancário. Entre 1865 e 1870 o país gastou 600.000 Contos-ouro por causa da guerra e teve de solicitar um empréstimo de 6.963.600 Libras esterlinas ao sistema financeiro inglês (o maior empréstimo tomado pelo império até então). O serviço da dívida passou a representar 60% do saldo da balança comercial que o país vinha tendo a partir de 1860.⁴⁴ No plano político, a guerra acabou favorecendo a ascensão de uma força militar, republicana e progressista, que defendia inclusive o fim da escravidão. Mas, a pior perda do brasil foi estratégica, já que a partir de então terminaram suas chances de exercer uma hegemonia na região do prata.

Paradoxalmente, esta hegemonia foi conquistada finalmente por buenos aires, cidade que saiu fortalecida política e economicamente de guerra, em contraposição –ao menos parcial– ao argumento de centeno. Este diferente desempenho se explica pelo fato de ter sido este sangüinário confronto o episódio final da longa guerra

41. Depois das guerras napoleônicas e até a Primeira Guerra Mundial em 1914, a Guerra do Paraguai figura como o segundo maior conflito interestatal do mundo detrás da Guerra da Crimeia (KRAAY e WHIGHAM, 2004, pag. 1).

42. Mesmo que as consequências demográficas da Guerra do Paraguai ainda continuam a ser objeto de debate, devido em parte à precariedade das fontes, o Paraguai talvez tenha sido o país a sofrer a maior queda proporcional de sua população por causa de uma guerra internacional.

43. KRAAY e WHIGHAM, Op. Cit., pag. 13.

44. BANDEIRA, 2003, p. 51.

civil entre buenos aires e os *caudillos* das províncias do interior argentino.⁴⁵ Argentina, como país unificado, consolidou durante a guerra da tríplice aliança um exército nacional que já não foi contestado com sucesso pelas forças armadas locais ou provinciais.⁴⁶

6. Conclusão

A consolidação territorial dos estados-nações que integram a bacia do prata, reproduziu o típico padrão internacional baseado no complexo e sanguinário jogo que mistura guerras, comércio e finanças. Mesmo que nas décadas consideradas neste trabalho, no espaço platense não surgiram estruturas estatais sólidas, com ampla capacidade de tributação, eficazes para quebrar velhos atavismos sociais e impulsionar bem sucedidos processos de modernização e desenvolvimento industriais, no caso argentino a simultaneidade da guerra civil como a guerra do paraguai, na segunda metade da década de 1860, permitiu acabar com a primeira consolidando um exercito nacional com capacidade incontestável de exercer o monopólio da força num território nacional unificado.⁴⁷ Paradoxalmente, nessa década também ocorreram processos de centralização similares em outras latitudes. Reconhecendo as distâncias históricas pertinentes, foram os casos da guerra civil em estados unidos, as unificações de alemanha e itália, a restauração meiji no japão.

Mesmo que a bacia do prata é uma riquíssima região temperada, excepcional do ponto de vista agropecuário, e muito adequada para a navegação e o comércio interior, apresenta uma restrição geográfica evidente:

A sua desembocadura no *mar dulce* e logo no atlântico constitui um típico *choke point*, o ponto de estrangulamento, geopolítico. Isto é, se uma força militar, mesmo que fraca, consegue controlar a estreita passagem pelo delta do rio da prata, pode bloquear o comércio e as atividades de todas as regiões da bacia, o que lhe da uma grande capacidade de chantagem e um imenso poder econômico relativo. Este foi o caso dos governos dos fazendeiros de buenos aires durante a maior parte do século xix.

45. POMER, 1986.

46. Um dado ilustrativo desta conclusão é que nesses anos Argentina perdeu mais vidas nos conflitos civis que se desenvolviam no interior de seu território que nos confrontos diretos com as tropas paraguaias.

47. Território que iria a se ampliar ainda mais em 1878-79 com a Campanha do Deserto.

Referências

- ABREU. **Brasil, 1824-1957: bom ou mau pagador**. Rio de Janeiro: Departamento de Economia - PUC-Rio, 1999.
- ACEMOGLU, Daron e ROBINSON, James. Why Nations Fail. **The Origin of Power, Prosperity and Poverty**. Crown Publishing Group, 2012.
- ALMEIDA, Paulo Roberto de. **Formação da Diplomacia Econômica no Brasil**: as relações econômicas internacionais no Império. 2. ed. São Paulo: Editora Senac São Paulo; Brasília: Funag, 2005. 675 p.
- BANDEIRA, Luiz Alberto Moniz. **A expansão do Brasil e a formação dos estados na Bacia do Prata**: Argentina, Uruguai e Paraguai. 4. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2012.
- **Brasil, Argentina e Estados Unidos**: Conflito e Integração na América do Sul - Da Tríplice Aliança ao MERCOSUL. Rio de Janeiro: Editora Revan, 2003. 680 p.
- BIGGS, Gonzalo. **A crise da dívida latino-americana e alguns precedentes históricos**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.
- BRAUDEL, Ferdinand. **El mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II**, 1966 (segunda edición). Edição Castelhana: Fondo de Cultura Económica, 1987.
- **Civilization and Capitalism 15th-18th Century, Vol. III. The Perspective of the World**, 1979. Edição em inglês: Williams Coli ins Sons & Co Ltd London and Harper & Row New York 1984.
- CENTENO, Miguel Angel. **Blood and Debt: War and Taxation in Nineteenth-Century Latin America**. Chicago University Press, 1997.
- CESARATTO, Sergio. **The surplus approach and institutions: Diamond vs. Acemoglu & Robinson**. No site: <http://nakedkeynesianism.blogspot.com.ar/2012/08/the-surplus-approach-and-institutions.html>
- CROSBY, Alfred. **Ecological Imperialism: The Biological Expansion of Europe, 900-1900**. Cambridge university Press, 1986.
- DAWSON, Frank Griffith. **A Primeira Crise da Dívida Latino Americana**: a City de Londres e a Bolha Especulativa de 1822-25. São Paulo: Ed. 34, 1998.
- DIAMOND, Jared. **Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies**. W. W. Norton, 1997.
- DORATIOTO, Francisco. **Maldita Guerra**: Nova história da Guerra do Paraguai. 2. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.
- **O Império do Brasil e a Argentina: (1822 - 1889). Textos de História**, Brasília, v. 16, n. 2, p.217-247, 2008. Disponível em: <<http://seer.bce.unb.br/index.php/textos/article/view/951>>. Acesso em: 06 jun. 2014.
- KRAAY, Hendrik e WHIGHAM, Thomas L. **I Die with My Country, Perspectives on the Paraguayan War, 1864–1870**. University of Nebraska Press, 2004.
- LANDES, David. **The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor**. W. W. NORTON & COMPANY. London, 1998.
- MARICHAL, Carlos. **Historia de la deuda externa de América Latina**. Madrid: Alianza Editorial S.A., 1988.
- PADRÓS, Enrique Serra. A “Pax Britânica” e a independência do Uruguai: Estado-Tampão e balcanização do espaço platino. **Anos 90: Revista do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, v. 4, n. 5, p.107-135, jul. 1996. Semestral. Disponível em: <<http://www.seer.ufrgs.br/index.php/anos90/issue/view/604/showToc>>. Acesso em: 20 nov. 2013.
- PAYRO, Roberto Pablo. El Rio de la Plata: de colônias a naciones independientes. De Solís a Rosas, 1516-1852. Alianza Editorial, 2006.
- PELÁEZ, Carlos Manuel, SUZIGAN, Wilson. **História Monetária do Brasil**. 2ª Ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1981.
- POMER, León. **Cinco años de guerra civil en la Argentina**. Amorrortou, 1985.

- PUIGGRÓS, Rodolfo. **Historia Económica del Río de la Plata**. Buenos Aires: Retorica Ediciones, Altamira, 2006.
- SOUZA, Joanna Santos de. **A Diplomacia do Patacão: queda de Rosas e a nova configuração de forças no Prata (1850-1858)**. 2013. 81 f. Dissertação (Mestrado) - Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília, 2013.
- RAMOS, Jorge Abelardo. **Historia de la Nación Latinoamericana**, Peña Lillo editor, 1975. Reeditado por Ediciones Continente, 2012.
- TILLY, Charles. **Coercion, Capital and European States: AD 990 – 1992**. Cambridge, Mass. 1992.

PONENCIA

LOS NUEVOS DESAFÍOS REGIONALES.
ENTRE EL REGIONALISMO ABIERTO Y LOS
NUEVOS PARADIGMAS DE LA INTEGRACIÓN
REGIONAL

Gerardo DENEGRÍ
Ignacio MÉNDEZ



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

Introducción

Durante las décadas del 80 y 90 del siglo XX, la integración regional latinoamericana estuvo en sintonía con las propuestas que combinaban la integración regional con formas de apertura global. Así, en 1981, se crearon la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (como reformulación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), la Comunidad Andina de Naciones (CAN, como reformulación del Pacto Andino) en el 96 y el Sistema de Integración Centroamericano (SICA) en 1993, relanzando el Mercado Común de Centroamérica (MCCA). A su vez, se firmaron los tratados del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), se creó el MERCOSUR y México se incorporó al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Estos acuerdos apuntaban, en un primer momento, a desembocar en un gran acuerdo regional latinoamericano, apoyados en una lógica que combinaba liberalización comercial entre los estados miembros y apertura gradual hacia terceros en el contexto de un sistema comercial multilateral de amplias disciplinas obligatorias. Por último, a partir de 1994 EE.UU promovió el ambicioso proyecto de creación de un área de libre comercio continental denominada ALCA.

En el contexto de las profundas transformaciones económicas, institucionales y sociales ocurridas en la década de 1990, tanto en la Argentina como en otros países latinoamericanos, se consolidaron nuevas perspectivas y objetivos en torno a la integración regional que pueden identificarse con lo que la literatura en la materia define como “regionalismo abierto” (Sanahuja, 2008). El regionalismo abierto buscaría conciliar “la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general” (CEPAL, 1994).

Desde fines de la década del 90 y principios del 2000, la crisis de los procesos de reforma neoliberal en América Latina en general, y en la Argentina en particular, pusieron en cuestión las formas de integración económica global que acompañaron el proyecto neoliberal dando lugar a nuevos paradigmas en torno a la integración regional. Estos nuevos paradigmas han intentando mostrar rupturas en torno a la agenda de desarrollo y la mirada puramente comercialista del regionalismo abierto, como características novedosas de la etapa. Este nuevo paradigma ha sido denominado postliberal (Sanahuja, 2008) o post hegemónico (Riggirozzi y Tussie 2012)

Luego de un período de crecimiento económico sostenido en cuyo contexto se desarrollaron nuevas iniciativas de integración, la región comenzó a experimentar una compleja crisis económica y política en la que se articularon factores locales con efectos de la crisis global. En este contexto, el nuevo proyecto de integración regional comienza a sufrir cuestionamientos y modificaciones y emergen nuevas tensiones acerca de la conveniencia de priorizar la escala regional o avanzar en acuerdos económicos globales.

A partir del 2005 en adelante, lo que podemos observar es que acuerdos de integración regional de carácter general como la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) se superponen con acuerdos subregionales de integración, como son el caso del Mercosur, la CAN y la Alianza para el Pacífico. De esta manera, la región da cuenta de una diversidad de proyectos de integración, en donde se observa que el regionalismo abierto no desaparece como paradigma de integración hegemónico sino que se encuentra en tensión con propuestas diferentes.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar y contrastar las diferentes conceptualizaciones actuales que muestran el nuevo estado de la integración latinoamericana y sus dificultades.

El “Regionalismo abierto” y el “Consenso de Washington”

Hacia finales de los años 80 el mundo irá entrando en una nueva etapa, determinada por el final de la Guerra Fría y el conflicto Este – Oeste. En este marco, el contexto latinoamericano se caracterizará por el fin de un largo ciclo de dictaduras, violencia armada y crisis política que atravesaron la mayoría de los países de la región. La democracia liberal y la globalización económica serán los rasgos comunes del nuevo escenario en América Latina. En este marco de profundas transformaciones económicas, institucionales y sociales ocurridas en la década de 1990 en la Argentina y en otros países latinoamericanos, se consolidaron nuevas perspectivas y objetivos en torno a la integración regional que pueden identificarse con lo que la literatura en la materia define como “regionalismo abierto” (Sanahuja, 2014). Este regionalismo abierto se aparta del “viejo regionalismo” latinoamericano del ‘60 y ‘70 que, inspirado en el estructuralismo latinoamericano de la CEPAL, estuvo

centralmente marcado por a) un contexto de altas barreras arancelarias al comercio internacional; b) un sistema multilateral débil y laxo en términos de obligaciones mutuas; c) por acuerdos superficiales sobre mercancías en base a listas restringidas de productos a liberalizar, y d) por la importancia de los acuerdos intergubernamentales sobre las estructuras de aplicación directa. (Porta, et al, 2012),

A partir de los años 90, con el nuevo escenario internacional, el regionalismo abierto se constituye en el modelo de integración hegemónico en América Latina, dando lugar a lo que Sanahuja (2008) define como un “ciclo coherente de integración regional”, que abarca el período 1990 al 2005. En este ciclo, regionalización y globalización se combinan dando como resultado una propuesta que favorece la inserción de una economía internacional más abierta y transparente, en vez de convertirse en obstáculo, a través de la generación de nuevas barreras al comercio. La conformación de bloques regionales irá a la par de las propuestas de liberalización comercial y apertura unilateral. El regionalismo abierto buscará conciliar “la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general” (CEPAL 1994).

El modelo de integración del regionalismo abierto tiene como características: a) generar un proceso amplio de liberalización comercial incluyendo los acuerdos de segunda y tercera generación sobre bienes y servicios; b) la disminución progresiva de aranceles en forma unilateral hacia terceros que formen o no parte de los esquemas de integración, principalmente a través de los aranceles consolidados en el marco de la Organización Mundial de Comercio; c) la suscripción a acuerdos de carácter multilateral transparentes que favorezcan y armonicen las reglamentaciones dispuestas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT-OMC), centralmente el trato nacional y la no discriminación a los productos e inversiones extranjeros y d) la armonización en términos institucionales con el objetivo de garantizar los cambios necesarios para asegurar la atracción de inversión extranjera directa (IED), facilidad para la convertibilidad de la moneda, protección de las inversiones a través de los Tratados Bilaterales de Inversión, aceptar la jurisdicción de tribunales internacionales como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) o el tribunal arbitral de la OMC. (Fuentes 94; Porta, et al 2012).

En el marco de este nuevo paradigma de integración latinoamericana, se crearán nuevas instituciones regionales propias de este modelo de integración, así como también se verá un incremento de iniciativas bilaterales de liberalización comercial. Todas estas iniciativas buscaron superar las trabas que los mecanismos de integración característicos del viejo regionalismo habían tenido. A partir de la creación de la ALADI, se incorpora la posibilidad de adscribir los acuerdos bilaterales o subregionales dentro del marco más amplio que esta provee. Se advierte entonces la proliferación de acuerdos subregionales que serán la opción central en la región en todo el período. Esto se debe principalmente a la posibilidad de alcanzar mayor cantidad de consensos naturales en el espacio subregional que en el espacio ampliado (Quiliconi, 2013). De esta manera, surgirán nuevas instituciones como el caso del MERCOSUR y la reformulación de antiguas proyectos en este nuevo marco como la CAN y la SICA.

El influjo aperturista del regionalismo abierto muestra como éxito de este nuevo paradigma de integración regional el importante crecimiento del intercambio comercial intrarregional. Entre los años 1990 y 2000, el comercio total en América Latina vio un profundo crecimiento y las exportaciones totales de la región hacia el mundo se multiplicaron más de dos veces y media. Las exportaciones intrarregionales mientras tanto vieron un gran aumento entre 1990 y 1998 donde pasaron a representar del 14,59% al 20,20% del total (CEPAL, 2002). Estos datos son aún más relevantes si se toma el principal “logro” de las políticas de liberalización en torno a la calidad del comercio intrarregional, esto es, el mayor crecimiento del comercio intraindustrial en el intercambio en la región. Según los datos de la ALADI, para el período 1990-98 la tasa de crecimiento del comercio intraindustrial dentro de la región, una vez excluido a México por su posición particular en torno al TLCAN, duplicó la correspondiente al comercio intrarregional global (ALADI, 2000). Estos datos marcan, no sólo el aumento en los números totales del comercio intrarregional, sino también en su calidad.

A pesar de sus éxitos en la creación de comercio, la implementación del Regionalismo abierto no fue completa, ya que permanecieron muchas barreras no arancelarias, como así también, la libre circulación de bienes, servicios y personas no llegó a implementarse de manera total y la baja institucionalización de algunos proyectos de integración dificultó la consolidación de estos proyectos de integración. Esta baja institucionalización es conocida como “integración negativa” desde el momento que se “basó en la supresión de barreras al comercio más que en la construcción de instituciones y políticas comunes” (Sanahuja, 2014: 79)

Asimismo, la falta de complementariedad económica implicó un freno estructural para el desarrollo de estas iniciativas, tendencia que se profundizó en dos sentidos. Por un lado, la falta de coordinación de políticas en materia de desarrollo agravó las diferencias estructurales entre las economías. Por otro, hacia fines de la década del 90 y principios del 2000 encontramos un auge en el precio de los principales commodities exportables de la región

que han llevado un proceso de reprimarización, impulsando a que los distintos países se vuelquen hacia afuera de sus regiones, en un contexto que algunos autores han llamado el “Consenso de los commodities” (Svampa, 2013). Si a esto le sumamos la falta de políticas generales tendientes a solucionar las deficiencias en infraestructura de transporte e integración física, el estancamiento en los procesos de integración se agudizó aún más.

Otras complicaciones surgieron de las crisis experimentadas por algunos países de la región, como la doble crisis argentino- brasilera entre los años 1998 y 2002, las cuales tuvieron como respuesta medidas unilaterales para defender su propia inestabilidad macroeconómica, reduciendo el intercambio intrarregional a mínimos históricos (CEPAL, 2002).

Por último, la progresiva expansión de acuerdos extraregionales de característica Norte- Sur sumado a la crisis de las políticas estimuladas por el Consenso de Washington, llevaron al surgimiento de gobiernos de tintes progresistas en algunos países de la región, los cuales comenzaron a relacionar al regionalismo abierto con estas políticas. Esto indujo a la ruptura de la hegemonía del regionalismo abierto y al surgimiento de nuevos proyectos de integración regional que convivirán con los mecanismos propios de la década pasada. El fin del proyecto del ALCA en el año 2005 es el síntoma más claro de una nueva forma de entender los procesos de integración regional y marcaría un contexto en el que los consensos domésticos e internacionales pro liberalización pierden solidez (da Motta Veiga, Ríos, 2007)

Nuevas formas de integración: Regionalismo Post-Liberal o Post-Hegemónico

A partir de la 1er década del 2000, las políticas del consenso de Washington en general y el regionalismo abierto en particular experimentaron una crisis o punto de ruptura. Esta crisis permitió la aparición de nuevas formas de concebir o plantear la integración regional, denominada “regionalismo post liberal”, según Sanahuja (2012), o “Post-Hegemónico”, según Diana Tussie y Pía Riggirozzi (2012). Ambas formas de entender el nuevo estado del regionalismo se alejan de la clásica interpretación del concepto de integración entendido en un sentido puramente económico y etapista, como el modelo de Balassa, y observan que la agenda central de la integración va a estar signada por formas políticas de articulación como vehículo para motorizar la integración, en detrimento de la mirada puramente económica comercialista del regionalismo abierto.

Tanto el regionalismo post liberal como el post hegemónico son conceptualizaciones que tratan de analizar las realidades de los procesos de integración a partir de la crisis experimentada por el regionalismo abierto hacia principios de la década pasada. Si bien ambas propuestas abarcan objetos de estudios similares, como pueden ser el caso de la UNASUR, ALBA-TCP, LA CELAC y la ALIANZA PARA EL PACIFICO, como también los cambios en los anteriores esquemas de integración como MERCOSUR y CAN, las formas en que estos procesos son entendidos, merecen otro análisis.

De esta manera, el presente apartado buscará desglosar las características particulares que tienen ambas formas de comprender la realidad actual de la integración latinoamericana, en qué puntos se observan diferencias y cómo entienden la diversidad de proyectos en disputa que existe actualmente, lo que permite poder tener un panorama más claro del debate actual del regionalismo y la integración latinoamericana. Como se pregunta Tussie, ¿cómo se explica proyectos como UNASUR, ALBA, IIRSA, acuerdos monetarios y de defensa que surgen de interpretaciones alternativas de lo que es el regionalismo?

En el caso del regionalismo post liberal, Sanahuja observa que tiene ciertas características distintivas que permiten marcar un punto de ruptura con el regionalismo abierto: como un retorno de la política en las relaciones exteriores y una vuelta hacia la agenda del desarrollo, en donde dicha agenda tomará distancia respecto a las políticas de liberalización comercial del regionalismo abierto; la búsqueda de una mayor autonomía estatal frente a los actores privados y las fuerzas del mercado; despliegue de una agenda positiva de la integración, orientada hacia una mayor coordinación político estratégica y el desarrollo de una institucionalidad común en ámbitos no comerciales, en donde se destacan la agenda de paz, seguridad y justicia social. (Sanahuja 2014).

Por su parte, Pía Riggirozzi y Diana Tussie, si bien identifican la existencia de una era post-liberal, se diferencian del mismo al establecer un concepto diferente para analizar las nuevas relaciones regionales y propuestas de integración surgidas al calor de la crisis experimentada por el regionalismo abierto hacia los primeros años de la década del 2000. Las mismas plantean que este nuevo regionalismo no sólo es de carácter post liberal en cuanto a las propuestas de integración, sino que también se está atravesando una etapa post-hegemónica (Pía Riggirozzi y Diana Tussie, 2012a).

Este regionalismo post hegemónico se caracteriza por la existencia de prácticas híbridas, en donde antiguas prácticas de integración regional neoliberales se ven relegadas por otras formas de organización política y de manejo de bienes regionales comunes, sin que esto signifique su desaparición (Pía Riggirozzi y Diana Tussie, 2012b). Por el contrario, se observa una coexistencia de prácticas regionales con características comercialistas como pueden ser la CAN, el MERCOSUR y la Alianza para el pacífico, con otras formas de integración con características totalmente diferentes, como pueden ser el ALBA y la UNASUR. Estos últimos revisten las principales características del regionalismo post hegemónico: la constitución de espacios de cooperación en energía, medio ambiente, defensa e infraestructura, que desplazan la importancia del comercio; un proceso de repolitización de las relaciones interestatales; y la construcción de espacios de autonomía para la inserción internacional.

El escenario latinoamericano se caracterizará entonces por una diversidad de miradas acerca de la integración, sus alcances y objetivos, sin que haya una propuesta hegemónica de integración, tal como existió desde principios de los años noventa. Dentro de esta diversidad coexisten proyectos de integración más relacionados al regionalismo abierto y movidos por una lógica comercialista, junto con nuevas formas de pensar la integración y sus alcances, donde la repolitización en el marco de los nuevos proyectos de integración será un elemento transformador, en relación a las formas de entender y proponer la integración (Dabène, 2010).

Tanto el regionalismo post-liberal como el post hegemónico entienden que a partir de las crisis económicas que se sucedieron en distintos países de la región y el surgimiento de movimientos políticos de carácter progresista y/o nacionalista, denominada nueva izquierda, se empezó a identificar al regionalismo abierto en relación a las políticas del consenso de Washington. Esta identificación del regionalismo abierto con las políticas económicas del neoliberalismo llevó a plantear nuevos esquemas de integración regional, en donde la diversidad de miradas en cuanto al desarrollo, la integración y visiones disímiles del mundo marcó un punto de inflexión con respecto a los 15 años de continuidad de un modelo centrado principalmente en los factores económicos. En este caso, dos organizaciones son claras muestras de esta nueva visión del regionalismo y la integración latinoamericana: La UNASUR y el ALBA-TCP.

En el caso del proyecto del ALBA-TCP, Sanahuja encuentra que los objetivos de este modelo se basan fundamentalmente en la promoción de una integración alternativa que trascienda lo puramente económico. El proyecto bolivariano centra su atención en los principios de cooperación, complementariedad, solidaridad y reciprocidad, así como el respeto de la soberanía de cada país (Sanahuja, 2008). De esta manera, el proyecto ALBA-TCP buscaría romper la hegemonía de antiguas formas de integración, reorientando la clásica mirada comercialista y mercantilista de la integración latinoamericana hacia una política en donde la integración no sólo se relacione con cuestiones puramente económicas o comerciales, sino que tengan un nuevo objetivo, estimulando la colaboración en áreas de salud, educación y desarrollo social.

Sin embargo, para Sanahuja, la propuesta bolivariana no tiene por objetivos plantear políticas de integración económica, lo que dificulta su posibilidad de ubicarse como proyecto alternativo de integración regional, ya que la misma estaría orientada a ser un proyecto más político, centrado en objetivos de integración sociales, como por ejemplo la experiencia Misión Barrio Adentro entre Venezuela y Cuba. Esta forma de reorientar la mirada sobre la integración latinoamericana no pretende la búsqueda de la integración del espacio económico ni una mayor apertura comercial entre sus miembros, lo que para el autor dejaría a este espacio sin un contenido real, más allá de la colaboración en áreas que hasta ahora no tenían un lugar preponderante en las clásicas teorías de la integración. (Sanahuja, 2008).

A pesar de lo que para el autor sería una debilidad en este nuevo proyecto de integración, para Pía Riggirozzi la propuesta bolivariana ha logrado introducir en la agenda de integración y regionalismo nuevas formas de concebir la integración que permitirán ofrecer nuevos espacios para pensar la misma (Pía Riggirozzi, 2010).

El proyecto de UNASUR podría ser considerado el proyecto más relevante en el espacio sudamericano. La misma es el resultado de diferentes políticas llevadas adelante por Brasil a lo largo de los gobiernos de Fernando Enrique Cardoso y Luiz Inacio Lula da Silva y tiene como precedente más inmediato la Confederación Sudamericana de Naciones (CSN), el IIRSA y el ALCSA. La posibilidad de creación de este nuevo proyecto se da en el marco de una renovación de la idea de unión en el espacio sudamericano, así como también por la crisis que experimentaron las políticas estimuladas por el consenso de Washington, que permitió la aparición de un discurso anti neoliberal que llevará un acercamiento entre los diferentes países de la región que, según Sanahuja “contribuyo a la generación de consensos y a la conformación de una cesta mínima de intereses comunes, que podían ser alcanzados a través de un marco regional” (Sanahuja, 2012, Pag. 36)

Sin embargo, al igual que en otros proyectos de integración post liberal, la integración económica y comercial no está entre los puntos principales de este proyecto, sino que se encuadra en una agenda mucho más amplia de objetivos a alcanzar por la UNASUR. De esta manera, dicha entidad puede ser entendida como una organización de cooperación política, aunque ello no signifique que no exista una agenda económica relevante para la integración. Diferentes análisis han hecho incapié en la importancia de UNASUR como reasuransi de la integridad y la soberanía estatal frente a diversas amenazas tanto externas como internas (Pascual, 2013).

Al integrar a países con una diversidad tan marcada en políticas de desarrollo y comercial, visiones del mundo o formas de integración, la UNASUR tiene que permitirse una flexibilidad que dificulta la posibilidad de llevar adelante una integración más profunda. Sin embargo, esto no quita que la mayoría de los países del espacio sudamericano vea a la UNASUR de manera positiva. La idea de una integración energética planteada por algunos países o el desarrollo de políticas comunes de infraestructura regional, son algunos de los puntos de acuerdos entre sus miembros (lo que no quiere decir que no hayan diferencias entre los mismos para los proyectos e ideas, como es el caso de las diferencias entre Brasil y Venezuela). Las dificultades que se plantean al interior de la organización se encuentran en la tan intrincada lucha entre el nacionalismo y el integracionismo de los países sudamericanos. Superar esas diferencias en pos de una integración más positiva sería el camino que permitiría dar a la UNASUR un marco más institucionalizado y un rol más importante en la región.

Tanto Pía Riggirozzi como Diana Tussie comparten la idea de ubicar a los proyectos del ALBA y la UNASUR como modelos de integración que transforman las clásicas formas de entender el regionalismo, basadas en una mirada más comercialista. Sin embargo, la forma de entender estos proyectos difiere de la de Antonio Sanahuja, ya que mientras el autor observa debilidades en el ALBA-TCP en cuanto a la falta de una propuesta económica de integración así como observa las dificultades del proyecto de la UNASUR, las autoras consideran que ambos son los ejemplos más claros en el camino hacia la construcción de un modelo de integración Post-hegemónico, ya que amplían los objetivos de la integración hacia áreas poco desarrolladas anteriormente, donde el establecimiento de nuevos modelos sociales y económicos de integración - como puede ser el caso del intercambio de capital humano en proyectos como el intercambio de petróleo subsidiado a cambio de médicos entre Venezuela y Cuba, o Misión Sucre, Misión Barrio Adentro, el intercambio de estudiantes en áreas de salud y educación - resignifica el sentido de la integración. Lo que no significa que el liberalismo, el capitalismo y las clásicas formas de entender la integración hayan dejado de existir, sino que simplemente su centralidad ha sido desplazada.

Las autoras contribuyen a ampliar el espectro de análisis que hace Sanahuja al considerar que en el carácter post hegemónico también se evidencia la inexistencia de una hegemonía regional. Casos como el de Brasil y Venezuela muestran una situación de liderazgo no hegemónico que hace valer sus intereses en áreas determinadas, como en el desarrollo de infraestructura. IIRSA muestra la decisión de Brasil de hacer valer los intereses de su conglomerado de la construcción al fomentar la salida del BID como consultor y convertir al BNDES en el principal financista de la iniciativa. Así como la iniciativa del Gran gasoducto del Sur o el Banco del Sur son iniciativas venezolanas que no sólo se diferencian de los objetivos brasileños, sino que están en disputa con los mismos (Tussie 2014).

De esta manera, concluyen que por primera vez se plantea la posibilidad en la región de establecer una agenda y reglas de juego regionales sin la tutela de poderes extrarregionales. El regionalismo post hegemónico no está caracterizado entonces por un conjunto de políticas pre fijadas, sino que expresa un momento de la integración latinoamericana, donde el rasgo definitorio es la existencia de proyectos en disputa. El regionalismo actual está marcado por la construcción de espacios de socialización y de conocimiento de los actores estatales y no estatales. La persuasión es el rasgo clave. Para dar cuenta de este nuevo proceso, se parte del intento de conceptualizar la construcción de la nueva *regionness* latinoamericana. Este concepto permite entender a la región como un objeto dinámico, socialmente construido en base a ideas, sentidos y valores compartidos, que permiten a la región un reconocerse y hacerse reconocer por actores externos (Diana Tussie y Pía Riggirozzi, 2012a).

Por último, se encuentra el proyecto de la CELAC. Dicho proyecto comprende la posibilidad de reunir a todos los países latinoamericanos en un ambicioso proyecto de integración o, por lo menos, de coordinación de políticas comunes latinoamericanas. La relevancia más importante de este proyecto radica en que alcanza a todos los países de América latina y el Caribe y, de esta manera, es el primer proyecto que logra unir a los 33 países latinoamericanos. Su objetivo sería el de actuar como marco común de concertación y cooperación de los distintos países y agrupamientos subregionales en los que se organiza América Latina y el Caribe, tratando de formular acuerdos y estrategias comunes hasta donde lo permita la pluralidad de visiones y estrategias políticas, económicas y sociales que hoy coexisten en la región. De ahí el lema, unidad en la diversidad. Al no ser una Organización Internacional, la CELAC expresa la preferencia que existe en el espacio latinoamericano por

la diplomacia de cumbres, el rol preponderante de los presidentes y el intergubernamentalismo, rasgo característicos de las relaciones inter e intra regionales (Sanahuja, 2014).

De esta manera, la CELAC vendría a ser un vehículo de complementariedad de los países latinoamericanos que busca lograr un marco de interlocución entre los países de Sudamérica, América central y el Caribe y coordinar una voz común de Latinoamérica en los diferentes foros u organizaciones internacionales. La misma no se plantea como una organización que viene a reemplazar a la OEA o la UNASUR, sino más bien como un marco más ampliado en donde conviven múltiples expresiones subregionales de integración.

La gran dificultad de la CELAC a corto plazo es poder lograr espacios de coordinación, establecer políticas comunes o generar consensos entre todos sus miembros para poder articularse como un organismo que represente a todos los países de América Latina.

Si bien ALBA, UNASUR y la CELAC son proyectos de integración regional que vienen a ejemplificar esa crisis que experimenta el regionalismo abierto, la pregunta final sería ¿De qué manera los modelos post liberal y post hegemónico entienden proyectos de integración que presentan rasgos similares al regionalismo abierto, como es el caso de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR?

Consideraciones finales

Partiendo de lo expuesto anteriormente, podemos observar que Sanahuja analiza 3 proyectos de integración que marcan una ruptura con el modelo del regionalismo abierto, como son el caso de la UNASUR, el ALBA-TCP y la CELAC. Sin embargo, a partir del año 2014, el autor introduce en su análisis la cuestión de la Alianza del Pacífico, pero la considera una variable exógena al proceso que se venía desarrollando en el análisis del regionalismo post liberal. La misma viene a implicar lo que él denomina un “retorno del regionalismo abierto” (Sanahuja 2014). Esta propuesta de integración regional retomaría características propias del regionalismo abierto, en donde la integración se caracteriza por el establecimiento de políticas centradas en la relación comercial y la apertura global, como lo ejemplifican la firma de acuerdos bilaterales sur-norte con EE.UU y la UE, el acuerdo de reducción de aranceles o la idea de establecer un área de integración que permita la libre circulación de bienes, servicios y personas. Asimismo, el bloque plantea también constituirse como un instrumento de diálogo para negociar una apertura con los países del Pacífico (Briceño 2013).

Así como el autor considera a la Alianza del Pacífico como un retorno del regionalismo abierto, el MERCOSUR también plantea cierto desafío analítico, ya que hasta el 2003 puede ser entendido como un claro proyecto del regionalismo abierto, en donde la liberalización comercial y la libre circulación de bienes, servicios y personas entre sus miembros estaban entre sus objetivos más importantes. Sin embargo, a partir del 2003 experimenta una resignificación, acorde al surgimiento de una nueva izquierda en la mayoría de los países que lo integran, al incluir dentro de sus objetivos cuestiones de carácter más social, un Estado más presente, y políticas de bienestar que apuntan tanto a mejorar el nivel de vida de la población, como a generar propuestas tendientes a lograr una mayor industrialización de los países miembros como es la creación del FOCEN en el 2005, el cual vino a incluir un tratamiento de las asimetrías largamente reclamado por Uruguay y Paraguay. (Briceño 2013)

Ahora, ¿Cómo entender los procesos actuales de integración regional hoy, en donde se observan diversos proyectos que marcan continuidades y rupturas con respecto al esquema de integración de la década del 90? ¿De qué manera contribuyen las nuevas conceptualizaciones a clarificar esta existencia de proyectos en pugna?

Nosotros entendemos que la reinterpretación del regionalismo abierto en su forma “post liberal” está estrechamente relacionada con la construcción de esquemas que responden a determinadas políticas comunes más que a un “momento” o etapa de la integración regional en América Latina y el Caribe. El fin del ciclo del regionalismo abierto como estrategia hegemónica de integración no habría dado un nuevo ciclo coherente bajo los preceptos del regionalismo post liberal. La progresiva reducción en las expectativas de avanzar en mayores grados de supranacionalidad en la toma de decisiones, centralmente en los aspectos económicos, y la continuidad durante todo el período de políticas que no han modificado la agenda neoliberal, han llevado a un cambio en su análisis. La introducción de la idea de un retorno al regionalismo abierto permite reflexionar si efectivamente se trata de prácticas que resurgen o de una persistencia en todo el período, abierto a partir de la caída del ALCA, de instituciones y prácticas comercialistas inspiradas en el regionalismo abierto y que atraviesan transversalmente, aunque en distinto grado, a toda la región.

A diferencia del regionalismo post-liberal, entendemos que el concepto de regionalismo post-hegemónico ejemplifica de una manera más precisa el momento actual del regionalismo latinoamericano en su forma más general, al establecer la coexistencia de 4 proyectos de integración en pugna, en donde ninguno establece una hegemonía sobre el resto. Estos proyectos pueden ser sintetizados en:

- Proyectos preexistentes del modelo del regionalismo abierto que buscan aumentar el comercio intraregional. CAN y MERCOSUR.
- La Alianza del Pacífico con un énfasis en el comercio global.
- ALBA, cooperación social y política por mecanismos no mercantiles.
- UNASUR, un proyecto inspirado por Brasil para la cooperación en infraestructura, seguridad, defensa y salud. (Tussie, 2014)

La coexistencia de diferentes proyectos de integración marca el fin de una era en donde la hegemonía del regionalismo abierto no dejaba dudas en cuanto a las estrategias de integración latinoamericana. Pero abre nuevas preguntas acerca del proceso de integración regional: ¿Cómo se relacionan proyectos más particulares como son el Alba, la AP o el MERCOSUR, con proyectos de carácter general como la UNASUR y la CELAC? ¿Qué posibilidades de acuerdos pueden existir entre visiones tan disímiles sobre integración, desarrollo e inserción?

En primer lugar, el solapamiento de varios proyectos de integración dificulta establecer parámetros claros de hacia dónde se dirige el proceso de integración regional. Casos como el de Nicaragua que en el año 2006 firmó el tratado que la incluye en el CAFTA pero que a su vez ingresó al ALBA-TCP en 2007, o el de Ecuador quien también ingresó al ALBA-TCP formando parte de la CAN, son muestras de ello.

En segundo lugar, el estancamiento del ALBA-TCP, producto del deterioro de las condiciones económicas y la feroz ofensiva lanzada por la oposición tras las elecciones presidenciales en Venezuela, implica una dificultad para continuar con los distintos proyectos encarados por el bloque, lo cual es un buen ejemplo de las tensiones a las que se ven sometidos modelos de integración centrados en aspectos políticos o sociales.

La persistencia de diferentes propuestas características del ciclo del regionalismo abierto muestra que hoy en día la cuestión comercial sigue siendo un punto central en la agenda de integración de los diferentes países de la región. El acercamiento de Venezuela y Bolivia al MERCOSUR refuerza un tipo de integración económica en América del Sur que se presenta distinta a la apertura global propuesta por la AP, así como muestra la dificultad que tuvo el ALBA-TCP por construir una institucionalidad regional opuesta a la heredada del regionalismo abierto.

De esta manera, nosotros consideramos que el actual escenario latinoamericano está signado por dos propuestas de integración económica, con objetivos y alcances diferentes, pero ambos están atravesados por características más cercanas al regionalismo abierto. Ambas propuestas dividen el escenario latinoamericano y plantean desafíos para poder hacer frente al nuevo escenario internacional. La primera de ellas, con una propuesta de apertura global y liberalización comercial, llevada adelante por la Alianza del Pacífico, en la cual se observa un alineamiento con la estrategia económica regional de EE.UU. luego de la caída del ALCA. La segunda, caracterizada por una estrategia de inserción global basada en sus ventajas comparativas pero sosteniendo una política de defensa industrial y una agenda neo desarrollista, como es el caso del MERCOSUR

Mientras que la Alianza del Pacífico ha optado por un acercamiento y una relación más estrecha con EE.UU para, a partir de ella, establecer lazos comerciales con zona Asia-Pacífico, el MERCOSUR se encuentra frente a un dilema complejo. La incorporación de nuevos miembros así como de nuevos objetivos, incorporando temáticas características del regionalismo post-liberal, ha permitido un nuevo posicionamiento del mismo en el escenario latinoamericano. Sin embargo, la dificultad de avanzar hacia un mayor grado de institucionalización positiva no permite observar como el MERCOSUR podrá hacer frente a los nuevos desafíos del escenario mundial, en especial, a la influencia y estrategia comercial que actualmente está teniendo China en la región.

Asimismo, observamos que la UNASUR se encuentra atravesada por esta disputa regional de ambos modelos. La construcción de espacios de acuerdo regional ha permitido el reconocimiento (y el autoreconocimiento) de la región como un actor, al mismo tiempo que logró asegurar la integridad estatal en momentos de crisis. La UNASUR fortaleció la emergencia de nuevas temáticas en la agenda de integración y el desarrollo de nuevas áreas de cooperación como infraestructura y defensa. Sin embargo la imposibilidad de avanzar con acuerdos de carácter comercial o financiero, le ha impedido jugar un rol más profundo en la construcción de un proyecto regional común.

Creemos que el MERCOSUR es el espacio que mejor evidencia el carácter post hegemónico de la integración al constituirse en un espacio donde confluye la diversidad de formas de entenderla.

El MERCOSUR tiene en esta situación un rol fundamental en la construcción de una nueva respuesta regional que haga frente a los nuevos desafíos. Sin embargo, el problema se encuentra en que la región prioriza las relaciones intergubernamentales por sobre la construcción de una institucionalidad supranacional. La falta de un actor que pague los costos de conducción del proceso de integración ha llevado en los últimos años a la incapacidad de desarrollar una institucionalidad regional alternativa capaz de profundizar un desarrollo solidario y equitativo entre todos los miembros.

El desafío entonces se plantea en cómo avanzar en grados de institucionalización para hacer frente a los nuevos procesos de dependencia que destacados analistas han comenzado a denominar el “Consenso de Beijing” (Slipak, 2014)

Bibliografía

- ALADI (2000), “El comercio intraindustrial en el intercambio regional”, Estudio 130, Asociación Latinoamericana de integración, 2000.
- Briceño Ruiz, J. (2013). “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”, Revista de Estudios Internacionales, n° 175, p. 9-39, Santiago de Chile, Mayo-Agosto 2013.
- CEPAL (1994), “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe”, Comisión económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1994.
- CEPAL (2002) “Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe”, Anuario estadístico 2000-2001, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 2001.
- Dabène, Olivier (2010). “Consistency despite instability, resilience despite crises. Explaining Latin American regional integration’s oxymoron”. Working Paper 121. FLACSO.
- Fuentes, J. (1994), “El regionalismo abierto y la integración económica”, Revista de la CEPAL, n° 53, CEPAL, Santiago de Chile, 1994.
- Motta Veiga, P. y Ríos, S., (2007) “O regionalismo pós-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas”, en Comercio Internacional e Integración, Series CEPAL 2007.
- Pascual, Rodrigo, (2013), “UNASUR. La constitución de un soporte regional del poder soberano estatal”, en Kan J. y Pascual R. (comps.) Integrados (?) Debates sobre la res relaciones internacionales y la integración regional latinoamericana y europea., Buenos Aires, Imago Mundi, 2013.
- Porta, F. Gutti, p y Bertoni R. (2012) “Integración Económica”, Ediciones CCC-UNQ, Buenos Aires.
- Quiliconi, Cintia (2013), “Modelos competitivos de integración en el hemisferio occidental: ¿Liderazgo competitivo o negación mutua?”, en Revista CIDOB d’Afers Internacionals, n° 102-103, p. 147-168, Barcelona, 2013.
- Riggirozzi, Pía y Tussie, Diana (2012a), “The Rise of Post-Hegemonic Regionalism in Latin America”, en Riggirozzi, P. y Tussie, D. (editoras) The rise of Post-hegemonic regionalism: The case of Latin America, United Nations University Series, p. 1-16, 2011.
- Riggirozzi, Pía, (2012b), “Reconstructing Regionalism: What does Development have to do with It?”, en Riggirozzi, P. y Tussie, D. (editoras) The rise of Post-hegemonic regionalism: The case of Latin America, United Nations University Series, p. 17-40, 2011.
- Riggirozzi, Pía, (2010) “Region, regionness and regionalism in Latin America: towards a new synthesis”, Documento de trabajo N°59 Area RRII, Flacso
- Sanahuja, José (2008) “Del ‘regionalismo abierto’ al ‘regionalismo post-liberal’. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina”, Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe, Bs. As., Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales, p. 11-54, 2008.
- Sanahuja, José (2012), “Regionalismo post-liberal y multilateralismo en Sudamérica: El caso de UNASUR”, Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe, Bs. As., Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales, p. 19-71, 2012.
- Sanahuja, José (2014) “Enfoques diferenciados y marcos comunes en el regionalismo latinoamericano: Alcance y perspectivas de UNASUR y CELAC”, Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe, Bs. As., Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales, p. 35-74, 2014.
- Slipak, Ariel (2014), “América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o «Consenso de Beijing»?” en Revista Nueva Sociedad, n° 250, p. 102-113, Marzo- Abril 2014.
- Svampa, Maristella (2013) “«Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina”, en Revista Nueva Sociedad, n° 244, p. 30-46, Marzo- Abril 2013.
- Tussie, Diana, (2014) “Reshaping Regionalism and Regional Cooperation in South America”, Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe, Bs. As., Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales, 109-135, 2014.

PONENCIA

PERIFERIAS EMERGENTES, NUEVAS Y VIEJAS
GEOGRAFÍA

María GONZÁLEZ MARASCHIO
Elda TANCREDI



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

Introducción

La noción de “economías emergentes” ha sido utilizada durante la primera década del siglo XXI para denominar a los países en desarrollo o periféricos con creciente protagonismo en la economía mundial. Específicamente, un grupo destacado de estas economías, con los BRICS como caso emblemático y con China como motor indiscutido, ha incrementado significativamente su participación en el comercio internacional, impactando en la inserción del “Sur” en los flujos mundiales y su posición en el mapa económico global. En este sentido, promediando la década del 2000, algunos organismos multilaterales del desarrollo sostienen la conformación de una “nueva geografía” del comercio Internacional (UNCTAD, 2004) frente a una “vieja geografía” definida por patrones asimétricos y desarrollo desigual, implicando la necesidad de repensar ajustes del enfoque centro-periferia que permitiesen explicar la evolución hacia un nuevo orden económico internacional multipolar. En esta “nueva geografía” los países emergentes se consolidan como zona dinámica de crecimiento y el Sur se desplaza desde la periferia de la economía mundial y del comercio, con cambios en los patrones tradicionales de la división internacional del trabajo.

Más allá de este optimismo resulta importante mostrar cierta prudencia ante la evolución desigual entre las distintas regiones en desarrollo y los distintos países, ya que las presiones hacia la polarización siguen marcando las relaciones económicas mundiales. Un análisis exhaustivo de la calidad de dicha inserción, puede evidenciar lo restringido y coyuntural de la noción de “nueva geografía”, así como su contracara a partir de tendencias más pesimistas como la reprimarización y la inmergencia.

En este trabajo se busca comprobar, desde las tendencias del comercio mundial, si efectivamente el nuevo escenario plantea un corrimiento del foco hacia el Sur con una sostenida inserción de ciertas economías, la calidad de dicha inserción y las perspectivas que presenta para la periferia que aún continúa con un patrón de exportación primarizado.¹

Algunas reflexiones sobre la “periferia emergente”

Las economías y mercados emergentes, como se ha expresado hasta aquí, constituyen una categoría más descriptiva que analítica, que intenta dar cuenta de un grupo de países en desarrollo que tradicionalmente formaron parte de la periferia en el marco de la división internacional del trabajo, y que en los últimos años han atravesado un importante y sostenido proceso de expansión económica. Al igual que otras clasificaciones operativas, da cuenta de un proceso de desarrollo desigual en el cual pueden diferenciarse países con comportamientos similares. De este modo, las categorías Economías avanzadas-Economías emergentes, Norte-Sur, Centro-Periferia, Países desarrollados- Países en desarrollo, pretenden servir como herramientas para comprender y describir la situación de un grupo de países y, a la vez, diferenciarlos del resto. Detrás de cada una, subyacen diferentes enfoques e ideologías en referencia a las teorías sobre desarrollo.

En este trabajo combinamos dos nociones provenientes de categorías conceptuales e ideológicas diferentes: la de *periferia* y la de *emergente*. Con la primera, hacemos referencia a las teorías estructuralistas que reflejan las desiguales relaciones de poder entre centros decisores y periferias dependientes, desde el sentido cepalino otorgado por la escuela estructuralista latinoamericana.² La segunda noción se basa en la regionalización desarrollada por la Organización Mundial del Comercio y la banca financiera internacional (como por ejemplo el FMI) mediante la cual el mundo se divide en economías avanzadas (35 países)³ y emergentes y en desarrollo (153 países).⁴

1. Esta ponencia resume algunos de los avances realizados en el marco del Proyecto de Investigación, con vigencia 2014-2015, “Multipolaridad, emergencia y reprimarización: un estudio de la geografía del comercio internacional del siglo XXI”, radicado en el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Luján. Este Proyecto se enmarca en las actividades realizadas por el Grupo de Trabajo “Relaciones económicas internacionales” del Programa de Investigación “Redes epistémicas. Enlaces entre el conocimiento y la toma de decisiones políticas”, del Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Luján (Disp. CDD-CS 931/11), todos ellos bajo la dirección de Elda Tancredi.

2. Construida a partir de los aportes de Prebisch, Furtado y Pinto (en la CEPAL) y representada entre otros por Cardoso, Falleto, Tavares y Sunkel, así como contribuciones de la escuela de la dependencia fuera de América Latina con teórico como Amin, Emmanuel y el enfoque de los sistemas-mundo de Wallerstein (Vernengo, 2005)

3. Estados Unidos, Zona del Euro, Reino Unido, Japón, Canadá y otras economías avanzadas.

4. Áfricasub Sahariana, América Latina y el Caribe, Comunidad de Estados Independientes (CEI), Economías en desarrollo de Asia, Europa central y oriental (a veces mencionada como Economías emergentes de Europa), y Oriente Medio, Norte de África, Afganistán y Pakistán (OMNAP).

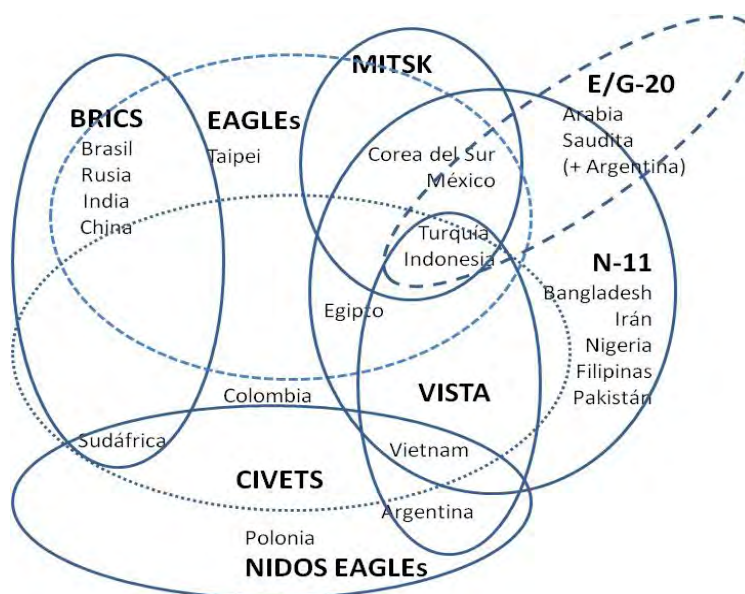
Más allá de su origen, utilizamos estas categorías porque entendemos refleja la nueva incidencia del Sur que observamos a partir de datos agregados vinculados a la participación de los países en desarrollo y emergentes en general, que señalan el incremento efectivo y sostenido.

El agrupamiento más conocido de economías del Sur emergentes es el grupo BRICS,⁵ desde el surgimiento de China como un actor global y el desplazamiento del poder económico-comercial en dirección de Asia. Los BRICS se distinguen por cumplir simultáneamente varias características que les otorga coherencia desde una serie de intereses comunes en diferentes ámbitos que explica la formalización del grupo no solo ya como simple acrónimo, sino como grupo de países cuyos Jefes de Gobierno se reúnen periódicamente con voluntad de definir posicionamientos y alternativas comunes para ejercer una influencia significativa en el gobierno de la economía mundial (Fifth BRICS Summit Durban, 2013).

En los últimos años han sido delimitados por la banca financiera, también otros grupos de un Sur que se muestra cada vez más heterogéneo. La composición de estos grupos y las economías destacadas en cada uno se sintetizan en el Gráfico N.º 1.

Los criterios de selección se basan en la potencialidad para sostener una participación mayor al 1% del PBI mundial nominal, la contribución al crecimiento global, el dinamismo y diversidad tanto en recursos naturales como en actividades, la gran población joven y capacitada, y la estabilidad de sus sistemas políticos.

Gráfico N.º 1: Principales agrupamientos de las Economías emergentes



Fuente: elaboración propia en base a informes consultados⁶

Sin embargo, informes más recientes alertan sobre la necesidad de mostrar cierta prudencia en torno a la emergencia del Sur, en tanto la multipolaridad y la convergencia en el desarrollo de los países del mundo, resultan rápidamente opacadas por datos de calidad de inserción comercial, que confirman la presencia de un orden igualmente desigual con apenas un corrimiento del eje central y la permanencia de las marginalidades tradicionales (UNCTAD, 2011; Bekerman, 2013).

La emergencia del Sur es un proceso que ha iniciado pero es necesario mostrar cierta prudencia, tal como se ha señalado siguiendo las afirmaciones del Secretario General de la UNCTAD en el XIII período de sesiones en el año 2011: *“la resiliencia a la crisis y la recuperación en algunas partes del mundo en desarrollo marcan sin*

5. Acrónimo de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica según la expresión acuñada por Jim O’Niell en un estudio de Goldman Sachs en el año 2003.

6. HSBC, BBVA, Banco de España, Goldman Sachs y Research Institute de Japón.

duda una importante ruptura con el pasado y han hecho nacer esperanzas de que se inicie un largo período de convergencia... No obstante, es preciso mostrar cierta prudencia. Hasta ahora esa evolución ha sido desigual, con grandes diferencias entre las distintas regiones en desarrollo y los distintos países; muchos de los países menos adelantados (PMA) han visto aumentar aún más la disparidad entre sus ingresos y los de los demás países en los dos últimos decenios, lo que indica que las presiones hacia la polarización siguen marcando las relaciones económicas mundiales. Además, muchos mercados emergentes continúan dependiendo de las grandes economías y aún son vulnerables a las variaciones de las condiciones normativas y económicas en esos países. Será necesario vigilar atentamente la repercusión de la crisis de la deuda de los países del Norte en los países en desarrollo. La emergencia del Sur es un proceso en curso y habría que establecer nuevas formas de cooperación y asociación para consolidar los logros recientes y hacer frente a los retos del futuro” (UNCTAD, 2011:2)

El crecimiento de las periferias emergentes

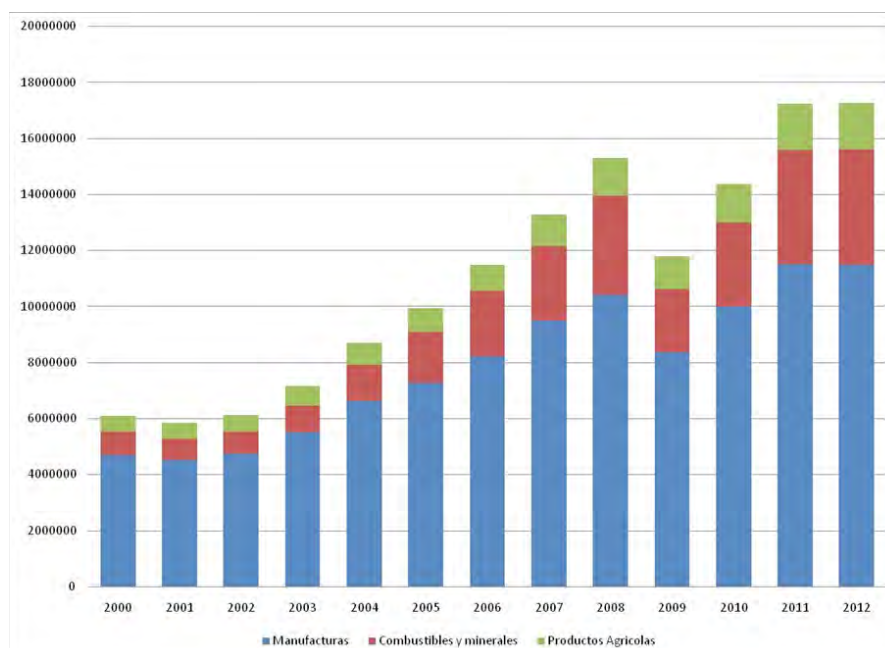
Desde el comienzo del siglo XXI, las economías emergentes han crecido a un ritmo muy superior al de las economías desarrolladas, destacándose ciertos factores macroeconómicos y territoriales: participación en la economía mundial superior al 1%, creciente apertura comercial y financiera, potencialidad brindada por una gran extensión territorial y demográfica, estabilidad política y sólida institucionalidad. En las economías emergentes se concentra la mayor parte de la población mundial y presentan tasas de crecimiento superiores a las de los países avanzados. Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional, la tasa media de crecimiento del PIB en las dos últimas décadas fue de un 2,9% en las economías avanzadas y de un 3,6% en las emergentes. Para el período 2000-2010, las tasas medias fueron notablemente diferentes, siendo de un 1,9 % en economías avanzadas y de un 6,2 % en las emergentes, diferencia que se mantendría entre los años 2011 y 2015 (6,6 % en las emergentes y 2,5 % en las avanzadas) (ICTSD, 2011:1)

Este proceso está indiscutiblemente liderado por China, cuyo surgimiento como actor global ha provocado el paulatino desplazamiento del poder en dirección de Asia y respaldado la conformación de grupos de economías emergentes como los BRICS. Para el año 2015 los países emergentes concentrarán más del 85% de la población mundial. Y al igual que la integración comercial, la integración financiera de las economías emergentes se ha acelerado notablemente en la última década, siendo la inversión extranjera directa el principal impulsor de esta integración. Mientras que en 1990 estos flujos se movían exclusivamente en sentido norte-norte, concentrando en las regiones avanzadas el 99 % de las salidas y el 87 % de las entradas de capitales, los flujos van cambiando su orientación y, para el año 2010 solo el 47% de las entradas netas de IED se encuentran en las economías desarrolladas, mientras que un porcentaje igual se dirige a las Economías en desarrollo y un 6% a las Economías en transición. Y si bien el origen de los flujos de IED continúa concentrado en los países desarrollados (74% de las emisiones), es de destacar el aumento de la participación de los países en desarrollo y en transición, que han duplicado su participación al 26% en 2011 durante última década (resaltando como es esperable la importancia de Asia). Este avance gradual, pero continuo de los países en desarrollo sería una de las características centrales de los flujos de IED en los próximos años (CEPAL, 2012:30). Algunos autores interpretan estas transformaciones como manifestaciones de una evolución hacia un orden económico internacional multipolar, en el que los países emergentes desempeñan un papel trascendental y se consolidan como la zona más dinámica de crecimiento del mundo (UNCTAD, 2004; Rosales 2009). Para Rosales (2009), la magnitud de las transformaciones podría conducir incluso a la necesidad de repensar algunos ajustes del enfoque “*centro-periferia*”, en tanto ya no permite explicar la creciente presencia de países en desarrollo competitivos que incursionan en los segmentos dinámicos de la economía mundial y son portadores del cambio tecnológico, representando el grueso del crecimiento del producto interno bruto mundial, una porción significativa del comercio internacional y desempeñando un papel cada vez más importante en la mantención de los equilibrios económicos globales. “...la experiencia de China y varias economías asiáticas demuestra que la convergencia con los niveles de ingreso de las economías centrales, si bien lenta, es posible. Sin embargo, podría discutirse que esta aproximación ha sido posible justamente porque dichas economías desafiaron el patrón primario-exportador, incursionando en la exportación de manufacturas y avanzando gradualmente en el contenido tecnológico de las mismas. De hecho, las economías “*periféricas*” han sido capaces de acercarse en varios rubros a la frontera tecnológica, logrando ocupar un lugar de importancia en la economía mundial como exportadores de manufacturas, servicios o determinadas tecnologías.” (Rosales, 2009:90).

La calidad de la inserción comercial de la periferia emergente: una caracterización estadística

En un contexto mundial de incremento exponencial del comercio de mercancías, se verifica un creciente predominio de las manufacturas, acompañado de la participación marginal de los productos agrícolas y del aumento de los combustibles desde el año 2003, aunque con altibajos. Para el año 2012, los productos agropecuarios representan el 10%, los combustibles y productos de las industrias extractivas suman el 24% y las manufacturas alcanzan un 66% (OMC, 2013).

Gráfico N.º 2: Exportaciones mundiales por sectores 2000-2012
(en valores absolutos millones u\$s)

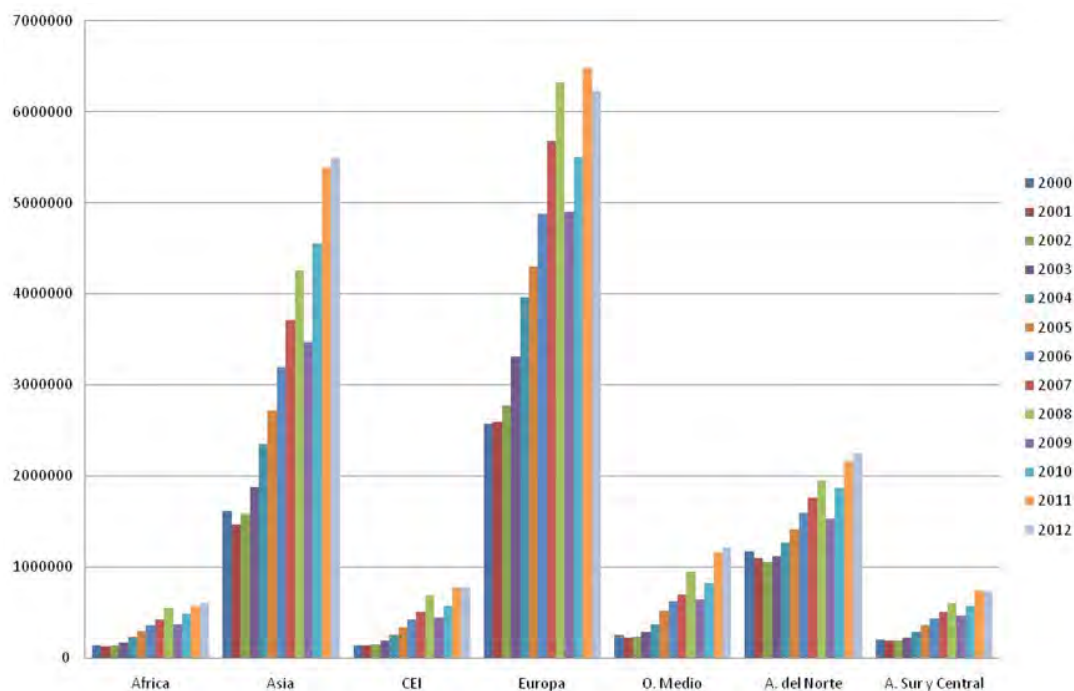


Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Dentro de las manufacturas, los productos de alta tecnología se posicionan como los motores del crecimiento real y sostenido de las regiones industrializadas. Este crecimiento es consecuencia del aumento del comercio intra-industrial entre los países más desarrollados y los países recientemente industrializados emergentes, y del peso creciente del denominado comercio intra-firma en las empresas transnacionales debido a la fragmentación y deslocalización de la producción internacional. Más recientemente, las empresas no sólo distribuyen las etapas de producción en diferentes localidades e importan productos intermedios, sino que han comenzado a “desagregar” las tareas de oficina y de servicios en general. En particular, se deslocalizan las actividades en las que las diferencias salariales entre el Norte y el Sur no están justificadas por una diferencia de productividad.

En cuanto a la participación regional en las corrientes comerciales, los datos más recientes de la OMC (2013) confirman la tendencia a la concentración del comercio mundial de mercancías en tres de las regiones del mundo: Asia (32% de las exportaciones mundiales, destacándose China como primer exportador mundial representando el 11,1% del total y Japón, que aporta desde el cuarto lugar el 4.3%), Europa (36% de las exportaciones mundiales con Alemania como tercer exportador mundial con el 7,6% y Países Bajos en el 5º lugar con el 3,6%) y América del Norte (13% de las exportaciones mundiales de los cuales el 8,7% corresponde a Estados Unidos, 2º exportador mundial).

Gráfico 3: Exportaciones mundiales por regiones 2000-2012
(en valores absolutos, en millones de u\$s)

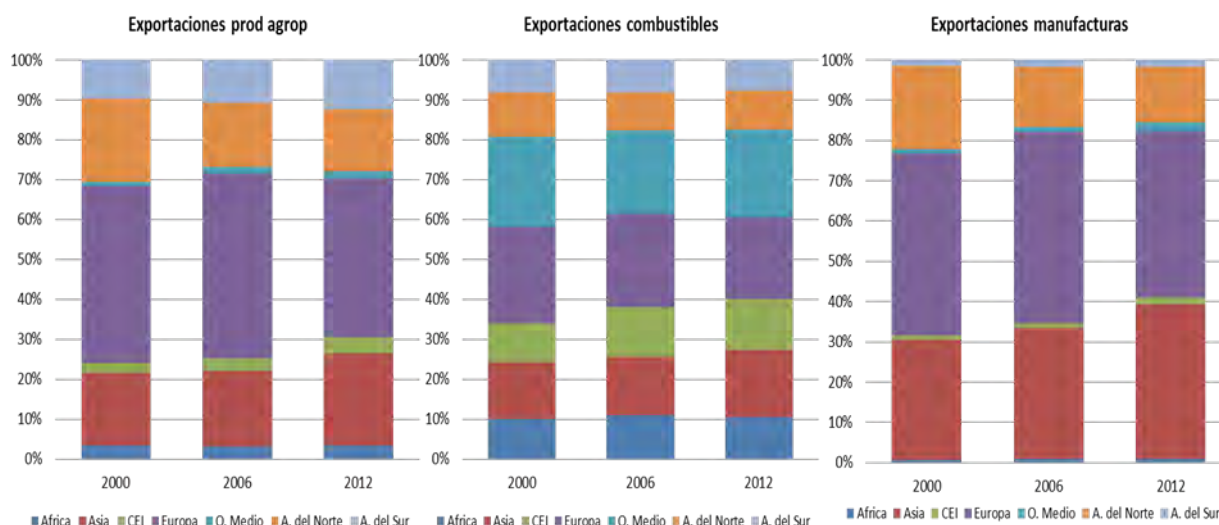


Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

El gráfico N.º 3 representa los valores (en millones de u\$s) exportados por las distintas regiones del mundo para los primeros 12 años del siglo XXI. Asia, Europa y América del Norte son, además, las regiones en las que es mayor la parte correspondiente a las manufacturas en sus exportaciones totales de mercancías, al comprender el 80%, 76% y 71% de las exportaciones respectivas a ese grupo de productos en el año 2012. El gráfico 4 muestra la importancia de cada una de las regiones en las exportaciones de productos agropecuarios, combustibles y manufacturas, en tres años seleccionados (2000, 2006 y 2012).

En ellos se verifica el peso significativo de Europa, América del Norte y crecientemente de Asia en las exportaciones de productos agropecuarios (señalando un hecho contrario a la tradicional concepción del sur como “granero del mundo”); una situación de relativo equilibrio, más allá de la importancia tradicional de Oriente Medio, en las exportaciones de combustibles; y un claro y manifiesto predominio de Asia, Europa y América del Norte en las exportaciones de productos manufacturados. El peso de estas tres regiones en cada uno de los tres sectores señala así una clara concentración del comercio mundial de mercancías.

**Gráfico N.º 4: Participación de las diferentes regiones en las exportaciones sectoriales
(años 2000, 2006 y 2012)**

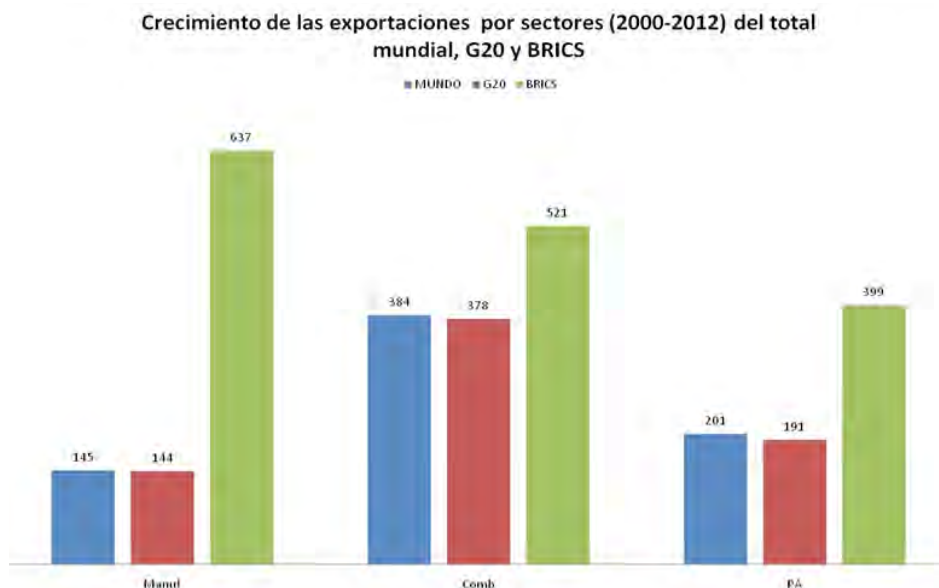


Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Los países que integran el G8 (G7 + Rusia) representan, por si solos, el 34,1% de las exportaciones mundiales, mientras que los países que componen el G20 suman el 61% del total exportado mundial; en otras palabras, de los 17 billones de dólares por las mercancías exportadas en el mundo en 2012, casi 11 billones corresponden a los países industrializados y emergentes del G20. Cabe señalar que los países del grupo BRICS forman parte del G20 y representan el 17,4% de la participación del grupo (3,2 billones de U\$S). En los gráficos siguientes se observan la evolución de ambos grupos entre los años 2000 y 2012. En el primero, se muestra el notable incremento de la participación en las exportaciones del grupo BRICS frente al estancamiento del G20.

Mientras que las exportaciones del G20 crecen a la par del promedio mundial en todos los sectores, el incremento de las exportaciones del BRICS los supera en todos y con un desempeño notable en el sector manufacturas, dónde los datos estadísticos disponibles en cuanto a su participación en el comercio mundial de mercancías muestran también que los países que conforman los BRICS han mantenido estable su participación alrededor del 9% durante todo el siglo XX desde el año 1948 (con una caída significativa en los guarismos de 1973 y 1993, con el 7,2% y 6% del total mundial respectivamente), participación aumenta más del 600%. Pero aumentan significativa y constantemente su peso desde los inicios del siglo XXI, representando en conjunto para el año 2012 el 17,9% del comercio mundial. Este crecimiento en la importancia comercial se basa principalmente en el creciente rol jugado por China que significa el 65% de las exportaciones del grupo en el año 2012.

Gráfico N.º 5: Crecimiento 2000-2012 de las exportaciones de mercancías (mundo, G-20 y BRICS)

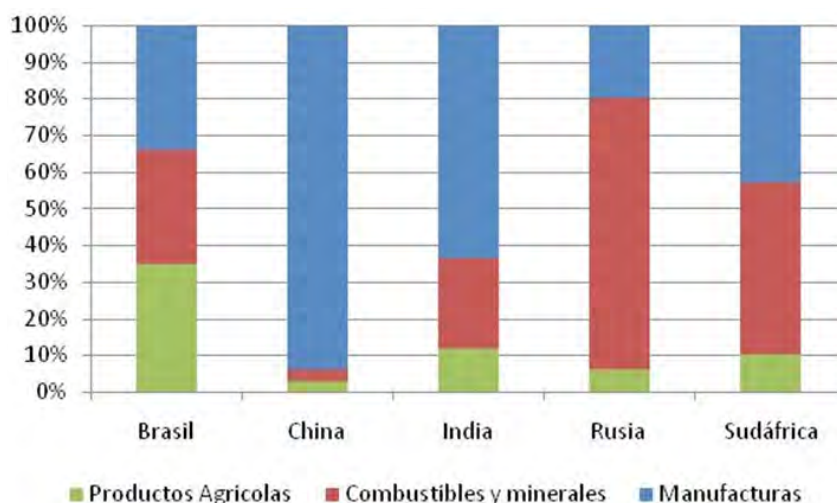


Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

En este sentido, es conveniente señalar que la creciente inserción comercial de los BRICS y de las economías emergentes en general, no siempre se realiza en base a una mejora en su calidad sino que, por el contrario, se sustenta en la expansión de la producción primaria. Los países que conforman el BRICS tienen una composición de exportaciones por sectores que se diferencia entre las economías que efectivamente han modificado su perfil exportador hacia las manufacturas de alto y mediano-alto contenido tecnológico, y las que, si bien han dinamizado su sector externo, el incremento de los flujos descansa en una canasta principalmente conformada por recursos naturales, materias primas, y productos de bajo valor agregado y escaso contenido tecnológico.

Brasil, Sudáfrica y Rusia tienen una canasta basada en las exportaciones sustentadas en recursos naturales (tanto bienes agrícolas como combustibles y minerales), mostrando una situación primario-exportadora que no se ha modificado en los últimos décadas. En el caso de Rusia es muy significativo el peso de los combustibles y minerales; en Brasil cobra relevancia el sector agrícola mientras que en Sudáfrica va aumentando la presencia de las manufacturas. Es este último país el que mantiene a lo largo del período considerado (1980-2011) una balanza comercial siempre deficitaria. Rusia y Brasil muestran claramente el fenómeno usualmente denominado “reprimarización” de las exportaciones, a través del incremento sostenido de los sectores de productos primarios y combustibles frente a la declinación del sector de manufacturas.

Gráfico N.º 6: Composición de la canasta exportadora de países BRICS por sectores (2012)

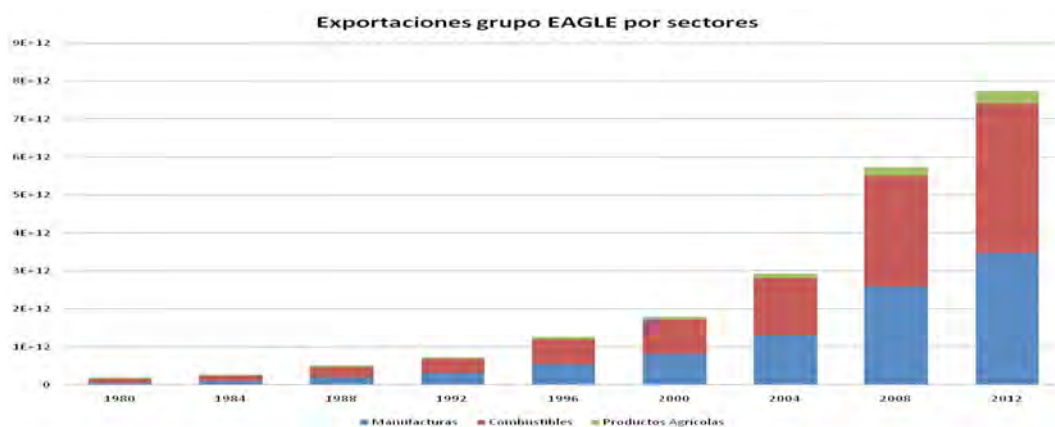


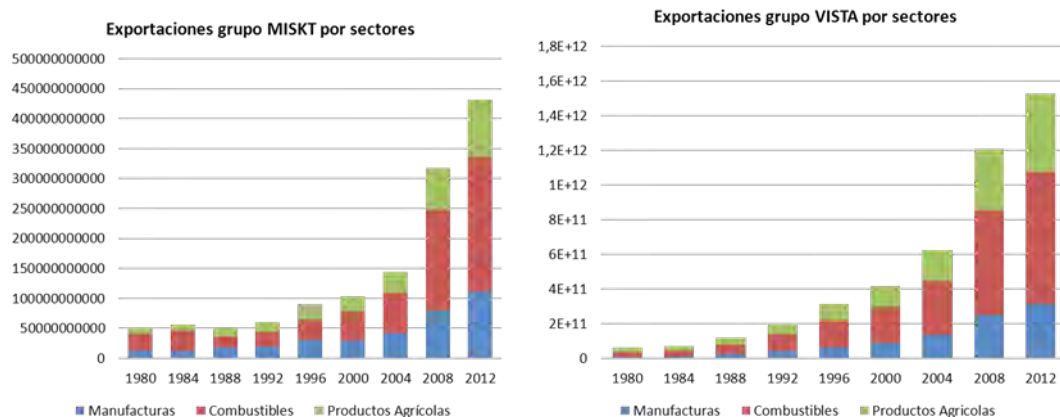
Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Para Svampa (2013), esta reprimarización se vincula con la consolidación de un estilo de desarrollo neoextractivista que promueve el patrón de acumulación basado en la sobre-explotación de recursos naturales, en gran parte no renovables, así como la expansión de las fronteras del capital hacia territorios antes considerados como improductivos, en un tipo de valorización financiera (“el consenso de los commodities”): hidrocarburos (gas y petróleo), metales y minerales (cobre, oro, estaño, bauxita, zinc, litio, boro), productos agropecuarios (maíz, soja y trigo) y biocombustibles, son algunos de los productos con participación creciente en las canastas exportadoras.

En cuanto al resto de los “grupos emergentes” señalados anteriormente, se observa también una primarización de sus canastas exportadoras claramente en tres de los grupos (EAGLEs, MITSK y VISTA). En el gráfico N.º 8 resulta evidente la minoritaria participación de las manufacturas frente a los productos primarios. Por el contrario, en los dos países del sudeste asiático que conforman los BRICS (China e India), son predominantes las exportaciones de manufacturas. La balanza comercial de la India es permanentemente deficitaria mientras que la de China es positiva a partir de 1990.

Gráfico N.º 7: Exportaciones de los Grupos emergentes EAGLE, MISTSK Y VISTA (por sectores), en valores absolutos y relativos (1980-2012)



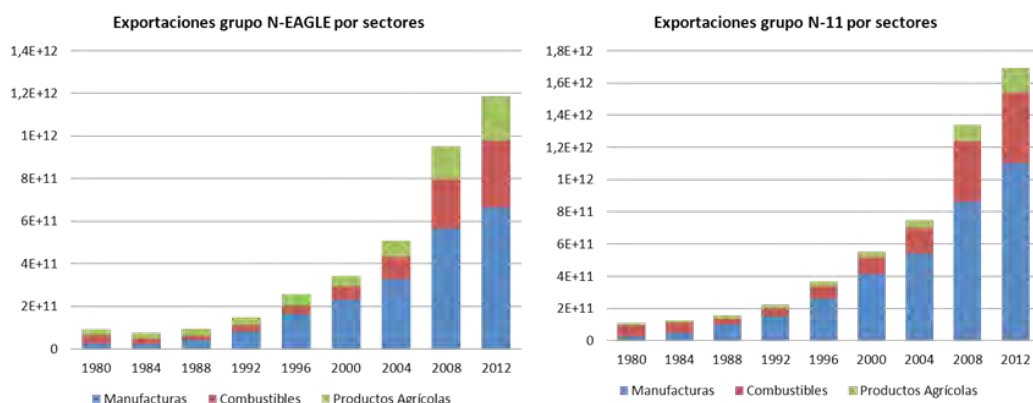


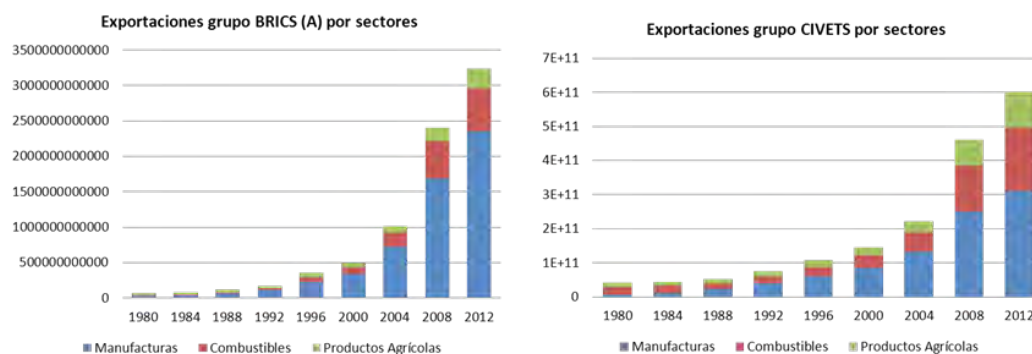
Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Una estructura comercial similar con predominio de la exportación de manufacturas, presentan los otros tres grupos de economías emergentes: N-EAGLE, N-11 y CIVETS. Ellos tienen en común la participación de Indonesia, Turquía y Vietnam, países que en conjunto suman el 2,5% de las exportaciones y el 2,9% de las importaciones. Dada la importancia central de China en los BRICS, es también este grupo el que manifiesta el fuerte predominio de manufacturas.

En el caso de estos países en desarrollo que exportan principalmente manufacturas, se experimentaría según la UNCTAD un deterioro de su relación de intercambio, lo que se debe en parte al aumento de los precios de sus importaciones de productos básicos, pero también a la caída de los precios de las manufacturas que esos países exportan en comparación con los de las manufacturas exportadas por los países desarrollados. Se esta forma, puede visualizarse una *“diversidad de los efectos de los recientes movimientos de los precios internacionales en la relación de intercambio de los países en desarrollo. La variación de la estructura mundial de la demanda y de sus efectos en los distintos países ha dado lugar a una redistribución de los ingresos, no solo entre los países en desarrollo y los desarrollados, sino también, cada vez más, entre diferentes grupos de países en desarrollo”* (UNCTAD, 2012:38).

Gráfico N.º 8: Exportaciones de los Grupos emergentes N-EAGLE, N-11, CIVETS y BRICS (A) (por sectores), en valores absolutos y relativos (1980-2012)





Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Es importante remarcar que China es además el centro de la denominada “Fábrica Asia”, ensamblando piezas y partes importadas desde otras economías de la región y exportando productos finales, en especial desde el rápido crecimiento de las cadenas de producción asiáticas en las últimas dos décadas, con fuertes vínculos productivos con Japón, Corea del Sur y la provincia china de Taipei. Así China es hoy el principal mercado regional para los bienes intermedios, a partir de los cuales produce los bienes finales que exporta a los mercados de los Estados Unidos y la Unión Europea (CEPAL, 2012:21). Analizando los cinco principales socios comerciales (tanto sus destinos como los países de origen de sus importaciones) de los cinco países BRICS, se observa que en conjunto representan el 6,8% del total de destinos de las exportaciones chinas y el 8,7% del origen de sus importaciones: el 2,1% del total de las exportaciones chinas se dirigen a Rusia, el 1,6% a Brasil, el 2,3% a India y el 0,7% a Sudáfrica; mientras que del total de importaciones, el 2,9% provienen de Brasil, el 2,4% de Rusia, el 1% de India y el 2,4% de Sudáfrica (BRICS, 2013 y OMC, 2014). Por el contrario, los otros países sí tienen a China entre los primeros socios comerciales (manteniéndose la Unión Europea en primer lugar tanto como destino de exportaciones como de origen de las importaciones). Con exportaciones concentradas en cinco destinos principales, resulta notable el peso de China tanto como destino como origen de mercancías: 17% y 15,3% respectivamente para Brasil; 11,7% y 14,4% para Sudáfrica; 6,8% y 16,4% en Rusia; y 5,1% y 11,1% para India (OMC, 2013). Argentina, presenta vinculaciones comerciales importantes con dos BRICS: Brasil, el principal socio del país tanto para exportaciones con el 20,4%, como para importaciones con el 26,1%; y China, 3º origen de importaciones con el 14,5% y 4º destino de exportaciones.

Freno a la expansión ¿fin a la emergencia?

Desde el año 2012 se registra una desaceleración de la expansión de las economías emergentes, incluyendo la del grupo BRICS. Según un estudio de la CEPAL (2013), el menor crecimiento reciente en los BRICS se puede atribuir a diferentes factores que se gestaron durante el período de mayor auge entre 2010 y 2011, tales como el incremento de las tasas de interés que frenaron el crecimiento, la caída de la demanda de importaciones por parte de la Unión Europea, Japón y Estados Unidos, así como la reducción de las inversiones extranjeras directas en las economías emergentes. El debilitamiento de la demanda internacional también afecta a los precios de los productos básicos, lo que ha frenado asimismo el crecimiento del valor de las exportaciones de dichos productos por parte de los países emergentes. En 2012, Brasil crece un 0,9%, Rusia un 3,4%, India un 5,1%, China un 7,8% y Sudáfrica un 3,6%. Otros países en desarrollo también registran una desaceleración, incluidos Indonesia, Turquía y las economías en transición de Europa oriental. En comparación con su desempeño de los últimos años, la desaceleración del comercio chino y la inversión extranjera directa resulta notable. La menor tasa de crecimiento de la importación de metales y algunas otras materias primas (como cobre, hierro y acero) por parte de China incide en la caída de los precios mundiales. Por su parte India también ha desacelerando su crecimiento desde 2009, hasta llegar al 5,1% en 2012, el menor en una década, como resultado de una baja demanda externa, un débil consumo y un fuerte ajuste fiscal (Naciones Unidas, 2013b). No obstante, en otras economías emergentes como Filipinas, la contracción del sector externo es compensada por el consumo privado, que aporta más del 50% del PIB, gracias al menor desempleo y al aumento de los salarios. También

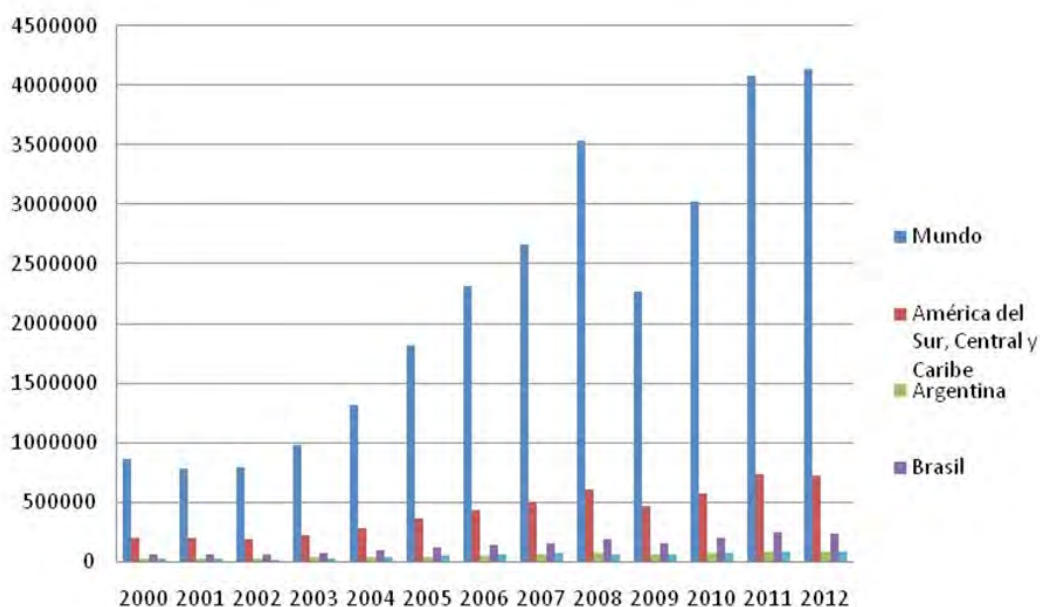
las proyecciones para las economías de la ASEAN en los próximos 20 años son positivas, así como el destacado papel de Indonesia, Filipinas, Malasia, Tailandia y Vietnam, que se augura estarán entre las principales economías del mundo.

El Banco Mundial, en cambio, en un reciente informe publicado 2014, indica que el crecimiento en Asia oriental y el Pacífico se ha reducido por tercer año consecutivo a aproximadamente 7,2% en 2013, como reflejo del menor crecimiento de Indonesia, Malasia y Tailandia, donde la actividad se ve afectada por los débiles ingresos en concepto de productos básicos y los ajustes normativos realizados para abordar el sobrecalentamiento interno. En un análisis prospectivo, el informe indica que *“el PIB de China se mantendrá inalterado en 7,7% en 2014, disminuyendo a 7,5% en los próximos dos años como resultado del desapalancamiento y la menor dependencia de la inversión inducida por políticas. La región es vulnerable a los riesgos de un despliegue descontrolado de la inversión china y el brusco endurecimiento de las condiciones financieras mundiales. Los exportadores de productos básicos también son vulnerables a caídas más agudas de las esperadas en los precios de los productos básicos.”* (Banco Mundial, 2014)

La desaceleración del comercio mundial, las condiciones financieras más difíciles y los mercados de productos básicos menos favorables en 2013, también impactan en las economías de América Latina y el Caribe; no obstante se prevé que el crecimiento regional repuntará de 2,9% en 2014, a 3,1% en 2015, antes de acelerarse a 3,7% en 2016.

La región de América del Sur, Central y Caribe presenta en 2012 una participación del 4,2% en el total de exportaciones mundiales, aporte similar al de otras regiones marginadas como África y la Comunidad de Estados Independientes. Esta participación muestra un incremento leve desde 1993, año en que la región aporta un 3% sobre el total. Es en el 2003 cuando se inicia este leve ascenso principalmente explicado por la creciente participación de Brasil y por el incremento de los precios de los productos primarios.

Gráfico 9: Participación de América del Sur, Central y el Caribe y algunos países seleccionados en las exportaciones mundiales de mercancías (2012), en valores absolutos (millones de u\$s)

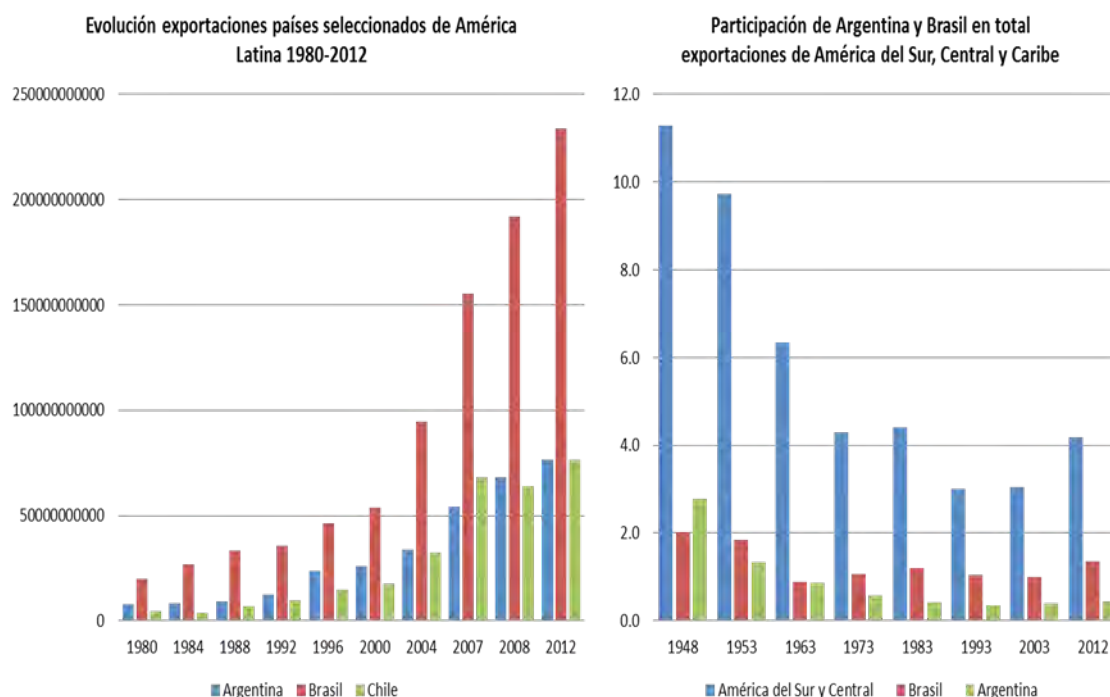


Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Una mirada a largo plazo (Gráfico 10) evidencia que ese crecimiento es apenas una leve recuperación de la participación de la región, que en 1948 era del 11,3%. Este porcentaje se reduce casi ininterrumpidamente hasta los años '90, y el crecimiento destacado de la última década constituye una recuperación de menos de la mitad de la proporción que le correspondía a la región a mediados del siglo XX. También se puede observar que países de la región como Argentina y Brasil, siguen la tendencia regional, pasando de una participación del 2,8% y 2%, respectivamente, a la actual de 0,5% y 1,4%. Argentina, por ende, participa actualmente con

menos de la cuarta parte que en 1948. Aunque la recuperación de Brasil ha sido mucho más acelerada ambos países presentan similar participación del sector manufacturas, Brasil con un 35% y Argentina con un 33%. Mientras que Argentina se destaca con un 56% de productos agropecuarios, en Brasil tiene mayor peso el sector de Combustibles y productos de las industrias extractivas, con un 28%. En los dos países, el porcentaje de productos primarios supera el 65% (OMC, 2013).

Gráfico N. ° 10: Exportaciones de Argentina, Brasil y Chile (valores absolutos para el período 1980-2012) y peso en el total de exportaciones de la región desde 1948



Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Así, “el grueso de los países emergentes (India, Brasil, Sudáfrica, Argentina, Turquía, México) tendrá que acomodarse a condiciones externas más duras en el intercambio comercial y el financiamiento internacionales derivados del reordenamiento de las políticas de los gobiernos primermundistas y de sus bancos centrales. En particular, enfrentarán desplazamiento de los flujos de capital y el alza de las tasas internacionales de interés, así como el debilitamiento de la demanda mundial de materias primas. Esos fenómenos ya deprimen su desarrollo, los orillan a devaluar, a elevar las tasas de interés, admitir mayor inflación e, indirectamente, a comprimir su aporte a las transacciones internacionales” (Ibarra, 2014:19).

La continuidad de la participación de estos países en el grupo BRICS puede ser, de todas formas, la estrategia de largo plazo debido al potencial de crecimiento que encierran tanto las corrientes comerciales entre los países en desarrollo como la cooperación en materia de inversiones en los decenios venideros. Tan es así que reunidos los ministros de comercio de los BRICS durante la Conferencia Ministerial de la OMC en el año 2011, no dudaron en afirmar su creencia en que “los BRICS deben desempeñar un papel principal en la cooperación Sur-Sur” y se comprometieron a “seguir aumentando los lazos económicos, comerciales y en materia de inversiones entre los países... no solo al servicio de nuestros intereses comunes sino también para ayudar a fomentar el crecimiento de la economía mundial reforzando la cooperación económica y comercial de manera progresiva, proactiva y pragmática” (OMC, 2011). Pero ello debe hacerse desde el reconocimiento de las asimetrías existentes que resultan de suma importancia pues, como se sigue insistiendo desde documentos como los de CEPAL y la UNCTAD, ellas generan siempre una distribución desigual de los beneficios de toda integración. Para ello resultará central en los acuerdos futuros de integración el impulso de las actividades con valor agregado que eleven la inversión, aumenten las capacidades nacionales y regionales, y mejoren el ingreso y calidad de vida de todas las naciones y los pueblos hacia un desarrollo inclusivo.

Más allá de sus logros comerciales, se puede destacar entonces la importancia del grupo BRICS como espacio de negociación e intercambio entre países de “el Sur” que se posicionan como un nuevo polo de poder económico y político frente a las tradicionales de “el Norte”. En este sentido las reuniones anuales, en la que participan los presidentes de los países que integran el grupo, constituyen un espacio importante de toma de decisiones. El protagonismo de China es relevante no solo en la producción y el comercio mundiales, sino también en el ámbito financiero internacional; lo que la lleva a desempeñar un papel cada vez más importante en el mantenimiento de los equilibrios económicos globales. Como sostiene Turzi, *“el poder internacional se desplaza de Norte a Sur, de Occidente a Oriente y del Atlántico al Pacífico”* (Turzi, 2013:1)

Conclusiones

El proceso de desaceleración de los últimos años evidencia la fragilidad de la expansión del Sur y los riesgos de hablar de una Nueva Geografía de los flujos comerciales, en la que la inserción de las economías en desarrollo se concrete y sostenga, a la vez que demuestre un incremento en la calidad de la misma para estos países que algunos denominan “economías inmergentes” (Sorman, 2014), que pueden seguir en crisis si no se emprenden reformas basadas en la productividad e innovación que permitan superar la dependencia de las volátiles cotizaciones de las materias primas o los bajos salarios.

Ello lleva a la necesidad de repensar lo afirmado sobre la multipolaridad, que llevaría a una convergencia en el desarrollo de los países del mundo; y a ser cautelosos en tanto quizás se esté en presencia de un orden igualmente desigual con la consolidación de un corrimiento del eje central hacia este país y la permanencia de las marginalidades tradicionales. Para los países emergentes, el aumento de las relaciones comerciales con China desde inicios del siglo XXI ha dado lugar a dos visiones opuestas sobre las ventajas o desventajas de una asociación estratégica con el gigante asiático. Desde una visión pesimista se afirma el *“riesgo de dependencia (y posible involución) caracterizada por una especialización primarizada, complementaria con la creciente demanda china, que llevaría a una situación similar a la de la década de 1930”* (Bekerman, 2013:7). Esta situación de primarización de las canastas exportadoras se sigue verificando tanto para Brasil y Argentina como para Rusia y Sudáfrica, y en otros grupos de economías consideradas emergentes (tales como los EAGLE, MISTSK Y VISTA) como se ha mostrado en los cuadros consignados en este trabajo. El efecto de reprimarización puede verse agravada ya que China es el *“país que de modo acelerado va imponiéndose como socio desigual en lo que respecta al intercambio comercial con la región. (...) Desde el punto de vista social, el Consenso de los Commodities conlleva la profundización de la dinámica de desposesión (...) esto es, el despojo y la concentración de tierras, recursos y territorios, que tienen a las grandes corporaciones, en una alianza multiescalar con los diferentes gobiernos, como actores principales”* (Svampa, 2013:4).

China se ha convertido en los últimos años en uno de los socios comerciales principales de Argentina, pero desde un rol de proveedor de manufacturas y de receptor de materias primas, lo que implica analizar también con cautela las implicancias de esta relación. Por ejemplo, desde una situación deficitaria, ocho productos concentran el 95% de las exportaciones argentinas (porotos de soja, petróleo, aceite de soja, cueros y pieles, carnes, residuos alimenticios, tabaco y lana), mientras que las importaciones provenientes de China se componen de teléfonos, computadoras, químicos, motocicletas, juguetes, manufacturas de plástico e instrumental médico (Le Monde Diplomatique, 2013:66).

Pero también ha dado lugar a una visión optimista que observa el ascenso chino *“como una oportunidad de consolidación de un nuevo orden internacional menos centrado en la dependencia de la hegemonía estadounidense, en la que países como Brasil pueden insertarse con facilidad dada su condición de productores de materias primas y, por lo tanto, como mercado estratégico ante el creciente nivel de consumo chino y asiático”* (Bekerman, 2013:7). Pero ello puede suceder desde una integración impulsada por una complementariedad productiva y de inversión creciente entre los sectores manufactureros de los países del sur. Varios interrogantes emergen en países como los latinoamericanos ante la posibilidad de que el proceso comercial alimente tendencias centrípetas en Asia; o de que China se convierta, como dueña del futuro, en una aspiradora mundial de recursos energéticos, minerales y alimenticios (Le Monde Diplomatique, 2013). Ello se convierte en una *“razón adicional para buscar el diálogo y la identificación de una agenda de interés común que permita avanzar en los procesos de integración regional”* (Rosales y Kuwayama, 2012).

Bibliografía

- Banco Mundial (2014) Global Economic Prospects. Commodity markets Outlook. Washington DC. [<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014b/GEP2014b.pdf>].
- Banco Mundial (2014) Global Economic Prospects. Commodity markets Outlook. Washington DC. [http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014a/Commodity_Markets_Outlook_April_2014.pdf]
- Bekerman, M. (2013) La expansión de la economía china. Desafíos y oportunidades. Voces en el Fénix, la Revista del Plan Fénix año 4 número 26, Julio.
- BRICS (2013) Joint Statistical Publication 2013. [<http://www.brics.utoronto.ca/>]
- CEPAL (2012) La Inversión extranjera directa en América Latina. Santiago de Chile.
- CEPAL (2012) La República Popular China y América Latina y el Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global. Santiago de Chile. [<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/47221/ChinayALCesp.pdf>]
- CEPAL (2013a) Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias. Santiago de Chile.
- CEPAL (2013b) Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional. [www.cepal.org/id-as-p?id=50845]
- Cardozo, G.; González Levaggi, A.; Escudero, E. (2012) Los nuevos países emergentes: el grupo VISTA y las oportunidades para Argentina. Policy Brief N°3, Centro Argentino de Estudios Internacionales
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2004) New Geography of International Trade: South-South Cooperation in an Increasingly Interdependent World. Eleventh session São Paulo, 13–18 June 2004 (TD/404).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2008) Surgimiento de un nuevo Sur y ascenso del comercio Sur-Sur como instrumento de integración regional e interregional para el desarrollo; 24 de abril de 2008 (TD/L.468) [unctad.org/es/docs/tld408_sp.pdf]
- Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo UNCTAD (2011) La globalización impulsada por el desarrollo: hacia vías de desarrollo sostenibles e incluyentes. Prefacio del informe del Secretario General a la XIII UNCTAD, 3 de noviembre de 2011 (TD/444).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2012a) Informe sobre el comercio y el desarrollo 2012. Naciones Unidas. [<http://www.unctad.org>]
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2012b) Informe sobre las inversiones en el mundo 2012. Panorama General. Naciones Unidas [<http://www.unctad.org>]
- Fifth BRICS Summit Durban, 2013. BRICS and Africa: Partnership for Development, Integration and Industrialization- eThekweni Declaration. [<http://www.brics.utoronto.ca/>]
- Fondo Monetario Internacional (2012) Guía sobre los comités, grupos y clubes. [<http://www.imf.org/external/esl/index.asp>]
- Fondo Monetario Internacional (2013) Perspectivas de la economía mundial. Estudios económicos y financieros, 1020-5071. Washington, DC.
- García Herrero, A.; Navia, D. y Ospina, M. (2011) Las economías emergentes que liderarán el crecimiento: EAGLES. Revista ICE La nueva geografía de la internalización. Marzo-Abril 2011, n° 859. [<http://www.revistasice.com>]
- Goldman Sachs (2003), Dreaming with brics: the path to 2050, Global Economics Paper, N° 99, Nueva York, octubre de 2003 (citado en Rosales, 2009).
- González Maraschio, F. y Tancredi, E. (2013) Economías emergentes y nuevo orden mundial. VI Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- Harvey, D. (2003) Espacios de esperanza. Editorial Akal, Madrid.

- International Center for Trade and Sustainable Development (2011) Los motores de la economía mundial: perspectivas de los países BRIC hacia 2015. Puentes, Volumen 12, Número 4, noviembre de 2011 [<http://ictsd.org/>].
- Le Monde Diplomatique (2013) China, la dueña del futuro. Serie Explorador n° 1, Buenos Aires.
- Méndez, R. y Molinero, F. (1984) Espacios y sociedades. Introducción a la Geografía Regional del mundo”. Editorial Ariel, Barcelona.
- Organización Mundial del Comercio (2008) Informe sobre el comercio mundial 2008: el comercio en un mundo en proceso de globalización. Ginebra, Suiza.
- Organización Mundial del Comercio (2011) Declaración Ministerial de los Ministros de comercio de los países BRICS. Conferencia Ministerial Octavo período de sesiones Ginebra, 15 - 17 de diciembre de 2011 WT/MIN (11)/18
- Organización Mundial del Comercio (2013a) Estadísticas del Comercio Internacional 2012 [<http://www.wto.org>]
- Organización Mundial del Comercio (2013b) Informe del comercio mundial 2013. [<http://www.wto.org>]
- Orgaz, L; Molina, L.; Carrasco, C. (2011) El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC. Documentos Ocasionales N. ° 1101, Banco de España
- PNUD (2013) Informe sobre Desarrollo Humano 2013. [<http://hdr.undp.org>]
- Rosales, O. (2009) La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional. Revista CEPAL 97, abril, 2009.
- Rosales, O. y Kuwayama, M. (2012) China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica. Libros de la CEPAL N° 114. Santiago de Chile.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2013) Inserción de la industria argentina en el mercado mundial: perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos. En: Schorr, M. (comp.), Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial. Estudios de economía política. Miño y Dávila editores, Buenos Aires.
- Svampa, M. (2013) Extractivismo en América Latina. El Consenso de los Commodities. Le Monde Diplomatique, edición 168, junio. Buenos Aires
- Tancredi, E. (2011) El comercio internacional de productos agrícolas: negociaciones conflictivas en el marco del Programa Doha para el Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio. VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios Y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.
- Turzi, M. (2013) “La “MARCA BRICS”. Brasil juega con los grandes”. Le Monde Diplomatique, Edición N° 168, Junio. [<http://www.eldiplo.org>]



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 4:

INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ARGENTINA EN LA
NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

MESA I:

RESTRICCIÓN EXTERNA Y DESARROLLO ECONÓMICO

PONENCIAS SELECCIONADAS:

Héctor BAZQUE (UNQ, Argentina) y Ariel SOTELO (UNQ, Argentina): “ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS ORIENTADAS A MEJORAR LAS CAPACIDADES COMPETITIVAS DE LAS PYMES EN ARGENTINA Y SU IMPACTO EN LA INSERCIÓN INTERNACIONAL”.

Marta BEKERMAN (UBA-CONICET, Argentina), Federico DULCICH (UBA, Argentina) y Darío VÁZQUEZ (UBA, Argentina): “ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y RESTRICCIÓN EXTERNA AL CRECIMIENTO EN LA ARGENTINA DE LA POST-CONVERTIBILIDAD”.

María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA, Argentina): “LOS ELEMENTOS CARACTERÍSTICOS DE LA INSERCIÓN COMERCIAL DE LA ARGENTINA EN EL SIGLO XXI”.

Alejandro NACLERIO (UNM-UNLP, Argentina): “EL CUELLO DE BOTELLA DEL SECTOR EXTERNO ARGENTINO. VENTAJAS COMPETITIVAS SISTÉMICAS O VENTAJAS COMPARATIVAS NATURALES: INDEPENDENCIA TECNOLÓGICA O DEPENDENCIA PRODUCTIVA-FINANCIERA”.

Moderadora: Roxana CARELLI (UNM, Argentina).

Asistente para la relatoría: Esteban NICOLAU (Estudiante Licenciatura en Economía UNM).

Relatoría Mesa I: RESTRICCIÓN EXTERNA Y DESARROLLO ECONÓMICO

Moderadora: Roxana CARELLI (UNM, Argentina) y asistente: Esteban NICOLAU (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)

Presentación Héctor BAZQUE (UNQ, Argentina) y Ariel SOTELO (UNQ, Argentina) “Análisis de las Políticas Públicas orientadas a mejorar las capacidades competitivas de las PyMEs en Argentina y su impacto en la inserción internacional”:

Los autores expusieron un trabajo sobre la inserción internacional de las PyMEs argentinas en el período 2000-2011. La investigación, cuyo objetivo fue analizar su competitividad sistémica, su evolución tecnológica y diversificación, y la pertinencia, suficiencia y uso que las PyMEs hacen de los programas públicos a su disposición, se realizó en base a dos tipos de fuentes: datos estadísticos y encuestas en profundidad.

Los panelistas destacaron que las pymes constituyen el 99% de los establecimientos industriales, absorbiendo el 60% del trabajo registrado, lo que indica su importancia en el entramado productivo. También repasaron las características de los programas que ofrecen los diferentes organismos públicos y ministerios (PADEX, PROARGEX, EXPORTAR), señalándolos como programas de intensificación y diversificación de exportaciones, cuyo objeto es modificar la matriz productiva de la economía, mediante líneas de crédito, apoyo institucional, capacitación, etc. Los autores señalaron que se trata de programas “horizontales”, advirtiendo sobre la carencia de líneas “verticales”, es decir, particulares para sectores específicos.

Luego de describir el proceso de desindustrialización de los '90, producto entre otras causas, de la apertura comercial y el atraso cambiario, los autores señalaron el cambio de paradigma de la última década, donde además de sostener políticas económicas adecuadas, se fomentó la investigación científica y aumentó el gasto público en la educación, lo cual es una condición necesaria para avanzar en el desarrollo tecnológico de la industria local. Sin embargo, marcaron como deficiencia la escasa articulación en Argentina entre el mundo científico y el empresarial: las empresas nacionales son poco proclives a destinar recursos al sector científico ya que por costos y plazos no consideran que les sea rentable. Asimismo, ambos mundos responderían a lógicas diferentes e incluso contradictorias (difusión del conocimiento vs. secreto industrial) que sólo pueden aproximarse mediante intervenciones políticas específicas. Se ejemplificó con experiencias internacionales como el caso de Japón, donde ninguna invención sale del laboratorio sin patente y a posteriori se concreta el desarrollo industrial.

En relación con la capacitación, las pymes reconocen un déficit pero señalan que no la promueven todo lo necesario por falta de tiempo o de dinero; respecto de esto último, los programas públicos les resultan de utilidad. La mayoría de las pymes se limitan a instruir a su personal en seguridad e higiene, lo cual es prácticamente un requisito formal, pero no se avanza en la capacitación en rubros técnicos o tecnológicos.

Los autores concluyen que las pymes se visualizan a sí mismas en una situación de inferioridad frente a las grandes empresas que dominan la economía nacional, posicionándose en un lugar de debilidad para la negociación con proveedores, potenciales clientes y entes financieros del exterior, lo que limita sus posibilidades de expansión comercial. A partir de esta lógica, tienden a volcarse al mercado interno, postergando o abandonando su inserción internacional y en consecuencia, manteniendo planes de negocio acotados, más vinculados a la experiencia pasada que a las potencialidades futuras.

Si bien a mitad de los 2000 se registró un aumento de su valor agregado exportado y diversificaron los destinos, condiciones menos favorables en los últimos años hicieron que volvieran a los destinos tradicionales. La carencia de programas verticales, la limitada vinculación ciencia-empresa, la falta de capacitación tecnológica y el bajo empoderamiento en gestión comercial externa, hacen que la inserción internacional de las pymes nacionales sea acotada y esporádica. Fortalecer las políticas respectivas es necesario para modificar dicho patrón.

Presentación Marta BEKERMÁN (UBA-CONICET, Argentina), Federico DULCICH (UBA, Argentina) y Darío VÁZQUEZ (UBA, Argentina) “Estructura industrial y restricción externa al crecimiento en la Argentina de la post-convertibilidad”:

Darío Vázquez presentó un trabajo realizado en colaboración, en el que se investigan las transformaciones de la estructura industrial argentina en el periodo 2003-2011. Para ello se analizaron en primer término distintos indicadores económicos y los resultados de la cuenta corriente de la balanza de pagos, a partir de los cuales se concluyó que en el período bajo análisis se produjo una fuerte sustitución de importaciones que distendió la restricción externa, un continuo superávit comercial, una notoria mejora en los términos del intercambio, una mayor apertura comercial con crecimiento de las exportaciones y diversificación de destinos. También se destacó la menor tendencia negativa de la cuenta rentas y servicios debido al menor endeudamiento y los cambios en los patrones de consumo (menor consumo importado).

A partir de métodos econométricos los autores buscaron vincular el comportamiento del sector externo argentino y el crecimiento. Concluyeron que la elevada tasa de crecimiento que registró la economía argentina obedeció los elevados precios de los commodities, que traccionaron la tasa de crecimiento de las exportaciones y una menor elasticidad ingreso de las importaciones. Sin embargo, con excepción de los años influenciados por la crisis internacional, la Argentina creció levemente por encima de la restricción externa, deteriorando paulatinamente el fuerte superávit comercial en bienes y servicios de comienzos de la década.

Según los cálculos de este trabajo Argentina debió crecer a un 8,7% (Tasa teórica de crecimiento de Thirwall) para no entrar en conflicto entre las divisas que genera y que precisa para mantener el crecimiento. La tasa efectiva 2003-2011 fue inferior a ésta (7,3%), sin embargo, este cálculo basado en promedios, desconoce la fuerte dispersión al interior de la serie, ya que si se excluyen los años de la crisis, la tasa efectiva de crecimiento fue de 8,9%.

Si bien durante el período se verificó aumento de las exportaciones de MOI (manufacturas de origen industrial) y MOA (manufacturas de origen agropecuario), el sector manufacturero sigue siendo deficitario y es compensado por las exportaciones de origen primario. Este aumento de las exportaciones industriales no revirtió la dependencia tecnológica.

Profundizando en las MOI, el trabajo concluye que la mayor cantidad de los 22 sectores considerados revelan una reducción de la elasticidad-ingreso de las importaciones. Cuatro sectores, además incrementaron su ritmo exportador (productos químicos, acabado de superficies metálicas, maquinaria de uso general y maquinaria de oficina e informática). Sin embargo, es mayor la cantidad de sectores que avanzaron en la sustitución de importaciones y no dieron un salto exportador.

Por otra parte, se encuentra el conjunto de sectores que debilitó el proceso de sustitución de importaciones, en el que se distinguen dos grupos: aquellos que no crecieron en exportaciones (combustibles y lubricantes y aparatos de reproducción de video y sonido) y aquellos que lograron al menos reforzar su rol exportador (textiles y calzado, instrumentos médicos y de precisión, cocinas y electrodomésticos, maquinaria de uso especial, generadores eléctricos y autopartes).

En suma, la mayor restricción externa al crecimiento resultante de la estructura industrial argentina se encuentra en el comportamiento de las MOI, dado que durante el período 2003-2011 sólo 2 de los 22 sectores analizados presentaron dinámicas “sustentables a nivel Thirwall”. Esto significa que los 20 sectores restantes presentarían una tendencia al deterioro de su saldo comercial aún en situaciones de crecimiento global no restringido por el sector externo.

Las conclusiones van en línea con las ideas de estructuras productivas desequilibradas, estructuralismo y teoría de la dependencia (Prebisch, Thirwall, Diamand). Los autores abogan por soluciones superadoras de las tradicionales (devaluación y ajuste para superar la restricción externa), recomendando profundizar los esfuerzos en las políticas verticales sectoriales, en particular en las MOI.

Presentación María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA, Argentina) “Los elementos característicos de la inserción comercial de la Argentina en el siglo XXI”:

La geógrafa Elda Tancredi expuso las grandes tendencias del intercambio comercial internacional, señalando que el rubro de mayor incidencia es el de manufacturas con 67,4% del total, seguido por un 24% de energía e industrias extractivas y un 9,5% de productos agrícolas. Respecto de los orígenes del intercambio comercial, mostró que los flujos de exportaciones se dan mayoritariamente en el espacio Norte-Norte (países desarrollados del hemisferio norte), seguido por el espacio Norte-Emergentes(Brics). Asimismo, señaló la fuerte influencia del comercio firma-intrafirma, o sea entre multinacionales y sus filiales, debido a la transnacionalización y deslocalización de la producción. En cuanto a lo regional, Centro y Sudamérica sigue siendo un bloque relativamente marginado, ya que sólo representa el 4% del volumen de comercio.

Argentina en particular, sigue siendo un país exportador de bienes primarios o de poco valor agregado (las manufacturas industriales son sólo un 30% de la canasta), que pasó de representar un 2,8% en las exportaciones totales mundiales en 1948 a un 0,4 % actual. Asimismo, el trabajo muestra que los cinco primeros rubros de exportación no se han modificado de manera sustancial en los últimos 15 años, donde se destacan desechos y residuos de la industria alimenticia, cereales, grasas y aceites y material de transporte terrestre. Por el lado de las importaciones, Argentina compra fundamentalmente bienes de capital e intermedios, evidenciando una fuerte dependencia del centro en lo tecnológico y productivo.

El trabajo destaca una mayor inserción de las provincias en las exportaciones en la última década, impulsado por la expansión de la frontera agrícola y la diversificación productiva (crecimiento de las MOI).

Esta descripción de los flujos comerciales permite concluir que la geografía del comercio internacional sigue patrones de permanente desigualdad, donde coexisten áreas integradas y concentradas, nuevas áreas dinámicas emergentes y áreas periféricas y tradicionalmente marginadas.

Por estos motivos, resultó relevante para los investigadores destacar que existen políticas nacionales destinadas a romper con dichos patrones. A tal efecto, se señaló el adecuado rumbo del Programa de Aumento y Diversificación de las Exportaciones (PADEX) presentado en 2014 por el Ministerio de Industria, destacándose la diversificación de destinos de las exportaciones argentinas hacia un conjunto de 15 países estratégicos, a la vez que se estimula la participación de las pymes. Aun así, los autores sostienen que las perspectivas de que Argentina aumente su inserción en el comercio mundial son bajas o al menos muy lentas, ya que los países tienden, como regla general, a reducir sus importaciones y no aumentar las compras de los productos que Argentina ofrece.

Presentación Alejandro NACLERIO (UNM-UNLP, Argentina) “El Cuello de botella del sector externo argentino. Ventajas competitivas sistémicas o ventajas comparativas naturales: Independencia tecnológica o dependencia productiva-financiera”:

Por último Alejandro Naclerio en base a la teoría –neoschumpeteriana- abordó el tema de la restricción externa de los países de la periferia a partir de la dicotomía entre el crecimiento con tecnologías foráneas o el desarrollo interno a partir de la propia capacidad de innovación y el aprendizaje tecnológico.

Cuestionó a las teorías dominantes que sostienen que una economía puede mantener déficit de la cuenta corriente en forma permanente, debido a los mecanismos de ajuste de mercado o la existencia de crédito internacional, ya que esconden las implicancias en términos del dominio tecnológico. Sostuvo que es necesario tener claras estas implicancias y diseñar políticas en consecuencia de manera inmediata, ya que los países periféricos deben construir un entramado productivo que les permita avanzar hacia el desarrollo.

Analizando el plano internacional, expuso que la práctica corriente de las empresas líderes internacionalmente es deslocalizar la producción, conservando para sí las patentes y diseños de los artículos que producen y consumen no solo los centros sino también las periferias, condicionando a las primeras a depender de la obtención de divisas y dominación tecnológica.

Naclerio mostró las consecuencias perniciosas de las políticas aperturistas aplicadas en la Argentina en los '90, cuando además no se estimuló el aprovechamiento del conocimiento tecnológico para promover la competitividad sistémica, entendiéndola como capacidad de innovación y absorción tecnológica, tal como lo hicieron

otros países –Japón– que empezaron a producir tecnología copiando los modelos que obtenían del exterior e innovando sobre ellos.

El autor señaló que para sortear la restricción externa de manera sustentable es necesario diversificar la matriz industrial argentina, adquiriendo capacidad tecnológica, de modo de lograr competitividad sistémica dinámica. Para ello, se deben articular los diferentes ámbitos científico-universitarios con el empresariado nacional y los diferentes niveles de gobierno. Debe aumentarse el valor agregado de las exportaciones, buscando mayor impacto sobre el empleo, la relación rentabilidad/inversión, el conocimiento tecnológico, etc. Al respecto, remarcó que la evolución reciente de la Argentina es auspiciosa, pero que nuestro país lleva 12 años de crecimiento contra un promedio de 20 a 25 años que pasaron países como Japón o Corea para llegar a construir un tejido industrial denso. Además es necesario profundizar las políticas en ese sentido.

Finalizadas las exposiciones el debate rescató los avances de la inserción internacional argentina de la última década, aunque se reconoció que todavía queda un largo camino por recorrer y se destacó la necesidad de seguir profundizando el sendero de la industrialización, la incorporación de tecnología, el aprendizaje y la innovación. Se señaló que es importante no descansar sobre la potencialidad de las exportaciones agropecuarias o los precios altos de las commodities como solución para los problemas de cuenta corriente, ya que estos elementos no permitirán construir un país industrial con impacto en la economía global. Se discutió sobre la insuficiencia de los programas de fomento de las exportaciones en general y en particular los orientados a las pymes y se concluyó sobre la necesidad de mejorar y amplificar las políticas a tal fin, en articulación con el sistema de ciencia y técnica nacional.

Debates y Conclusiones:

La discusión de esta mesa se enmarcó en un problema, de profunda relevancia, que ha reaparecido en la economía argentina luego de una década en que parecía superado: la falta de divisas para el crecimiento o restricción externa. Efectivamente, la estructura productiva nacional ha requerido históricamente para su ampliación y normal desarrollo, un volumen creciente de divisas que, cuando no fue posible obtenerlo, dio origen a los ciclos de “stop and go” que en reiteradas ocasiones afectaron al crecimiento económico del país y demás economías de la periferia.

Hoy vuelve a ser un problema ya que la industria nacional sigue siendo dependiente del desarrollo tecnológico foráneo, que deviene en una constante demanda de importaciones de bienes de capital e insumos, entre otros rubros estratégicos, provenientes del Centro, como así también por la remisión de utilidades originada en la significativa presencia de empresas extranjeras en la economía nacional. Además, en Argentina, la falta de divisas también se explica actualmente por el déficit en combustibles y en la cuenta turismo de la Balanza de Pagos, como así también por el atesoramiento en dólares que realizan los argentinos, a pesar de las restricciones vigentes.

Los países más desarrollados industrialmente, ejercen prácticas de dominación tecnológica que, sumadas a la globalización del consumo por contagio, la dominación cultural y financiera, hacen que los países subdesarrollados deban limitarse a explotar sus ventajas comparativas estáticas, derivadas de su buena performance en la producción de recursos naturales, sin poder superar la frágil estructura productiva desequilibrada y heterogénea, como postula la teoría estructuralista.

Tal como sostenía Marcelo Diamand, pionero en echar luz sobre esta problemática, para resolver la escasa competitividad de la industria argentina, los empresarios industriales impulsan la devaluación de la moneda. Esta puede ser una solución –discutible– de corto plazo, pero que no resuelve la cuestión de fondo y a la vez afecta el bolsillo de los asalariados, beneficiando finalmente al sector más competitivo –agropecuario.

La pregunta de cómo superar definitivamente, con soluciones de fondo, la restricción externa, sigue siendo clave para asegurar un sendero sostenido de desarrollo en la economía argentina. A ello apuntaron las intervenciones e intercambios que se resumen a continuación.

PONENCIA

ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS ORIENTADAS
A MEJORAR LAS CAPACIDADES COMPETITIVAS
DE LAS PYMES EN ARGENTINA Y SU IMPACTO
EN LA INSERCIÓN INTERNACIONAL

Héctor BAZQUE
Ariel SOTELO



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

En las últimas décadas se dieron transformaciones importantes en el escenario internacional, tuvo lugar una enorme expansión de los flujos internacionales del comercio, de capitales y de tecnología. En este sentido, los bienes y servicios generados en la actualidad no tienen un lugar único de pertenencia, pasando a ser de origen “*Made In Wolrd*”. Así, a partir de la creciente transnacionalización de los agentes económicos y de los procesos productivos, se fueron conformando “cadenas globales de valor”; es decir, la reproducción a escala global de los procesos productivos de especialización.

Al mismo tiempo, tuvieron lugar modificaciones en las prácticas tecnológicas y productivas impulsadas por los “nuevos sistemas de organización de la producción” y por el surgimiento de “nuevas tecnologías”, vinculadas especialmente al uso intensivo de la información y de la comunicación. Esto promovió el establecimiento de una “nueva división del trabajo” a escala global, articulado principalmente alrededor de la reducción de los costos de coordinación a nivel global. En este escenario, la capacidad de innovación pasó a convertirse en el factor crítico del desempeño económico y la competitividad de firmas, regiones y naciones.

Las PYMES tuvieron un lugar importante dentro del concierto descrito; luego de ser consideradas hacia los años 50’ como “elementos distorsivos para el desarrollo económico”, las Pequeñas y Medianas empresas pasaron a ser entendidas como un elemento clave para el desarrollo de los territorios, principalmente después de la crisis de los 70’ y los inconvenientes sufridos por el modelo de gran empresa fordista. Un conjunto de aspectos claves de este tipo de empresas, como su carácter familiar, su elevada capacidad para generar empleo, su tamaño, su flexibilidad y ser fuente de iniciativa empresarial, entre otros, resaltan su relevancia a nivel territorial. La importancia de estos actores no solo está vinculada a cuestiones teóricas sino también a aspectos cuantitativos, ya que las PYMES representan el grueso del tejido productivo en América Latina, donde Argentina no es la excepción. En el país, este tipo de empresas constituyen un número cercano a las 603 mil firmas, las cuales representan aproximadamente al 60% del empleo registrado (datos correspondientes al Ministerio de Industria de la Nación; año 2014).

Los elementos mencionados justifican en demasía el lugar central que ocupan las PYMES como objeto de las políticas orientadas a estimular el desarrollo de la estructura productiva. Por ello, entendemos interesante analizar el conjunto de “políticas e instrumentos” ofrecidos desde los diferentes sectores del Estado, que guardan como principal objetivo promover el desarrollo productivo y comercial de las Pequeñas y Medianas empresas argentinas. Entendemos que estas políticas no generarán de forma inmediata la incorporación de las PYMES argentinas en las Cadenas Globales de Valor; no obstante, permiten el desarrollo de competencias acumulativas necesarias para alcanzar objetivos más ambiciosos en un plazo mayor. Además, no entendemos a la innovación como un proceso lineal asociado a los grandes laboratorios de I+D, característicos de la “gran empresa”, sino más bien como un universo extremadamente grande de posibilidades basadas en mejoras graduales y conocimientos tácitos (no codificables), que hacen alcanzar mayores niveles de productividad y competitividad.

Entonces, por todos los elementos mencionados hasta aquí, se considera necesario continuar avanzando en el estudio de las dinámicas del desarrollo innovador y sus efectos en la producción y el desempeño comercial de las PYMES argentinas durante los últimos años.

Las PYMES y el desarrollo

El concepto de desarrollo económico ha evolucionando notablemente hacia la segunda mitad del siglo XX. Con la caída del Estado de bienestar, y el surgimiento de exitosas experiencias de crecimiento europeo (como el caso de los distritos industriales del sur de Italia y en menor medida los observados en España), el escenario local pasó a convertirse en el potencial “espacio de desarrollo”. La “reconceptualización” económica de “lo local” bajo el nombre de “territorio” otorgó renovada importancia a las Pequeñas y Medianas empresas. Un conjunto de aspectos claves de este tipo de firmas, como su carácter familiar, su elevada capacidad para generar empleo, su tamaño y flexibilidad, y en su mayoría propiedad de ciudadanos locales, señalaron la existencia de un fuerte arraigo entre las PYMES y el territorio (Marshall, 1890; Porter, 1980; Porter, 1985; Becattini, 1989).

En conjunto, los aspectos señalados terminaron por hacer que el “tema PYME” fuera incorporado crecientemente tanto en temáticas de investigación académica como en la agenda de política pública, inclusive en países como la Argentina (Bloch, 2002; Moncayo Jiménez, 2002; Bercovich, y col., 2005; CEPAL, 2005).

Los nuevos teóricos del desarrollo sugieren que mediante el incremento de los beneficios generados por PYMES se origina un espiral virtuoso de derrames económicos positivos para el resto de los agentes del territorio. Sin embargo, el efectivo desempeño económico de las PYMES se encuentra condicionado por la verdadera capacidad de acción de las mismas. Por ello, resulta importante advertir que entre otros aspectos las diferencias en el tamaño de las empresas repercuten en su capacidad de acción (Nooteboom, 1994). En este sentido, el menor tamaño relativo de las PYMES puede llevarlas a adoptar diferentes acciones estratégicas con el objeto de lograr mayores grados de competitividad. Así, es posible encontrar un espectro amplio y heterogéneo de estrategias competitivas desplegadas por las firmas del territorio, las cuales dependen del grado de flexibilidad organizacional y de la capacidad para identificar de manera temprana cambios en el entorno (Kosacoff, 1998).

Adoptando el enfoque de análisis de competitividad sistémica, el incremento de los grados de competitividad de la industria requiere de la implantación de un conjunto de condiciones en el ambiente de negocios, imposible de lograr sin un fuerte grado de interrelación y asociación estratégica entre los diferentes actores de la economía (Bianco, 2007; Kosacoff, 2007; Fundación Observatorio PyME, 2008).

A su vez, la mayor parte de la literatura, dedicada a estudiar la actividad exportadora de las empresas localizadas en países en desarrollo, señala la existencia de una correlación positiva entre el desempeño exportador y la conducta innovadora. Esto reforzaría la postura de quienes aseguran que la posición relativa de un territorio en el mercado internacional está cada vez más determinada por el ritmo de la creación y difusión tecnológica (Estrada, Heijs y Buesa, 2006; Marcovitch y Silber, 1998). Actualmente, en los procesos de creación de conocimiento, la atención se ha trasladado desde las investigaciones llevadas a cabo en el seno de las universidades e instituciones académicas hacia sus lazos con la industria (Borras y Lundvall, 2004; Freeman y Soete, 2000; Lall, 1992; Sábato y Botana, 1969).

En Argentina el caso de las PYMES es principalmente un fenómeno localizado en la industria. Iniciado el período de post-convertibilidad, se dio suma importancia a la necesidad de impulsar el desarrollo del entramado surtido de PYMES industriales por su gran capacidad para generar puestos de trabajo. Esto se vio reflejado en la aparición de una frondosa batería de instrumentos públicos de promoción productiva y comercial de apoyo a Pequeñas y Medianas empresas manufactureras (CEPAL, 2011).

Así, el grupo de PYMES exportadoras argentinas es altamente heterogéneo, en el que conviven empresas con muy diferente nivel de capacidades, identificándose tanto firmas de bajo desarrollo que basan su competitividad en costos y precios reducidos como empresas que detentan capacidades tecnológicas que constituyen una fortaleza importante, por ejemplo, para la actividad exportadora de las firmas (Anlló, Lugones y Peirano, 2008; CEP, 2009; Milesi y otros, 2007; Molina-Domene y Pietrobelli, 2012).

Metodología

La primera parte del trabajo consiste en la construcción de una descripción histórica de la evolución del complejo sistema de promoción de la inserción internacional de las PYMES argentinas; luego se procede a definir una taxonomía de los programas e instrumentos públicos, caracterizadas no solo en función del oferente sino también de su impacto sectorial. Finalmente, se procede a corroborar el desempeño comercial logrado por las firmas beneficiarias por estos instrumentos durante el periodo 2000-2011. Este análisis no solo se realizará en términos de desempeño comercial sino que, también, se puso énfasis en el contenido tecnológico de los productos exportados y el grado de diversificación aplicando el índice de concentración “Herfindahl-Hirschman. En otras palabras, se analizará qué impacto tuvieron estas políticas para corroborar si efectivamente hubo aumentos en los saldos exportables y, más importante, si hubo modificaciones en términos tecnológicos de los bienes transados. Es decir, se observará si se han generado procesos de “*upgrading*” que permitan colocar en los mercados mundiales productos de mayor valor agregado. Para describir lo ocurrido durante los últimos dos años (2012-2013), se aborda una descripción de tipo “interpretativo”, en función de entrevistas a empresas realizadas en trabajos de consultaría recientes.

La construcción de la descripción histórica se realizó sobre la base de una exhaustiva revisión bibliográfica. Para el análisis del desempeño exportador de las empresas se utilizó el sistema estadístico NOSIS. El análisis del “contenido tecnológico” de las exportaciones se hizo a partir de la metodología de “matrices de correspondencia” para el análisis de estadísticas de comercio internacional.

Finalmente es importante señalar que el trabajo es resultado de actividades previas realizadas en el marco de diversos proyectos de investigación y transferencia radicados en la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ).

Promoción de exportaciones de las pymes durante los '90

Según Kosacoff (2007), en Argentina durante el régimen de convertibilidad la mayor parte el universo de PYMES presentaba serias dificultades para adecuarse a las nuevas condiciones del “entorno”. Durante esta etapa era posible identificar tres conjuntos de empresas; el primero, un reducido número de firmas que se encontraba en una posición de liderazgo (5%), capaces de ajustarse a los cambios que vendrían con el final del régimen; el segundo, una gran porción (65%) que implementó estrategias defensivas; y finalmente, un grupo (30%) que se encontraba destinado a la desaparición debido a su incapacidad para aplicar mejoras productivas profundas. Con una configuración industrial de tales características, el contexto macroeconómico de los noventa debilitó aún más el tejido PYME, el cual se vio afectado tanto por las decisiones de política macroeconómica tomadas unilateralmente desde la esfera de gobierno nacional como por las acciones multilaterales implementadas regionalmente.

Las condiciones de la apertura macroeconómica en Argentina y la conformación del MERCOSUR resultaron ser, entre otros aspectos las principales fuentes del deterioro PYME durante la década de los noventa. Considerando los efectos del primer elemento, la apertura comercial generó dos consecuencias negativas para la industria nacional. Por un lado, si bien la política de apertura procuraba promover un mayor grado de eficiencia en la estructura productiva, terminó por ampliar la competencia y reducir el “*market share*” de las PYMES. La potencial reducción de costos, que el acceso a insumos importados podría otorgar, se vio traducida en el ingreso de un elevado número de actores internacionales al mercado local. Por el otro lado, la tendencia a la incorporación de partes y piezas importadas redujo notablemente la posibilidad de conformar redes de producción basadas en la subcontratación local. En cuanto a los efectos de la creación del MERCOSUR, si bien originalmente este pudo haber significado una oportunidad de desarrollo para las PYMES argentinas, en la práctica el mayor nivel de industrialización de Brasil resultó un verdadero obstáculo para la ampliación del mercado de las empresas argentinas (Heymann & Kosacoff, 2000; Kosacoff, 2007; Sturm, 2004). Entonces, mientras el escenario local se minaba con nuevos competidores, dotados con capacidades productivas ubicadas sobre la frontera tecnológica, el aparato PYME se mostraba desactualizado, arrastrando formas de organización y rutinas de trabajo concebidas en el pasado, y operaba en condiciones de aislamiento. Para Yoguel (1999) esto significó un serio problema, ya que el aislamiento de las firmas impide la circulación de conocimiento útil para el desarrollo de ventajas competitivas. En este sentido, los rasgos de la estructura productiva local contrastaban fuertemente con lo que se podía observar en otras partes del mundo donde la importancia de las Pequeñas y Medianas empresas ganaba consenso.

En discrepancia con los casos exitosos de desarrollo industrial como el japonés, basado en el agrupamiento de pequeñas empresas alrededor de otras más grandes (por ejemplo Toyota), el caso de los distritos industriales italianos y los clústers de EEUU y Canadá (Becattini, 1989; Porter, 1985; MINKA, 2008), lo ocurrido en Argentina fue imponiendo la necesidad de adoptar un nuevo enfoque en la agenda de política pública orientada a la protección y promoción de PYMES (Kosacoff, 2007; Sturm, 2004). A nivel mundial, las políticas de apoyo a Pequeñas y Medianas empresas dejaron entrever, cada vez más, la puesta en práctica de acciones basadas en la estimulación de las “interacciones” entre los diferentes actores relevantes del proceso productivo, privilegiando (en la mayoría de los casos) acciones descentralizadas revalorizadoras del territorio y de la construcción del “ambiente de negocios” desde un enfoque sistémico (Ferraro & Costamagna, 2002; Moorí Koenig & Novak, 1999). Sin embargo, en Argentina la adopción de este tipo de prácticas fue más tardía, destacándose en general acciones impulsadas desde el nivel de gobierno nacional y sin poner mayor énfasis en promover la presentación de proyectos asociativos.

En general, durante gran parte de los noventa las políticas orientadas a PYMES mostraron una lógica de acción basada en la demanda y las especificidades de las empresas beneficiarias (Milesi & Moorí Koenig, 1999; Ventura, 2001), lógica que no sólo prevaleció en las políticas de promoción de empresas sino también en aquellas dirigidas al apoyo del complejo científico y tecnológico (Gutti & Padros, 2005). Siguiendo esta lógica de acción en 1996, y con apoyo del Banco Mundial, comenzó a operar en Argentina el primer programa de magnitud tendiente a inducir el diseño y ejecución de planes de exportación en el sector PYME, el “Programa PYMExporta”.

El “Programa PYMExporta” contó con una notoria aceptación por parte de las empresas y durante el periodo de su funcionamiento cofinanció cerca de 1000 proyectos comerciales. Su metodología consistía principalmente en brindar aportes no reembolsables a empresas para la utilización de servicios de consultoría que formaran parte del proyecto de exportación. Probablemente uno de los principales aportes del programa, por fuera de su éxito en el plano operativo, fue dejar al descubierto la existencia de una problemática que las PYMES difícilmente podrían resolver en forma individual. El ambiente de negocios había cambiado y las empresas debían aprender a operar en ese nuevo contexto. Se logró advertir así que resultaba necesario elevar el grado de profesionalismo de las firmas. De otra manera resultaba difícil superar los desafíos del nuevo contexto económico. Muchas empresas habían logrado modernizar su línea de producción adquiriendo bienes de capital en el exterior, o reduciendo sus costos operativos ampliando la presencia de componentes importados entre sus insumos de producción, pero sus nuevas capacidades servían de poco si no lograba modificar la forma de planificar el acceso y el mantenimiento en nuevos mercados.

Finalmente, vale decir que esta etapa coincide con dos hechos determinantes en el esquema de políticas orientadas a promover a las PYMES: por un lado, la creación de la Agencia Nacional de Promoción de la Ciencia y la Tecnología (ANPCyT) a fines del año 1996, mediante el Decreto PEN N° 1660/96, y dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MinCyT), que surgió con el objetivo de agrupar distintos instrumentos de fomento a la innovación tecnológica que se hallaban dispersos en distintas jurisdicciones, de manera de centralizar los fondos de innovación destinados al sector productivo, haciendo gran énfasis en las PYMES – en especial a través del FONTAR-. Por otro lado, en 1997 se creó la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), instancia encargada de diseñar y ejecutar programas focalizados exclusivamente en las PYMES.

Las políticas de promoción de las pymes durante la postconvertibilidad

Luego de la crisis de la convertibilidad, que tuvo impactos por demás negativos no solo en términos económicos sino también sociales y políticos para el país, la economía argentina entró en una etapa de recuperación sin precedentes. Es así que entre 2003 y 2007, se presenció un crecimiento promedio cercano al 8%, se dio una fuerte expansión del mercado interno, se retomó la tendencia a la sustitución de importaciones, se experimentó una fuerte dinámica exportadora no solo enfocada en productos primarios sino también en algunas MOI – factor para el cual ayudó no solo la ventaja competitiva otorgada por el tipo de cambio sino, también, los precios elevados precios internacionales, en especial productos primarios- y se generaron aumentos de la inversión, echando por tierra las teorías que hacen hincapié solamente en que este fenómeno se debió a los beneficios del “viento de cola”. Esta tendencia, aunque con indicadores más moderados y con condiciones diferentes - muchos sectores cercanos al pleno empleo, un mercado mundial más volátil, precios relativos menos favorables, reaparición de problemas derivados de la restricción externa -, se mantuvo hasta el año 2011, con excepción del periodo 2009-2009 donde se sufrieron las consecuencias de la crisis mundial.

Según Fernández Bugna y Porta (2008), a pesar de la bonanza económica que caracterizó al periodo de la post-convertibilidad, hacia la segunda mitad de la década las respuestas del aparato productivo han estado fuertemente condicionadas por limitaciones previas, configurándose un régimen de crecimiento pero que carecía de un proceso de cambio estructural en el sector manufacturero. Por ello, tuvieron lugar una serie de cambios en el ámbito institucional que afectaron directamente a la oferta de políticas destinadas a la estructura productiva en general y las PYMES en particular; fue así que en el año 2008, la Secretaría de Industria, por decreto de la Presidenta Cristina Fernández de Kirchner, adquirió el la categoría de Ministerio al igual que durante la presidencia de Perón. A partir de este cambio, la SEPYME, ahora llamada “Secretaría Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional”, pasó a formar parte de la cartera del flamante Ministerio de Industria, convirtiéndose junto con la ANPCyT en uno de los principales oferentes de políticas orientadas a la promoción y desarrollo de las PYMES.

En los siguientes apartados se analizan más en profundidad el entramado de políticas e instituciones públicas vigentes que guardan como objetivos principales el desarrollo industrial, tecnológico y comercial de las PYMES argentinas.

Ciencia Tecnología e Innovación Productiva

La evolución histórica de los instrumentos públicos de la política tecnológica en Argentina tiene su elemento más destacado en la aprobación de la Ley 23.877 de “Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica” en 1990 y su posterior reglamentación en el año 1992, a partir del cual se creó un tímido conjunto de instrumentos tendientes a impulsar la formación de un mercado de servicios tecnológicos. Sin embargo, el grueso de los instrumentos contemplados por la ley recién comenzó a implementarse de forma efectiva en 1994, año en el que se firmó un acuerdo de préstamo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que aportó u\$s 95 millones para financiar un Programa de Modernización Tecnológica (PMT-I).

Según Anlló, Lugones y Peirano (2008), el proceso iniciado con la Ley 23.877 y el acuerdo con el BID cobró mayor fuerza a partir de la denominada segunda reforma del Estado de 1996, donde se creó la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT), organismo desconcentrado de la Secretaría de Ciencia y Técnica, creado a los efectos de ejecutar y administrar los instrumentos contemplados en la Ley 23.877 y el PMT-1. Es decir, se dividieron explícitamente las funciones de política de las de ejecución, hasta ese entonces ejercidas por la SECyT (antigua Secretaría de Ciencia y Tecnología de la República Argentina). Esta primera etapa culmina en el año 1999 con la firma de un nuevo acuerdo con el BID por un segundo contrato de préstamo que da lugar al segundo Programa de Modernización Tecnológica (PMT-II).

La ejecución de los primeros dos programas de modernización tecnológica fueron consolidando a la ANPCyT como una institución de relevancia dentro del concierto de organismos orientados a la promoción científico-tecnológica en Argentina. En 2006 la República Argentina firma un nuevo contrato con el BID para obtener financiamiento que le permita llevar adelante la ejecución del PMT-III, donde la ANPCyT volvió a tener un rol protagónico¹. Actualmente esta institución administra cuatro fondos de financiamiento (FONTAR, FONCyT, FONSOFT y el FONARSEC), y un programa de promoción de inversiones de riesgo (CREARCyT), que procuran beneficiar a un amplio espectro de actores que incluye tanto a científicos como a empresarios. Cada uno de estos programas responde a diferentes objetivos, necesidades y agentes del SNI. En este sentido, mientras el FONCyT está dirigido principalmente a apoyar actividades de generación de conocimiento, tanto en ciencias básicas como aplicadas, el FONTAR busca incrementar las actividades de innovación tecnológica e incorporar conocimientos a los procesos productivos. Por otro lado, el FONSOFT consiste en fondos asignados a universidades, centros de investigación, PyMEs y nuevos emprendimientos que se dediquen a la actividad de desarrollo de software (BID, 2008). Finalmente, el FONARSEC promueve proyectos y actividades cuyo objetivo sea desarrollar capacidades críticas en áreas de alto impacto potencial y transferencia permanente al sector productivo.

Outputs, outcomes, aspectos organizativos y asignación de recursos

En Argentina la interacción entre empresas, los centros tecnológicos y demás actores de la infraestructura científico-tecnológica es muy reducida y, en los casos donde se logra, enfrenta dificultades diversas. Este problema se explica por los diferentes intereses y objetivos que persiguen los actores que conforman las instancias del SNI argentino, configurando hábitos y comportamientos donde las unidades productivas operan en forma aislada y los centros tecnológicos definen sus temáticas de investigación sin considerar las necesidades de la infraestructura productiva local. A partir de la puesta en funcionamiento del PMTIII ejecutado por la ANPCyT durante el período 2006-2010 se pudo mejorar gran parte de esta situación; sin embargo, aún se observa la persistencia de ciertos vicios que no logran ser resueltos por los instrumentos del “Programa”.

En este sentido, los instrumentos de promoción de la innovación ofrecidos por el PMTIII presentaron dos debilidades vinculadas a i) la lógica de funcionamiento del campo científico-tecnológico en Argentina y ii) la sensibilidad de los instrumentos del programa frente a la volatilidad de los factores macroeconómicos.

1. Según el BID (2008), los estudios de evaluación y otros estudios disponibles sobre el SNI de Argentina muestran un impacto positivo de los instrumentos del Programa de Modernización Tecnológica III en las empresas e instituciones beneficiarias de los mismos, logrando adjudicar casi 400 créditos y más de 1000 aportes no reembolsables (ANR) destinados a inversiones en modernización tecnológica e innovación en empresas; la puesta en marcha y/o fortalecimiento de 50 servicios tecnológicos; la financiación de casi 3000 proyectos de investigadores del país y aproximadamente 100 proyectos de mejora de grandes equipos científicos. Así, los resultados positivos del “Programa” y otros anteriores contribuyeron a aumentar las inversiones privadas y públicas en I+D del país.

Respecto al primero de los puntos, cabe mencionar que uno de los motivos por los cuales se creó el FONCyT fue el intento de modificar la lógica a partir de la cual se asignaban los recursos en el SNI argentino, orientando al campo científico hacia temas de investigación estratégicos para el desarrollo productivo. Así la ANPCyT a través del FONCyT buscó tener mayor capacidad para impulsar temas prioritarios. Sin embargo, en la práctica los instrumentos ofrecidos en el marco del PMTIII resultaron ser de tipo horizontal, obligando al desarrollo de mayores grados de coordinación interinstitucional hacia el interior del SNI argentino. Esto hizo que la pertinencia o adecuación de los instrumentos del PMTIII se encontraran atadas a la configuración organizacional de la ANPCyT. En un SNI caracterizado por las redundancias y superposiciones por parte de los objetivos y funciones de las instituciones públicas, el organismo que lleva adelante la ejecución del “Programa” carece de una “Unidad de Gestión de Recursos” (UGR) dentro de su organigrama que garantice una adecuada coordinación inter-organizacional. Así la eficacia, la eficiencia, y hasta el impacto en la adjudicación del programa resultaron muy difíciles de medir.

Por otra parte, considerando el segundo de los puntos mencionados, el grado de demanda de los clientes del FONTAR (las empresas) se encuentra estrechamente vinculado a lo que suceda en el plano macroeconómico del país. En este sentido, la adopción de instrumentos públicos de modernización tecnológica por parte de las empresas tiene un carácter pro-cíclico; no es difícil aceptar que las empresas son más proclives a invertir en situaciones de crecimiento económico que frente a escenarios de recesión y/o crisis económica. Así, el período de ejecución del PMTIII resultó un período de bonanza económica para la economía argentina, aspecto que torna dificultoso evaluar qué grado del desempeño de las metas se debe a estos factores o a la gestión propia del “Programa”.

Por otra parte, a partir de sopesar el cumplimiento de las metas originalmente establecidas también se puede identificar en qué grado la población objetivo resultó más o menos receptiva a los instrumentos del “Programa” y cuáles fueron los más demandados. Para esto, se consultaron los informes de auditoría ejecutados por la Auditoría General de la Nación Argentina (AGN), logrando observar en principio que los productos del FONTAR tuvieron mejor aceptación que los productos del FONCyT, donde hubo que realizar una modificación de las metas hacia la mitad del período de vigencia del “Programa”.

Comercio Exterior

La configuración actual del sistema de políticas e instrumentos, que promueven la inserción internacional de las empresas argentinas, se fue conformando en base a las marchas y contramarchas definidas en función de los criterios y objetivos implementados por los diferentes gobiernos desde los noventa. Así, independientemente de la aplicación de medidas de uso frecuente, como los regímenes de promoción de exportaciones a nivel “macro” (admisión temporaria, reintegro a la exportación, régimen *Drawback*, sistema de preferencias, exención de gravámenes e instrumentos financieros, entre otros), paulatinamente se fueron implementando nuevas generaciones de instrumentos con miras a aumentar la productividad y competitividad exportadora desde diferentes enfoques de acción, combinando tanto instrumentos de alcance horizontal como sectorial (Baruj y Porta, 2005; Ferrari Wolfenson, 2001; Peri, 2008).

El sistema nacional de promoción de las actividades de comercio exterior de las empresas argentinas se encuentra principalmente orientado a promover a las empresas de menor tamaño relativo, las PYMES; básicamente los diferentes programas e instrumentos se focalizan en tres niveles críticos del proceso de internacionalización de las firmas: el grado de profesionalismo y organización de la empresas a través de instancias de capacitación de RRHH y desarrollo del departamento de comercio exterior; la promoción del producto con potencial exportador a partir de cofinanciar la participación en misiones y ferias internacionales; el incremento de la competitividad, incorporando el abordaje de los niveles mencionados anteriormente, pero avanzando sobre los costos de transacción y la generación de externalidades mediante instituciones y programas de asistencia productiva como el Ministerio de Industria (Ganduglia, 2003).

Outputs, outcomes, aspectos organizativos y asignación de recursos

Hasta la creación del Ministerio de Industria en el 2008, las agencias gubernamentales encargadas de la promoción de exportaciones en Argentina se encontraban articuladas en tono al Ministerio de Producción de la Nación (MP) y al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (MRECIC), ambos ministerios guardaban en su seno un grupo de programas reconocidos que asumían la función de promoción de exportaciones en la Argentina: La Fundación Export-Ar (FEX) y la Subsecretaría de Comercio Internacional (SURCI) a través de la Dirección General de Promoción de Exportaciones (DGPEX), dependientes del MRECIC, y los programas PROARGENTINA (Subsecretaría de PyME y Desarrollo Regional) y PROARGEX (Subsecretaría de Agroindustria y Mercados), ambos dependientes del MP.

Al comparar las funciones formales que declaraban realizar las instituciones de promoción bajo esta configuración se observaba una notoria coincidencia entre las funciones de promoción comercial ofrecidas por la FEX, PROARGENTINA y PROARGEX. Sin embargo, desde el punto de vista de las capacidades institucionales presupuestarias y de los recursos humanos, la FEX emergía como la agencia mejor posicionada entre las dependencias consideradas. Teniendo en cuenta la cantidad de recursos presupuestarios invertidos por empleado, el tamaño de la FEX resultaba ser casi tres veces superior a PROARGENTINA y un 25% mayor a PROARGEX. En términos del tamaño de la población objetivo, la cantidad de empresas que participaban de las actividades de FEX supera en 50% a PROARGENTINA, y es casi tres veces superior a PROARGEX (Castro & Saslavsky, 2009; Bercovich, 2005).

Sin ofrecer financiamiento en forma regular, la Fundación Export-Ar brinda asistencia a las PYMES para lograr el acceso a los mercados internacionales mediante la organización de ferias internacionales, la organización de rondas internacionales de negocios, definición de agenda de negocios, producción de información comercial y organización de grupos exportadores, entre otras acciones (Peri, 2008).

Otras instituciones independientes, como cámaras empresariales, uniones industriales y fundaciones también brindan asistencia orientada principalmente a propiciar la capacitación en las empresas; un caso representativo lo constituye el “Programa DIVERPYMEX” de la Fundación Banco Credicoop, que asigna un consultor para cada firma que colabore durante todas las etapas del desarrollo de un plan de exportación. El Programa funciona ininterrumpidamente desde el 2002 y surgió cuando, en el marco del Convenio oportunamente establecido entre el BID-FOMIN, la Fundación Banco Credicoop adoptó la metodología de trabajo del Consorcio de Promoción Comercial de Catalunya (COPCA).

Finalmente, vale hacer mención de las iniciativas de promoción gestionadas desde el nivel de gobierno municipal, que procuran promover el desarrollo local a través del desarrollo de sus empresas; en este sentido, los parques industriales representan una forma adicional de estimular el grado de competitividad e inserción internacional de las PYMES (un 80% de los parques cuenta con financiamiento público). En Argentina, los parques industriales lograron tener mayor presencia a partir de la década del '80. Hacia mediados de los 90 existían cerca de 150 parques, que operaban con niveles de especialización muy bajo (Briano, Fritzsche y Vio, 2003). El período más importante para este tipo de configuración industrial vino hacia la salida de la convertibilidad, alcanzándose ya en 2008 una oferta de suelo industrial en parques y áreas industriales de 8.423 hectáreas distribuidas en 16 provincias (CEP, 2009). Actualmente, Argentina cuenta con 314 enclaves productivos, de los cuales aproximadamente 60 se ubican en la provincia de Buenos Aires.

Desarrollo industrial

Con la creación del ministerio de industria quedaron definidos cambios importantes dentro del mapa de políticas y programas públicos de apoyo a la estructura productiva en general y al entramado de PYME en particular.

El Ministerio de Industria es uno de los principales oferentes de políticas orientados a las PYMES, en especial, a través de la “Secretaría Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional”, la cual se encuentra organizada en dos subsecretarías que son las encargadas de articular las acciones y programas correspondientes, la “Subsecretaría de Política y Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa y del Desarrollo Regional” y la “Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa”. En este sentido, el mix de herramientas ofrecidas, y que se encuentra disponible en el sitio web del ministerio, está organizado en las siguientes categorías:

Tabla 1: Menú de Instrumentos del Ministerio de Industria

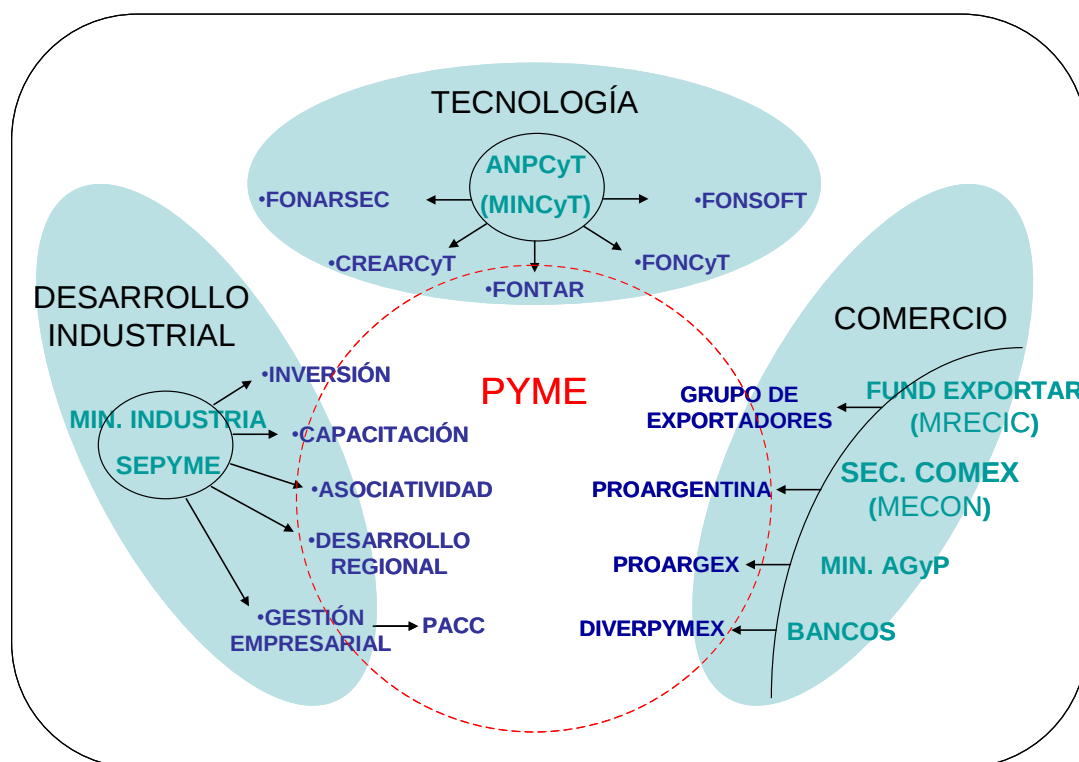
Créditos a la producción para acompañar las inversiones de PYMES	• FONAPYME • Régimen de bonificación de tasas • Mi Galpón • Sociedades de Garantía Recíproca • FOGAPYME
Capacitar recursos humanos para optimizar la producción	• Régimen de Crédito fiscal para capacitación • Crédito Fiscal para Instituciones • Programa Nacional de Capacitación
Federalizar los programas de beneficios para potenciar el desarrollo nacional	• Agencias de Desarrollo Regional
Fortalecer la gestión empresarial para mejorar la competitividad	• PACC Empresas • PACC Emprendedores • Expertos PYME
Asociatividad de empresas para fortalecer sus capacidades productivas	• Grupo de PYMES y Cooperativas: sistemas productivos locales • Plan de asociatividad para el desarrollo productivo • Programa de inversión para grupos asociativos fortalecidos • Planes y proyectos de fortalecimiento corporativo • Planes de fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria, actualizados a septiembre de 2014

La forma de articulación entre las diferentes instituciones de apoyo al aparato productivo adoptó renovada forma con la incorporación del Ministerio de Industria en el funcionamiento del sistema de promoción a nivel nacional, haciendo foco en la inversión, la capacitación, el fortalecimiento de la gestión empresarial y la promoción del trabajo asociativo. Principalmente a través de la SEPYME, el Ministerio viabiliza la articulación entre los diferentes instrumentos de apoyo destinados porción de la infraestructura productiva conformada por Pequeñas y Medianas empresas. En este sentido, independientemente de las acciones más tradicionales de promoción, como el estímulo a la “inversión” (vía créditos) y la “capacitación” (mediante estímulos fiscales), en el plano de la “tecnología industrial” el Ministerio promueve la generación y transferencia de innovación tecnológica a través del INTI.

Además, con el objetivo de lograr mejores grados de “competitividad”, el Ministerio ofrece instrumentos tendientes a mejorar la capacidad de gestión empresarial y de emprendedores, como por ejemplo el “PACC Empresas – Expertos PyME” y el “PACC Emprendedores – INCUBAR”. Este tipo de iniciativas permite que muchas empresas puedan acceder a programas de capacitación en temáticas específicas, como por ejemplo el “Programa DIVERPYMEX” de la Fundación Banco Credicoop.

Esquema N.º 1: Sistema Nacional de promoción de PyMEs



Fuente: Elaboración propia en base a revisión de sitios Web institucionales

Además de los elementos mencionados, el Ministerio de Industria se involucra en cuestiones más sistémicas como la promoción de distritos industriales y la asociatividad a partir del “Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales Públicos” mediante el registro Nacional de Parques Industriales, el otorgamiento de Aportes No Reembolsables (ANR) a los Parques Industriales Públicos, para la realización de obras de infraestructura intramuros, la realización, a través del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, de obras de infraestructura extramuros, y el otorgamiento de créditos para las PYMES con tasa bonificada por la SEPYME, a los fines de la radicación y desarrollo de las mismas en los Parques Industriales Públicos.

Desempeño comercial de pymes beneficiadas por instrumentos de política durante la post-devaluación

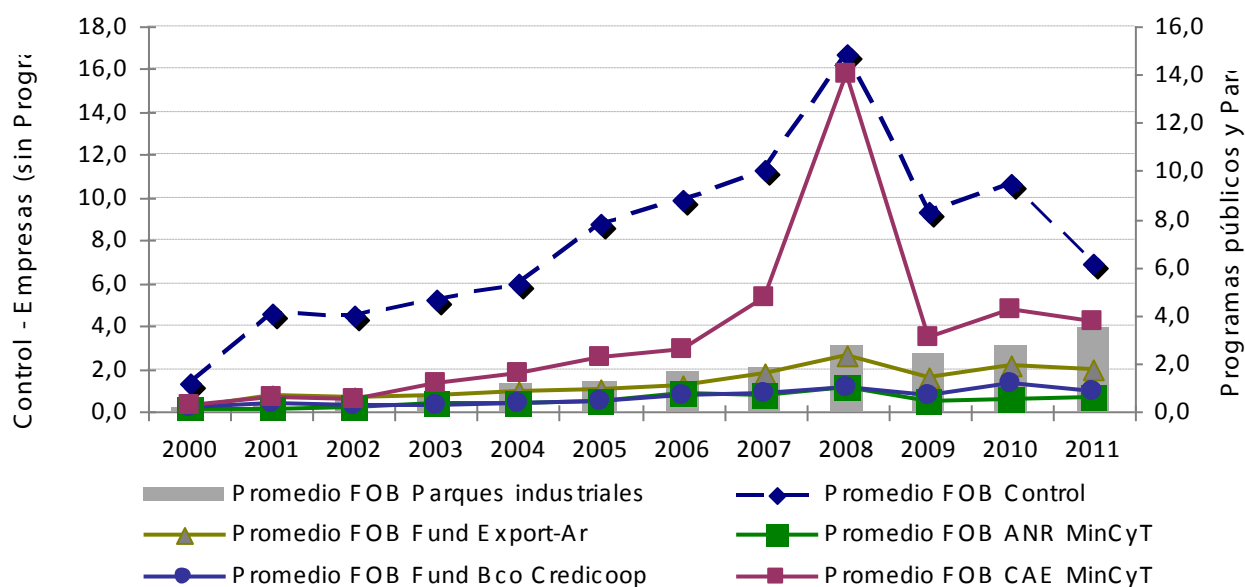
Para desarrollar esta parte del trabajo, se constituyó un grupo de control conformado por firmas que no pertenecen a ninguno de los grupos de análisis (80 empresas localizadas en BsAs, Córdoba y Santa Fe); estos es, firmas que no fueron beneficiadas por instrumentos de política de promoción industrial, tecnológica y/o comercial. Una vez organizadas las bases de firmas en este sentido, sobre los datos de comercio exterior disponibles en el sistema NOSIS, se procedió a aplicar un análisis de tipo estadístico para ver lo que sucedió durante el periodo 2000-2011 con una muestra de firmas beneficiadas por alguno de los instrumentos analizados a lo largo del trabajo; para describir lo ocurrido durante los últimos dos años (2012-2013), se aborda una descripción de tipo “interpretativo”, en función de entrevistas a empresas realizadas en trabajos de consultoría recientes.

Desempeño durante el período 2000-2011

Como principales imágenes de esta etapa del trabajo estadístico se puede señalar que las firmas, que se encuentran operando con la asistencia de algún tipo de instrumentos público de promoción, obtuvieron un volumen de facturación (correspondiente a comercio exterior) mucho menor que el registrado para el caso de las firmas del grupo de control, lo que implica una situación “esperable”, ya que las empresas que solicitan instrumentos públicos de promoción son las que (aunque con deseo de crecer) tienen menor volumen de producción y escasa experiencia en comercio exterior; sin embargo, en lo relacionado con la tendencia de variación, es importante advertir que con el inicio de la crisis financiera internacional las empresas beneficiadas con instrumentos públicos lograron mantener su nivel de ingresos, frente a la caída abrupta que enfrentaron las firmas de control desde el 2009.

Entre las empresas promovidas resalta el notable dinamismo de aquellas beneficiadas por los “créditos a empresas” (CAE) del FONTAR-BICE, que financia proyectos de Modernización Tecnológica de productos o procesos. En gran medida, esto se debe a la participación del sistema bancario y el espíritu a partir del cual se otorgaron los créditos, lo que provocó que se financiaron proyectos de empresas que se podrían haber financiado de todas maneras. Así, el otorgamiento del crédito replicó a la estructura productiva, priorizando a los mejores proyectos; esto puso automáticamente en ventaja a aquellos sectores que albergan a las empresas con mejores capacidades para formular propuestas de modernización (CEP, 2008; Peirano, 2011).

Gráfico 1: Desempeño exportador (FOB en millones de u\$s)

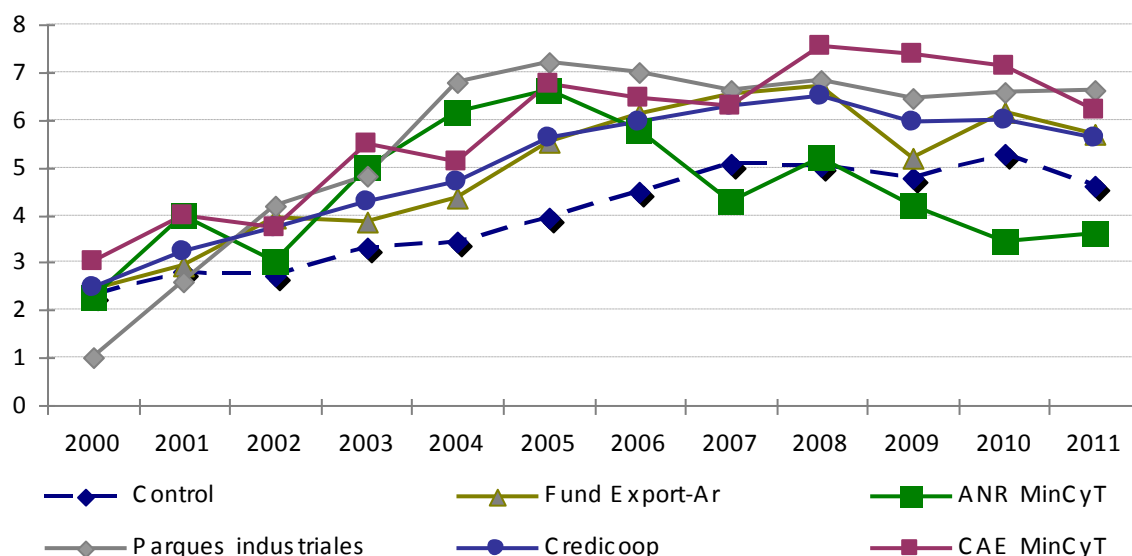


Fuente: Elaboración propia en base a resultados preliminares de entrevistas y datos de NOSIS

Descartando los valores observados en las empresas del CAE por los aspectos mencionados, puede apreciarse que el mejoramiento de la dinámica comercial (y productivo) de las PyME se mantuvo a un ritmo estable durante el período 2004-2007. Luego durante los años de inicio de la crisis internacional (2008-2009) se observó cierto retroceso del protagonismo de este tipo de firmas; pero hacia la salida, durante los años 2010-2011 las PyMEs (principalmente las industriales) experimentaron una impresionante recuperación productiva, aunque con una menor capacidad para empujar sobre el empleo. Así, el 2011 representa el mejor año de la serie, donde se registran los valores más altos para el desempeño comercial de las firmas promovidas por instrumentos públicos, convirtiéndolo en una suerte de bisagra si se considera que los valores tendieron a bajar durante los meses siguientes (Fundación Observatorio PyME, 2012).

Por otra parte, el grado de diversificación de mercado logrado por las empresas del panel es interesante, entendiendo a esto como un indicador de a) diversificación de riesgo y b) ampliación de la cartera de clientes. A partir de considerar la cantidad de países dónde se comercializan los productos, puede notarse una tendencia clara hacia el crecimiento de los destinos exportables, casi siempre por encima del desempeño logrado por el grupo de control. Con el inicio de la crisis financiera internacional la tendencia parece ralentizarse, observándose una suerte de meseta, pero sin visualizarse una inflexión hacia la baja en el número de países. El grupo más débil en este sentido parece ser el de las firmas promovidas por los ANR del MinCyt.

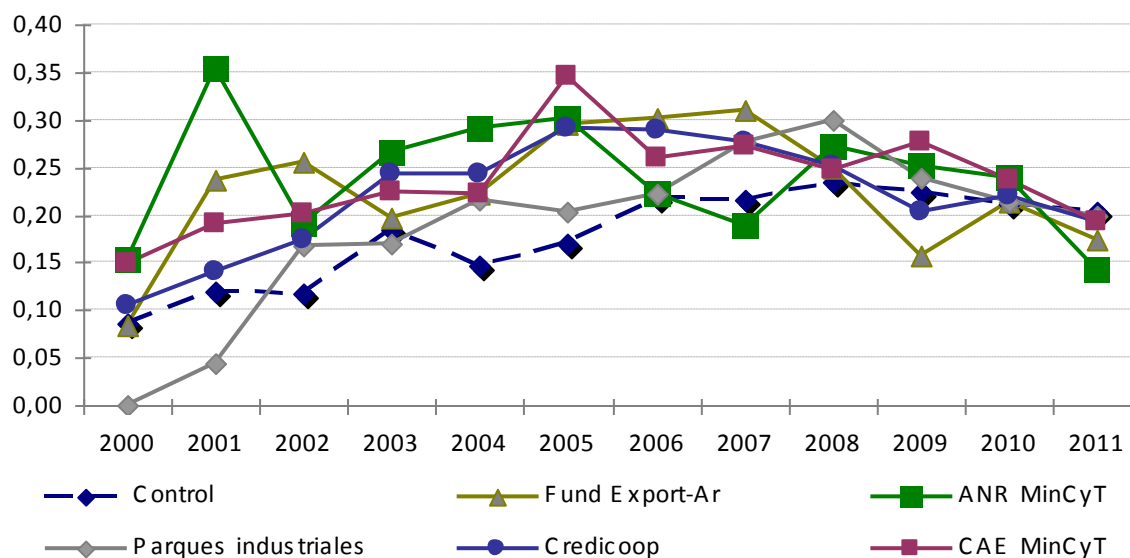
Gráfico 2: Cantidad de países de destino de las exportaciones
PyMEs



Fuente: Elaboración propia en base a resultados preliminares de entrevistas y datos de NOSIS

Si se considera la diversificación producida desde el punto de vista de la facturación (y aplicando el índice de concentración “Herfindahl-Hirschman”), las firmas beneficiadas con algún tipo de instrumento lograron un grado de diversificación de mercados mayor al de las empresas del grupo de control. Sin embargo, ante el inicio de la crisis financiera internacional, que significó la apertura de un período nada amigable para las actividades de comercio exterior, el grado de diversificación de todas las firmas estudiadas tendió a converger con las del grupo de control, mostrando una propensión hacia la concentración de sus actividades comerciales en un pequeño número de mercados. En otras palabras, y teniendo en cuenta la tendencia referida a la cantidad de países donde las PYMES lograron incursionar comercialmente, durante los últimos años la estrategia parece ser “mantener la presencia en los mercados explorados, pero privilegiando aquellos donde la firma se hizo más fuerte”. En este sentido, si bien en promedio la mayoría de las empresas promovidas lograron mayores grados de diversificación de mercado sobre el final del período de análisis, esta fue más notoria sobre la fase expansiva del ciclo, mientras que en el período de crisis la tendencia fue la concentración.

Gráfico 3: Diversificación de mercado de las exportaciones PyMEs

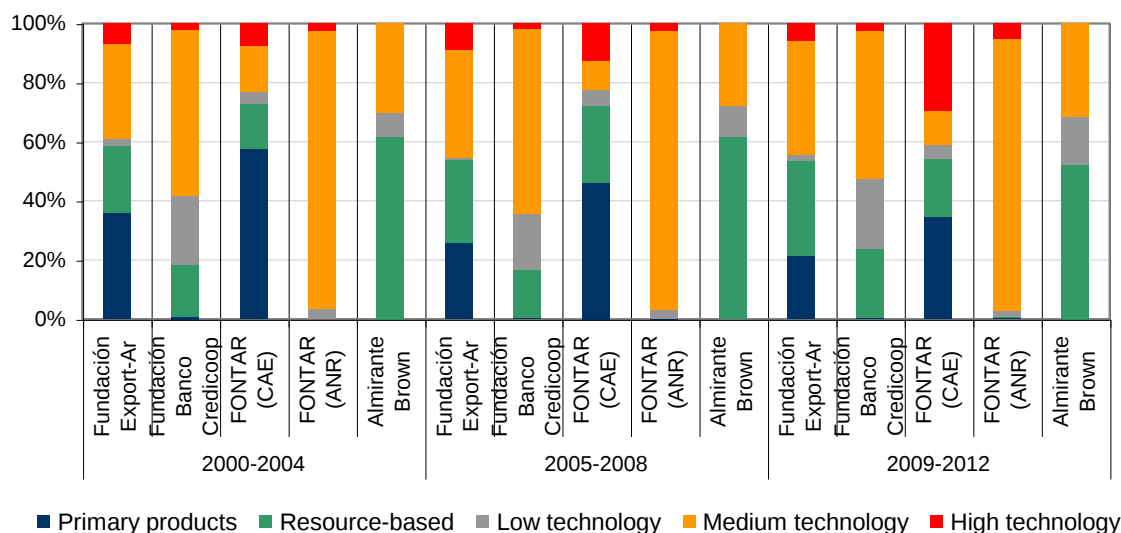


Fuente: Elaboración propia en base a resultados preliminares de entrevistas y datos de NOSIS

Los datos presentados hasta aquí indicarían que, si bien el desempeño de las PYMES promovidas es relativamente modesto en cuanto a la capacidad de incrementar el volumen de ventas al exterior, los instrumentos presentan cierta potencia para garantizar la continuidad en los mercados externos durante el período analizado y fortalecer la capacidad de respuesta ante los cambios de coyuntura.

Un elemento que impacta fuertemente sobre la capacidad de inserción internacional de las empresas es el grado de contenido tecnológico que presentan sus productos. Así, las PYMES son reconocidas por su mayor potencialidad relativa para producir bienes complejos con un mayor grado de especialización, aplicando los ajustes técnicos solicitados por el cliente e internalizando los conocimientos desarrollados en dicho proceso. Guardando una canasta exportadora diversificada, los productos exportados por las PYMES argentinas se caracterizan por poseer niveles de contenido tecnológico “medio” (Bianco, Porta y Vismara, 2007; Fundación Observatorio PyME, 2009).

En este sentido, resulta importante remarcar que los productos exportados por las firmas beneficiadas con los ANR y CAE del MinCyT validan su perfil tecnológico, lanzando al mercado principalmente “manufacturas de mediano contenido tecnológico”, registrándose también casos de productos “*High technology*”. Sin embargo, la oferta de productos de elevado contenido tecnológico no es solo exclusividad de las firmas promovidas por el FONTAR, las empresas que recibieron capacitación del programa DIVERPYMEX de la Fundación Banco Credicoop y las que recibieron asistencia de la Fundación Export-Ar para promocionar sus productos en el exterior también presentan capacidad para colocar productos en el exterior con elevado contenido tecnológico.

Gráfico 4: Contenido tecnológico de las exportaciones


Fuente: Elaboración propia en base a resultados preliminares de entrevistas y datos de NOSIS

Otro elemento importante por mencionar es que el dinamismo innovador de las PYMES no se ve reflejado en la gestión de patentes para proteger su desarrollos. Así, las empresas consultadas argumentan que la relación entre los esfuerzos y costos para obtener la patente no son justificables frente a la poca posibilidad que tienen para controlar su efectividad y hacer valer su cobertura legal en un posible litigio. Ante este panorama las firmas privilegian la obtención de marcas, las cuales resultan más fáciles de capitalizar, aportando mucho más que las patentes a la construcción de una imagen corporativa.

Desempeño durante el 2012 y 2013

Si bien el crecimiento promedio de la facturación registrada (venta local más exportaciones) en las PYMES de referencia durante el período 2008-2012 fue del 10%, con tendencia positiva y estable desde 2010 hasta 2012, y registrándose un leve incremento en 2013 (16,9%); por el contrario, el desempeño exportador se ve seriamente afectado a partir del 2012 en adelante. Las ventas al exterior se redujeron alrededor de un 30% en 2012 y aproximadamente un 15% en 2013. Esto implicó un marcado retroceso en la participación de las exportaciones dentro del total de las ventas; mientras que hacia el 2010 las exportaciones representaban cerca del 20% de las ventas totales, actualmente se ubican alrededor del 10%.

La baja en el reciente desempeño comercial de las PYMES se explica por diversos factores. Luego del inicio de la crisis internacional, la recuperación de las Pequeñas y Medianas empresas se logró con menor capacidad para empujar sobre el empleo. Poniendo a la inversión como motor en la salida del escollo, las PYMES mostrando una interesante propensión hacia el crecimiento y el aumento de su capacidad e infraestructura productiva. En la mayoría de los casos, las firmas encontraron en las políticas públicas de estímulo al consumo una oportunidad para crecer. Sin embargo, las inversiones ejecutadas siguieron la dinámica tradicional de este tipo de empresas, “*incorporación de maquinaria y equipos*”. La importancia casi nula volcada a la capacitación de los RRHH descuidó al principal capital de las empresas, la capacidad de innovación. Con la inversión las firmas lograron incrementar su escala productiva, pero relegando a la capacidad de diferenciación. En este sentido, las firmas invierten mayor cantidad de recursos en la certificación de calidad que en la capacitación de sus empleados y transmisión del conocimiento entre los diferentes actores de la organización; por ejemplo, entre los supervisores o jefes de sección y los operarios jóvenes (cambio generacional).

Otro elemento a tener en cuenta es el notablemente incremento del dinamismo importador a lo largo de la última década; registrándose una mayor velocidad de crecimiento de las importaciones como resultado de la mejora en las condiciones económicas generales y la baja del tipo de cambio real, éstas crecieron a una tasa promedio del 28%, superando a la evolución de las exportaciones, que se ampliaron a una tasa cercana al 15% anual. En los últimos dos años, cuando un conjunto de condicionantes macroeconómicos y una política pública de saldo comercial administrado comenzaron a dificultar el ingreso de insumos de origen externo, la porción de la estructura productiva conformada por PYMES encontró serios obstáculos para mantener su dinamismo local y externo debido a la a) fuerte dependencia por los insumos importados, b) el costo que implica cerrar la función de producción considerando el capital hundido con miras a generar capacidades para la importación, y c) el posicionamiento de Brasil como un importante proveedor dentro del territorio.

La recuperación del mercado interno de los últimos años implicó la apertura de un nuevo canal de desarrollo para las PYMES; por ello, mientras las mencionadas trabas a la importación dificultan la dinámica de muchas firmas también favorece a otras tantas en el plano del mercado local, asegurándoles protección frente a la competencia externa y ofreciéndoles una oportunidad de desarrollo. A su vez, la dinámica del mercado local dio lugar a la creciente presencia de inversores externo (regionales y de territorios más lejanos) dentro de la estructura PYME, considerándola un eslabón clave en sus canales de distribución tanto nacional como regional.

Manteniendo la presencia en aquellos mercados ya conquistados, es decir haciendo frente a los compromisos previamente asumidos, y considerando los efectos de la prolongación de la crisis financiera internacional, el mercado local ha ganado mayor preponderancia por sobre la internacionalización en la estrategia de desarrollo de las PYMES. Actualmente ambos mercados presentan diversos obstáculos para las PYMES, pero el mercado local permite hacer frente a las dificultades con estrategias domésticas bien conocidas por los empresarios y de menor complejidad.

Reflexiones finales

Durante las últimas décadas creció notablemente el interés orientado a estudiar el comportamiento y la lógica de crecimiento de empresas de menor tamaño, principalmente en lo que refiere a su desempeño comercial y participación en mercados externos. En Argentina, durante el período que se abrió con el abandono del régimen de convertibilidad, se dio suma importancia a la necesidad de impulsar el desarrollo del entramado PYME por su gran capacidad para generar puestos de trabajo.

La configuración actual del sistema público de promoción de PYMES es resultado de los primeros pasos andados durante la década de los noventa en reconocer la importancia de las Pequeñas y Medianas empresas para el empleo y el desarrollo local, por un lado, y los arreglos realizados durante el 2008 para lograr una mejor articulación entre las diferentes políticas y programas del entramado público de promoción de PYMES, por el otro. Desde la salida del modelo de convertibilidad la estructura de promoción PYME estuvo orientada principalmente a facilitar la internacionalización de este tipo de firmas.

Gracias a la continuidad brindada al funcionamiento de los programas e instrumentos de política del Sistema Nacional de Promoción de PYMES se logró capitalizar un largo período de aprendizaje instituciones y mayores grados de reconocimiento por parte del entramado de Pequeñas y Medianas empresas. Por el lado de las firmas, se observa mayor madurez para la presentación de planes de negocio y desarrollo tanto de mercados como de productos. Las firmas promovidas lograron reducir los niveles de riesgo, incrementar la capacidad para explotar mercados externos y formalizar rutinas para operativizar con mayor profesionalismo las actividades de comercio exterior.

Junto con el crecimiento económico del país mejoraron las capacidades de venta y empleo de las PYMES, aunque con ciertos límites debido a las propias características que este tipo de empresas presenta. La simpleza organizativa de las PYMES representa una fortaleza para ajustarse rápidamente a los posibles cambios de contextos, pero un límite para afrontar el crecimiento organizacional. En ese sentido, el mejoramiento de la dinámica productiva y comercial PYME se mantuvo a un ritmo estable durante el período 2004-2007. Luego durante los años de inicio de la crisis internacional (2008-2009) se observó cierto retroceso del protagonismo de este tipo de firmas; pero hacia la salida de este período de retroceso, durante los años 2010-2011 las PYMES industriales experimentaron una impresionante recuperación productiva, aunque con una menor capacidad para empujar sobre el empleo del sector.

A pesar de los importantes logros alcanzados, tanto desde el punto de vista de la búsqueda de coordinación institucional de la actual configuración del Sistema Nacional de Promoción de PYMES como de la dinámica comercial registrada por parte de las empresas beneficiadas con instrumentos de política pública, en los últimos años parece asistirse a una etapa de agotamiento del ciclo de expansión comercial de las Pequeñas y Medianas empresas, donde las firmas priorizan al mercado local por sobre la demanda externa y reaparecen muchas de las dificultades vividas en la década anterior. Si bien es cierto que muchos de estos condicionantes surgen como resultado de cambios en el contexto internacional, cabe preguntarse si i) la estructura pública de promoción de PYMES debe realizar cambios en el objetivo central de sus instrumentos, ii) si luego de más de una década de promoción de exportaciones las firmas ya lograron internalizar los conocimientos básicos para el desarrollo de nuevos mercados y del comercio exterior, o iii) si el sistema público de promoción de PYMES debe orientarse más fuertemente hacia una generación de instrumentos tendientes a promoción mayores grados de eslabonamientos dentro de la cadena de valor.

Toda etapa de agotamiento de un modelo representa una oportunidad para explorar nuevas miradas, ensayar formas diferentes de promoción y poner en marcha nuevas estrategias de impulso a la industria nacional.

Bibliografía

- Anlló G, Lugones G y Peirano, F (2008). “La innovación en la Argentina postdevaluación, antecedentes previos y tendencias a futuro”, En: Kosacoff (Ed.) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007, Cap. VII, Cepal, Santiago de Chile.
- Baruj, G y Porta, F (2005). “Políticas de competitividad en la Argentina y su impacto sobre la profundización del MERCOSUR”. Convenio BID – CEPAL: “Asimetrías en el MERCOSUR” National Competitiveness Policies for Deeper Integration. CEPA-MECON. Buenos Aires
- Becattini, G (1989). “El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico. Los distritos industriales y las pequeñas y medianas empresas”. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Bercovich, N. y col., (2005), “Articulación exportadora entre grandes empresas industriales y PyME en Argentina: avances, limitaciones y agenda hacia el futuro”, Buenos Aires, CEPAL.
- Bianco C, Porta F y Vismara F (2008). “Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa”, en B. Kosacoff (ed.) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007, CEPAL, Buenos Aires.
- Bianco, C (2007). “¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?, Documento de Trabajo N° 31, marzo de 2007. Centro de Estudios sobre ciencias, Desarrollo y Educación Superior (REDES). Buenos Aires
- BID (2008). “Retos y oportunidades del sistema argentino de ciencia, tecnología e innovación”. Washington
- Bloch, Roberto (2002). “Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina: análisis comparativo y posibilidades de interacción”. 1ra Ed., Buenos Aires.
- Borrás S y Lundvall B (2004). “Science, Technology and Innovation Policy”, capítulo 22 en Fagerberg, J., Mowery. D. y R.R. Nelson (eds.), The Oxford Handbook of Innovation, Oxford University Press.
- Briano, JL; Fritzsche, F y Vio ML (2003) “El lugar de la industria. Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires”. EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales. Pontificia Universidad Católica de Chile v.29 n.86 Santiago
- Castro, L & Saslavsky, D., (2009), “Cazadores de mercados. Comercio y promoción de exportaciones en las provincias argentinas”, Buenos Aires, Centro de Implementación Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC).
- CEP (2008). “El papel del FONTAR como promotor de actividades innovativas de las firmas. Análisis de los proyectos financiados en el período 1998-2007”. Centro de Estudios para la Producción. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. Buenos Aires.
- CEP (2009). “Mapa de Parques Industriales de la Argentina” Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción, en base a datos de Secretarías Provinciales de Desarrollo e Industria. Buenos Aires
- CEPAL (2005). “Asociatividad, Cooperación Empresarial y Exportación PyME: Experiencias recientes en América Latina y Europa”. CEPAL, Buenos Aires.
- CEPAL (2011). “Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina”. CEPAL; Santiago de Chile.
- Estrada, Heijs y Buesa (2006). “Innovación y comercio internacional: una relación no lineal”. Revista ICE “Los intangibles de la internacionalización empresarial”. Mayo-Junio 2006. N.º 830
- Fernández Bugna C. y Porta F. (2008). “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en B. Kosacoff (ed.) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007, CEPAL, Buenos Aires.
- Ferrari Wolfenson, G (2001). “Estudio sobre la promoción de las exportaciones en Argentina y su imperiosa necesidad de encontrar un mecanismo simple, transparente y eficiente”. Fundación Novum Millennium - Instituto de Política Exterior. Buenos Aires

- Freeman C y Soete L (2000), *The Economics of Industrial Innovation*, Third Edition, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Fundación Observatorio PyME (2008). “Industria Manufacturera Año 2007: Observatorio Pyme Regional Conurbano Bonaerense”. Buenos Aires.
- Fundación Observatorio PyME (2009). “Informe especial: Desempeño exportador de las PyME industriales durante 2008 según contenido tecnológico”. Buenos Aires.
- Fundación Observatorio PyME (2012). “Informe especial: Expectativas sobre el desempeño productivo de las PyME industriales durante 2012”. Buenos Aires
- Kosacoff, B (2007). “Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino”. Ed. Capital Intelectual, Buenos Aires
- Kosacoff, B; Dal Bó, E; Porta, F y Ramos, A (1998). “Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres”. CEPAL-UNQ. Quilmes
- Lall S (1992) “Technological Capabilities and Industrialization”, *World Development*, Vol. 20 N° 2, pp. 165-186.
- Link: http://www.centroredes.org.ar/documentos/documentos_trabajo/files/Doc.Nro31.pdf.
- Marcovitch, J y Silber, S (1998). “Innovación tecnológica, competitividad y comercio internacional”, Universidad de San Pablo. Consultado el día 21 de marzo de 2007. Disponible en www.science.oas.org/espanol/redes/part2_re.pdf
- Marshall, A (1980). “Principles of Economics”. Traducción al castellano. Principios de Economía (1963) (4ª edición). Aguilar, Madrid.
- Milesi, D.; Moori, V.; Robert, V. y Yoguel, G. (2007) “Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia” *Revista de la CEPAL* 92, Agosto 2007.
- Molina-Domene, María A. & Pietrobelli, Carlo, 2012. “Drivers of technological capabilities in developing countries: An econometric analysis of Argentina, Brazil and Chile,” *Structural Change and Economic Dynamics*, Elsevier, vol. 23(4), pages 504-515
- Moncayo Jiménez, E (2001). “Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial”. *Gestión Pública*, Serie 13. CEPAL, Santiago de Chile.
- Nooteboom, B. (1998), “Efectos del tamaño de la empresa en los costos de transacción”. En “Desarrollo y Gestión de PyMEs: Aportes para un debate necesario”, Buenos Aires, UNGS-IDEI.
- Peirano, F (2011). “El FONTAR y la promoción de la innovación en empresas entre 2006 y 2010”, en Porta, F y Lugones, G “Investigación científica e Innovación tecnológica en Argentina. Impacto de los fondos de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica”. UNQ. Quilmes
- Peri, G (2008). “Prioridades de las políticas de comercio exterior de Argentina”. Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales. Buenos Aires
- Porter, M (1980). “The Competitive Advantage of Nations”. Free Press, New York.
- Porter, M (1985). “Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”. Free Press, New York.
- Sábato J y Botana N (1969). “La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina”, *Revista de la Integración*, INTAL, Buenos Aires, Año 1, N°3.

PONENCIA

ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y RESTRICCIÓN
EXTERNA AL CRECIMIENTO EN LA ARGENTINA
DE LA POST-CONVERTIBILIDAD

Marta BEKERMAN
Federico DULCICH
Darío VÁZQUEZ



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

Los cambios estructurales sufridos por Argentina en la década de los noventa generaron un patrón de especialización que llevó a fuertes desequilibrios en el sector externo, los cuales propiciaron la destrucción de diversas cadenas productivas sectoriales por el ingreso indiscriminado de importaciones que competían con la producción nacional. A partir de entonces, la expansión de la inversión pasó a depender de bienes de capital e insumos importados, lo que vinculó al crecimiento con una aceleración de las importaciones.

Durante la post-convertibilidad se atravesó un proceso de marcado crecimiento en el que la industria jugó un papel destacado y, debido a la elevación de precios de los productos primarios de exportación, se produjo un abultado superávit externo. Sin embargo, las tensiones que se presentaron en la cuenta corriente desde 2011, que llevaron a políticas restrictivas en el acceso a las divisas, han abierto nuevos interrogantes sobre el sector externo. El proceso que tuvo lugar durante el período 2003-2011, ¿permitió atenuar la restricción externa al crecimiento? ¿Hasta qué punto se avanzó hacia transformaciones en el perfil de inserción internacional que puedan hacer sustentables las altas tasas de crecimiento alcanzadas durante este período?

Este trabajo intenta responder a esos interrogantes desde un análisis que abarca los componentes de la cuenta corriente, especialmente los vinculados al desempeño del sector industrial, que pueden aportar datos sobre la restricción externa al crecimiento.

En la Sección II se presenta a nivel teórico la relación entre crecimiento y restricción externa, abarcando los principales desarrollos de las escuelas estructuralista y post-keynesiana. Luego se observan algunas transformaciones sufridas por la cuenta corriente durante la post-convertibilidad, con énfasis sobre el desempeño general de la industria (Sección III). La sección IV compara, a nivel global y sectorial, los niveles de crecimiento y sustentabilidad externa alcanzados durante las décadas de noventa y dos mil (a través del enfoque de Thirlwall). Finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo.

La restricción externa en el análisis estructuralista y post-keynesiano

La concepción estructuralista del pensamiento económico ha abordado, desde sus orígenes, el análisis de la interacción entre la estructura económica de un país y su patrón de inserción internacional, determinantes fundamentales de su grado de desarrollo económico.

Prebisch (1986) señaló que la tendencia al deterioro de los términos de intercambio no permitía que los beneficios del progreso técnico en el centro industrializado se distribuyeran hacia los países periféricos (exportadores de bienes primarios) mediante el mecanismo de precios internacionales, lo que planteaba un obstáculo a sus procesos de crecimiento.

Otros autores, como Diamand (1972) y Braun y Joy (1968), analizaron específicamente el impacto de la especialización primarizada en el ciclo económico, de la que derivaba la restricción externa causante del movimiento cíclico de *stop and go*. Este constaba de una fase expansiva, donde el crecimiento de la inversión y el producto elevaban el nivel de empleo y de salarios reales, y expandían la demanda de bienes industriales de producción local e internacional (y de una parte de los saldos exportables); lo que perjudicaba el saldo comercial hasta forzar una devaluación nominal que deprimía los salarios reales, originando una fase contractiva que solucionaba temporariamente el desequilibrio externo y generaba las condiciones para un nuevo ciclo expansivo.

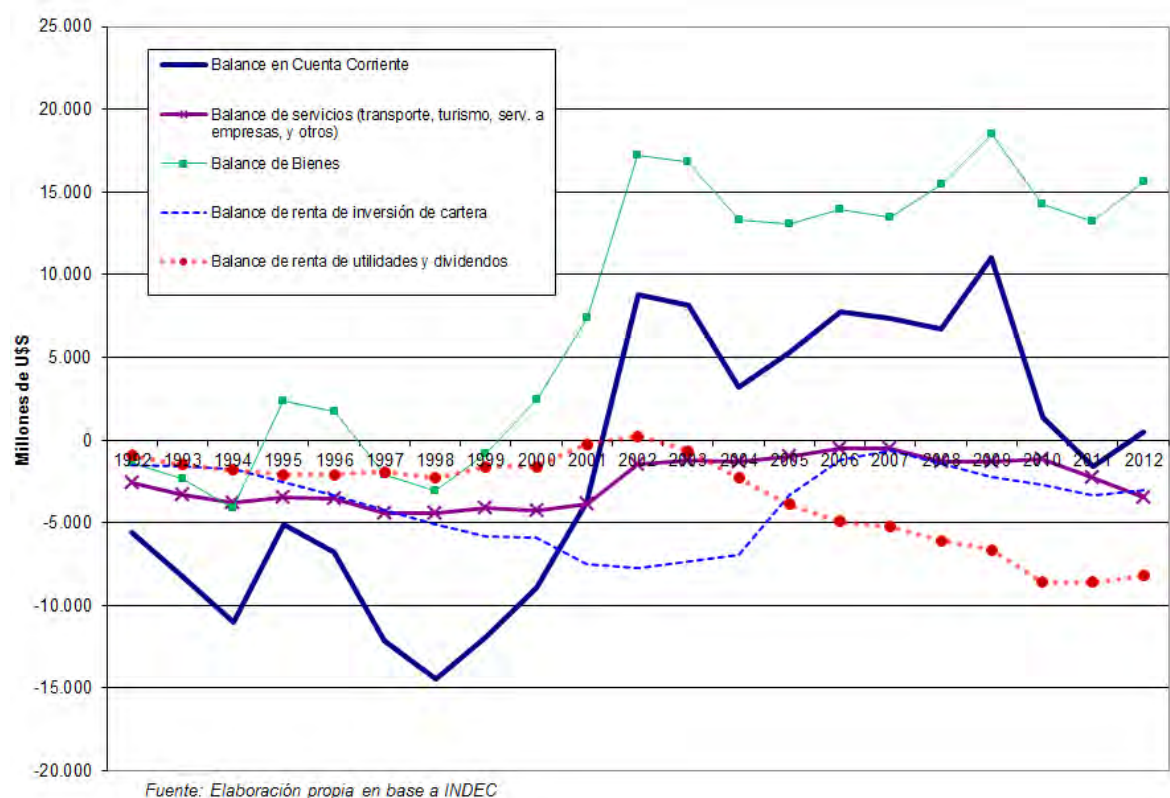
Por el lado de la escuela post-keynesiana, Thirlwall sintetizó estilizadamente estas determinaciones: la tasa de crecimiento de una economía sostenible en el largo plazo, de manera de que no se vea limitada por la restricción externa, depende formalmente del cociente entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y la elasticidad-ingreso de las importaciones (Thirlwall, 1979). Para este autor las diferencias entre las tasas sustentables de crecimiento entre países “deben ser asociadas a las características de los bienes producidos que determinan las elasticidades-ingreso de demanda para las exportaciones y la propensión a importar del país” (Thirlwall, 1979). Es decir, que la tasa de crecimiento de las exportaciones depende del nivel de actividad del resto del mundo, pero también de la composición sectorial de las mismas; mientras que la elasticidad-ingreso de las importaciones también está determinada por su composición sectorial, y por la capacidad de sustituir importaciones por producción local.

Retomando el caso de países con especialización primaria, la restricción externa al crecimiento se impone en el largo plazo debido a que la demanda de bienes primarios exportables es más inelástica con respecto al ingreso que la demanda de importación de los bienes industriales (Prebisch, 1973). Sin embargo, la baja elasticidad-precio de corto plazo de la oferta de los bienes primarios debido a la existencia de factores productivos no reproducibles (como la tierra) puede generar el crecimiento de sus precios ante procesos de fuerte demanda excedente –como el motorizado por la expansión de China– (CEPAL, 2008). Este proceso puede generar efectos positivos en los términos de intercambio de las economías primarizadas en el corto plazo, quedando latentes las fuerzas estructurales de largo plazo vinculadas con la tendencia al deterioro de los términos de intercambio.

¿Cómo generar, entonces, un cambio estructural que permita una tasa de crecimiento más elevada y compatible con la inserción externa? En términos de Thirlwall, se vuelve necesario cambiar la composición tanto de exportaciones como de importaciones, de manera de aumentar la tasa de crecimiento de las primeras y disminuir la elasticidad-ingreso de las segundas.

El estructuralismo desarrolló una larga tradición en la concepción de la Industrialización por Sustitución de Importaciones para reducir la elasticidad-ingreso de las importaciones (Prebisch, 1986), mientras que autores contemporáneos se enfocaron en el problema del cambio de composición de las exportaciones. La diversificación exportadora implica una diversificación productiva que permite que los agentes locales “descubran” las ventajas comparativas inexploradas de su economía, donde los pioneros exportadores les muestran el camino a los continuadores (Hausmann y Rodrik, 2003; Rodrik, 2005).

Gráfico N° 1: Evolución del balance en cuenta corriente y sus componentes.
(En millones de dólares)

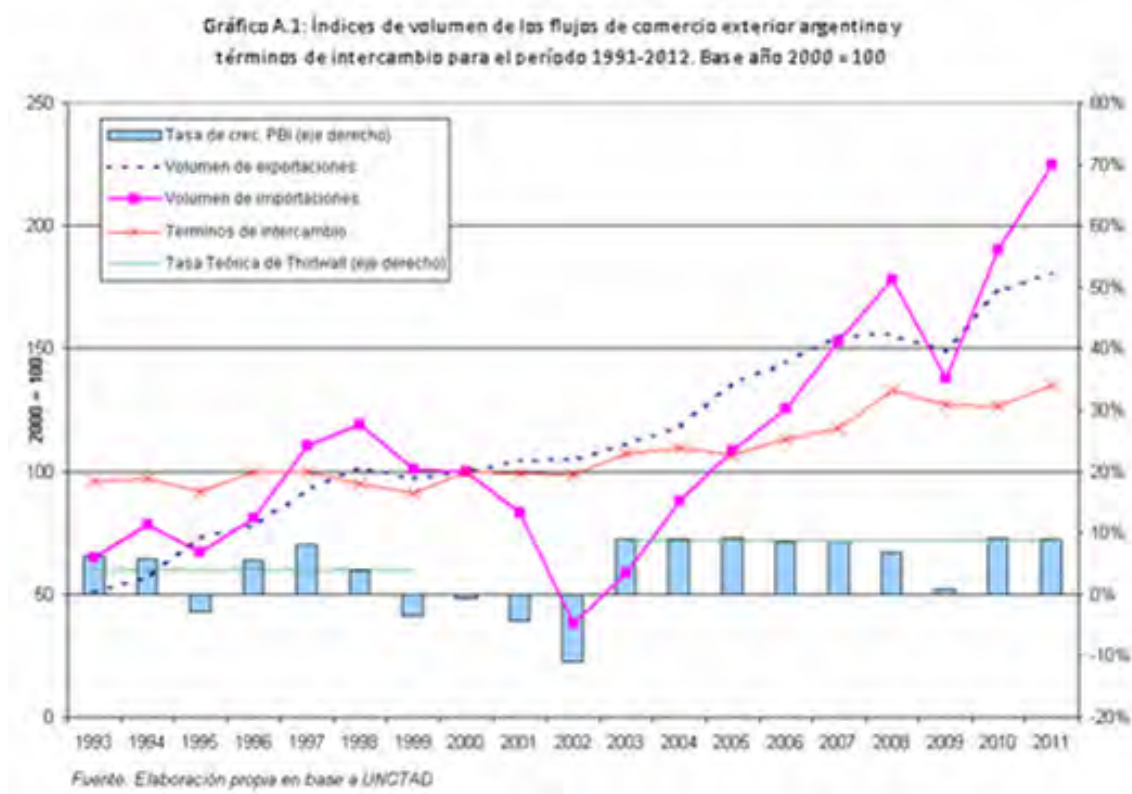


La evolución de la cuenta corriente y el impacto de la producción de manufacturas en la restricción externa

La inserción internacional de la economía argentina, analizada desde los componentes de la cuenta corriente, muestra un claro cambio estructural entre los noventa y los dos mil (Gráfico 1). El fuerte déficit en cuenta corriente de la década del noventa (explicado por un estructural balance negativo de todos sus componentes, salvo el balance en bienes para 1995-1996) da paso a un significativo superávit inicial a partir del 2001, y a una situación de equilibrio durante los últimos años.

El balance de bienes explica gran parte de esta transformación, ya que pasó a ser fuertemente positivo luego de haber sido deficitario en los noventa. Sin embargo, luego de la marcada caída del volumen de importaciones durante los años recesivos (1998-2002), el fuerte crecimiento posterior dio lugar a que el volumen de importaciones creciera a una tasa muy superior al de exportaciones (Gráfico 2). La mejora de los términos de intercambio contribuyó a cerrar parcialmente la brecha y a mantener gran parte del superávit comercial generado desde la salida de la crisis. Pero, desde 2012 esto se ve acompañado por menores tasas de crecimiento y, recientemente, por la implementación de controles a las importaciones.

Gráfico N° 2: Índices de volumen de los flujos de comercio exterior argentino y términos de intercambio para el período 1991-2012. Base año 2000=100
(En millones de dólares)



Los servicios muestran un comportamiento estructuralmente negativo, que se ha visto acentuado en los últimos años. Complementariamente, los componentes del balance de renta, también estructuralmente negativos, han seguido caminos divergentes durante la última década: ha disminuido el saldo negativo de la renta de inversión de cartera, mientras que ha aumentado fuertemente el déficit en utilidades y dividendos. Esto último se explica por la fuerte entrada de IED a la Argentina durante las últimas dos décadas, que contribuyó a la profundización de la extranjerización de la economía (Manzanelli y Schorr, 2011). En ese contexto es incierto el resultado de los procesos de IED en la cuenta corriente: al mismo tiempo que permiten aumentar el ratio de exportaciones sobre producto, trabajan con fuerte dependencia de bienes de capital e insumos importados y generan un déficit en el balance de utilidades y dividendos (Durand, 2005).

Asimismo, es importante remarcar que el cambio de régimen macroeconómico de comienzos de los dos mil generó una fuerte transformación en el grado de apertura de la economía argentina. Mientras que para 1996-1998 el comercio exterior de bienes y servicios (sumando los flujos de importaciones y exportaciones) representaba el 22,3% del PBI, dicha relación aumentó al 39,3% para 2009-2011¹. **Esta fuerte apertura de la estructura productiva argentina en la post-convertibilidad profundiza la relación entre el comportamiento del comercio exterior y el nivel de actividad**, especialmente mediante el saldo comercial en bienes, como hemos apreciado. De allí la importancia de analizar el patrón de inserción externa del sector productivo argentino y su nivel de sustentabilidad en relación a determinados niveles de crecimiento, como se hará en la sección 4.

Pero antes, es importante notar el desbalance productivo que se transmite desde la industria al desempeño del balance comercial. Este desbalance se ha profundizado desde la década del noventa. Las MOA mantienen casi inalterada su participación del 29% en el empleo industrial, con cifras levemente superiores en términos de VBP (Tabla 2). Pero esta leve participación con respecto a las MOI no se traspasa a los saldos comerciales, donde las MOA casi compensan el mal desempeño de las MOI en importaciones y exportaciones. Esto demuestra la persistencia de una estructura industrial dual, con fuerte competitividad en MOA, y con un conjunto de MOI fuertemente deficitario, lo que revela la significativa dependencia del entramado productivo local de insumos y bienes de capital importados (Bekerman y Dulcich, 2013a).

Tabla N. ° 1: Composición en términos de grandes rubros del empleo, la producción y el saldo comercial del sector industrial

Sectores	VBP / VBP _{industrial}		Empleo / Empleo _{industrial}		Saldo comercial (Mill. U\$s)	
	1996-1998	2009-2011	1996-1998	2009-2011	1996-1998	2009-2011
1. MOA	28,9%	31,9%	29,5%	28,6%	7.158	21.914
2. MOI	71,1%	68,1%	70,5%	71,4%	-16.226	-23.273
2.1. MOI Seleccionados	58,5%	59,6%	56,8%	57,5%	-14.299	-19.770
2.2. Otros	12,6%	8,5%	13,7%	13,9%	-1.928	-3.503
Total Industria (MOA + MOI)	100%	100%	100%	100%	-9.069	-1.359

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP.

Crecimiento y restricción externa durante la última década

Para identificar las posibles transformaciones sufridas por el patrón de especialización internacional durante la última década y evaluar su grado de sustentabilidad frente a diferentes tasas de crecimiento es necesario realizar un análisis de la trayectoria desarrollada por las exportaciones e importaciones, tanto a nivel global como sectorial. A tal efecto realizaremos un análisis en base a la Ley de Thirlwall comparando dos períodos (1992-1999 y 2003-2011).

Análisis de la Ley de Thirlwall a nivel general

El desarrollo teórico de Thirlwall explica que si un país incurre en déficit comercial a medida que la demanda se expande (haciendo abstracción de los otros componentes de la cuenta corriente), a mediano plazo deberá limitar su proceso de crecimiento debido a las necesidades de divisas para hacer frente al déficit, lo que plantea la existencia de una tasa de crecimiento teórica que expresa la restricción externa al crecimiento (Thirlwall, 1979).²

1. Fuente: Banco Mundial, "World Development Indicators".

2. Para más detalles sobre la determinación de la Tasa Teórica de Thirlwall a nivel global y la metodología de estimación, véase el Anexo Metodológico del presente trabajo.

En esta sección nos proponemos analizar cómo evolucionó la Tasa Teórica de crecimiento de Thirlwall (TTT) en la post-convertibilidad respecto a la década de los noventa, en comparación con la tasa de crecimiento efectiva. Para eso consideraremos los períodos 1993-1999 y 2003-2011, excluyendo del análisis al período de recesión y crisis transcurrido entre ambos (ver Tabla N° 2).

Tabla N.º 2: Comparación entre la tasa teórica de Thirlwall y la tasa de crecimiento efectiva del PBI argentino. 1993-1999 y 2003-2011

Período	Tasa de crecimiento anual promedio de exportaciones	Elasticidad-ingreso anual promedio de importaciones	Tasa teórica de crecimiento de Thirlwall (1)	Tasa de crecimiento efectiva anual promedio del PBI (2)	(2) / (1)
1993-1999	10%	2,59	4,0%	3,3%	0,81
2003-2011	13%	1,53	8,7%	7,3%	1,79
				8,9% *	1,02 *

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FMI y COMTRADE.

Nota: Los valores con () representan los resultados excluyendo del análisis a los años 2008-2009.*

En primer lugar, puede observarse que gracias a la disminución de la elasticidad-ingreso de importaciones, sumada al aumento en el ritmo de crecimiento de las exportaciones (en parte fundamentado por el efecto de los términos de intercambio crecientes), **la TTT registra un aumento durante el período 2003-2011, lo que implicaría una mayor potencialidad de crecimiento para dicho período debido a la atenuación de la restricción externa.** Por otro lado la tasa efectiva de crecimiento se presenta como inferior a la correspondiente a la restricción teórica. Sin embargo, este cálculo, basado en promedios, desconoce la fuerte dispersión al interior de la serie. En efecto, si excluimos del análisis a los años 2008-2009 (de fuerte caída del crecimiento e importaciones debido a la crisis internacional), la tasa efectiva de crecimiento promedio anual del período fue de 8,9%, levemente superior a la TTT (Gráfico 2).

Esta situación, evaluada en conjunto con la creciente dinámica negativa de otros rubros de la cuenta corriente ya analizados (como el balance de renta de utilidades y dividendos) explica la **tendencia al deterioro del fuerte superávit de cuenta corriente de comienzos de la década; así como la implementación reciente de restricciones cambiarias y comerciales, debido a que el decreciente superávit comercial ya no puede compensar a los otros rubros estructural y crecientemente deficitarios de la cuenta corriente.** La reciente desaceleración del crecimiento es otra faceta que demuestra la imposición de la restricción externa al crecimiento.

Comportamiento de la Ley de Thirlwall a nivel de sectores MOI

Si bien la ley de Thirlwall fue diseñada para su aplicación a nivel global, existen distintos aportes para su implementación a nivel sectorial (Araujo y Lima, 2007; entre otros) que justifican un análisis más pormenorizado del desempeño comercial de los sectores.³⁻⁴

3. Se introdujeron, para el análisis sectorial, cambios en el cálculo de la TTT respecto a su forma clásica (utilizada en el análisis global). La TTTi sectorial utilizada representa la tasa de crecimiento del PBI (a nivel general de la economía) que resulta compatible con la estabilidad del saldo comercial del sector i; mientras que la TTT global es la tasa de crecimiento del PBI que determina tanto un saldo comercial global equilibrado, así como su estabilidad. Para más detalles sobre el fundamento de esta diferencia y la metodología utilizada, véase el Anexo Metodológico.

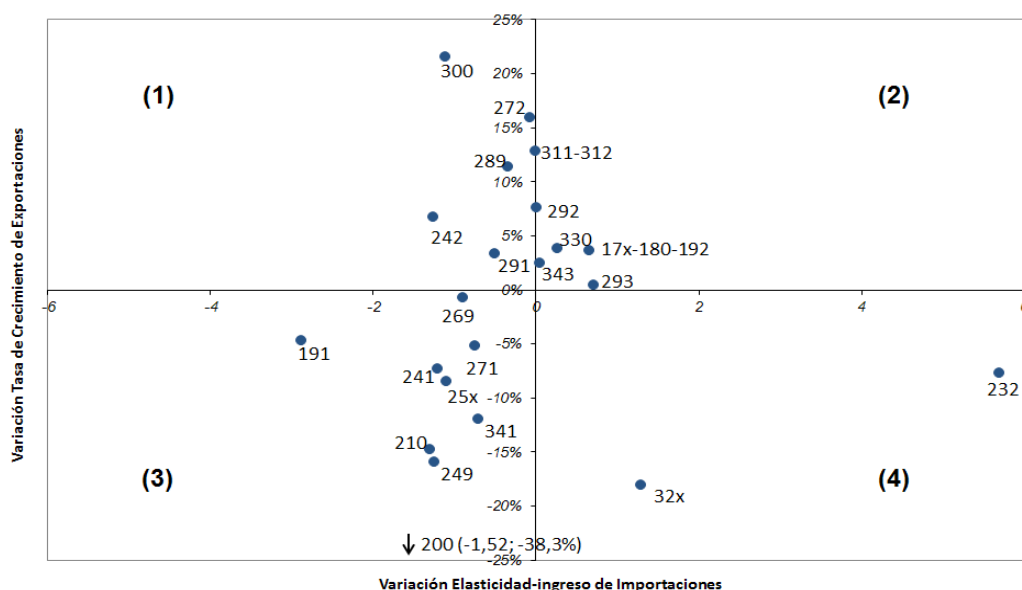
4. El detalle de los sectores elegidos se encuentra en la Tabla A.1 del Anexo Estadístico.

La evolución que sufrieron los sectores MOI considerados en relación a las dos variables contempladas por la Ley de Thirlwall (tasa de crecimiento de sus exportaciones y elasticidad-ingreso de sus importaciones) entre los períodos 1992-1999⁵ y 2003-2011 puede ser observada en el Gráfico 3.

La mayor cantidad de los 22 sectores considerados se ubican dentro de los cuadrantes 1 y 3 del gráfico por lo que revelan una reducción de la elasticidad-ingreso de las importaciones.

Ahora bien, dentro de esa tendencia hacia la sustitución de importaciones (excluyendo de la zona de sustitución de importaciones a los sectores que se encuentran cercanos al eje de ordenadas), existen dos subconjuntos. En primer término, podemos encontrar **cuatro sectores que incrementaron su ritmo exportador entre ambas décadas** (ubicados en el Cuadrante 1 del Gráfico N° 3): **productos químicos (242); acabado de superficies metálicas (289); maquinaria de uso general (291); y maquinaria de oficina e informática (300).**

Gráfico N.º 3: Cambios en el desempeño comercial de los sectores MOI elegidos entre 1992-1999 y 2003-2011



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del CEP.

Nota: El sector "Madera y sus productos (excepto muebles)" (200) no se puede visualizar en el gráfico por encontrarse en una posición muy desfavorable en cuanto a sus exportaciones (variación negativa del 38,3%), pero se encuentra ubicado en el cuadrante n° 3.

Sin embargo, es mayor la cantidad de sectores que avanzaron en la sustitución de importaciones pero se encontraron lejos de dar un salto exportador (Cuadrante 3), lo que reflejaría una reestructuración sectorial orientada al mercado interno: productos de minerales no metálicos (269); marroquinería y talabartería (191); productos de hierro y acero (271); sustancias químicas básicas no agropecuarias (241); caucho y plástico (25x); productos de papel (210); abonos y plaguicidas (249); vehículos automotores (341); y madera (200), con la particularidad, en este último caso, de ser el único sector de este subconjunto donde las exportaciones no sólo no aumentaron su ritmo, sino que se contrajeron de manera absoluta.

Por otro lado, en los cuadrantes 2 y 4 es posible hallar aquellos sectores que debilitaron el proceso de sustitución de importaciones. Nuevamente, **se distinguen dos grupos: aquellos que actuaron en total perjuicio del balance comercial, como combustibles y lubricantes (232) y aparatos de reproducción de video y sonido (32x); y aquellos que lograron al menos reforzar su rol exportador, experimentando una apertura sectorial al mercado externo. Entre estos últimos encontramos a: textiles y calzado (17x-180-192); instrumentos médicos y de precisión (330); cocinas y electrodomésticos (293); maquinaria de uso especial (292); generadores eléctricos (311-312); y autopartes (343).**

Por otro lado, es interesante relacionar los cambios observados en cada uno de estos sectores con su capacidad de abastecer al mercado interno y de generar empleo, de manera de analizar los vínculos entre sustentabilidad externa y estructura industrial. En el Gráfico 4, se relaciona el resultado de la tasa teórica de Thirlwall de cada

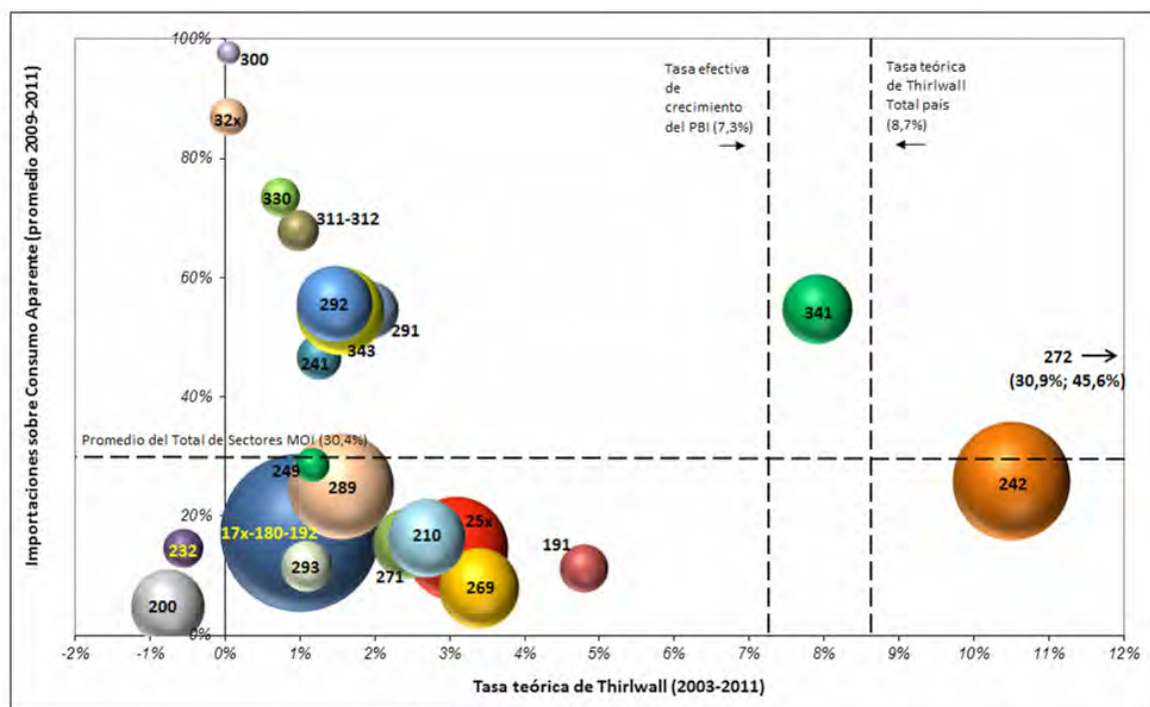
5. En este caso se consideró para el análisis el año 1992; ya que, a diferencia del caso global, se contaba con información pública disponible para dicho año.

uno de los sectores seleccionados (TTTi) para 2003-2011, con su nivel de penetración importadora⁶. A su vez, la incidencia relativa de cada sector en el empleo total aportado por el conjunto de los sectores seleccionados para 2009-2011, aparece representado por el tamaño relativo de las burbujas.

En términos de la dinámica comercial de los sectores, podemos definir dos regiones dentro del Gráfico 4 separadas por la TTT a nivel global, que marca la restricción externa al crecimiento del comercio global para 2003-2011. A la izquierda de la TTT global (8,7% promedio anual) se encuentran aquellos sectores que muestran una dinámica que los vuelve “no sustentables a nivel Thirlwall”, ya que presentan tasas inferiores a dicha TTT. Esto significa que estos sectores muestran una tendencia al deterioro de su saldo comercial aún si la Argentina no viera su crecimiento restringido por el sector externo. En cambio, a la derecha de la TTT, podemos encontrar a aquellos sectores que muestran una evolución que los vuelve “sustentables a nivel Thirlwall” dado que su TTTi es mayor a la TTT. Es importante destacar que los sectores sustentables a nivel Thirlwall fueron también efectivamente sustentables durante 2003-2011, ya que registraron valores de TTTi superiores a la tasa efectiva de crecimiento de la economía (7,3% promedio anual).

El corte vertical del gráfico, que indica el nivel de penetración importadora promedio de los sectores MOI para el período 2009-2011 (30,4%), será tomado como referencia para evaluar el grado de penetración importadora que presentan los distintos sectores.

Gráfico N° 4: Sustentabilidad comercial, penetración importadora e intensidad del empleo de los sectores seleccionados



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del CEP y MTEySS.

Nota: El tamaño de las burbujas representa la importancia del empleo del sector respecto al empleo total de los seleccionados.

El Gráfico 4 revela que **la mayor restricción externa al crecimiento resultante de la estructura industrial argentina se encuentra en el comportamiento de las MOI**, dado que durante el período 2003-2011 sólo 2 de los 22 sectores analizados presentaron una TTTi sectorial superior a la TTT global, por lo que muestran dinámicas “sustentables a nivel Thirlwall”. Esto significa que los 20 sectores restantes presentarían una tendencia al deterioro de su saldo comercial aún en situaciones de crecimiento global no restringido por el sector externo. Como fundamento de dicha situación, **el superávit generado por los PP, las MOA y los pocos sectores MOI sustentables permitieron a Argentina crecer “a tasas chinas” durante algunos años; superando coyunturalmente la restricción externa generada por el balance comercial global pero aumen-**

6. La penetración importadora fue calculada como el promedio para el período 2009-2011 del cociente entre importaciones y consumo aparente del sector.

tando progresivamente el déficit comercial de MOI, ante la dependencia importadora de insumos, bienes de capital, y bienes finales de medio y alto contenido tecnológico (Bekerman y Dulcich, 2013a). Finalmente, la imposición de la restricción externa ha llevado a una desaceleración de la actividad económica y a la reciente implementación de restricciones a las importaciones.

La evolución del desempeño comercial de los sectores mencionados puede ser observada relacionando los gráficos 2 y 3. No se observa durante esta década una clara movilidad de los sectores “no sustentables a nivel Thirlwall” hacia el cuadrante 1 del Gráfico 2; lo que denotaría un movimiento tendencial a compatibilizar su inserción externa sectorial con tasas de crecimiento del PBI más elevadas (por la doble vía de la disminución de la elasticidad-ingreso de importaciones junto a un aumento en la tasa de crecimiento de las exportaciones). En rigor, sólo tres de esos sectores se encuentran en el cuadrante 1, por lo que las tendencias de los sectores MOI no se han canalizado hacia una atenuación de la restricción externa durante la post-convertibilidad. Además, entre ellos se cuenta a dos sectores con niveles elevados de penetración importadora (maquinaria informática -300- y maquinaria de uso general -291-).

Por último, vale la pena destacar que los mayores generadores de empleo son sectores que muestran, en primer lugar, una relación inversa y significativa con el grado de penetración importadora, como podemos observar en el Gráfico 4. En efecto, aquellos que presentan una menor penetración importadora son los que generan la mayor parte del empleo industrial (aproximadamente el 43%) en contraposición con los que presentan altos grados de penetración (14%). Por otro lado, los mayores niveles de empleo se encuentran, con la excepción de productos químicos, entre aquellos sectores que pertenecen a la franja “no sustentable a nivel Thirlwall”.

Sectores con una inserción externa “no sustentable a nivel Thirlwall” y alta penetración importadora

Este subconjunto de sectores muestra poca incidencia en el empleo y producto industrial junto a altos niveles de demanda interna (expresados en significativos déficits comerciales), por lo que ofrecen un alto potencial para llevar adelante una política de sustitución de importaciones. Se trata de sectores innovadores a nivel mundial (maquinaria informática -300-, aparatos de reproducción de video y sonido -32x-, instrumentos médicos y de precisión -330-, maquinaria de uso general -291- y especial -292-, y generadores eléctricos -311-312-); complementados por automotores (341), autopartes (343) y sustancias químicas básicas (241).

La maquinaria de uso general (291) registra una alta penetración importadora y ha terminado la década con uno de los mayores déficits comerciales entre los sectores seleccionados, persistiendo en una significativa tendencia de no sustentabilidad comercial. Aquí los subsectores específicos que explican el crecimiento de la dinámica exportadora respecto a la década anterior son las bombas, válvulas y compresores, dentro de los cuales asimismo se presentan algunos que cumplen la función de autopartes.

De igual manera, la creciente dinámica exportadora del sector de maquinaria de uso especial (292) no le alcanzó para ubicarse en la zona de sustentabilidad, ya que la misma se concentró esencialmente en el subsector de maquinaria agrícola (Tabla 3), lo que explica la persistencia del sector en un elevado déficit comercial hacia finales de la década y su elevada penetración importadora.

Tanto la maquinaria de uso general (291) como la especial (292) poseen una dinámica importadora que se explica por la significativa dependencia tecnológica de la Argentina, que determina el crecimiento de las importaciones de maquinaria e insumos para llevar adelante los procesos de inversión en contextos de crecimiento económico. Esta dependencia de importaciones de maquinaria se consolidó durante los años noventa y no ha sido revertida durante los dos mil.

Por otro lado, para terminales automotrices (341) el cambio de régimen macroeconómico implicó una sustitución de importaciones, así como un relativamente menor crecimiento de exportaciones (en un sector que tuvo un fuerte crecimiento y apertura externa en los noventa, debido al comienzo del régimen especial de comercio con Brasil). Sin embargo, el sector continúa con un valor de TTTi cercano a la TTT global debido a que la tasa de crecimiento de las exportaciones en esta década fue también muy elevada (28,8% durante 2003-2011), con los automóviles finales de menor tamaño como los productos de exportaciones más dinámicas (Tabla 3). Por otra parte, es importante remarcar que la reconfiguración productiva que llevaron adelante las multinacionales del sector a nivel regional (Bekerman y Dulcich, 2013b), implicó una sustitución de importaciones en vehículos finales, pero con el correlato de un aumento de importaciones en autopartes (343).

Tabla N° 3: Desagregación de las exportaciones más dinámicas en sectores seleccionados para el período 2003-2011

CIU rev 3 (3 dig)	Desc. CIU rev 3 (3 dig)	Prom. Expo CIU 2009-2011 (Mill. U\$S)	HS 2002	Desc. HS 2002	Tasa Crec. Prom. Expo 2003-2011	Prom Expo 2009-2011 (Mill. U\$S)	Part. HS 2002 en CIU
242	Productos químicos	4.076	382490	Biodiesel	117%	1.444	35%
			330720	Desodorantes corporales	27%	273	7%
			300490	Medicamentos	16%	368	9%
25x	Caucho y plástico	851	392010	Placas y láminas de polímeros de etileno	18%	78	9%
			401120	Neumáticos para autobuses o camiones	16%	45	5%
			401110	Neumáticos para automóviles	7%	164	19%
272	Productos de metales no ferrosos	2.820	710691	Plata en bruto	109%	267	9%
			710812	Oro en bruto	50%	1.789	63%
			760110	Aluminio en bruto	36%	365	13%
289	Acabado de superficies metálicas	298	732690	Otras manufacturas de hierro o acero	31%	78	26%
			761290	Barriles y tambores de aluminio	17%	26	9%
			731210	Cables de hierro o acero	14%	26	9%
291	Maquinaria de uso general	980	841370	Las demás bombas centrífugas para líquidos	32%	66	7%
			841480	Bombas y compresores de aire	18%	62	6%
			848180	Artículos de grifería y válvulas	15%	72	7%
292	Maquinaria de uso especial	464	842481	Pulverizadoras para la agricultura	40%	23	5%
			843143	Partes de máquinas de sondeo o perforación	36%	24	5%
			843230	Sembradoras y plantadoras	33%	26	6%
311-312	Motores y generadores de energía eléctrica	10	850710	Acumuladores eléctricos de plomo para arranque de motores de explosión	18%	3	32%
			850720	Otros acumuladores de plomo	14%	5	53%
			850790	Partes de acumuladores eléctricos	5%	1	9%
341	Vehículos automotores	6.591	870321	Automóviles de cilindrada inferior o igual a 1.000 cm3	87%	840	13%
			870322	Automóviles de cilindrada superior entre 1.000 cm3 y 1.500 cm3	78%	1.058	16%
			870421	Camiones diesel de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5 t	30%	1.998	30%
			870323	Automóviles de cilindrada superior entre 1.500 cm3 y 3.000 cm3	20%	1.656	25%

Fuente: Elaboración propia en base a COMTRADE

Sectores “no sustentable a nivel Thirlwall” y baja penetración importadora

Dentro de este subconjunto de sectores, cuya mayor parte muestra una orientación mercado internista (al situarse en el cuadrante 3 del Gráfico 2), sólo dos pudieron elevar la tasa de crecimiento de sus exportaciones con respecto a la época de la Convertibilidad, pero sin llegar a alcanzar niveles de sustentabilidad comercial: textiles y calzado (17x-180-192), y acabado de superficies metálicas (289). La razón principal, en el caso del sector textil y de calzado, es que ese aumento se concentró en materias primas e hilados en detrimento de los tejidos y confecciones (productos con mayor valor agregado) –Fundación Pro-Tejer 2009 y 2012-. En el caso de acabado de superficies metálicas, el crecimiento de la demanda ha sobrepasado su capacidad de producción, dando como resultado un déficit comercial abultado a finales de la década; lo que demuestra que, a pesar de haber tenido una dinámica de aumento del crecimiento de las exportaciones (y por ende, cierta competitividad internacional) y leve disminución de la elasticidad de importación, el sector no ha podido acompañar el crecimiento del mercado interno. El crecimiento de sus exportaciones se concentra en subsectores muy específicos (Tabla 3): dentro de las “Otras manufacturas de hierro y acero”, cuyas exportaciones crecieron al 31% promedio anual (muy por encima del promedio sectorial, de 16% anual), encontramos productos tan disímiles como cajas, escaleras, cuadros de bicicletas, y recipientes para gas comprimido o licuado.

En cuanto a los sectores de madera y sus productos (200) y de combustibles y lubricantes (232), ambos presentan valores negativos de TTTi debido a la transposición de su comportamiento exportador entre las décadas de 1990 y 2000. Madera es uno de los sectores que mayor crecimiento exportador experimentó durante la etapa de convertibilidad, sin embargo, en el período 2003-2011 se volcó mayoritariamente a la provisión del mercado interno, incluso presentando un crecimiento negativo de las exportaciones. Lo mismo sucedió con

combustibles en el plano exportador, pero en este caso combinado con un aumento alarmante de la elasticidad-ingreso de sus importaciones que llevó a que las compras externas de combustibles alcanzaran los 9.397 millones de dólares en 2011, con un déficit de la balanza energética en ese año de casi 3 mil millones de dólares (Barrera, 2012).

El sector de productos de caucho y plástico (25x) refleja la fuerte incidencia de la cadena automotriz en el entramado industrial argentino, expresada en la demanda de neumáticos para camiones, autobuses y automóviles; que aparecen como las más dinámicas dentro de las exportaciones del sector y representan el 25% de las mismas. El complemento que explica asimismo su buen desempeño son las exportaciones del subsector petroquímico, acaparado por empresas multinacionales. Los productos de caucho y plástico, de importante incidencia en el empleo industrial, poseen una baja penetración importadora, y han disminuido tanto la elasticidad-ingreso de sus importaciones, como su ritmo exportador, lo que refleja una reorientación mercadointernista.

Sectores “sustentables a nivel Thirlwall”

El sector de productos químicos (242) presentó, con respecto a la década de los noventa, tanto una caída de la elasticidad-ingreso de importaciones como un mayor crecimiento de exportaciones. La formidable dinámica exportadora del biodiesel explica el extraordinario valor de TTT_i . El *boom* exportador del biodiesel se debió al esquema de retenciones escalonadas decrecientes en su cadena de valor, que le genera una elevada tasa de protección efectiva, complementado con condiciones beneficiosas del mercado externo (Bekerman y Dulcich, 2013a). El biodiesel acapara el 35% del valor exportado por el sector de productos químicos (Tabla 3), seguido por productos de fuerte inserción exportadora como desodorantes y medicamentos.

Por último, es importante destacar que la mayor parte de las exportaciones en productos de metales no ferrosos (272) consiste de metales en bruto (oro, plata y aluminio), erróneamente clasificados como MOI, que muestran un fuerte crecimiento exportador debido al crecimiento de los precios internacionales y la expansión del sector minero en Argentina. A pesar de esto, genera poco empleo y eslabonamientos en el entramado industrial argentino.

Conclusiones

Durante la post-convertibilidad se observó una marcada apertura de la estructura productiva argentina, que profundizó la relación entre el comportamiento del comercio exterior y el nivel de actividad. En ese contexto, el balance comercial se presentó como el componente más dinámico de su cuenta corriente, que posibilitó que durante la post-convertibilidad se generara una mayor potencialidad de crecimiento a partir de una atenuación de la restricción externa.

El saldo comercial positivo fue el resultado de una tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios superior a la de la convertibilidad junto a una disminución de la elasticidad-ingreso de las importaciones. Sin embargo, con excepción de los años influenciados por la crisis internacional, la Argentina creció levemente por encima de la restricción externa, deteriorando paulatinamente el fuerte superávit comercial en bienes y servicios de comienzos de la década. Esto se complementó con el deterioro de otros componentes de la cuenta corriente (especialmente el balance de utilidades y dividendos, vinculado a la extranjerización de la economía), hasta contribuir a la imposición en 2011 de restricciones cambiarias y comerciales, y a la desaceleración del crecimiento.

Como fundamento de la restricción externa a nivel comercial, frente a los altos niveles de crecimiento registrados durante 2003-2011, no se registraron cambios estructurales en el sector industrial, lo que generó crecientes déficits comerciales en la gran mayoría de los sectores MOI. En ese contexto, el superávit generado por los PP, las MOA y los pocos sectores MOI sustentables permitieron a Argentina crecer “a tasas chinas” durante algunos años; pero aumentando progresivamente el déficit comercial de MOI, ante la dependencia importadora de insumos, bienes de capital, y bienes finales de medio y alto contenido tecnológico. Por consiguiente, el deterioro del saldo comercial de combustibles durante la década no es el único fundamento de la restricción externa al crecimiento de la Argentina, sino que agrava una problemática de carácter estructural especialmente focalizada en las MOI.

Esta permanencia de una estructura económica dual, que se manifiesta en la performance de los sectores MOA

y MOI en su comercio exterior, presenta una relación inversa en relación al comportamiento del empleo. A su vez, los commodities industriales, intensivos en capital (que incluyen al biodiesel, y a las exportaciones de oro, plata y aluminio en bruto), integran los pocos casos de sectores MOI que pudieron alcanzar la que aquí fue definida como “sustentabilidad comercial a nivel Thirlwall”. Exceptuando asimismo a las terminales automotrices (que se mostraron efectivamente sustentables, ante una importante sustitución de importaciones en vehículos finales, y una buena dinámica exportadora) el resto de los sectores MOI (19 de los 22 sectores analizados en este trabajo, y donde se concentran los bienes industriales de alto contenido tecnológico) presentan una clara tendencia hacia una falta de sustentabilidad comercial, y no muestran una dinámica reciente que permita avizorar un cambio significativo de dicha situación.

Sintetizando, el desempeño manufacturero en la post-convertibilidad no logró revertir aún el cuadro histórico de dependencia tecnológica de la industria argentina, que explica gran parte del déficit comercial MOI, concentrado en bienes de capital e insumos. Si bien se ha consolidado un sistema productivo diversificado, el mismo muestra dificultades para alcanzar una trayectoria sustentable de crecimiento. En este contexto, se requiere complementar las políticas macroeconómicas enfocadas al crecimiento de la demanda, con la profundización de políticas de largo plazo que atiendan a las especificidades sectoriales y que tengan como objetivo transformar la estructura industrial (Wade, 1989) para generar transformaciones en la inserción internacional que permitan consolidar un proceso de crecimiento elevado y sostenible (Ffrench-Davis, 1991). Pero este proceso necesita también de un marco institucional que asegure que el otorgamiento de incentivos determine contraprestaciones en términos de inversión, cambio técnico y exportaciones para los sectores y firmas beneficiados (Chang, 1993); de manera de evitar comportamientos de *rent-seeking*.

Bibliografía

- Araujo, R. y Lima, G. T. (2007): “A structural economic dynamics approach to balance-of-payments-constrained growth”. *Cambridge Journal of Economics*, Oxford UP, vol. 31(5), pp. 755-774.
- Barrera, M. (2012): “Subexploración y sobreexplotación: la lógica de acumulación del sector hidrocarbúfero en Argentina”. *Apuntes para el cambio*, Año 2 - N° 2.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013a): “La inserción internacional de la Argentina. ¿Hacia un proceso de diversificación exportadora?”. *Revista CEPAL* 110. Santiago de Chile.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013b): “Dependencia comercial y patrones de especialización en un proceso de integración regional: el caso de Argentina y Brasil”. *Revista Desarrollo Económico*, IDES, Buenos Aires. En Prensa.
- Braun, O. y Joy, L. (1968): “A model of economic stagnation, a case study of the Argentine economy” en *Economic Journal*, Vol. 78, Issue 312.
- CEPAL (2008): “Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con China”. II Cumbre Empresarial China-América Latina, Harbin, China. Oct-2008.
- Chang, H. (1993): “The political economy of industrial policy in Korea”. *Cambridge Journal of Economics*, 17:2, Junio 1993, p.131.
- Diamand, M. (1972): “La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio”. *Desarrollo Económico*, Vol. 12 N° 45, Buenos Aires.
- Durand, C. (2005): “Los límites de la inversión extranjera directa (IED) como fuente de ideas para el crecimiento de las economías en desarrollo”, *Problemas del desarrollo*, 36.
- French Davis, R. (1991): “Ventajas comparativas dinámicas: un planteo neoestructuralista”. *Cuadernos de la CEPAL* N°63, Santiago de Chile.
- Fundación Pro-Tejer (2012): “Boletín Económico Anual 2011”. Disponible en: <http://www.fundacionpro-tejer.com/boletines/>
- Fundación Pro-Tejer (2009): “Boletín Económico Anual 2008”. Disponible en: <http://www.fundacionpro-tejer.com/boletines/>
- Gómez Zaldivar, M., Manjarrez, O., y Ventosa-Santaulària, D. (2009): “Regresión espuria en especificaciones dinámicas”. *Revista Ensayos*, Vol. XXVIII, N° 1, México.
- Hausmann, R. y Rodrik, D. (2003): “Economic Development as Self-Discovery”, *Journal of Development Economics*.
- Manzanelli, P; y Schorr, M. (2011): “La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar”. *Industrializar Argentina*, N° 14.
- Prebisch, R. (1973): “Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico”. Serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL. Santiago de Chile. Febrero 1973.
- Prebisch, R. (1986): “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”. *Desarrollo Económico*, v. 26, Nro. 103, octubre-diciembre 1986.
- Rodrik, D. (2005): “Políticas de diversificación económica”, *Revista de la CEPAL*, N° 87 (LC/G.2287-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Thirlwall, A. (1979): “The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences”. *BNL Quarterly Review*, Vol. 32 N° 128, pp. 45 -53.
- Wade, R. (1989), “What can economics learn from East Asian success?”, *American Academy of Political and Social Science*, vol. 505, Thousand Oaks, Sage Publications.

Anexo estadístico

Tabla N.º a.1: Sectores elegidos para el análisis, con sus cambios de participación en el vbp y empleo industrial. Prom. 1996-1998 Y 2009-2011

CIU rev. 3	Descripción	Promedio de VBP sector / VBP industrial		Nivel de Empleo promedio por Sector					Saldo Comercial prom. 2009-2011 (Mill. U\$S)
		2009-2011	Variación lineal (2009-2011 vs 1996-1998)	Empleados 1996-1998	Empleados 2009-2011	Part. Empleo industrial 2009-2011	Variación lineal Part. Empleo Ind. (2009-2011 vs 1996-1998)	Ranking part. Empleo 1996-1998	
17x-180-192	Industrias textil y del calzado (excepto cueros, marroquinería y talabartería)	4,2%	-3,5%	119.107	147.803	12,1%	-0,25%	1	-1.195
242	Fabricación de productos químicos.	6,9%	-0,7%	58.205	80.770	6,6%	0,58%	2	-18
289	Procesos de acabado de superficies metálicas.	1,9%	-0,5%	46.453	64.525	5,3%	0,47%	3	-915
25x	Productos de caucho y plástico	4,3%	-0,5%	46.228	62.992	5,2%	0,36%	4	-970
343	Fabricación de partes y piezas para vehículos automotores y sus motores.	2,0%	-0,1%	33.124	45.059	3,7%	0,25%	5	-2.265
269	Fabricación de productos de minerales no metálicos.	1,8%	-0,1%	29.635	36.725	3,0%	-0,07%	6	-109
210	Fabricación de papel y productos de papel.	2,9%	0,0%	28.533	34.695	2,8%	-0,12%	7	-474
292	Fabricación de maquinaria de uso especial.	1,1%	-0,4%	23.359	33.655	2,8%	0,33%	11	-1.995
200	Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles)	1,8%	0,1%	24.870	31.630	2,6%	0,01%	9	24
341	Fabricación de vehículos automotores.	5,7%	1,3%	24.287	28.923	2,4%	-0,15%	10	4
271	Productos de hierro y acero.	4,9%	1,9%	25.605	27.409	2,2%	-0,41%	8	3
291	Fabricación de maquinaria de uso general.	1,8%	0,1%	11.714	19.671	1,6%	0,40%	15	-2.282
293	Fabricación de cocinas y otros de uso doméstico.	1,4%	0,5%	12.987	14.836	1,2%	-0,13%	14	-298
191	Curtido y fabricación de productos de marroquinería y talabartería.	0,9%	-0,4%	13.722	13.640	1,1%	-0,31%	13	745
241	Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos.	3,5%	0,6%	14.532	11.528	0,9%	-0,56%	12	-2.827
314	Fabricación de motores, generadores y aparatos de distribución de la energía eléctrica.	0,4%	-0,1%	6.464	9.835	0,8%	0,13%	17	-1.239
232	Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes.	9,6%	1,8%	7.723	8.961	0,7%	-0,07%	16	-775
330	Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes.	0,3%	0,0%	5.776	8.729	0,7%	0,12%	19	-1.161
32x	Aparatos de reproducción de sonido y video y sus componentes	0,3%	-0,7%	6.344	8.070	0,7%	0,00%	18	-3.493
249	Fabricación de abonos, plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario.	1,9%	0,9%	4.041	6.469	0,5%	0,11%	21	-905
272	Productos de metales no ferrosos.	1,8%	1,1%	4.739	4.653	0,4%	-0,11%	20	1.983
300	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.	0,0%	0,0%	1.083	2.999	0,2%	0,13%	22	-1.605
Selecc. MOI	Sectores MOI Elegidos	59,6%	1,1%	548.532	703.577	57,5%	0,7%		-19.770
MOI Selecc / MOI	Sectores MOI Elegidos / Total MOI	87,5%	5,2%	80,6%		80,6%	0,0%		84,9%
NG	Total Industria (MOA + MOI)	100,0%	0,0%	965.586	1.222.849	100,0%	0,0%		-1.359
Empleo industrial (MOA + MOI) / Empleo total				3.877.110	6.015.306	20,3%	-4,6%		

Fuente: Elaboración propia en base al CEP y al Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Anexo metodológico

1. Presentación de la adaptación de la “Ley de Thirlwall” utilizada en el análisis sectorial de este trabajo.

La conclusión del modelo teórico original desarrollado por Thirlwall (1979) se resume en la siguiente ecuación, que expresa la tasa de crecimiento teórica que determina la restricción externa:

$$TTT = \frac{\hat{x}}{\pi}$$

Donde: TTT es la tasa teórica de crecimiento del PBI formulada por Thirlwall, $\hat{x}$ la tasa de crecimiento de las exportaciones; y π la elasticidad-ingreso de las importaciones.

Se llega a este resultado suponiendo, en primer lugar, equilibrio del balance comercial ($X_t = M_t$, donde X_t es el valor de las exportaciones en el momento t y M_t es el valor de las importaciones en el momento t); en segundo lugar, la estabilidad dinámica de dicho balance ($\hat{x} = \hat{m}$, donde $\hat{m}$ es la tasa de crecimiento de las importaciones) y, por último, que no existen variaciones significativas en los precios relativos (lo que revela conclusiones aplicables al largo plazo de las variables).

Para la aplicación a nivel sectorial de este análisis, se desarrolló una versión del modelo⁷ que presenta un importante cambio con respecto a la original. Inicialmente, se parte de la ecuación dinámica del saldo comercial, ignorando si dicho saldo se encuentra o no en equilibrio estático:

$$\dot{SC}_i = \dot{X}_i - \dot{M}_i$$

Donde: $\dot{SC}_i$, $\dot{X}_i$ y $\dot{M}_i$ representan las variaciones de valor del saldo comercial, las exportaciones y las importaciones respectivamente.

En contraste con el análisis clásico de Thirlwall, que los separaba en precios y cantidades, analizaremos los flujos en términos de valor, sin diferenciar el efecto de los términos de intercambio, menos significativos a nivel sectorial. Se opera matemáticamente con la ecuación dinámica del saldo comercial:

$$\dot{SC}_i = \dot{X}_i \cdot \frac{X_{i,t}}{X_{i,t}} - \dot{M}_i \cdot \frac{M_{i,t}}{M_{i,t}} \Rightarrow \dot{SC}_i = \hat{x}_i \cdot X_{i,t} - \hat{m}_i \cdot M_{i,t} \Rightarrow \frac{\dot{SC}_i}{M_{i,t}} = \hat{x}_i \cdot \frac{X_{i,t}}{M_{i,t}} - \hat{m}_i$$

Una vez obtenida esta ecuación, que relaciona al saldo comercial del sector con las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones sectoriales, y con el nivel relativo del saldo comercial del sector ($X_{i,t}/M_{i,t}$), se

supone la estabilidad del saldo comercial ($\dot{SC}_i = 0$) y se redefine a la tasa de crecimiento de las importaciones sectoriales de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} 1) \quad \dot{SC}_i &= 0 & \hat{x}_i \cdot \frac{X_{i,t}}{M_{i,t}} &= \pi_i \cdot \hat{y} \Rightarrow \hat{y}_{TT} = TTT_i = \frac{\hat{x}_i}{\pi_i} \cdot \frac{X_{i,t}}{M_{i,t}} \\ 2) \quad \hat{m}_i &= \pi_i \cdot \hat{y} \end{aligned}$$

Donde: $\hat{y}$ es la tasa de crecimiento del ingreso nacional; $\hat{y}_{TT}$ y TTT_i son la tasa teórica de crecimiento del PBI nacional compatible con la estabilidad del saldo comercial del sector i (ó tasa teórica de Thirlwall sectorial).

De esta forma, llegamos a una tasa teórica de crecimiento de Thirlwall que, a través de la ponderación mediante la relación entre exportaciones e importaciones del sector en un momento determinado ($X_{i,t}/M_{i,t}$), resulta más elevada para los sectores que ya eran superavitarios, mientras que resulta más baja para los sectores que ya

7. Los subíndices i y t indican que la variable en cuestión se aplican a un sector y momento determinados, respectivamente.

presentaban déficit. Al respecto, se decidió utilizar como valores de $X_{i,t}$ y $M_{i,t}$ los promedios del período en cuestión, lo cual evita la posibilidad de que, al utilizar un solo año, se evalúe a un sector según una situación coyuntural particular.

La variación aplicada al análisis sectorial nos permite apreciar que, en el análisis global de Thirlwall, el supuesto de equilibrio comercial implica que la relación entre exportaciones e importaciones del sector resulte igual a la unidad ($X_{i,t} = M_{i,t}$, y por ende $X_{i,t}/M_{i,t} = 1$). De esta forma, los desequilibrios globales no impactan en la restricción al crecimiento de largo plazo, determinada por el crecimiento de las exportaciones y la elasticidad-ingreso de las importaciones. Dicho supuesto puede encontrar un fundamento para el caso global: existen fuerzas económicas que presionan hacia un equilibrio de largo plazo del balance comercial (en realidad, de la cuenta corriente), mediante la “ley de Hume” y el ajuste de precios (incluyendo o no el tipo de cambio, dependiendo del régimen cambiario) que tiende a equilibrar la oferta y demanda de divisas. Sin embargo, para el caso sectorial, no existen fuerzas intrínsecas al equilibrio comercial: de hecho, considerando el criterio de división internacional del trabajo y especialización internacional, no es esperable ni deseable que todos los sectores tiendan al equilibrio comercial. Por ende, para el análisis sectorial de Thirlwall, el ratio $X_{i,t}/M_{i,t}$ refleja el superávit o déficit estructural del sector, que impacta en la tasa de crecimiento del PBI a la cual el sector estabiliza su saldo comercial, que puede ser superavitario o deficitario.

2. Modelo utilizado para las estimaciones econométricas de las elasticidades-ingreso anuales de las importaciones de Argentina desde el resto del mundo, tanto a nivel global como sectorial

Originalmente, el modelo a estimar se estructuró de la siguiente manera:⁸

Caso global (series trimestrales):

$$\frac{M_t - M_{t-4}}{M_{t-4}} = \alpha + \pi \cdot \left(\frac{Y_t - Y_{t-4}}{Y_{t-4}} \right) + AR \quad (1)$$

Sectores seleccionados (series anuales):

$$\log(M_{i,t}) = \alpha_i + \pi_i \cdot \log(Y_t)$$

Para la estimación convencional por Mínimos Cuadrados Clásico, tanto a nivel global como sectorial las variables resultaron significativas y presentaron un R^2 elevado, excepto para unos pocos casos en los que el R^2 resultó menor a 0,7⁹. Para el caso global analizado con series trimestrales, las variables explicadas presentaban un componente autorregresivo de orden 1 significativo, que ha sido incorporado en la estructura del modelo. Asimismo, las variables (tasas de crecimiento interanuales) son estacionarias en niveles según el test Augmented Dickey-Fuller para los períodos bajo estudio, lo que evita “regresiones espurias”¹⁰. Si bien resultaría pertinente analizar la cointegración de las variables para el caso sectorial, que garantiza una relación estadísticamente significativa en el largo plazo entre las variables consideradas, las series de datos anuales utilizadas (ante la imposibilidad de acceder a información pública de los flujos de comercio trimestral sectorial) se componen de pocas observaciones, lo que hace a un hipotético análisis de cointegración poco factible.

8. Se ha utilizado la siguiente nomenclatura: M_t = Importaciones argentinas totales para el período t (mill. U\$S corrientes, valuación FOB), $M_{i,t}$ = Importaciones argentinas del sector i para el período t (mill. U\$S corrientes, valuación FOB), Y_t = PBI argentino para el período t (mill. U\$S corrientes), π = Elasticidad-ingreso de importaciones a nivel global; π_i = Elasticidad-ingreso de importaciones del sector i ; α y α_i = constantes. Las fuentes utilizadas fueron COMTRADE, CEP, CEPAL y FMI.

9. Dichos casos son: combustibles, metales no ferrosos y aparatos de reproducción de sonido y video (1992-1999); electrodomésticos y línea blanca (2003-2011); y abonos y plaguicidas (ambos períodos).

10. Existe una amplia bibliografía que aborda el problema de las regresiones espurias (vgr. Gómez Zaldívar et al -2009-). Sintéticamente, estas se basan en la presencia de una relación estadística sin sentido, resultante de estimar una regresión usando series no estacionarias e independientes entre sí.

PONENCIA

LOS ELEMENTOS CARACTERÍSTICOS DE LA
INSERCIÓN COMERCIAL DE LA ARGENTINA
EN EL SIGLO XXI

María GONZÁLEZ MARASCHIO
Elda TANCREDI



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

En este trabajo se analizan a partir de información estadística provista por organismos oficiales, las principales tendencias del comercio mundial desde la posguerra, que reafirman que la construcción de la geografía del comercio internacional sigue patrones de permanente desigualdad, donde coexisten áreas integradas y concentradas, nuevas áreas dinámicas emergentes y áreas periféricas y tradicionalmente marginadas. En este contexto, los países latinoamericanos en general, se siguen posicionando aún en el siglo XXI como exportadores de bienes primarios, con una canasta de productos poco dinámicos, tanto por su demanda como por su escaso valor agregado, que se manifiesta en una participación decreciente en los valores totales desde el inicio del período de posguerra, más allá de unas leves modificaciones. Se analiza particularmente la calidad de inserción de Argentina en el comercio internacional. Aquí se pone especial énfasis en la caracterización del Programa de Aumento y Diversificación de las Exportaciones (PADEX) presentado en enero de 2014 por el Ministerio de Economía que se propone mejorar en términos cuantitativos y cualitativos las exportaciones argentinas, además de incrementar las exportaciones tradicionales, contribuir al desarrollo de las economías regionales, incrementar el número de empresas exportadoras y diversificar los destinos de exportación y la canasta exportadora.¹

1- La profundización de un proceso de concentración/marginación en el comercio mundial de mercancías: una síntesis de contexto

El comercio internacional de mercancías se caracteriza por un creciente predominio de las manufacturas (66% del comercio mundial), acompañado de la participación marginal de los productos agrícolas (10%) y del aumento de los combustibles y productos de las industrias extractivas (24%), aunque con altibajos.² Dentro de las manufacturas, los productos de alta tecnología se posicionan como los motores del crecimiento real y sostenido de las regiones industrializadas, y su crecimiento es consecuencia del aumento del comercio intra-industrial entre los países más desarrollados y los países recientemente industrializados emergentes, y del peso creciente del denominado comercio intra-firma en las empresas transnacionales debido a la fragmentación y deslocalización de la producción internacional y el dinamismo de las cadenas globales de valor.

En cuanto a la participación regional en las corrientes comerciales, los datos más recientes de la OMC (2013) reafirman la tendencia a la concentración del comercio mundial de mercancías en tres de las regiones del mundo: Asia, Europa y América del Norte que son, además, las regiones en las que es mayor la parte correspondiente a las manufacturas en sus exportaciones totales de mercancías, al comprender el 80%, 76% y 71% de las exportaciones respectivas a ese grupo de productos en el año 2012.

América del Sur se inserta en un panorama comercial mundial dominado por los intercambios en sentido norte-norte, liderados por China, Estados Unidos y Alemania que como países exportadores suman el 27,8% del comercio mundial de mercancías. Y forma parte del grupo de las regiones comercialmente marginadas: la sumatoria de las exportaciones de todos los países de América del Sur, Central y Caribe, África, Oriente Medio y Comunidad de Estados Independientes representa apenas el 17,2% del total mundial (OMC, 2013).³

Si se toma la composición regional del comercio en el largo plazo, pueden verificarse, más allá de la tendencia general a la concentración y la marginación, una variación en la participación porcentual en el período 1948-2012: pérdida constante de participación de América del Norte; pérdida constante de participación de América del Sur, Central y Caribe, con una recuperación en el último año, que le lleva a alcanzar un valor similar al que había alcanzado en los años '70; permanencia del predominio comercial de Europa, aunque decreciendo en

1. Esta ponencia resume algunos de los avances realizados en el marco del Proyecto de Investigación, con vigencia 2014-2015, "Multipolaridad, emergencia y reprimarización: un estudio de la geografía del comercio internacional del siglo XXI", radicado en el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Luján. Este Proyecto se enmarca en las actividades realizadas por el Grupo de Trabajo "Relaciones económicas internacionales" del Programa de Investigación "Redes epistémicas. Enlaces entre el conocimiento y la toma de decisiones políticas", del Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Luján (Disp. CDD-CS 931/11), todos ellos bajo la dirección de Elda Tancredi.

2. OMC (2013) *Estadísticas del comercio internacional 2013*. [<http://www.wto.org>]

3. Según la regionalización de OMC, vigente desde 2005, México (que es el principal exportador latinoamericano) pertenece a América del Norte, quedando el resto de los países de Latinoamérica incluidos en la región denominada América del Sur, Central y Caribe.

especial en lo expresado en el año 2012; creciente participación de Comunidad de Estados Independientes (CEI); pérdida constante de participación de África; participación oscilante de exportaciones de Oriente Medio; aumento constante de la participación de Asia. En este último caso, corresponde además diferenciar entre los comportamientos comerciales de Japón, que es la principal economía exportadora hasta los años '90 para luego retroceder sin pausa; de los 6 NICs (Hong Kong, China; Malasia; República de Corea; Singapur; Tailandia; y Taipei Chino -Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu) que ya en 1983 exportan en conjunto el mismo valor que la economía japonesa manteniendo desde entonces su participación mundial; y de China, que se convierte en el principal exportador no solo de la región sino del mundo para el año 2010. El surgimiento de China como actor global, y las sinergias generadas en la región, ha provocado el paulatino desplazamiento del poder en dirección de Asia, región que en 2012 concentraba el 32% de las exportaciones mundiales.

No obstante, toda la información conduce a sostener que la geografía del comercio internacional mantiene patrones de permanente desigualdad, donde coexisten áreas integradas y concentradas, y áreas periféricas y tradicionalmente marginadas, sistema dual complejizado por el surgimiento de nuevas áreas dinámicas emergentes, que pone en cuestión la tradicional fractura Norte-Sur.

En esta descripción de inserción comercial en el largo plazo, queda expresamente marcada la pérdida de participación de América del Sur en el contexto internacional, que pasa de representar el 10,4% del comercio mundial en el año 1948 al 4,1% en 2012 luego de una leve recuperación exportadora de la región.

2- Trayectoria comercial de la Argentina: una caracterización

2.1- Argentina en el concierto internacional

En el contexto de la división internacional del trabajo vigente desde mediados del siglo XIX hasta la crisis mundial del año '30, la Argentina desarrolla su modelo agro-exportador, con los clásicos vínculos comerciales entre el Norte industrializado y la periferia exportadora de alimentos y materiales primas. En el año 1929 Argentina es todavía uno de los principales países exportadores del mundo sobre su base primaria. Pero, como lo marcan claramente las estadísticas mundiales, va perdiendo participación en forma marcada desde el inicio del período de posguerra en un marco de deterioro de los términos del intercambio.

Gráfico N.º 1. Participación de América del Sur y Central, Brasil y Argentina en las exportaciones mundiales de mercancías (1948-2012)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas de la Organización Mundial del comercio, 2013 [<http://www.wto.org>]

Como también señala el estudio realizado por Llach (2006), la evolución de las exportaciones en comparación con el tamaño de la economía argentina (“participación interna”) y con las exportaciones mundiales (“participación externa”) desde la tercera década del siglo XX marca una constante declinación externa; la Argentina atraviesa una Fase I de declinación externa e interna (1925-1952), una Fase II de declinación externa y estancamiento interno (1953-1974) y una Fase III de estancamiento externo con recuperación interna (1975-2000).⁴ Dejando de lado el momento de excepción de la II Guerra Mundial (1939-1945), se observa una gran diferencia de participación en el comercio exterior argentino entre los cinco productos principales (el lino, el maíz, el trigo, la carne y la lana) y los restantes, al representar dos tercios (64,5%) de las exportaciones. Incluyendo además los cueros, el porcentaje asciende a 70,2%. La declinación de la Argentina se vincula entre otros aspectos con lo ocurrido en el mercado de esas cinco principales exportaciones: las exportaciones globales de trigo, maíz, lino, lana y carnes vacunas pasaron de 8,56% a 3,85% del comercio internacional entre finales de los años veinte y 1960; y en este contexto de declinación general de los mercados las exportaciones argentinas de esos productos se redujeron de 2,03% a 0,43% del comercio mundial. Así, la reducción del volumen de las exportaciones argentinas puede explicarse como resultado de la merma de esos productos en los mercados europeos, siendo particularmente notables las pérdidas en el mercado británico. A partir de los años sesenta crecen las exportaciones de productos agrícolas distintos, como el sorgo y el mijo, además de otros productos que ya se exportaban con una participación menor, como las manzanas (3,1% en 1968) o el azúcar (4,7% en 1963); el girasol recién comenzó a ser importante a partir de 1976, y la soja un par de años más tarde. El aumento de la participación argentina desde los ’70 se da sobre todo en el mercado de las oleaginosas y sus aceites: las exportaciones argentinas de girasol pasan del 9% al 25% del comercio mundial de ese producto y las de soja –cuyos embarques se inician en 1973– llegan a fin de siglo a una quinta parte del comercio (incluyendo en ambos casos los aceites, semillas y tortas). En cambio, en los principales productos de la ganadería, la participación desciende.

En este recorrido, Argentina no logra recuperar su importancia comercial, manteniendo un peso de 0,45% del comercio mundial total de mercancías, representando así solo un 30% del peso de las exportaciones argentinas en el período de la segunda posguerra. Como se verifica también en el gráfico siguiente para el período 2001-2011, más allá del crecimiento de las exportaciones medido en valores absolutos (pasando de u\$s26.000 millones en el 2001 a u\$s84.000 millones en 2011), la participación sobre el total mundial del comercio de mercancías sigue oscilando entre el 0,39% y 0,45%.

Gráfico N.º 2. Participación de América del Sur y Central y Argentina en las exportaciones mundiales de mercancías (2001-2011)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas de la Organización Mundial del comercio, 2013 [<http://www.wto.org>]

4. Llach, L. (2006) “Argentina y el mercado mundial de sus productos 1920-1976” Serie Estudios y Perspectivas n° 35. Oficina de la CEPAL en Argentina. Buenos Aires

Este aumento de las exportaciones en valores absolutos, que se vincula con el aumento coyuntural de los precios internacionales de las materias primas en los últimos años, es acompañado por un comportamiento similar de las importaciones, lo que va estableciendo un balance comercial que aunque positivo (sobre todo en el año 2009), oscila en un valor de u\$s14.000 millones con tendencia a la disminución.⁵ Pero el saldo comercial de la industria sufre un deterioro constante durante el período reciente que alcanza valores mayores al superávit de las manufacturas de origen agropecuario (MOA) y profundizando el déficit de la industria manufacturera en su conjunto.

2.2- La canasta comercial de la Argentina

El siguiente gráfico resume la composición de la canasta exportadora argentina desde el año 1980 hasta el año 2012, mostrando el peso del sector primario (exportaciones de productos agrícolas, manufacturas de origen agropecuario, combustibles y energía). Y la limitada importancia de las exportaciones de origen industrial (MOI), que oscila desde el año 1989 en el 30% del total, con un leve crecimiento en los últimos cuatro años.

Gráfico N.º 3. Composición de las exportaciones argentinas por sectores (1980-2012)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC
Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo

Si se mira detalladamente para el año 2013 la composición de estos sectores, resulta significativo que: el 56% de las exportaciones de productos primarios corresponda a solo dos productos: maíz (33%) y soja (23%); el 55% de las exportaciones MOA corresponda a los subproductos oleaginosos de soja (40%) y aceite de soja (15%); el 46% de las exportaciones MOI se vinculan a dos rubros diferentes: por un lado, vehículos automotores terrestres (32%) y partes y piezas de vehículos (6%) y por el otro, piedras y metales preciosos (8%), productos extractivos considerados manufactura de origen industrial.⁶ Descripta la canasta exportadora por rubros, también resulta significativa su alta concentración. El siguiente cuadro resume para cinco años seleccionados (1997, 2002, 2007 y 2013),⁷ los primeros cinco rubros, que son los mismos en todo el período con

5. WTO (2013) *TRADE POLICY REVIEW (Report by the Secretariat) ARGENTINA*. WT/TPR/S/277 13 February.

6. Toda esta descripción estadística tiene como fuente los datos oficiales y públicos del INDEC <http://www.opex.sig.indec.gov.ar/comex>

7. El INDEC dispone de información detallada para el período 1997-2013. Para simplificar esta presentación se han seleccionado los cuatro cortes temporales en función del siguiente criterio: 1997, como síntesis de lo ocurrido durante la llamada década menemista neoli-

la excepción del reemplazo de las exportaciones de petróleo crudo primero por otros carburantes y luego por productos químicos. Es también de resaltar que son los residuos de la industria alimentaria (que incluye residuos de preparados de animales, restos de preparados de legumbres, hortalizas y frutas, restos de productos de molinería, restos de grasas y aceites, restos de azúcar y confitería, resto de líquidos y bebidas, resto de carnes) los que se encuentran en primer lugar de las exportaciones argentinas desde el año 2002.

Cuadro N.º 1. Primeros cinco rubros exportados por la Argentina en los años 1997, 2002, 2007 y 2013

	1º	2º	3º	4º	5º
1997	Cereales (11%)	Materiales transporte terrestre (10%)	Residuos de la industria alimentaria (9%)	Grasas y aceites (8%)	Petróleo crudo (8%)
2002	Residuos de la industria alimentaria (11%)	Petróleo crudo (9%)	Cereales (8%)	Grasas y aceites (8%)	Materiales transporte terrestre (6%)
2007	Residuos de la industria alimentaria (11%)	Grasas y aceites (10%)	Materiales transporte terrestre (10%)	Cereales (8%)	Carburantes (7%)
2013	Residuos de la industria alimentaria (16%)	Materiales transporte terrestre (13%)	Cereales (11%)	Grasas y aceites (7%)	Productos químicos y conexos (6%)

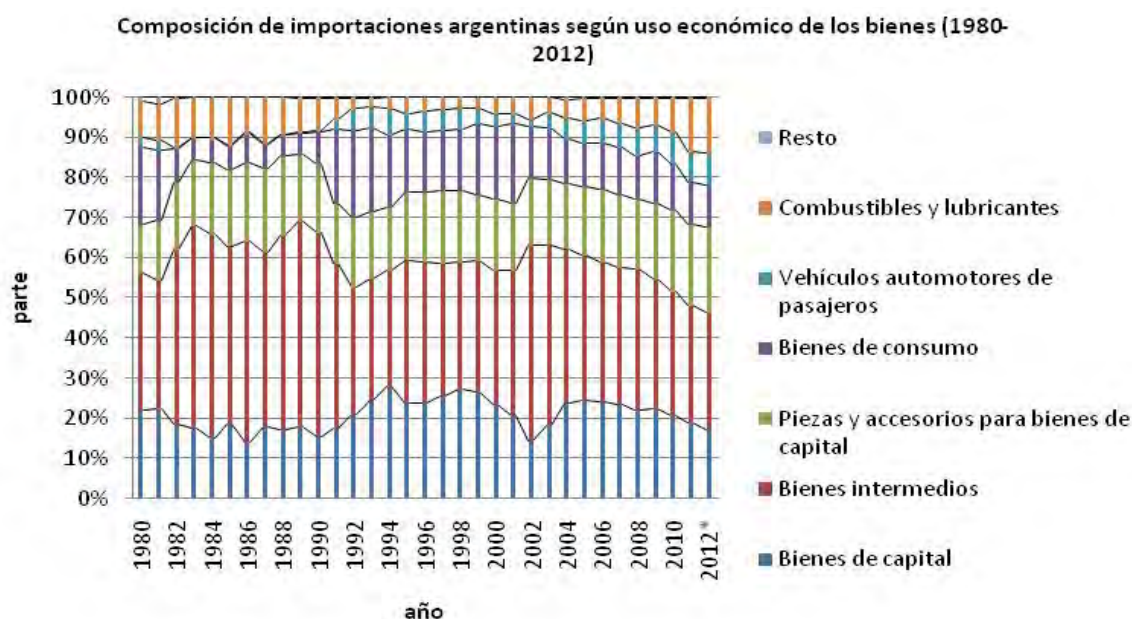
Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC <http://www.opex.sig.indec.gov.ar/comex>

Se observa también para 2013 una recuperación del rubro materiales de transporte terrestre, que vuelve al segundo lugar que ocupaba en 1997, así como la aparición de los productos químicos y conexos, en el quinto puesto, ambos parte de las MOI.

Las importaciones argentinas, por su parte, son estadísticamente clasificadas de acuerdo con su uso económico: bienes de capital; bienes intermedios; combustibles y lubricantes; piezas y accesorios para bienes de capital; bienes de consumo; vehículos automotores de pasajeros; resto. Como se verifica en el gráfico siguiente, la mayor parte de las importaciones está constituida por bienes de capital, bienes intermedios y piezas/accesorios para bienes de capital. Resulta oscilante la importación de bienes de consumo así como es claro el crecimiento de las importaciones de vehículos automotores desde el año 1990 (aunque en términos relativos su importancia sobre el total se mantiene). Con respecto a la importación de combustible se marca un solo período de disminución (que corresponde a la última década del siglo XX y los primeros años del siglo XXI), con un aumento significativo a valores relativos similares a los de los años '80, a partir del año 2010; y que obviamente se corresponde con la pérdida de importancia de este sector en las exportaciones totales.

beral; 2002 como reflejo de la crisis económica del 2001; 2007 como resultado del gobierno del presidente Kirchner; 2013 como situación actual del gobierno de la presidente Fernández de Kirchner.

Gráfico 4. Composición de las importaciones argentinas según uso económico de los bienes (1980-2012)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC
Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo

2.3-Trayectoria de los flujos comerciales de acuerdo con los países de destino

Si a principios de la década de 1980 las ventas al exterior estaban fuertemente concentradas en los países que conforman la actual Unión Europea (32% de las exportaciones por destino) y en los países de Europa Oriental (en particular los de la ex URSS, con el 22%), a partir de los años '90 estos últimos países disminuyen su participación al 6%, mientras Argentina fortalece sus vínculos con los países del NAFTA, Medio Oriente y Sudeste Asiático, y con Brasil y Chile en términos regionales. En conjunto, *“en el período 1980-2003 cerca del 80% del crecimiento de las exportaciones estuvo explicado por las ventas a los países que hoy conforman el MERCOSUR (21%), la Unión Europea (16%), el NAFTA (15%), Chile (15%) y China (11%). Mientras que en términos de países, los cinco que más contribuyeron con la expansión de las exportaciones fueron: Brasil, Chile, Estados Unidos, China y España”*⁸, lo que indica un proceso de diversificación de las exportaciones por destino. Argentina se transforma de manera creciente en un “comerciante regional” (sobre todo con Brasil por la consolidación del MERCOSUR y Chile), a la par que otras economías en desarrollo y algunos países asiáticos, particularmente China aumentan su participación. Es este país el que va adquiriendo una importancia creciente pasando a ser el segundo socio comercial luego de Brasil.

Tomando nuevamente, a efectos comparativos, los mismos años consignados en el cuadro 1 (1997, 2002, 2007 y 2013), y realizando el ranking de países destino de las exportaciones, se observa la permanencia de Brasil como principal destino y el crecimiento del peso de China al 2º lugar.

8. Grillo, F. (2004) *Una visión de largo plazo de las exportaciones argentinas (1980-2003)*. Revista de Comercio Exterior e Integración, Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Argentina.

Cuadro 2. Primeros cinco países destino de las exportaciones argentinas (1997, 2002, 2007 y 2013)

	1°	2°	3	4°	5°	Total de los primeros 5
1997	Brasil (31%)	Estados Unidos (8%)	Chile (7%)	Países Bajos (3%)	China (3%)	52%
2002	Brasil (19%)	Chile (12%)	Estados Unidos (11%)	España (4%)	China (4%)	50%
2007	Brasil (19%)	China (9%)	Chile (7%)	Estados Unidos (7%)	España (4%)	46%
2013	Brasil (21%)	China (7%)	Estados Unidos (5%)	Chile (5%)	Venezuela (3%)	43%

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC <http://www.opex.sig.indec.gov.ar/comex>

Pero también resulta clara una disminución de la concentración de las exportaciones en estos cinco primeros destinos, pues en conjunto pasan de una participación del 52% al 43%. Resulta significativo también señalar que, para el año 2013, el 50% de las exportaciones a Brasil corresponde a material de transporte terrestre y el 58% de las exportaciones a China son semillas y frutos oleaginosos. Para los otros tres destinos, por el contrario, las exportaciones son más diversificadas: el 45% de las exportaciones a Estados Unidos corresponde a metales comunes, productos químicos, petróleo crudo, cereales y bebidas; el 50% de las exportaciones a Chile está compuesto por petróleo crudo, productos químicos, residuos alimenticios, grasas y aceites y gas/ otros hidrocarburos; a Venezuela se exporta mayoritariamente (71%) carnes, grasas y aceites, materiales eléctricos, lácteos y cereales.

2.4- Comercio exterior de las provincias argentinas

El desenvolvimiento del comercio exterior de los últimos años muestra también una mayor integración de las provincias al comercio mundial, en parte como consecuencia de la expansión agrícola ganadera y en parte debido a la maduración de inversiones industriales en sectores tales como material de transporte, aluminio, acero y productos químicos. Pero son las provincias con mayor participación en el sector agroindustrial en su estructura productiva las que mostraron tasas de crecimiento más altas -Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba- en tanto que las que cuentan con una mayor participación del sector energético se vieron afectadas por la caída en las exportaciones de petróleo crudo. Si bien la explotación de recursos naturales y la consiguiente exportación de productos primarios y manufacturados de esos productos ha conformado el tradicional patrón de inserción externa de las provincias, se verifica una leve diversificación de la canasta de exportaciones con la incorporación creciente de valor agregado.

Considerados los aportes provinciales al comercio total, y en correlación con el tipo de canasta exportadora y las desigualdades socio-espaciales tradicionalmente existentes, no sorprende entonces que Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe sean las principales provincias exportadoras. Ellas representan el 70% de las exportaciones argentinas, en todo los años considerados. Chubut, Catamarca, Mendoza y San Juan son las siguientes en el orden de importancia, con sus exportaciones vinculadas estrechamente a las actividades extractivas (petróleo y metales en Chubut, mineral de cobre en Catamarca, piedras y metales preciosos en San Juan) y a la agroindustria en el caso de Mendoza (Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre y Preparados de legumbres, hortalizas y frutas).

Cuadro 4. Principales cinco provincias exportadoras de Argentina (años 1997, 2002, 2007 y 2013)

	1°	2°	3	4	5°	Total de los primeros 5
1997	Buenos Aires (37%)	Santa Fe (22%)	Córdoba (12%)	Chubut (3%)	Catamarca (3%)	77%
2002	Buenos Aires (36%)	Santa Fe (19%)	Córdoba (11%)	Chubut (5%)	Mendoza (3%)	74%
2007	Buenos Aires (37%)	Santa Fe (22%)	Córdoba (12%)	Chubut (3%)	Catamarca (3%)	77%
2013	Buenos Aires (33%)	Santa Fe (21%)	Córdoba (14%)	Chubut (3%)	San Juan (2%)	73%

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC <http://www.opex.sig.indec.gov.ar/comex>

El cuadro siguiente muestra expresamente la concentración de comercio en los primeros rubros exportados por las principales provincias exportadoras. Así como se verifica una fuerte dependencia en el caso de San Juan a la exportación de piedras y metales preciosos, y de Chubut a la de petróleo crudo, en el caso de las provincias pampeanas se muestra una mayor diversidad al exportarse tanto productos agrícolas como MOA y MOI.

Cuadro 5. Principales rubros exportados por las principales provincias. 2013

	1°	2°	3°	4°	5°	Total de los primeros 5
Buenos Aires	Material de transporte terrestre (28%)	Cereales (12%)	Productos químicos y conexos (11%)	Semillas y frutos oleaginosos (6%)	Metales comunes y sus manufacturas (5%)	62%
Santa Fe	Residuos y desperdicios de la industria alimenticia (41%)	Grasas y aceites (16%)	Cereales (8%)	Productos químicos y conexos (7%)	Semillas y frutos oleaginosos (6%)	78%
Córdoba	Residuos y desperdicios de la industria alimenticia (22%)	Cereales (20%)	Material de transporte terrestre (17%)	Semillas y frutos oleaginosos (12%)	Grasas y aceites (8%)	61%
Chubut	Petróleo crudo (52%)	Metales comunes y sus manufacturas (25%)	Pescados y mariscos sin elaborar (15%)	Lanas elaboradas (4%)	Pescados y mariscos elaborados (2%)	98%
San Juan	Piedras, metales preciosos, monedas (70%)	Preparados de legumbres, hortalizas y frutas (6%)	Productos químicos y conexos (5%)	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (5%)	Frutas secas o procesadas (3%)	89%

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC <http://www.opex.sig.indec.gov.ar/comex>

En síntesis, de acuerdo con la información hasta aquí consignada puede afirmarse que:

- a. Argentina, en coherencia con lo sucedido con América del Sur en su conjunto, ha ido perdiendo participación en las exportaciones mundiales desde el período de posguerra, no logrando superar el 0,4% del total aun cuando en valores absolutos haya mostrado un significativo crecimiento desde el inicio del siglo XXI;
- b. La inserción comercial sigue basada en los productos primarios (productos agrícolas, manufacturas de origen agropecuario o productos extractivos minerales); productos que, más allá de los aumentos de los precios en los últimos años, no forman parte del espectro dinámico del comercio mundial que es principalmente intra-industrial/intra-firma. Los datos verifican una alta ponderación de las manufacturas de bajo contenido tecnológico vinculado con el peso decisivo de la industria alimenticia, mientras que la participación en las exportaciones de los bienes de alto contenido tecnológico, aunque se incrementan en los últimos años, sigue siendo marginal;
- c. Los principales destinos de las exportaciones han sufrido modificaciones en tanto Brasil (como principal socio regional) y China se van posicionando como los principales, aunque generando una fuerte vulnerabilidad ya que sus importaciones se concentran en único rubro (material de transporte terrestre en el caso de Brasil, y semillas y oleaginosas en el caso chino);
- d. Las exportaciones argentinas se originan principalmente en las tres provincias pampeanas más dinámicas y diversificadas: Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. La participación del resto de las provincias es marginal, y muy dependiente de exportaciones vinculadas a sectores primarios

Esta débil calidad de inserción comercial en el contexto internacional es reconocida por el gobierno nacional como problemática, al presentarse a inicios del año 2014 un nuevo plan de promoción de exportaciones, denominado PADEx (Programa de Aumento y Diversificación de las Exportaciones) para *“conquistar mercados no tradicionales y aumentar las exportaciones hasta los 101.516 millones de dólares en dos años”*⁹. A la caracterización de este Programa se dedica el siguiente apartado.

3. El Programa de Aumento y Diversificación de las Exportaciones (PADEx):

lineamientos generales

De acuerdo con lo establecido en este Programa, su fin general es mejorar en términos cuantitativos y cualitativos las exportaciones argentinas, buscando además incrementar las exportaciones tradicionales, contribuir al desarrollo de las economías regionales, incrementar el número de empresas exportadoras y diversificar los destinos de exportación y la canasta exportadora¹⁰. Para el logro de estos objetivos se definen:

- a. dos grupos de países destino con acciones diferenciadas: para los países emergentes dinámicos (compuesto por quince destinos prioritarios) pretende mejorar cuantitativamente las exportaciones; para los países latinoamericanos, mejorarlas cualitativamente (en este caso definiendo un grupo de nueve países hacia donde mejorar la exportación de productos industriales de empresas PyMEs y realizar transferencias tecnológicas para el desarrollo y el fortalecimiento de la integración productiva regional).¹¹
- b. un conjunto de productos a promocionar (10% son Productos Primarios; 27% MOA y 63% MOI). Se seleccionan también 15 productos primarios y MOA de fuerte importancia regional.¹²

9. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, Gacetilla de Prensa (6 de enero de 2014)

10. En el marco del PADEx, puede también señalarse las dos convocatorias que realiza la Secretaría de Políticas Universitarias durante el primer semestre del 2014 para el financiamiento de iniciativas que permitan desarrollar o fomentar la capacidad exportadora de micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el desarrollo de acciones conjuntas entre el sector universitario y las Unidades Productivas.

11. Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Paraguay, Perú

12. Azúcar, Vinos, Aceite de oliva, Productos forestales, Miel, Limones, Manzanas frescas, Naranjas, Tabaco, Ajo, Arroz, Algodón, Maníes, Mandarinas, Pescados y mariscos

Las acciones concretas a desarrollar en el marco de este Plan, se refieren a la coordinación e impulso de la participación de empresas argentinas en acciones de impacto comercial (ferias internacionales, misiones comerciales sectoriales y plurisectoriales, misiones comerciales inversas); aplicación de instrumentos de financiamiento (como el Fondo para el Desarrollo Económico Argentino, aplicación de la Línea de Créditos para la Inversión Productiva del BCRA y otras líneas de financiamiento vigentes); así como mecanismos de compensación de reintegros (para proyectos de inversión y adquisición de bienes de capital y/o nueva infraestructura que permitan el aumento de exportaciones, la sustitución de importaciones, el fortalecimiento de economías regionales, la generación de energías alternativas o la incorporación de tecnología).

Las economías consideradas “emergentes dinámicas”, sobre las que aquí se centrará la atención, se establecieron de acuerdo con los siguientes criterios: se trata de países BRICS y otras naciones emergentes de gran tamaño y/o de naciones emergentes extra-regionales con alta potencialidad importadora.

Mapa N.º 1. Países seleccionados en el Plan PADEx de promoción y diversificación de exportaciones



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación

Teniendo en cuenta entonces este criterio definido en la selección de los países, a continuación se realiza una caracterización de cada uno de ellos de acuerdo con el peso en las exportaciones e importaciones mundiales, el lugar ocupado en el ranking de países importadores, y la población total y su lugar en el Índice de Desarrollo Humano (IDH), como aproximación a su potencialidad importadora.

Cuadro 6. Caracterización comercial de los países emergentes PADEx

Pais padex	Peso en exportaciones mundiales x (%) (1)	Peso en importaciones mundiales m (%) (2)	Ranking m (3)	Población (millones) (4)	Idh 2014 (5)	Inb per cápita
Brasil	1,32	1,25	22	198	0,744 (Alto)	14.275
China	11,13	9,77	2	1350	0,719 (Alto)	11.477
Indonesia	1,02	1,02	27	246	0,684 (Medio)	8.970
Vietnam	0,62	0,61	33	88	0,638 (Medio)	4.892

Arabia Saudita	2,11	0,84	30	28	0,836 (Muy alto)	52.109
India	1,61	2,63	11	1230	0,586 (Medio)	5.150
Mexico	2,01	2,04	14	120	0,756 (Alto)	15.854
Rusia	2,88	1,80	17	143	0,778 (Alto)	22.617
Sudafrica	0,54	0,68	32	51	0,658 (Medio)	11.788
Turquía	0,83	1,27	21	74	0,759 (Alto)	18.391
Emiratos Árabes	1,90	1,24	23	9	0,827 (Muy alto)	58.068
Angola	0,39	0,13	71	20	0,526 (Bajo)	6.323
Nigeria	0,62	0,27	53	168	0,504 (Bajo)	5.353
Kazajstan	0,47	0,25	56	17	0,757 (Alto)	19.441
Qatar	0,72	0,18	61	2	0,851 (Muy alto)	119.029

(x) Ingreso Nacional Bruto per cápita (u\$s de PPA en 2011)

Fuente: elaboración propia (1)(2)(3)(4) OMC Trade Profiles, marzo 2014; (5) (6) PNUD Índice de Desarrollo Humano, 2014 [hdr.undp.org/es/content/el-índice-de-desarrollo-humano-idh]

La diversidad de situaciones hace difícil una caracterización general, pero pueden señalarse algunos elementos:

- los BRICS muestran la supremacía de China en tanto primer exportador y segundo importador de mercancías del mundo, diferenciándose claramente del mediano peso importador de India, Rusia y Brasil y la baja importancia de Sudáfrica. En tanto IDH los valores los ubican en índices altos y medios de desarrollo humano. En cuanto a la cantidad de habitantes se distancian China e India.
- los países que son principalmente exportadores de petróleo de Oriente Medio (Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita) presentan una escasa cantidad de población pero mayores ingresos por habitante, lo que los ubica como países con muy alto índice de desarrollo humano. Su peso actual como países importadores es medio a bajo.
- los dos países africanos comparten ingresos muy bajos per cápita, IDH bajo, y escasa importancia entre los países importadores que los ubica en el puesto 71 y 53 mundial. Esta última característica es similar a la de Kazajstan, aunque en este caso el IDH es medio y los ingresos per cápita superiores.
- Indonesia y Vietnam, países del sudeste asiático, cuentan con ingresos per cápita bajos con IDH medio, con una importancia baja en las importaciones mundiales (27 y 33 en el ranking)
- México y Turquía, más allá de sus desigualdades regionales, comparten como características, un IDH alto con ingresos per cápita similares y mediana importancia como importadores mundiales.

De acuerdo con la información de INDEC, los países seleccionados como prioritarios representan alrededor del 40% de los destinos actuales de las exportaciones argentinas, para los años seleccionados como se muestra en el cuadro siguiente. De ellos, es Brasil quien ocupa holgadamente desde el año 1997 el primer lugar (aunque disminuyendo su peso del 31% en el año 1997 al 21% de 2013); le sigue China, quien ha aumentado su participación aunque muestra una caída en 2 puntos porcentuales en el 2013. Los países siguientes en orden decreciente, significan menos del 2% del total de las exportaciones argentinas (Indonesia, Vietnam, Arabia, India y México). En el extremo inferior, las exportaciones a Angola, Nigeria, Kazajstan y Qatar son casi inexistentes.

Cuadro 7. Evolución de las exportaciones argentinas hacia los países seleccionados PADEx, en valores absolutos (millones de u\$s) y participación relativa. Años 1997, 2002, 2007 y 2013

	1997	%	2002	%	2007	%	2013	%
Total país	26430	100	25650	100	55980	100	76631	100
Resto	15917	60,22	17624	68,7	34000	60,73	46531	60,72
Brasil	8133	30,77	4848	18,9	10498	18,7	16216	21,16
China	871	3,29	1093	4,26	5169	9,23	5510	7,19
Indonesia	194	0,73	72	0,28	408	0,72	1468	1,91
Vietnam	6	0,02	71	0,27	330	0,58	1184	1,54
Arabia	56	0,21	86	0,33	372	0,66	1162	1,51
India	209	0,79	444	1,73	868	1,55	1089	1,42
Mexico	215	0,81	670	2,61	1439	2,57	1063	1,38
Rusia	223	0,84	149	0,58	784	1,4	725	0,94
Sudafrica	303	1,14	291	1,13	999	1,78	684	0,89
Turquía	198	0,74	78	0,3	271	0,48	451	0,58
Emiratos	46	0,17	112	0,43	191	0,34	256	0,33
Angola	4	0,01	29	0,11	165	0,29	128	0,16
Nigeria	44	0,16	73	0,28	302	0,53	107	0,13
Kazajstan	0,7	0,003	3	0,01	15	0,02	52	0,06
Qatar	11	0,04	7	0,02	15	0,02	5	0,006

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC <http://www.opex.sig.indec.gov.ar/comex>

Para todos los países, se verifica una importante concentración en dos o tres rubros (generalmente productos agrícolas, manufacturas de origen agropecuario o minerales) y en algunos casos en un único bien (como las que tienen como destino Indonesia y Vietnam donde el 83% y el 82% de las exportaciones respectivas corresponden a residuos de la industria alimenticia; India donde el 86% son grasas y aceites; o Kazajstan, donde el mineral de cobre representa el 69%). Tampoco es de extrañar que sean las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba los orígenes principales. Solo se consignan las siguientes provincias extra-pampeanas: Río Negro (que participa del 13% de las exportaciones a Rusia); Jujuy, principal provincia exportadora hacia Kazajstan (con el 69%) y Mendoza y Entre Ríos que exportan a Qatar (10 y 21% respectivamente).

Cuadro 8. Exportaciones argentinas a los países seleccionados PADEx, por principales productos y provincias de origen. 2013

País seleccionado	Productos exportados	Provincias de origen
Brasil	Materiales de transporte terrestre (50%)	Buenos aires (60%)
	Productos químicos (7%)	Córdoba (13%)
	Cereales (5)	Santa fe (10%)

China	Semillas y frutos oleaginosos (58%) Petróleo crudo (13%) Grasas y aceites (12%)	Buenos aires (27%) Santa fe (21%) Córdoba (19%)
Indonesia	Residuos de la industria alimenticia (83%) Cereales (8%) Semillas y frutos oleaginosos (3%)	Santa fe (48%) Córdoba (25%) Buenos aires (10%)
Vietnam	Residuos de la industria alimenticia (82%) Pieles y cueros (4%) Semillas y frutos oleaginosos (4%)	Santa fe (41%) Córdoba (27%) Buenos aires (14%)
Arabia Saudita	Cereales (65%) Residuos de la industria alimenticia (21%) Metales comunes (9%)	Buenos aires (58%) Santa fe (17%) Córdoba (16%)
India	Grasas y aceites (86%) Mineral de cobre (5%) Pieles y cueros (3%)	Santa fe (50%) Córdoba (10%) Buenos aires (8%)
México	Material de transporte terrestre (29%) Vehículos de navegación aérea, fluvial y marítimo (12%) Productos químicos (11%)	Buenos aires (48%) Córdoba (13%) Santa fe (8%)
Rusia	Frutas frescas (27%) Carne y preparados (22%) Productos lácteos (18%)	Buenos aires (23%) Córdoba (21%) Río negro (13%)
Sudafrica	Residuos de la industria alimenticia (45%) Grasas y aceites (17%) Material de transporte terrestre (16%)	Santa fe (33%) Buenos aires (31%) Córdoba (13%)
Turquía	Residuos de la industria alimenticia (58%) Semillas y frutos oleaginosos (16%) Material de transporte terrestre (7%)	Santa fe (38%) Buenos aires (20%) Córdoba (16%)
Emiratos Árabes Unidos	Cereales (33%) Metales comunes (16%) Semillas y frutos oleaginosos (14%)	Buenos aires (46%) Córdoba (19%) Santa fe (17%)
Angola	Grasas y aceites (27%) Productos de molinería (18%) Carne y preparados (15%)	Buenos aires (44%) Córdoba (21%) Santa fe (16%)
Nigeria	Cereales (27%) Pescado y mariscos sin elaborar (17%) Productos lácteos (15%)	Buenos aires (54%) Santa fe (27%) Córdoba (12%)
Kazajistán	Mineral de cobre (69%) Carne y preparado (16%) Metales comunes (7%)	Jujuy (69%) Buenos aires (21%) Córdoba (14%)

Qatar	Carnes y preparados (40%)	Buenos aires (41%)
	Metales comunes (20%)	Entre ríos (21%)
	Frutas frescas (15%)	Mendoza (10%)

Fuente: elaboración propia sobre datos de INDEC <http://www.opex.sig.indec.gov.ar/comex>

Para cada uno de estos destinos se selecciona un conjunto de productos con el fin manifiesto de mejora cuantitativa de las exportaciones; los más mencionados (en tanto cantidad de destinos a donde se promocionan) son:

- productos primarios o MOA: Animales vivos y productos del reino animal; plantas, legumbres, hortalizas, frutos; café, té y especias (corresponde a partida arancelaria a); Cereales; Molinería; semillas; resinas; materias trenzables; grasas y aceites; productos industria alimentaria (corresponde a partida arancelaria b)
- MOI: Productos farmacéuticos; abonos; pinturas; perfumería; jabones; almidones; pirotecnia; industria química (corresponde a partida arancelaria d); Estaño y metales comunes y sus manufacturas; aparatos mecánicos, eléctricos; vehículos terrestres, aéreos y marítimos (corresponde a partida arancelaria i)

Habiendo consultada la información oficial respecto al proceso de implementación de este programa de promoción, al día de la fecha solo se ha obtenido un listado de las 252 ferias internacionales en las que se espera participar activamente, con la coordinación de la Fundación Export-ar, la que además coordina las misiones comerciales, las ruedas de negocios y los talleres de presentación de ofertas exportadoras¹³. Resta entonces esperar la evolución de este programa para poder evaluar su resultado concreto, en tanto mejora cuantitativa de las exportaciones a estos destinos.

4. Consideraciones de cierre

Toda la información consignada a lo largo de este trabajo permite realizar una caracterización detallada de la calidad de inserción argentina en el comercio internacional en este siglo XXI. Como síntesis pueden volver a destacarse los principales elementos:

- El comercio internacional mantiene y profundiza el proceso de concentración del comercio en tres regiones principales, cuyo dinamismo se basa en el peso de los intercambios de productos industriales con innovación tecnológica en el marco de una nueva división internacional de la producción integrada en cadenas globales de valor;
- En este contexto, los países de América del Sur en general y Argentina en particular, siguen sosteniendo fundamentalmente su inserción comercial en la exportación de bienes vinculados con el sector primario (productos agropecuarios, productos de la industria extractiva o manufacturas de origen agropecuario), mostrando además una imposibilidad de mejorar su participación en los flujos comerciales, posicionando a la región y a la Argentina en valores muy inferiores a los alcanzados hasta la década de 1940;
- Descripta la canasta exportadora por rubros, también resulta significativa su alta concentración, donde son los residuos de la industria alimentaria (que incluye residuos de preparados de animales, restos de preparados de legumbres, hortalizas y frutas, restos de productos de molinería, restos de grasas y aceites, restos de azúcar y confitería, resto de líquidos y bebidas, resto de carnes) los que se encuentran en primer lugar de las exportaciones argentinas por rubro desde el año 2002.
- Más allá de una diversificación de destinos, los principales intercambios de la Argentina se realizan hacia dos economías (Brasil y China, que suman más del 30% del total), pero con fuerte dependencia de dos tipos de bienes: material de transporte terrestre (que constituyen el 50% de las exportaciones a Brasil) y semillas y frutos oleaginosos (58% de las exportaciones a China)

13. [<http://www.exportar.org.ar>] También puede consultarse [<http://www.argentinatradenet.gob.ar>]

- e. A escala regional, son las provincias pampeanas las principales exportadoras, que concentran más del 70% del peso exportador. Estas provincias están más diversificadas en su exportación que el resto, aunque son también dependientes de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario.
- f. El PADEx iniciado en el mes de enero de 2014 muestra la intención de promocionar y diversificar las exportaciones, tanto en tipo de bienes como sus destinos, dada la permanencia de las tendencias más tradicionales de la inserción comercial del país. La caracterización de una parte de los países seleccionados (componente I del programa) para mejorar cuantitativamente los vínculos comerciales muestra que: se vuelven a promocionar los dos destinos hoy más importantes de Argentina (Brasil y China) aunque se suman los otros países del bloque BRICS; se han seleccionado algunos países (como los africanos) que no muestran signos claros de potencialidad importadora; se han seleccionado nuevamente productos primarios y MOA para la promoción, o MOI de baja incorporación tecnológica; más allá de las actividades de promoción vinculada a ferias internacionales, ruedas de negocios y otras instancias de presentación de oportunidades, no se encuentran todavía datos de resultados concretos.

En un contexto de dificultades comerciales para la Argentina, donde las exportaciones durante este año 2014 están señalando una fuerte caída con respecto al período anterior (en particular bienes primarios) y con un marcado déficit energético, resta esperar que algunos de los objetivos planteados en el PADEx puedan ir cumpliéndose aunque difícilmente la calidad de inserción del país muestre signos de cambio sustantivos en el mediano plazo.

PONENCIA

EL CUELLO DE BOTELLA DEL SECTOR EXTERNO
ARGENTINO. VENTAJAS COMPETITIVAS
SISTÉMICAS O VENTAJAS COMPARATIVAS
NATURALES: INDEPENDENCIA TECNOLÓGICA
O DEPENDENCIA PRODUCTIVA-FINANCIERA

Alejandro NACLERIO



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Las condiciones macroeconómicas para el desarrollo, gestadas durante la última década, necesitan acoplarse con políticas de sintonía fina que impulsen el proceso de innovación y la producción de bienes de media y alta tecnología, sectores en los cuales Argentina tiene altas potencialidades pero, tal como se muestra en este trabajo, sigue siendo la principal asignatura pendiente que agudiza el viejo problema de la restricción internacional de divisas. Para entender esta lógica industrialista, hace falta apartarse del concepto clásico de ventajas comparativas ricardianas y considerar un esquema conceptual donde la competitividad se asocia a la capacidad institucional para construir un sistema de innovación. Es decir, la industrialización depende de la competitividad sistémica, la que se refleja en el avance de la capacidad tecnológica nacional y la diversificación de sectores de alta productividad.

Desde una óptica sistémica, el desarrollo industrial es un proceso histórico que resulta de la conflictividad social y política. A partir del abrupto quiebre de 1976, año del golpe de Estado en el cual una dictadura civil-militar usurpa el poder, la política económica desarticula el tejido industrial forjado durante la etapa de sustitución de importaciones (1930-1975). Posteriormente, desde el retorno democrático en 1983, las políticas erráticas no logran recuperar la industria. En los años '90, con la apertura, la reducción del Estado y la desregulación, se consolida el régimen de acumulación basado en la valorización financiera donde la competitividad industrial nacional pasa a un segundo plano. Recién luego del final del modelo de convertibilidad, se conforma el marco macroeconómico adecuado para la construcción de un sistema industrial nacional. Sin embargo, dicho marco, es condición necesaria pero no suficiente para alcanzar un mayor nivel de desarrollo.

En la primera sección, pondremos el foco sobre la competitividad sistémica. Plantearemos el problema de la matriz productiva no diversificada y la especialización como principal escollo del sistema industrial argentino. Seguidamente, presentaremos el marco teórico donde referimos a los aportes de la economía de las innovaciones. En la tercera parte, analizaremos los datos de las cuentas del sector externo: exportaciones, importaciones y saldo comercial; tipificadas de acuerdo al contenido tecnológico de los bienes. Veremos el tipo de especialización que sustenta el saldo de cuenta corriente y cómo la especialización sectorial en bienes primarios e intensivos en recursos naturales no es suficiente para financiar el crecimiento del producto.

1) Planteo: Competitividad Sistémica o Competitividad Estática

Argentina es un país con pocos sectores que han logrado alta productividad y con una matriz productiva poco diversificada. Los enfoques procedentes de la tradición ricardiana no se preocupan por esta disyuntiva. Es más, para estas teorías es deseable la especialización y por lo tanto tener pocos sectores que motoren la economía es una situación deseable. No obstante, las visiones críticas basadas en la tradición Listiana destacan como elemento explicativo del retroceso a la escasa diversidad de ramas industriales de alta productividad. En definitiva, cuando el tema es el desarrollo económico una de las grandes preguntas es: ¿país especializado ó país diversificado?

A comienzos de los años '90 Argentina adopta casi al pie de letra las recomendaciones del Consenso de Washington donde se recomienda la apertura comercial que lleva a la especialización productiva en un esquema de financiamiento cuasi automático del balance de pagos. Se establece así un modelo pro - mercado en conjunto con un plan estabilizador donde se ancla el tipo de cambio, el cual tiende a apreciarse sistemáticamente con el ingreso de capitales. Dicho modelo de "Convertibilidad" termina de reemplazar a las –a menudo erráticas- políticas proteccionistas de las precedentes décadas. Posteriormente, la profunda y dolorosa recesión que sepulta la Convertibilidad a finales de 2001 da muestra de la vulnerabilidad de una economía muy debilitada productivamente cuyo sector externo naufraga embarcado en una profunda crisis recesiva y un desastre social.

Ante dicha vulnerabilidad, el planteo medular de este trabajo es que dicha crisis se debe a la insuficiencia *del aprendizaje tecnológico que promueva la competitividad sistémica*.² Indicamos, así, una de las principales falencias productivas de un modelo de valorización financiera (en el sentido de Chenais 1997; Chesnais y Sauviat, 2003) donde la única estrategia fue la liberalización y la apertura. Por tal razón, vamos a introducir y revalorizar el análisis de las nociones de estrategia sectorial, complejidad y calidad productiva.

1. Recomendaciones de política para países en desarrollo, especialmente latinoamericanos que se justifican en Williamson (1990).

2. La noción de competitividad sistémica (OCDE, 1992) refiere a la construcción de capacidades de innovación y absorción tecnológica.

La noción de competitividad sistémica, a contrario de las hipótesis de especialización productiva y ventajas comparativas ricardianas –estáticas–, refiere a una heterogeneidad considerable de ramas industriales y a una homogeneidad en cuanto a la alta capacidad tecnológica de sectores, los cuales debieran operar con niveles altos de productividad. Los sectores que motorizan este proceso virtuoso (y sistémico) de crecimiento requieren de una fuerza de trabajo dinámica, capaz de adaptarse a escenarios cambiantes.

De esta manera, la problemática se basa en que la búsqueda de competitividad no se relaciona a la abundante/escasa dotación factorial (recursos naturales, reducidos costos de la mano de obra, etc.) sino a la capacidad sistémica (nacional) de innovar y desarrollar el aprendizaje tecnológico. En esta línea, las hipótesis centrales que se asocian a nuestro marco teórico son:

1. La complejidad productiva donde interviene una heterogeneidad de sectores con alta capacidad tecnológica (competitividad sistémica) es condición necesaria para desarrollar el sistema económico y evitar que el mismo caiga periódicamente en crisis sucesivas.-
2. La mayor capacidad tecnológica (y competitividad sistémica) requiere de una inserción internacional desarrollando sectores innovativos.
3. Si se acentúa la especialización en desmedro de sectores que aportan mayor contenido tecnológico a la estructura productiva y de comercio exterior se activarán tarde o temprano las vulnerabilidades productivas y sociales.

2) Marco teórico

El análisis de la complejidad productiva como factor de desarrollo requiere de un marco teórico que valore la capacidad de producción. Los enfoques relevantes en este ámbito son los que rescatan al proceso de innovación y a las instituciones que las promueven. La literatura sobre los Sistemas Nacionales de Innovación indaga las amplias estrategias institucionales (Lundvall 1992a; 1992b) las cuales son necesarias para países con niveles relativamente bajos de industrialización tal como es el caso de la Argentina. En trabajos anteriores (Naclerio, 2006; 2010; 2012), hemos hecho el esfuerzo de vincular la conceptualización sobre los Sistemas Nacionales de Innovación (Freeman 1987; Lundvall 1992; Nelson 1993) desarrollada en su origen para países de industrialización avanzada, al caso argentino. A partir de estas investigaciones hemos recorrido el camino de la innovación a la competitividad sistémica para periodizar la historia industrial argentina en diferentes etapas según los esfuerzos sistémicos.

Nos basamos en tres dimensiones conceptuales para explicar la lógica histórica de la industria argentina: 1) la relación inseparable entre innovación y competitividad sistémica; 2) el cambio institucional ligado al esfuerzo productivo sistémico; 3) el análisis de las fases históricas del sistema productivo argentino; y específicamente las reformas estructurales de los años 1990 que terminan por desarticular el tejido industrial en retroceso desde el modelo de liberalización que impuso la dictadura de 1976.

I. Innovación y competitividad sistémica

La *competitividad sistémica* implica contar con un sistema económico capaz de crecer y transformarse constantemente. Se trata de un sistema con capacidad para producir y aplicar innovaciones. La *nueva economía* implica una transformación de algunas relaciones de producción y consumo pero, lo más significativo, es que implica una competencia técnica donde las regulaciones estatales y las instituciones juegan un rol central para los sistemas económicos.

En rigor de verdad, cuando nos referimos a las regulaciones, debemos advertir dos dimensiones claves. En primer lugar, las diferencias de trayectorias y variedades del capitalismo (Hall y Soskice, 2001)³ donde incor-

3. En este trabajo Hall y Soskice realizan un interesante análisis de las diferentes trayectorias institucionales de los países desarrollados. No obstante, como lo señalan los propios autores, el marco utilizado es aplicable también a países en desarrollo.

poramos las razones geopolíticas y de estrategia nacional de los países. En segundo lugar, una dimensión de paradigma tecnológico que, en las últimas tres décadas, ha implicado una transformación del modelo fordista. Principalmente, se observan cambios organizacionales que rompen la producción de masa afianzada con la revolución keynesiana. Se quiebra así, el hito *Keynesianismo + Fordismo* para dar lugar a regulaciones diversas (según los intereses de las Naciones) combinadas con nuevas prácticas de organización industrial donde se dirige la demanda y donde la carrera innovativa se acelera.

El cambio de organización industrial, se acompaña de un cambio tecnológico mayor en el sentido schumpeteriano⁴ en el que las tecnologías de información y comunicación, las biotecnologías, nuevos materiales (Pérez y Soete, 1988; Pérez, 1992 y OCDE, 1992) son elementos nuevos y dinamizadores de la estructura capitalista. En este cambio organizacional, la firma es un actor institucional con mayores necesidades de su entorno y donde las estrategias que utiliza en cuanto a especialización y diversificación son claves para su subsistencia. En términos de la teoría evolucionista (Nelson y Winter, 1982) el aprendizaje organizacional en torno a actividades claves asegura la supervivencia de la firma. Siguiendo a Chandler (1992), la firma evoluciona históricamente cuando puede mantener y mejorar el activo “conocimiento” y su capacidad o competencia (dinámica) técnica. Así, la incorporación de innovaciones tecnológicas en los actuales procesos productivos deviene en una actividad endogeneizada para la firma competitiva. En el fordismo, la gran empresa descansaba tranquila sobre su mega estructura controlando la cadena hacia arriba y hacia abajo. En el posfordismo la competencia se vuelve más compleja y las heterogéneas estructuras industriales se concentran en pocas actividades y aparecen las prácticas más/menos óptimas (Williamson, 1985) de subcontratación. En fin de cuentas, las firmas competitivas controlan menos activos físicos pero intentan controlar los activos intangibles (conocimientos) claves de los cuales depende su actividad.

Es evidente que las firmas no actúan solas. Las firmas actúan con un Estado que las sustenta. Las *nuevas formas de producción y organización industrial*, basadas en la innovación, reintroducen el Estado como actor estratégico y renuevan el foco de la intervención institucional hacia la construcción de un sistema productivo. Es entonces, que los enfoques en términos de los Sistemas Nacionales de Innovación (SNI) (Freeman, 1987; Lundvall, 1992 y Nelson, 1993) adquieren un interés particular.

II. Cambio institucional y esfuerzo productivo sistémico

El cambio de paradigma tecnológico (Dosi 1982), requiere de una adaptación institucional. Mayor cantidad de actores y mayor complejidad se traduce en la necesidad de incentivar el aprendizaje entre empresas/sectores/cadenas⁵ y las instituciones del conocimiento tales como universidades, organismos públicos de la ciencia y la tecnología y oficinas públicas de promoción productiva.

La organización de la producción en torno al concepto de innovación conduce a incrementos de productividad. Este es el sentido de las *ventajas dinámicas schumpeterianas* que reemplazan a las *ventajas comparativas ricardianas* (basadas en la dotación factorial). Las ventajas de productividad se adaptan y transforman permanentemente, conduciendo a la generación de nuevos métodos de producción, nuevos productos y, a largo plazo, a una reestructuración industrial (Schumpeter, 1942). Desde esta visión, el concepto de cadenas productivas con mayores contenidos de aprendizaje se traduce en un proceso de expansión y diversificación de la industria y de las exportaciones. Se progresa, asimismo, en la sustitución de importaciones de bienes de mayor complejidad tecnológica. Al mismo tiempo, la demanda interna de calificaciones y de capacidades se orienta hacia una mayor profesionalización y capacidades dinámicas, lo que redundará en una mejora de las condiciones de la fuerza de trabajo y una mejora en la distribución del ingreso.

4. El concepto “*innovación mayor*” proviene del análisis de Schumpeter (1912). Luego varios autores analizan los diferentes tipos de innovación y sus impactos en el sistema económico. Por ejemplo Lundvall (1992b) considera cuatro tipos de innovación: tecnología estacionaria, innovación incremental, innovación radical y revolución tecnológica.

5. Debemos insistir sobre el concepto de cadena para afianzar una política productiva de alcance sistémico. En este sentido varios autores de extracción estructuralista (desde Raul Presbish en adelante) consideran a la cadena de valor o sistema de valor. La misma contempla al rango completo de actividades que se requieren para llevar un producto todavía inexistente hasta el consumidor final. Esto es, sus eslabones van desde la concepción misma del producto, su diseño, el uso de materias primas e insumos intermedios, la comercialización y su apoyo logístico y la distribución final. La cadena comprende además, a los agentes que brindan servicios de asesoramiento estratégico financiero, de I&D y otros, orientados a distintos segmentos, como manufactura, comercialización y distribución.

Estas presunciones teóricas son respaldadas por la evidencia empírica que muestra, en casi todos los países industriales y en algunos países en vías de desarrollo, una reorientación en la composición de la estructura productiva a favor de sectores intensivos en investigación y desarrollo (I&D). Estos sectores, son los que permiten alcanzar tasas de crecimiento sostenidas en el mediano y largo plazo. Consecuentemente, las economías capaces de adaptarse y subirse a la ventana de oportunidad que ofrece el nuevo paradigma tecnológico (Perez y Soete, 1988; Cimoli y Dosi, 1994; Cimoli y Katz, 2003, Cimoli *et. al*, 2006), son las que instrumentan políticas para favorecer la I&D.

Las ventajas competitivas forjadas gracias a recursos naturales o mano de obra barata pueden sostener altas tasas de crecimiento pero solamente por un cierto período. Los cambios de paradigma impiden que se perpetúen las ventajas de la naturaleza y las ventajas de explotación salarial. En verdad, son las rentas derivadas del conocimiento las que hacen crecer la masa salarial calificada y permiten el pasaje paulatino de una economía productora de bienes primarios hacia una economía productora de bienes con alto valor agregado acorde a un desarrollo y la cohesión social. La falta de esfuerzo tecnológico no es proactiva a la construcción de las ventajas competitivas (sistémicas). En el largo plazo, las rentas económicas derivadas de los recursos abundantes, y por tanto baratos, se van desplomando y con ello aparecen las crisis. Entonces, el crecimiento es sostenible si se estructuran los encadenamientos hacia atrás y hacia delante aprovechando las ventajas tecnológicas (Cimoli *et al.*, 2006).

Las hipótesis sugeridas sobre las vulnerabilidades de los sistemas productivos especializados habían sido avanzadas por la teoría estructuralista, la que propugna una transformación de la estructura productiva conducente, a su vez, a una gradual transformación del patrón de inserción externa. En la construcción de un aprendizaje tecnológico se generarán sectores intensivos en I&D, los que deben alcanzar un peso creciente en la industria achicando la brecha de desarrollo que analizaban los estructuralistas latinoamericanos.

En este marco, nuestro concepto clave es la *base social de conocimientos*.⁶ Desde esta perspectiva, los países que se consolidan productiva y competitivamente refuerzan las calificaciones de sus recursos humanos y sus colectivos de trabajo, al mismo tiempo que generan puestos de trabajo de mayor requerimiento tecnológico. Varios estudios de la OCDE (OCDE 1992, 1996, 1998a, 1998b, 1999, 2002) llevados a cabo a partir de los años '1990 apuntan en esta dirección. En líneas generales, estos trabajos coinciden en señalar que, a partir de los años '80 y '90, las transformaciones de los sistemas productivos se manifiestan en conjunto con un cambio importante en los conocimientos aplicados al proceso de producción. En un contexto de cambio de *paradigma tecnológico*,⁷ mayores calificaciones y nuevas aptitudes técnicas son necesarias para garantizar el funcionamiento del sistema económico. Este (nuevo) sistema económico requiere, a su vez, de nuevas formas de producir conocimientos,⁸ lo cual genera una dinámica industrial y productiva vital para el propio sistema.

III. Fases históricas del sistema productivo argentino

Tomando el marco teórico del cambio tecnológico basado en el aprendizaje y la construcción de competitividad sistémica, es posible realizar una periodización de la industria argentina tal como lo hemos hecho en Naclerio (2006) y Naclerio y Belloni (2010). La historia industrial argentina muestra varias ondas de industrialización (Katz 1976, 1984; Kosacoff, 1996; Teitel y Westphal, 1984), las que concuerdan con incorporaciones de tecnologías y limitaciones que se derivan de las adaptaciones de modelos pensados para países desarrollados. La brecha que históricamente separa el “saber tecnológico” argentino de las mejores prácticas internacionales (“*catching up*”) nunca pudo ser saldada. Las estrategias de desarrollo han estado globalmente influenciadas

6. Hemos definido acervo social de conocimientos o base social de conocimientos en Naclerio (2004) y lo hemos utilizado en varios trabajos posteriores, Naclerio (2006; 2012 y otros). La base social de conocimientos reúne a las capacidades históricamente construidas en un determinado país a partir de sus instituciones. La base social de conocimientos depende fuertemente del sistema educativo y de sus relaciones con el aparato productivo, especialmente de las vinculaciones entre las universidades y los centros de investigación con las industrias.

7. El término paradigma tecnológico refiere a las tecnologías que dominan el sistema de producción en un cierto período (Dosi 1982). Para los países en desarrollo los cambios de paradigma pueden ofrecer nuevas posibilidades o ventanas de oportunidad para emprender un desarrollo económico de largo de plazo. Un debate interesante sobre la factibilidad de estas ventanas de oportunidad en los países latinoamericanos se encuentra en Perez (1992).

8. A partir de las transformaciones sociales y productivas, las nuevas formas de producir conocimientos adquieren un carácter crecientemente específico para el avance de ciertas técnicas. Ver Gibbons *et al.* (1994) quienes diferencian dos modos de producir conocimientos donde el modo 2 que incluye un trabajo en equipo y transdisciplinario, reemplaza al viejo modo 1.

por los cambios de contexto internacional que marcan, a grandes rasgos, la construcción industrial a lo largo del siglo XX. Teniendo en cuenta este hecho, podemos periodizar tres escenarios históricamente diferenciados por las crisis políticas-económicas y sociales. Nos referimos a las fases 1930-1975, 1976-1990 y 1991-1998. Luego, incorporamos dos etapas más que devienen a posteriori de la crisis de la convertibilidad. Esto es, la caída del régimen de convertibilidad 1999-2001 y la pos-convertibilidad (2003-2013).⁹

1) El período 1930-1975 en Argentina es una fase larga de industrialización basada en el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). El punto de partida de la industrialización tiene lugar en un contexto internacional muy particular dominado por la gran crisis, y a partir de donde se consolidan las políticas internas de protección y de estimulación de los sectores industriales modernos. Si bien es cierto que los aprendizajes domésticos estuvieron ligados a la adaptación de las estructuras productivas provenientes de los países desarrollados, un conjunto de instituciones -aunque frágiles desde el punto de vista de la acumulación de conocimientos y aprendizajes- fue puesta en marcha durante este período. Más aún, la mayoría de los organismos públicos de investigación científica y tecnológica existentes actualmente fueron fundados en aquellos años. Durante la ISI, se fundan y desarrollan las instituciones públicas de la ciencia y la investigación. Estas instituciones cumplen -o debieran cumplir- el rol de difundir las mejoras tecnológicas al aparato de producción en su conjunto. Ahora bien, los esfuerzos por innovar que realizan los actores locales aislados se focalizan sobre todo en la adaptación de modelos y no en la creación de novedades productivas. En este contexto, las políticas de sustitución de importaciones permiten construir una base social de conocimientos (BC). Si bien es cierto que esta BC es débil cuando la comparamos con el nivel de conocimientos alcanzado por los países desarrollados y otros países emergentes (como los del Sudeste Asiático), constituyó el aspecto diferenciador de la Argentina respecto de los demás países latinoamericanos. Los niveles de conocimiento interno se encontraban más sólidos comparados a otros países en desarrollo. Asimismo, el nivel de educación del conjunto de la sociedad mostraba a la Argentina como país mejor posicionado en términos de recursos humanos en comparación con otros países de la región y del mundo en desarrollo.

Por otro lado, en este período el sistema político controla la relación capital-trabajo y actúa sobre todo como mediador garantizando el equilibrio entre los diferentes grupos de poder económicos a partir de la etapa peronista (1945-1955). A partir de 1958 los actores multinacionales introducen nuevas tecnologías en los países latinoamericanos, pero estas funcionan a una escala muy inferior a las que exigen las mejores prácticas tecnológicas. Más aún, la desarticulación entre los actores privados y las instituciones públicas de investigación no asegura una complementariedad institucional que permita desarrollar las relaciones de aprendizaje tendientes a construir un sector industrial competitivo. De esta manera, se estimula el mercado interno y la producción industrial nacional, pero se dejan de lado las mejoras tecnológicas de productos y procesos. El colapso del ISI comienza en 1976 justo en el momento que comienza a destruirse la (débil pero hasta ese entonces existente) base social de conocimientos (BC).

2) El período 1976-90, marca una etapa de crisis que comienza con el golpe de estado del 24 de marzo de 1976. La dictadura que usurpa el poder en esta fecha confía la política económica a economistas de orientación neoclásica formados en Estados Unidos.¹⁰ Este equipo económico pone en práctica una serie de medidas de liberalización en concordancia con políticas pro-mercado. Es dable señalar, que la aplicación de estas medidas coincide con un punto crucial de la guerra fría y con una crisis económica a nivel mundial que marca críticamente la estructura fordista de desarrollo y la organización del occidente industrializado. En Argentina (y en América Latina) estos eventos simultáneos inician un período de crisis que es acompañado por un control represivo de los trabajadores.¹¹ Al mismo tiempo, se observa una tendencia creciente en el proceso de inversión y una modernización relativa de los procesos productivos en ciertos sectores poco intensivos en tecnología y bienes de tecnología media. Esta modernización reposa sobre la represión social y fue relativamente efímera dado que un contexto internacional acuciante se topa con una incapacidad política para poder evitar la crisis de principio de los años '80. La crisis financiera de 1982 golpea seriamente a los sectores modernos que habían sido el blanco de desarrollo de la dictadura. Aunque esta crisis no impide que estos sectores estén dominados por las grandes corporaciones que constituyen, inclusive hoy, el poder económico.

9. El año 2002 se excluye deliberadamente a efectos metodológicos.

10. El ministro de economía, Martínez de Hoz (proveniente de la Sociedad Rural), el presidente del Banco Central Cavallo (ministro de economía de Menem y De La Rúa durante el período de convertibilidad monetaria de los años '90 y quien estaba en funciones cuando la última crisis estalla en diciembre 2001). El golpe de estado en Argentina tuvo lugar con apoyo del gobierno de Estados Unidos. El embajador estadounidense en Argentina a la época, R. Hill, declaró que las medidas de liberalización económicas emprendidas por el gobierno militar eran propicias a los intereses de Estados Unidos. Es a partir de aquí que la dictadura argentina contó con el apoyo financiero de las instituciones financieras internacionales, especialmente el FMI. Ver Rapoport (2000).

11. Un plan de represión sangriento fue puesto en práctica contra los sindicatos y trabajadores. En este escenario los salarios reales disminuyeron un 30% en abril de 1976.

A partir de 1976, la Argentina entra en un círculo vicioso dominado por políticas liberales. Al comienzo de esta etapa, la represión armada acalla al conflicto social. En este contexto, surge el problema de que el menú de políticas pro-mercado junto con el subsidio de ciertos sectores (considerados estratégicos) agrava el mal funcionamiento de la ISI en vez de resolverlo. En efecto, los sectores industriales que eran considerados estratégicos por la dictadura consolidan un poder económico pero no consolidan un sistema de aprendizaje social y tecnológico que les permita asegurar su competitividad sistémica (Naclerio 2010). De esta manera, el poder político se ejerce gracias a un pacto que otorga garantías de rentabilidad (Basualdo, 1987) al poder económico, lo que es perfectamente coherente con la política de subsidios y de represión social.

3) La resolución “aparente” de la crisis es debida a la lógica de la globalización financiera de los años ’1990 y a las políticas económicas internas de liberalización. Durante este período, la estabilización macroeconómica y el crecimiento de la inversión están más que nada vinculados - en línea con el Consenso de Washington- al proceso de privatizaciones y al flujo de significativo de Inversión Extranjera Directa (IED), a la liberalización de mercados y la acentuación de la valorización financiera. Encontramos aquí una nueva onda de crecimiento económico pero una debilidad en las capacidades industriales de innovación. Los elementos provenientes del análisis de estas dimensiones consolidan nuestra hipótesis de crecimiento efímero con desaprendizaje.

En los años ’1990 se resuelve la crisis subordinándose a la globalización financiera. Es así que durante este período, las reformas estructurales acentúan el liberalismo. Estas reformas se dan en el marco de lo que Amin (1991) llama la “*compradorización*”, concepto muy útil para explicar la salida de la crisis donde las decisiones político-administrativas están regidas por acuerdos entre los sectores nacionales y multinacionales. La estabilidad monetaria asegura la rentabilidad y la convivencia entre los monopolios privados otorgados a las firmas privatizadas, el capital financiero y el capital nacional. Este último, lejos de desaparecer de la escena económica, ejercerá una influencia decisiva que acentuará la crisis financiera. Estas se desatan en función del contexto internacional que genera una creciente dependencia del financiamiento externo.¹²

Hacia fines de 1998 comienza la recesión y la dimensión productiva resulta cada vez más difícil de resolver. El impacto de las crisis financieras hace cada vez más vulnerable la economía.

En suma, la crisis política, social y económica que tiene lugar en el marco de la ISI caracteriza un escenario entrópico que llega a ser resuelto por el modelo liberal. No obstante, como ya vimos, las políticas del Consenso de Washington de los años 1990 instalan un modelo que descuida la base social de conocimientos y que, además, aumenta el conflicto social.

Reformas estructurales y retroceso social

El Consenso de Washington involucra a las reformas económicas de filosofía liberal y sintetizadas en el trabajo de Williamson (1990) implementadas, en gran parte, en los países latinoamericanos durante los ’90. En Argentina, el liberalismo económico se aplicó de manera ejemplar. Para la filosofía liberal, los mecanismos de mercado aseguran el mejor funcionamiento posible del sistema económico. Sin embargo, según la “*economía fundada en los conocimientos*” que hemos citado más arriba (Lundvall 1992) observamos que el liberalismo económico aplicado en Argentina evidencia un cuello de botella que ahoga las capacidades domésticas para producir conocimientos. En tal sentido, las reformas hacen agua al momento de sentar las bases de largo plazo para garantizar el crecimiento económico. En parte, la recesión iniciada a fines del 1998 que desencadenó la violenta crisis social y económica de fines de 2001 tiene que ver con este proceso de “*desacumulación*”¹³ de conocimientos que el Consenso de Washington engendró.

12. Los déficits de la balanza comercial crecen en paralelo con el crecimiento económico ya que la necesidad de divisas necesarias para financiar el crecimiento aumenta. La economía depende entonces más de capitales externos que de capitales internos. Cuando una crisis internacional estalla, por ejemplo el “tequila” en 1994, la crisis asiática en 1997, la crisis rusa en 1998 o la crisis brasileña en 1999, los capitales internacionales desaparecen ya que los países emergentes se revelan demasiado riesgosos para el financiamiento internacional. La tasa de interés interna debe aumentar para tratar de retener los capitales que comienzan a emigrar (“flight to quality”).

13. El término *desacumulación* de conocimientos inicialmente planteado en Naclerio (2004) y publicado en (Naclerio, 2012) lo usamos para explicar la pérdida de conocimientos de los recursos humanos que fueron despedidos, fundamentalmente luego del proceso de privatizaciones. En este sentido cuando el personal calificado no está inserto en el proceso de producción, se dejan de aplicar conocimientos y sus conocimientos comienzan a perderse. Para estas personas, retomar el proceso de trabajo resulta cada vez más dificultoso. En otras palabras “*Cuando un ingeniero abandona su puesto de trabajo para manejar un taxi, al cabo de cierto tiempo deja de ser ingeniero y se transforma en taxista*”.

Las transformaciones estructurales de los años '1990 dan prioridad a la apertura de las barreras comerciales, a generar las condiciones propicias para la recepción de la inversión extranjera y a la eliminación completa de las regulaciones en los mercados incluyendo el mercado de trabajo. De esta manera, la lógica de las políticas liberales pone de relieve las posibilidades de ganancia de productividad y de competitividad estimulando las actividades con ventajas comparativas (estáticas). Todas las actividades tenderían al máximo nivel de eficiencia alcanzable que resulta de un circuito competitivo en buen funcionamiento.

Los enfoques de la globalización (Chesnais, 1997; Chesnais y Sauviat, 2003), resaltan el régimen de acumulación establecido a partir de los años '1970. Los servicios (sobre todo los servicios financieros) se vuelven relativamente más importantes que las otras actividades. En los '1990, la re-configuración de la competencia donde la distribución, la comercialización y sobre todo las finanzas dominan el proceso de generación de riquezas. Este proceso es caracterizado por un modelo de régimen de acumulación de denominación financiera.

Los sectores ligados a la producción de servicios a gran escala explican en gran medida el crecimiento económico, pero no generan capacidades nacionales de absorción. Dicho proceso, no sólo apunta a la capacitación aplicable directamente a una determinada industria o actividad sino, sobre todo, un alto nivel de educación que garantice la cohesión social (Naclerio 2012). En otras palabras, dicho proceso de modernización basado en las finanzas no es sostenible si no se desarrollan capacidades técnicas y si no se invierte en recursos humanos calificados. En definitiva, el crecimiento económico de los '1990 estuvo sustentado en sectores productores de bienes y, fundamentalmente, de servicios con fuerte participación de la inversión extranjera. Este tipo de modelo resulta endeble al considerar la acumulación y producción de conocimientos. Y cuando un modelo económico no genera conocimientos, el crecimiento termina siendo volátil y transitorio.

Las reformas estructurales en cuanto a la regulación global del sistema económico se mantienen al inicio de la pos-convertibilidad. Sólo algunas reorientaciones en la política tecnológica (más de forma que de contenido) presagian un sistema productivo más sólido. Pero, en verdad, como veremos en la próxima sección, las transformaciones reales (desde la política industrial) aún deberán ocurrir para romper la lógica del modelo de acumulación sustentado en ventajas estáticas y no sistémicas.

Las desventajas sistémicas (aunque coexistiendo con ventajas comparativas estáticas) son intrínsecas a las regulaciones impuestas en la etapa virtuosa de la convertibilidad. Es en ese período, en el que se instala un modelo desindustrializador y en el que se acentúa el proceso de pérdida de capacidades tecnológicas iniciado en la dictadura militar de 1976-1983. Una de las principales cuestiones en torno a la estructuración industrial, contenedora de la cohesión social, es la pérdida de relaciones de aprendizaje tecnológico.

En ese sentido, vale la pena mencionar algunas hipótesis que resultan de la compra de capital importado y del (des)aprendizaje tecnológico.

Es fundamental marcar una diferencia. Una cosa es incorporar tecnología moderna (sea esta incorporada o desincorporada en el capital) y preocuparse por aplicar lo que dicen los manuales que acompañan al bien de capital y, otra cosa, es mejorar la tecnología que se recibe del exterior. El esfuerzo por mejorar implica aprendizaje tecnológico para lo cual hace falta contar con recursos humanos capacitados y que se fortalezcan las relaciones de producción al interior del sistema económico.

El esfuerzo en este marco es central en todo modelo de aprendizaje tecnológico. Para que la incorporación de tecnología permita la formación de capital nacional hace falta que se destinen esfuerzos al aprendizaje. De lo contrario, la incorporación de tecnología produce un efecto efímero. El ejemplo de aprendizaje escolar es útil aquí y complementa la tesis Listiana (List,

1857) sobre la industria infante. Un niño que no realiza esfuerzo por aprender es muy difícil que

aprenda. Puede tener buenos resultados, sin embargo, si por ejemplo sus padres le hacen la tarea, pero una vez que pasó esta etapa estará en desventaja frente a los demás. En tal sentido el esfuerzo está asociado al desarrollo tecnológico y este a su vez al aprendizaje y la innovación.

Varios autores muestran que las firmas argentinas o las firmas multinacionales instaladas en Argentina invierten muy poco en esfuerzo por innovar (Chudnovsky *et al.*, 1995; Chudnovsky y López, 1999) siendo esta una característica dominante durante los '1990, período en el cual la inversión extranjera aumentó significativamente. A este respecto, podemos cuestionarnos si la inversión extranjera es siempre favorable a la acumulación de conocimientos o, si al contrario, la inversión extranjera genera una destrucción de la industria local e inclusive absorbe las capacidades locales de innovación y de aprendizaje, de mejora de producto y de procesos. Este proceso, claramente desfavorable para países receptores de inversión, es descrito como un proceso de "technology sourcing" (Chesnais, 1988).

Un enfoque basado sobre el análisis de la dependencia de sistemas tecnológicos, al contrario de un enfoque basado sobre la libre movilidad (internacional) de capitales, pondría en tela de juicio la absorción excesiva de tecnología extranjera. De esta manera, la importación de tecnología es coherente con una fuerte inversión en aprendizaje interno. En el caso contrario, los déficit en las balanzas de pagos tecnológicos y las incapacidades nacionales a invertir en actividades intensivas en conocimientos tendrán un impacto tan fuerte que terminarán por debilitar el acervo social de conocimientos.

La dependencia tecnológica y la modernización del aparato productivo fundada en la incorporación de tecnología foránea, más allá de un cierto umbral, acelera el círculo vicioso de “desaprendizaje” ya que a medida que es más fácil importar, será menos útil aprender a producir localmente. Teniendo en cuenta estos argumentos históricos y políticos que provienen del enfoque de la globalización financiera, nuestro propósito aquí es mostrar que durante los años

’1990 la modernización tecnológica en Argentina se debió, fundamentalmente, a la adquisición

de tecnologías externas que desembarcaron casi repentinamente en el país. Una de las razones que explica esta situación es que durante los años ’1990, la “modernización” tecnológica de la economía argentina estuvo impulsada por algunos sectores gracias a la incorporación de paquetes tecnológicos desincorporados e incorporados en los bienes de capital. Consecuentemente, podemos postular que: *“cuando el sector productivo tiende a concentrarse en pocas empresas multinacionales y se demandan menos calificaciones profesionales y menos esfuerzo de desarrollo tecnológico en el mercado local, existe una fuerte desinversión en capacidades domésticas y desacumulación de conocimientos. Dicho proceso debilita al sistema productivo local y lo expone de manera muy notoria a los avatares de las crisis provenientes de un mundo financiero crecientemente globalizado”* (Naclerio 2010, 2012).

Esta *desacumulación* o *desaprendizaje* va en paralelo con los siguientes hechos verificados durante el período en el que se implementan y tienen alcance (supuestamente virtuoso) las reformas estructurales (Naclerio 2012):

- Multiplicó por dos los pagos de transferencias tecnológicas entre los años 1991 y 1998. Multiplicó por tres las patentes otorgadas a los no residentes mientras que las patentes
- otorgadas a residentes nacionales bajaron entre 1993-98.
- Multiplicó por siete las importaciones anuales de maquinaria en el período 1991-97 comparado con el período 1986-90, en el mismo momento que la industria nacional de bienes de equipo casi desapareció.
- Multiplicó por cinco la inversión extranjera directa (IED) en el período 1990-97 en relación al período 1981-89.

En definitiva, a la luz de la “lógica” del Consenso de Washington y de las políticas de liberalización aplicadas, se sobreentiende que la modernización tecnológica proviene de la apertura a la IED, lo que implicaría absorción y desarrollo (automático) de capacidades. En realidad, como hemos visto pasando revista a teorías de la innovación, se trata de que el proceso de generación de conocimientos está lejos de ser automático. Si no existe una política activa que estimule el esfuerzo de aprendizaje tecnológico promotor de sectores industriales de alta tecnología que incorporen recursos humanos calificados, el sistema económico basado en las fuerzas del mercado se hace muy vulnerable. Por tal motivo, las políticas de liberalización quedan trucas al ser incapaces de generar conocimientos dinámicos que incrementen la competitividad sistémica.

3) Análisis de la Cuenta Corriente y la Competitividad Sistémica

La debilidad de la competitividad sistémica se traduce en restricción externa y consecuentemente en una restricción clave del proceso de crecimiento y desarrollo. Estimular la capacidad tecnológica endógena, es decir el Sistema Nacional de Innovación, es estimular una industria que sea generadora neta de divisas.

Por tal razón, dado el marco histórico y teórico que justifica la necesidad de incrementar la diversificación de la matriz productiva (y no la especialización basada en las ventajas comparativas), resulta necesario observar la evolución de la cuenta corriente según el valor agregado y/o tecnológico de los bienes internacionalmente tranzados. Una interesante metodología para reagrupar los bienes siguiendo la lógica de la competitividad

sistémica es la tipología propuesta por Lall¹⁴ (2000) (Anexo A.1), la cual es útil para clasificar a los productos exportados e importados según su complejidad tecnológica.

3.1) Exportaciones

La matriz exportadora argentina se basa claramente en los bienes primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales. En menor medida, también se destacan las manufacturas de baja tecnología. Esto indica, a su vez, un sector productivo especializado en bienes primarios y de poco valor agregado en concordancia con el análisis del valor agregado sectorial. En el período de pos-convertibilidad, la especialización en productos agroindustriales y commodities fabriles genera limitados efectos en el empleo y en los encadenamientos productivos. Se trata de actividades intensivas en recursos naturales y tecnologías maduras o dependientes en su mayoría de algunas corporaciones transnacionales y de grandes grupos económicos nacionales (Naclerio y Belloni 2010). Observando el gráfico 1, las exportaciones industriales comportan dos saltos importantes uno durante la convertibilidad y otro durante la pos-convertibilidad, luego de haberse retrotraído fuertemente durante la recesión 1998-2002.

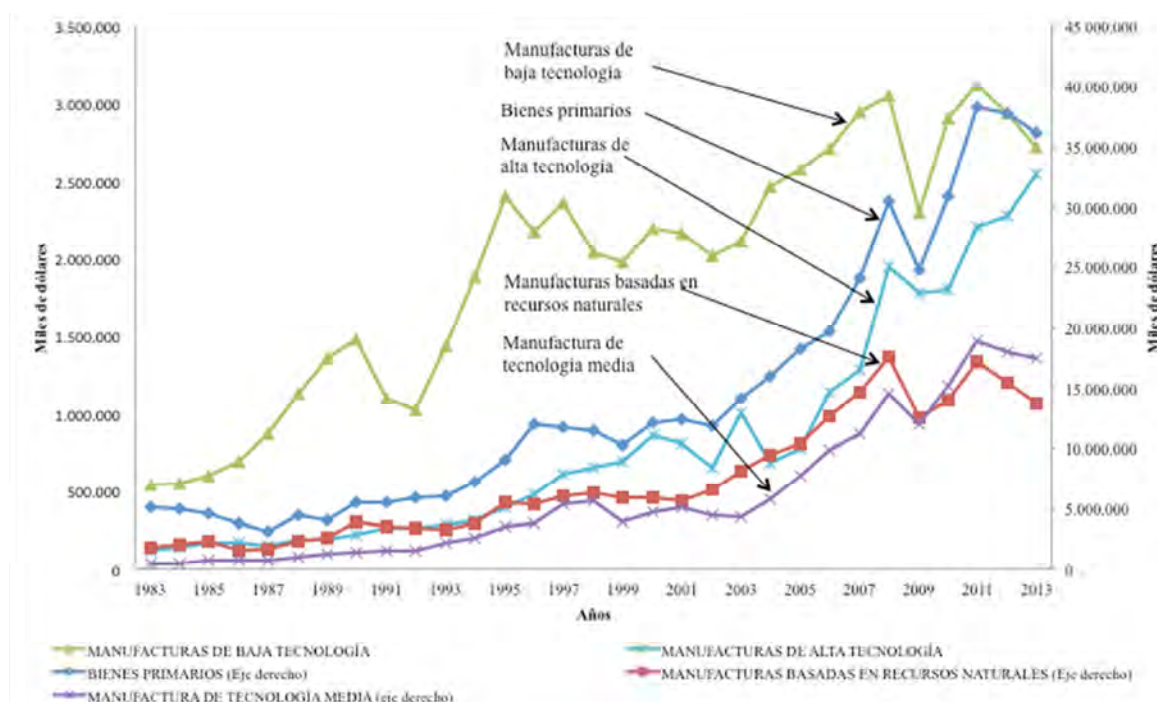
La participación de las exportaciones industriales sobre el total de exportaciones crece en la década de 1980 (fase globalmente recesiva). En los años 1983-84 la participación industrial era de un 50-52% alcanzando luego un 66% en 1992. Dicha participación se mantiene durante la convertibilidad y, a partir de 2002, la devaluación de la moneda, y consecuente caída de los salarios reales, en un contexto de baja utilización de la capacidad productiva, permitió la tradicional salida contra-cíclica de exportaciones de *commodities* y de productos agroindustriales basados en ventajas comparativas derivadas de recursos naturales, aprovechando el contexto internacional favorable.

La participación de bienes primarios y de bienes basados en recursos naturales concentra históricamente tres cuartas partes o más de las exportaciones. En el año 2013, la participación sumada de bienes primarios y bienes basados en recursos naturales baja a 65% a favor de bienes de tecnología media que representan una participación en el total exportado de 23% (Anexo 2, Tabla A.2.1). Las manufacturas de tecnología son representativas del crecimiento global de las exportaciones industriales. Su participación se ha incrementado en la última década pasando de representar un 18,5 % promedio desde 1998 hasta 2007, a un 22% promedio en el último quinquenio 2008-2013. Este ligero incremento en la participación porcentual de exportaciones de tecnología media se produce en desmedro de bienes de baja tecnología y de bienes basados en recursos naturales (Anexo 2, Tabla A.2.2). Las exportaciones de bienes de alta tecnología siempre mantuvieron una participación muy baja inferior al 3 % del total exportado. Más allá de estas variaciones, podemos reafirmar que el perfil exportador argentino sigue sustentándose en bienes primarios y bienes basados en recursos naturales.

En el gráfico 1 se muestra la evolución de las exportaciones argentinas en el mediano plazo. Nótese que para el caso de los bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (medidos en el eje derecho del gráfico) su evolución marca el ritmo del volumen exportado, llegando a 2013 con casi 50 mil millones de dólares exportados sumando ambos conceptos. Si además les sumamos a éstos los bienes de tecnología media que superan los 17 mil millones de dólares en 2013, obtenemos el casi el 90% de las exportaciones. Los otros dos tipos de bienes de baja y alta tecnología (medidos en el eje izquierdo para que puedan observarse en el gráfico), han tenido un comportamiento poco dinámico en términos de sus participaciones en el total de exportaciones. Sin embargo, es dable destacar el inicio de una evolución ascendente en exportaciones de bienes de alta tecnología. En el último quinquenio (2008-2013), dichas exportaciones se han incrementado más de un 25% pasando de menos de 2.000 millones de dólares a algo más de 2.500 millones de dólares. Es cierto, que aún este nivel es muy poco significativo, pero también es cierto que el nivel de exportaciones de alta tecnología se ha incrementado más de 250%, si tomamos en cuenta los últimos 10 años.

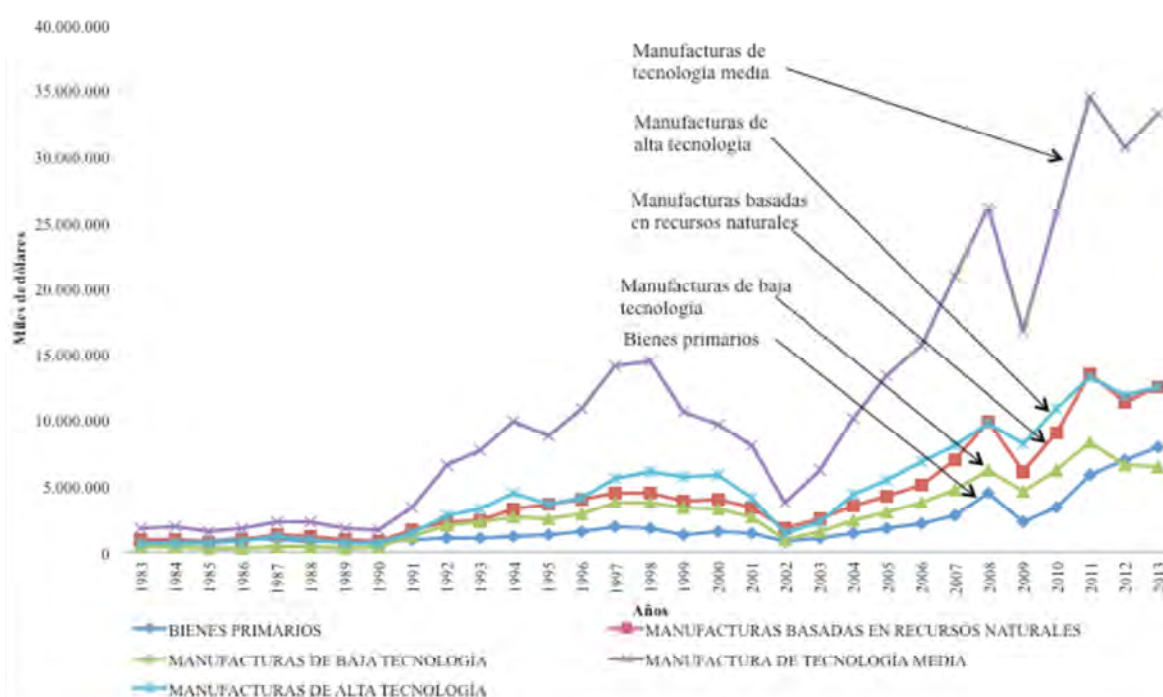
14. En el anexo A.1 (tabla A.1) se presenta la clasificación propuesta por Lall (2000). Utilizaremos la clasificación según la Taxonomía adoptada por Lall (2000) y la OCDE, que agrupa a los sectores identificados según el Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU rev. 2) según la intensidad en el uso de tecnología realizando cuatro agrupaciones (bienes con contenido tecnológico alto, medio-alto, medio-bajo y bajo). Agregaremos los datos según una compatibilización de los sectores del CIIU mencionados con el Clasificador Uniforme del Comercio Internacional (CUCI rev. 2) que realiza la División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

**Gráfico 1: Evolución de las exportaciones argentinas 1970-2013
(en miles de dólares)**



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL

Gráfico 2: Evolución de las importaciones argentinas según grandes agregados de complejidad tecnológica 1983-2013 (en miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL

El punto clave del perfil exportador es que la participación de las manufacturas de tecnología media se ubica -según el período considerado- entre un 5 y un 23%. Mientras que las manufacturas de alta tecnología aún siguen siendo porcentualmente muy bajas, ya que luego de haber crecido significativamente no superan el 3,5% del total exportado (tablas A.2.1; A.2.2). Es decir, en la nueva etapa de crecimiento de la pos-convertibilidad la gran masa de exportaciones sigue basada en recursos naturales, lo que indica que la economía no logra quebrar la especialización desde un concepto de ventaja ricardiana estática. Pero por otro lado, cabe precisar que el marco macroeconómico para el desarrollo es el adecuado para incentivar el proceso de innovación que genere un mayor perfil exportador de bienes de media y alta tecnología. Podemos citar algunos ejemplos aislados referidos a la producción nacional y exportación de bienes complejos tales como satélites, biotecnología, etc.. Pero, es evidente que aún queda un largo camino por recorrer ya que mientras no se articule de manera sistémica a la industria nacional con las instituciones de la ciencia y la tecnología, la producción de bienes de mayor nivel tecnológico seguirán generando déficit de divisas a nivel macroeconómico.

3.2) Las Importaciones

El incremento de las importaciones está asociado al crecimiento de la economía. Cuando la economía crece las importaciones aumentan por lo que si las exportaciones no son dinámicas, el financiamiento de las importaciones puede volverse una limitante importante.

Durante la convertibilidad, las importaciones han crecido muy fuertemente debido a la apertura y a la apreciación del tipo de cambio. Las importaciones industriales crecen entre 1992 y 1998 más de un 100%. Luego caen fuertemente hasta el año 2002 (un 72%) debido a la recesión y empiezan a recuperarse en la pos-convertibilidad creciendo un 225% entre 2003-07. Si consideramos 2003 – 13 crecen más de un 431% (tabla A.2.3). Asimismo las participaciones de las importaciones no han sufrido alteraciones significativas en los últimos 30 años. Observamos que las importaciones de bienes de tecnología media se mantienen en torno al 40 – 45 % del total importado y que los bienes de alta tecnología se mantienen en torno al 16 – 21 % del total importado (tabla A.2.4).

Observando los volúmenes importados de acuerdo a la tipología de Lall (2000), es destacable el comportamiento pro-cíclico del producto y las importaciones respecto de las importaciones de bienes de tecnología media. Esto es, cuando crecen las importaciones crecen sobre todo las importaciones de tecnología media (ver gráfico 2). En 2012 y 2013, este tipo de bienes superan los 33 mil millones de dólares en compras al resto del mundo. Claramente los bienes de tecnología media que crecen al mismo tiempo que el volumen total de importaciones son el principal sector demandante de divisas. En menor medida, pero también significativo, el sector de bienes de alta tecnología es fuertemente demandante de divisas. Las importaciones de bienes de alta tecnología alcanzaron su máximo nivel durante la convertibilidad en 1998 superando los 6 mil millones de dólares. Dicha cifra fue alcanzada y superada recién en el año 2006. Desde dicho año hasta el 2013 las importaciones de bienes de alta tecnología se han duplicado.

Por lo tanto las importaciones siguen siendo muy importantes en los sectores de media y de alta tecnología y dicho sectores determinan la matriz productiva ya que son altamente demandante de divisas.

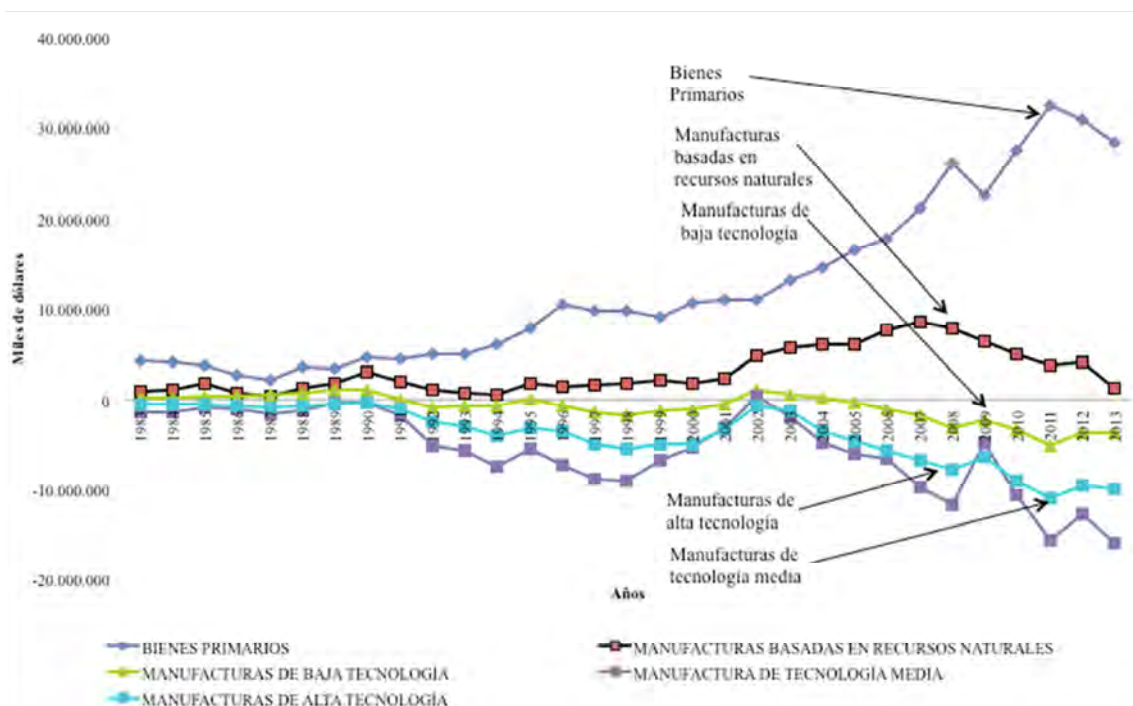
3.3) Cuenta Comercial

Según Diamand (1973) el concepto de “*estructura productiva desequilibrada*” es la restricción clave de los procesos de crecimiento a largo plazo. El caso de la Argentina ha sido históricamente analizado con un modelo de dos sectores. El primario netamente exportador que enfrenta precios internacionales, y el industrial, netamente importador que produce a un nivel de costos y precios superior al internacional. Como resultado, el suscitado problema de cuello de botella del sector externo proviene del crecimiento elástico de las importaciones respecto del crecimiento inelástico de las exportaciones. Es así, que la necesidad de estimular el sector exportador de

bienes de alta y media tecnología debe complementarse con una política de sustitución de importaciones, la cual es posible en nuestro marco teórico si se alienta la conformación de un Sistema Nacional de Innovación.

Como vimos las importaciones crecen sostenidamente en los ciclos expansivos. Dicho crecimiento genera fuertes déficit de cuenta comercial (gráfico 3) en las fases de crecimiento económico. El saldo comercial según complejidad tecnológica es más que elocuente. En la pos-convertibilidad, sólo se mantienen positivos los saldos comerciales de bienes primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales.

Gráfico 3: Evolución del saldo comercial argentino según grandes agregados de complejidad tecnológica 1983-2013 (en miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL

Observando la recurrencia periódica de los déficits comerciales queda claro que hasta antes de la convertibilidad los ciclos *stop-go*¹⁵ de la ISI estaban marcados por el sector industrial y la estructura productiva desequilibrada. Durante la pos-convertibilidad, la industria sigue siendo altamente deficitaria. La propensión al déficit externo se acentúa con el crecimiento. El período

de mayor déficit comercial es el período de la convertibilidad 1992-2001, con casi 1500 millones de dólares anuales en promedio. Pero si acortamos dicho período sólo a los años de crecimiento 1993-1998, dicho déficit casi alcanza los 3.000 millones de dólares en promedio. El año de mayor déficit comercial fue 1998 con casi 5.000 millones de dólares de déficit.

La explicación de dicho resultado negativo son los saldos comerciales de bienes de tecnología media y alta (tabla A.2.5). El resultado negativo más sobresaliente durante los treinta años analizados (1983–2013) es el correspondiente a los bienes de tecnología media. Durante los años de crecimiento de la convertibilidad desde 1993 hasta el tercer trimestre del año 1998, el déficit de este sector se acrecienta alcanzando un promedio de 7 mil millones de dólares y un máximo de 9 mil millones de dólares en 1998. A partir de ese año, la recesión resuelve el problema externo, pero con la nueva fase de crecimiento el déficit comienza nuevamente a incrementarse sostenidamente a partir del año 2003. El superávit en bienes primarios y en manufacturas basadas en recursos naturales permiten compensar dicha cifra negativa (tabla A.2.5), pero si consideramos el último

15. Lo que la bibliografía menciona como cuellos de botella del sector externo. La economía al crecer depende crecientemente de las importaciones generando déficits. Luego al devaluarse la moneda se corrige el déficit pero se retrotrae el producto.

quinquenio (2008 – 2013) dicha compensación se vuelve cada vez más dificultosa por dos motivos. En primer término, durante esta nueva fase de crecimiento el incremento de demanda de importaciones acentúa fuertemente el resultado comercial negativo de bienes de tecnología media; pasamos de un promedio de más de 5.800 millones de dólares (en el período 2003 – 2007) a un déficit de 14.200 millones de dólares (en el período 2008 – 2013). En segundo lugar, también se incrementa del mismo modo, el déficit comercial de bienes de alta tecnología, pasando de un promedio (2003-2007) de más de 4.300 millones de dólares a un déficit de más de 10.700 millones de dólares en el período 2008-2013.

Es decir, la dinámica de ambos sectores, tecnología media y alta, van demandando divisas exponencialmente. Por lo tanto, podemos afirmar que el principal problema en cuanto a la restricción de divisas lo encontramos en el subdesarrollo industrial del sector productor de bienes de tecnología media y en segundo lugar en el sector de tecnología alta. Entre ambos suman más de 25.800 millones de dólares comerciales en 2013 (tabla A.2.5.)

Entonces, podemos decir que la razón principal del faltante de divisas es el subdesarrollo industrial principalmente en bienes de tecnología media y bienes de tecnología alta.¹⁶

In fine, la especialización en productos primarios y de manufacturas basadas en recursos naturales que el sistema económico argentino sigue presentando el problema de restricción externa debido al subdesarrollo de su industria. Se trata de un sistema económico más vulnerable en línea con nuestro marco teórico (Sistemas Nacionales de Innovación) que resalta la competitividad sistémica.

Conclusiones y puntos de debate

Un país desarrollado es un país industrial, por lo tanto es dable asociar la industrialización argentina a su dependencia externa de bienes de mayor complejidad tecnológica. Mientras la competitividad comercial depende de condiciones circunstanciales que hacen rentable un determinado negocio, la competitividad sistémica va más allá de las condiciones estáticas que dan cuenta de la inserción internacional. Es así, que la reflexión esencial de este trabajo es que el desarrollo del sistema económico se sustenta en sus capacidades de innovación y aprendizaje tecnológico. El Estado no puede evitar este desafío.

Específicamente, surge de nuestro análisis que los saldos comerciales positivos se deben a los sectores basados en recursos naturales y que los saldos negativos se debe al subdesarrollo industrial de los sectores productores de bienes de media y alta tecnología. Esto implica, además, que la complejidad tecnológica no es lo suficientemente importante como para demandar conocimientos en el proceso productivo.

Además, vimos que cuando la economía crece se pierde competitividad industrial y se depende de manera creciente del resto del mundo. La dependencia tecnológica torna, indudablemente, más vulnerable al sistema económico. Por un lado, la producción se hace menos diversificada y, por el otro, se demanda menos capacidad técnica doméstica. Si no se requiere de la innovación no se requiere luego del aprendizaje tecnológico y se puede culminar consecuentemente en un proceso de desarticulación social. Por lo tanto, el principal problema de desarrollo para la economía argentina es el subdesarrollo industrial lo cual termina por traducirse en inestabilidad y vulnerabilidad macroeconómica.

Finalmente, dejamos planteado que la modernización tecnológica sin políticas industriales activas es insuficiente para estimular las capacidades nacionales de innovación y producción. Es dable, entonces, plantearse la pregunta: ¿es posible mantener altas tasas de crecimiento en el largo plazo basadas estrictamente en la competitividad comercial y descuidando la competitividad sistémica?

16. Adentrándonos en estos sectores podemos mencionar algunas cuestiones, dejando un análisis minucioso de estos sectores para un próximo trabajo específicamente sobre este tema. En particular, es destacable que el sector más preponderante dentro del agrupamiento de bienes de tecnología media, es el sector automotriz. Asimismo, dentro del agrupamiento de bienes de alta tecnología, el sector farmacéutico es el más representativo. Ambos sectores, supuestamente los más dinámicos, son paradójicamente los sectores que presentan mayor propensión al déficit. Por ejemplo si tomamos el año 2013 el déficit del sector automotriz es de 3.400 millones de dólares, lo que representa un 21% del déficit en bienes de tecnología media. El sector farmacéutico presenta un déficit de 1.320 millones de dólares, lo cual representa casi un 14 % del déficit en bienes de tecnología alta.

Anexo 1: clasificaciones y tipologías tecnológicas utilizadas

Tabla a1. 1: Clasificación tecnológica adoptada por categoría de productos

CATEGORÍA	PRODUCTOS CUCI a/
A. BIENES PRIMARIOS	
	001 ANIMALES VIVOS, DESTINADOS PRINCIPALMENTE A LA ALIMENTA
	011 CARNES Y DESPOJOS COMESTIBLES DE CARNES, FRESCOS, REFR
	022 LECHE Y CREMA
	025 HUEVOS DE AVES Y YEMAS DE HUEVO, FRESCOS, DESHIDRATADOS
	034 PESCADO FRESCO (VIVO O MUERTO), REFRIGERADO O CONGELADO
	036 CRUSTÁCEOS O MOLUSCOS PELADOS O SIN PELAR, FRESCOS (VIV
	041 TRIGO (INCLUSO ESCANDA) Y MOCAJO O TRANQUILLÓN, SIN MOL
	042 ARROZ
	043 CEBADA SIN MOLER
	044 MAÍZ SIN MOLER
	045 CEREALES SIN MOLER (EXCEPTO TRIGO, ARROZ, CEBADA Y MAÍZ
	054 LEGUMBRES FRESCAS, REFRIGERADAS, CONGELADAS O SIMPLEMEN
	057 FRUTAS Y NUECES (EXCEPTO LAS NUECES OLEAGINOSAS), FRESC
	071 CAFÉ Y SUCEDÁNEOS DEL CAFÉ
	072 CACAO
	074 TÉ Y MATE
	075 ESPECIAS
	081 PIENSOS PARA ANIMALES (EXCEPTO CERALES SIN MOLER)
	091 MARGARINA Y MANTECAS DE PASTELERÍA
	121 TABACO EN BRUTO; RESIDUOS DE TABACO
	211 CUEROS Y PIELES (EXCEPTO PIELES FINAS), SIN CURTIR
	212 PIELES FINAS SIN CURTIR (INCLUSO ASTRACÁN, CARACUL, PER
	222 SEMILLAS Y FRUTAS OLEAGINOSAS ENTERAS O PARTIDAS, DEL T
	223 SEMILLAS Y FRUTAS OLEAGINOSAS ENTERAS O PARTIDAS, DEL T
	232 LÁTEX DE CAUCHO NATURAL; CAUCHO Y GOMAS SIMILARES, NATU
	244 CORCHO NATURAL, EN BRUTO Y DESPERDICIOS (INCLUSO CORCHO
	245 LEÑA (EXCEPTO DESPERDICIOS DE MADERA) Y CARBÓN VEGETAL
	246 MADERA PARA PULPA (INCLUSO VIRUTAS Y DESPERDICIOS DE MA
	261 SEDA
	263 ALGODÓN
	268 LANA Y OTROS PELOS DE ANIMALES (EXCEPTO MECHAS PEINADAS
	271 ABONOS EN BRUTO
	273 PIEDRA, ARENA Y GRAVA
	274 AZUFRE Y PIRITAS DE HIERRO SIN TOSTAR
	277 ABRASIVOS NATURALES, N.E.P. (INCLUSO DIAMANTES INDUSTRI
	278 OTROS MINERALES EN BRUTO
	281 MINARAL DE HIERRO Y SUS CONCENTRADOS
	287 MINERALES DE METALES COMUNES Y SUS CONCENTRADOS, N.E.P.
	289 MINERALES DE METALES PRECIOSOS Y SUS CONCENTRADOS; DES
	291 PRODUCTOS ANIMALES EN BRUTO, N.E.P.

	292 PRODUCTOS VEGETALES EN BRUTO, N.E.P. 322 HULLA, LIGNITO Y TURBA 333 ACEITES DE PETRÓLEO CRUDOS Y ACEITES CRUDOS OBTENIDOS D 341 GAS NATURAL Y ARTIFICIAL
B. BIENES INDUSTRIALIZADOS	
- Manufacturas basadas en recursos naturales	012 CARNES Y DESPOJOS COMESTIBLES DE CARNES (EXCEPTO EL HÍG 014 PREPARADOS O CONSERVAS DE CARNE Y DE DESPOJOS COMESTIBL 023 MANTEQUILLA 024 QUESO Y CUAJADA 035 PESCADO SECO, SALADO O EN SALMUERA; PESCADO AHUMADO CO 037 PESCADOS, CRUSTÁCEOS Y MOLUSCOS, PREPARADOS O EN CONSERV 046 SÉMOLA Y HARINA FINA DE TRIGO Y HARINA FINA DE MORCAJO 047 OTRAS SÉMOLAS Y HARINAS FINAS DE CEREALES 048 PREPARADOS DE CEREALES Y PREPARADOS DE HARINA FINA Y FÉ 056 LEGUMBRES, RAÍCES Y TUBÉRCULOS, PREPARADOS O EN CONSERV 058 FRUTAS EN CONSERVA Y PREPARADOS DE FRUTAS 061 AZÚCAR Y MIEL 062 ARTÍCULOS DE CONFITERÍA, SIN CACAO 073 CHOCOLATE Y OTROS PREPARADOS ALIMENTICIOS QUE CONTENGAN 098 PRODUCTOS Y PREPARADOS COMESTIBLES, N.E.P. 111 BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS, N.E.P. 112 BEBIDAS ALCOHÓLICAS 122 TABACO MANUFACTURADO (CONTENGA O NO SUCEDÁNEOS DEL TA 233 LÁTEX DE CAUCHO SINTÉTICO; CAUCHO SINTÉTICO Y CAUCHO RE 247 OTRAS MADERAS EN BRUTO O SIMPLEMENTE ESCUADRADAS 248 MADERA TRABAJADA SIMPLEMENTE Y TRAVIESAS DE MADERA PARA 251 PULPA Y DESPERDICIOS DE PAPEL 264 YUTE Y OTRAS FIBRAS TEXTILES DE LIBER, N.E.P., EN RAMA 265 FIBRAS TEXTILES VEGETALES (DISTINTAS DEL ALGODÓN Y EL Y 269 ROPA VIEJA Y OTROS ARTÍCULOS TEXTILES VIEJOS; TRAPOS 282 CHATARRA Y DESPERDICIOS DE HIERRO Y ACERO 288 DESPERDICIOS Y DESECHOS DE METALES COMUNES NO FERROSOS, 323 BRIQUETAS: COQUE Y SEMICOQUE DE HULLA, LIGNITO O TURBA; 334 PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO, REFINADOS 335 PRODUCTOS RESIDUALES DERIVADOS DEL PETRÓLEO, N.E.P., Y 411 ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN ANIMAL 423 ACEITES FIJOS DE ORIGEN VEGETAL, LÍQUIDOS, EN BRUTO, RE 424 OTROS ACEITES FIJOS DE ORIGEN VEGETAL, LÍQUIDOS O SÓLID 431 ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL, ELABORADOS 511 HIDROCARBUROS, N.E.P., Y SUS DERIVADOS HALOGENADOS, SUL 514 COMPUESTOS DE FUNCIONES NITROGENADAS 515 COMPUESTOS ORGANOMINERALES Y HETEROCÍCLICOS 516 OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS 522 ELEMENTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS, ÓXIDOS Y SALES HALOGENA 523 OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS; COMPUESTOS ORGÁNI

	531 MATERIAS TINTÓREAS ORGÁNICAS Y SINTÉTICAS, ETC., ÍNDIGO 532 EXTRACTOS TINTÓREOS Y CURTIENTES Y MATERIAS CURTIENTES 551 ACEITES ESENCIALES, MATERIAS AROMATIZANTES Y SAPORÍFERA 592 ALMIDONES Y FÉCULAS, INULINA Y GLUTEN DE TRIGO; SUSTANC 621 MATERIALES DE CAUCHO (POR EJEMPLO, PASTAS, PLANCHAS, HOJ 625 BANDAJES, NEUMÁTICOS, BANDAS DE RODADURA INTERCAMBIABLE 628 ARTÍCULOS DE CAUCHO N.E.P. 633 MANUFACTURAS DE CORCHO 634 CHAPAS, MADERA TERCIA DA, MADERA "MEJORADA" O REGENERADA 635 MANUFACTURAS DE MADERA, N.E.P. 641 PAPEL Y CARTÓN 661 CAL, CEMENTO Y MATERIALES ELABORADOS DE CONSTRUCCIÓN (E 662 MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN DE ARCILLA Y MATERIALES REFR 663 MANUFACTURAS DE MINERALES, N.E.P. 664 VIDRIO 667 PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y SEMIPRECIOSAS, EN BRUTO O T 681 PLATA, PLATINO Y OTROS METALES DEL GRUPO PLATINO 682 COBRE 683 NÍQUEL 684 ALUMINIO 685 PLOMO 686 ZINC 687 ESTAÑO 688 URANIO EMPOBRECIDO EN U235 Y TORIO, Y SUS ALEACIONES, E 689 OTROS METALES COMUNES NO FERROSOS EMPLEADOS EN METALURG
- Manufacturas de baja Tecnología	611 CUERO 612 MANUFACTURAS DE CUERO NATURAL, ARTIFICIAL O REGENERADO 613 PELETERÍA CURTIDA O ADOBADA (INCLUSO ENSAMBLADA DE NAPA 642 PAPELES Y CARTONES RECORTADOS EN FORMA DETERMINADA Y AR 651 HILADOS DE FIBRAS TEXTILES 652 TEJIDOS DE ALGODÓN (EXCEPTO TEJIDOS ESTRECHOS O ESPECIA 654 TEJIDOS DE FIBRAS TEXTILES, EXCEPTO DE ALGODÓN O DE FIB 655 TEJIDOS DE PUNTO O GANCHILLO (INCLUSO LOS TEJIDOS DE PU 656 TULES, ENCAJES, BORDADOS, CINTAS PASAMANERÍA Y OTRAS CO 657 TEJIDOS ESPECIALES DE FIBRAS TEXTILES Y PRODUCTOS CONEX 658 ARTÍCULOS CONFECCIONADOS TOTAL O PRINCIPALMENTE CON MAT 659 CUBIERTAS PARA SUELOS, ETC. 665 MANUFACTURAS DE VIDRIO 666 ARTÍCULOS DE ALFARERÍA 673 BARRAS, VARILLAS, ÁNGULOS, PERFILES Y SECCIONES (INCLUS 674 PLANOS UNIVERSALES, CHAPAS Y PLANCHAS DE HIERRO O ACERO 675 FLEJES Y CINTAS DE HIERRO O ACERO, LAMINADOS EN FRÍO O 676 CARRILES Y ELEMENTOS PARA VÍAS FÉRREAS DE HIERRO O ACER 677 ALAMBRE DE HIERRO O ACERO (EXCEPTO PARA TREFILAR), REVE 679 MANUFACTURAS DE HIERRO O ACERO COLADO, FORJADO O ESTAMP

	691 ESTRUCTURAS Y PARTES DE ESTRUCTURAS, N.E.P., DE HIERRO, 692 RECIPIENTES DE METAL PARA ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE 693 ARTÍCULOS DE ALAMBRE (EXCEPTO ALAMBRES AISLADOS PARA EL 694 CLAVOS, TORNILLOS, TUERCAS, PERNOS, REMACHES Y ARTÍCULO 695 HERRAMIENTAS DE USO MANUAL O EN MÁQUINAS 696 CUCHILLERÍA 697 ENSERES DOMÉSTICOS DE METALES COMUNES, N.E.P. 699 MANUFACTURAS DE METALES COMUNES, N.E.P. 821 MUEBLES Y SUS PARTES 831 ARTÍCULOS DE VIAJE (POR EJEMPLO: BAÚLES, MALETAS, SOMBRE 842 ROPA EXTERIOR PARA HOMBRES Y NIÑOS, DE TEJIDOS, EXCEPTO 843 ROPA EXTERIOR PARA MUJERES, NIÑAS Y BEBÉS, DE TEJIDO, E 844 ROPA INTERIOR DE TEJIDO (EXCEPTO ARTÍCULOS DE PUNTO Y G 845 ROPA EXTERIOR Y ACCESORIOS DE VESTIR DE PUNTO O GANCHIL 846 ROPA INTERIOR DE PUNTO O GANCHILLO 847 ACCESORIOS DE VESTIR, DE TEJIDOS, N.E.P. 848 PRENDAS Y ACCESORIOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE TEJIDOS, 851 CALZADO 893 ARTÍCULOS, N.E.P., DE LAS MATERIAS DESCRITAS EN EL CAPÍTULO 894 COCHECITOS PARA NIÑOS, JUGUETES, JUEGOS Y ARTÍCULOS DE 895 ARTÍCULOS DE OFICINA Y PAPELERÍA, N.E.P. 897 JOYAS Y OBJETOS DE ORFEBRERÍA Y PLATERÍA Y OTROS ARTÍCULO 898 INSTRUMENTOS MUSICALES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS (INCLU 899 OTROS ARTÍCULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS, N.E.P.
- Manufacturas de tecnología Media	266 FIBRAS SINTÉTICAS ADECUADAS PARA HILADOS 267 OTRAS FIBRAS ARTIFICIALES ADECUADAS PARA HILADOS Y SUS 512 ALCOHOLES, FENOLES, FENOLES-ALCOHOLES Y SUS DERIVADOS H 513 ÁCIDOS CARBOXÍLICOS Y SUS ANHÍDRIDOS, HALOGENUROS, PERÓ 533 PIGMENTOS, PINTURAS, BARNICES Y MATERIAS CONEXAS 553 PRODUCTOS DE PERFUMERÍA, COSMÉTICOS Y PREPARADOS DE TOC 554 JABÓN Y PREPARADOS PARA LIMPIAR Y PULIR 562 ABONOS MANUFACTURADOS 572 EXPLOSIVOS Y PRODUCTOS DE PIROTECNIA 582 PRODUCTOS DE CONDENSACIÓN, POLICONDENSACIÓN Y POLIADICI 583 PRODUCTOS DE POLIMERIZACIÓN Y COPOLIMERIZACIÓN (POR EJE 584 CELULOSA REGENERADA, NITRATO DE CELULOSA, ACETATO DE CE 585 OTRAS RESINAS ARTIFICIALES Y MATERIAS PLÁSTICAS 591 DESINFECTANTES, INSECTICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, P 598 PRODUCTOS QUÍMICOS DIVERSOS, N.E.P. 653 TEJIDOS DE FIBRAS ARTIFICIALES (EXCEPTO TEJIDOS ESTRECH 671 ARRABIO, FUNDICIÓN ESPECULAR, HIERRO ESPONJOSO, POLVO Y 672 LINGOTES Y OTRAS FORMAS PRIMARIAS DE HIERRO O ACERO 678 TUBOS Y ACCESORIOS DE TUBERÍA DE HIERRO O ACERO 711 CALDERAS GENERADORAS DE VAPOR DE AGUA O DE VAPORES DE O 713 MOTORES DE COMBUSTIÓN INTERNA, DE ÉMBOLO Y SUS PARTES,

	714 MÁQUINAS Y MOTORES NO ELÉCTRICOS (EXCEPTO DE LOS DE LOS 721 MAQUINARIA AGRÍCOLA (EXCEPTO TRACTORES) Y SUS PARTES, N 722 TRACTORES (EXCEPTO DE LA PARTIDA 74411 Y EL SUBGRUPO 783 723 MAQUINARIA Y EQUIPO DE INGENIERÍA CIVIL Y PARA CONTRATI 724 MAQUINARIA TEXTIL Y PARA TRABAJAR CUEROS; Y SUS PARTES, 725 MÁQUINAS Y APARATOS PARA FABRICAR PULPA Y PAPEL, CORTAD 726 MÁQUINAS Y APARATOS PARA IMPRIMIR Y ENCUADERNAR, Y SUS 727 MÁQUINAS PARA ELABORAR ALIMENTOS (EXCEPTO DE USO DOMÉST 728 OTRAS MÁQUINAS Y EQUIPOS ESPECIALES PARA DETERMINADAS I 736 MÁQUINAS HERRAMIENTAS PARA TRABAJAR METALES O CARBUROS 737 MÁQUINAS PARA TRABAJAR METALES (EXCEPTO MÁQUINAS HERRAM 741 EQUIPO DE CALEFACCIÓN Y REFRIGERACIÓN Y SUS PARTES, N.E 742 BOMBAS (INCLUSO MOTOBOMBAS Y TURBOBOMBAS) PARA LÍQUIDOS 743 BOMBAS (EXCEPTO BOMBAS PARA LÍQUIDOS) Y COMPRESORES; VE 744 EQUIPO MECÁNICO DE MANIPULACIÓN DE MERCANCÍAS, Y SUS PA 745 OTRAS MÁQUINAS, HERRAMIENTAS Y APARATOS MECÁNICOS NO EL 749 PARTES Y ACCESORIOS NO ELÉCTRICOS DE MÁQUINAS, N.E.P. 762 RADIORRECEPTORES (INCLUSO LOS QUE INCLUYEN GRABADORES O 763 FONÓGRAFOS, DICTÁFONOS Y DEMÁS APARATOS PARA LA GRABACI 772 APARATOS ELÉCTRICOS PARA EMPALME, CORTE, PROTECCIÓN Y 773 MATERIAL DE DISTRIBUCIÓN DE ELECTRICIDAD 775 APARATOS DE USO DOMÉSTICO, ELÉCTRICOS Y NO ELÉCTRICOS, 781 AUTOMÓVILES PARA PASAJEROS, INCLUSO VEHÍCULOS DESTINADO 782 VEHÍCULOS AUTOMOTORES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS 783 VEHÍCULOS AUTOMOTORES DE CARRETERA, N.E.P. 784 PARTES Y ACCESORIOS, N.E.P., DE LOS VEHÍCULOS AUTOMOTOR 785 MOTOCICLETAS, MOTONETAS Y OTROS VELOCÍPEDOS, CON O SIN 786 REMOLQUES Y OTROS VEHÍCULOS SIN MOTOR, N.E.P., Y CONTEN 791 VEHÍCULOS PARA FERROCARRILES (INCLUSO AEROTRENES (HOVER 793 BUQUES, EMBARCACIONES (INCLUSO AERODESLIZADORES) Y ESTR 812 ARTEFACTOS Y ACCESORIOS SANITARIOS Y PARA SISTEMAS DE C 872 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA, N.E.P. 873 MEDIDORES Y CONTADORES, N.E.P. 882 MATERIALES FOTOGRÁFICOS Y CINEMATOGRAFICOS 884 ARTÍCULOS DE ÓPTICA, N.E.P. 885 RELOJES
- Manufacturas de alta tecnología	524 MATERIAS RADIATIVAS Y CONEXAS 541 PRODUCTOS MEDICINALES Y FARMACÉUTICOS 712 MÁQUINAS DE VAPOR DE AGUA U OTROS VAPORES, CON O SIN CA 716 APARATOS ELÉCTRICOS ROTATIVOS Y SUS PARTES Y PIEZAS SUE 718 OTRA MAQUINARIA GENERADORA DE ENERGÍA Y SUS PARTES, N.E 751 MÁQUINAS DE OFICINA 752 MÁQUINAS PARA LA ELABORACIÓN AUTOMÁTICA DE DATOS Y SUS 759 PARTES, N.E.P., Y ACCESORIOS (DISTINTOS DE LOS ESTUCHES 761 RECEPTORES DE TELEVISIÓN (INCLUSO LOS QUE INCLUYEN radi

	764 EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES, N.E.P., Y PARTES, N.E.P. 771 APARATOS DE ELÉCTRICIDAD (EXCEPTO APARATOS ELÉCTRICOS R 774 APARATOS ELÉCTRICOS PARA USOS DOMÉSTICOS Y APARATOS RAD 776 LÁMPARAS, TUBOS Y VÁLVULAS ELECTRÓNICAS DE CÁTODO CALIE 778 MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS, N.E.P. 792 AERONAVES Y EQUIPO CONEXO Y SUS PARTES, N.E.P. 871 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA 874 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICIÓN, COMPROBACIÓN, ANÁL 881 APARATOS Y EQUIPOS FOTOGRÁFICOS, N.E.P.
C. OTRAS TRANSACCIONES	
	351 CORRIENTE ELÉCTRICA 883 PELÍCULAS CINEMATOGRAFICAS IMPRESIONADAS Y REVELADAS, M 892 IMPRESOS 896 OBRAS DE ARTE, PIEZAS DE COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES 931 OPERACIONES Y MERCANCÍAS ESPECIALES NO CLASIFICADAS SEG 961 MONEDAS (EXCEPTO DE ORO), QUE NO CONTENGAN CURSO LEGAL 971 ORO NO MONETARIO (EXCEPTO MINERALES Y CONCENTRADOS DE O

Fuente: Elaboración propia en base a Sanjaya Lall (2000), "The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98", Oxford development studies 28(3): 337-69 y CEPAL/BADECEL.
a/ CUCI = Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, versión 2.

Anexo 2: cuenta comercial en argentina**Tabla A.2.1: Participación y variación porcentual de las exportaciones argentinas según grandes agregados de complejidad tecnológica**

	1983-1991			1992-2001			2003-2013		
	Participación % Exportaciones 1983	Participación % Exportaciones 1991	Variación % 1983-1991	Participación % Exportaciones 1992	Participación % Exportaciones 2001	Variación % 1992-2001	Participación % Exportaciones 2003	Participación % Exportaciones 2013	Variación % 2003-2013
Bienes primarios	64,21%	45,30%	7,82%	48,47%	46,78%	107,81%	47,30%	47,24%	155,57%
Manufacturas basadas en recursos naturales	22,06%	29,01%	100,91%	27,32%	21,50%	69,44%	27,06%	17,93%	69,61%
Manufacturas de baja tecnología	6,91%	9,20%	103,43%	8,37%	8,21%	111,15%	7,04%	3,54%	28,89%
Manufactura de tecnología media	5,01%	12,49%	280,89%	11,89%	17,85%	223,22%	14,51%	22,67%	299,81%
Manufacturas de alta tecnología	1,54%	2,20%	118,90%	2,11%	3,09%	214,23%	3,35%	3,32%	153,24%
Otras transacciones	0,25%	0,29%	75,05%	0,51%	2,57%	988,63%	0,81%	5,29%	1580,47%
Otras partidas	0,01%	1,50%	24716,16%	1,33%	0,77%	24,77%	0,66%	0,02%	-91,88%
Total	100,00%	100,00%	52,82%	100,00%	100,77%	116,94%	100,00%	100,00%	155,92%

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL.

Tabla A.2.2: Participación porcentual por períodos de las exportaciones argentinas según grandes agregados de complejidad tecnológica

Cuci rev. 2 Categoría-tecnología Iall	1983-1987	1988-1992	1993-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2013
Bienes primarios	56,8%	45,8%	45,9%	45,2%	44,5%	45,5%
Manufacturas basadas en recursos Naturales	24,5%	28,3%	23,6%	23,5%	26,7%	20,8%
Manufacturas de baja tecnología	8,7%	11,0%	10,2%	8,1%	6,2%	3,9%
Manufactura de tecnología media	7,8%	11,9%	17,4%	18,5%	18,8%	22,0%
Manufacturas de alta tecnología	1,9%	2,0%	2,1%	2,9%	2,4%	2,9%
Otras partidas	0,3%	0,9%	1,8%	2,7%	2,3%	4,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL.

Tabla A.2.3: Participación y variación porcentual de las importaciones argentinas según grandes agregados de complejidad tecnológica

Cuci rev. 2 Categoría tecnología lall	1983-1991			1992-2001			2003-2013		
	Participación % Importaciones 1983	Participación % Importaciones 1991	Variación % 1983- 1991	Participación % Importaciones 1992	Participación % Importaciones 2001	Variación % 1992- 2001	Participación % Importaciones 2003	Participación % Importaciones 2013	Variación % 2003- 2013
Bienes primarios	18,03%	11,25%	14,59%	6,97%	6,48%	27,23%	7,49%	10,73%	662,28%
Manufacturas basadas en recursos Naturales	19,42%	18,80%	77,90%	15,23%	16,49%	48,02%	17,54%	16,91%	412,72%
Manufacturas de baja tecnología	7,81%	13,04%	206,69%	13,31%	13,01%	33,65%	11,11%	8,71%	316,82%
Manufactura de tecnología media	39,65%	39,96%	85,13%	44,14%	39,17%	21,32%	44,14%	45,12%	443,70%
Manufacturas de alta tecnología	14,76%	16,32%	103,21%	18,39%	20,33%	51,10%	15,71%	16,95%	473,78%
Otras partidas	0,32%	0,63%		1,95%	4,51%		3,02%	1,58%	
Total	100,00%	100,00%	83,73%	100,00%	100,00%	36,72%	100,00%	100,00%	431,82%

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL

Tabla A.2.4: Participación porcentual por períodos de las importaciones argentinas según grandes agregados de complejidad tecnológica

Cuci rev. 2 Categoría-tecnología Iall	1983-1987	1988-1992	1993-1997	1998-2002	2003-2007	2008-2013
Primarios	18,9%	11,6%	5,9%	5,9%	6,2%	8,2%
Manufacturas basadas en Recursos	18,6%	17,7%	15,6%	15,5%	15,3%	16,7%
Manufacturas de baja Tecnología	6,7%	10,8%	12,3%	12,3%	10,6%	10,2%
Manufactura de tecnología Media	39,1%	42,0%	45,4%	41,6%	45,9%	44,9%
Manufacturas de alta Tecnología	16,4%	16,8%	18,5%	20,7%	18,6%	17,8%
Otras	0,3%	1,1%	2,2%	3,9%	3,5%	2,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL

Tabla A.2.5: Saldo comercial argentino promedio según grandes agregados de complejidad tecnológica (por quinquenio)

Cuci rev. 2 Categoría tecnología lall	Saldo promedio 1983-1987	Saldo promedio 1988-1992	Saldo promedio 1993-1997	Saldo promedio 1998-2002	Saldo promedio 2003-2007	Saldo promedio 2008-2013
Bienes primarios	3.378.639	4.205.970	7.857.214	10.280.258	16.583.520	33.542.762
Manufacturas basadas en recursos naturales	967.082	1.834.146	1.212.431	2.573.657	6.817.038	5.683.161
Manufacturas de baja tecnología	337.803	425.675	-726.900	-674.733	-482.003	-4.216.590
Manufactura de tecnología media	-1.249.074	-1.773.219	-6.964.076	-4.770.854	-5.834.508	-14.239.125
Manufacturas de alta tecnología	-623.955	-1.013.133	-3.747.208	-3.879.164	-4.363.198	-10.757.157
Otras transacciones	10.318	-602	-66.449	58.685	81.758	2.923.064
Otras partidas	773	26.802	-69.874	-219.718	-234.081	-241.130
Total miles de dólares	2.821.586	3.705.640	-2.504.864	3.368.130	12.568.525	12.690.332

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL.

Bibliografía

- Amin S. (1991). *L'Empire du Chaos*, L'Harmattan. Paris.
- Basualdo E. (1987). *Deuda Externa y Poder Económico en la Argentina*, Nueva América. Buenos Aires.
- CEPAL/BADECEL, <http://www.eclac.org/>
- Chandler A. (1992). "Organisation, capabilities and the economic history of the industrial enterprise", *Journal of Economic Perspectives* 6: 79-100.
- Chesnais F. y Sauviat C. (2003). "The financing of innovation - related investment in the contemporary global finance - dominated accumulation regime", in Cassiolato J., *et al.*, Eds.
- Chesnais F. (1997). *La Mondialisation du Capital*, Syros. Paris.
- Chesnais F. (1988). "Multinational enterprises and the international diffusion of technology", in
- Dosi G., *et al.*, Eds.
- Chudnovsky D. y Lopez A. (1999). "Las empresas multinacionales de América Latina", *Boletín Informativo de Techint* (297).
- Chudnovsky D., Lopez A. y Porta F. (1995). "Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina", *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales* 35 (137).
- Cimoli M. y Dosi G. (1994). "De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación", *Comercio Exterior* 44: 669-82.
- Cimoli M. y Katz J. (2003). "Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective", *Industrial and Corporate Change* 12: 387-411.
- Cimoli M., Holland M., Porcile G. y otros (2006). *Growth, Structural Change and Technological Capabilities. Latin America in a Comparative Perspective*. Ed. Cimoli M. Naciones Unidas, CEPAL - Santiago de Chile.
- Diamand, M.(1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Paidós.
- Dosi G. (1982). "Technological paradigms and technological trajectories", *Research Policy* 11:62.
- Freeman C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*, Pinter. London.
- Gibbons M., C. Limoges, H. Nowotny, S. Schwartzman, P. Scott and M. Trow (1994). *The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*, Sage. London.
- Hall P. y Soskice D. 2001, *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundation of Comparative Advantage*, Oxford University Press. Oxford.
- Katz J. (1976). *Importación de Tecnología, Aprendizaje e Industrialización Dependiente*, Fondo de Cultura Económica. México.
- Katz J. (1984). "Las innovaciones tecnológicas internas y la ventaja comparativa dinámica. Nuevas reflexiones sobre un programa comparativo de estudios de casos", in Teitel S. and Westphal L., Eds.
- Kosacoff B. (1996). "La industria argentina. De la sustitución a la convertibilidad", in Katz J., Ed.

- Lall S. (2000). "The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98", *Oxford development studies* 28(3): 337-69.
- List F. (1857). *Système National d'Economie Politique*, Gallimard (trad 1998). Paris.
- Lundvall B.-Å. Ed. (1992). *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter. London, New York.
- Lundvall B.-Å. (1992a). "Introduction", in Lundvall B.-Å. Ed.
- Lundvall B.-Å. (1992b). "User-producer relationship. National system of innovation and internationalisation", in Lundvall B.-Å. Ed.
- Naclerio A. (2004). *La dimension systémique du Système National d'Innovation: une application au cas de l'Argentine*, Tesis de Doctorado, Université Paris 13, Francia.
- Naclerio A. (2006). "Los Sistemas Nacionales de Innovación (SNI) y las capacidades innovativas. Una tipología de países para explicar las diferencias en sus desarrollos económicos", *Ciclos* XV(30).
- Naclerio A. (2010) "Innovation System and Developing Countries: The Argentine's failure" *Int. J. Technology and Globalisation*. Vol. 5, Nos. 1/2 pp: 132-160 ISSN (Online): 1741-8194 - ISSN (Print): 1476-5667.
- Naclerio A. (2012), "La dimension systémique du Système National d'Innovation, Le Cas Argentin: La Destruction De La Base Sociale De Connaissances Pendant Le Liberalisme Économique Des Années 90", Presses Académiques Francophones. ISBN-13: 978-3-8381-7250-7. Saarbrücken. 380 páginas.
- Naclerio A. y Belloni P. (2010), *Especialización primaria en Argentina y debilidades de la competitividad sistémica* Congreso asociación de economía para el desarrollo de la argentina (aeda) 2010.
- Nelson R. Ed. (1993). *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford University Press. Oxford.
- Nelson R. y Winter S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press. Cambridge, Harvard.
- OCDE (2002). *Dynamiser les Systèmes Nationaux d'Innovation*, OCDE. Paris. OCDE (1999). *Gérer les Systèmes Nationaux d'Innovation*, OCDE. Paris. OCDE (1998b). *Science, Technology and Industry Outlook*, OCDE. Paris.
- OCDE (1998a). *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, OCDE. Paris.
- OCDE (1996). *The OECD Jobs Strategy: Technology, Productivity and Job Creation*. Paris. OCDE (1992). *La Technologie et l'Economie. Les Relations Déterminantes*, Programme TEP.
- OCDE. Paris.
- Pérez C. (1992). "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", *Trimestre Económico* (233): 23-64.



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 4:

INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ARGENTINA EN LA
NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

MESA J:

INSERCIÓN INTERNACIONAL DE SECTORES
ARGENTINOS

PONENCIA SELECCIONADA

Mariana FERNÁNDEZ MASSI (UNM-UNS, Argentina), Noemí GIOSA ZUAZUA (UNM-UBA, Argentina) y Damián ZORATTINI (UNM-UNGS, Argentina): “LA INDUSTRIA PLÁSTICA ARGENTINA EN EL MERCOSUR: UN ANÁLISIS DE SU INSERCIÓN EN LA CADENA DE VALOR REGIONAL”.

Yusef HAGEG (UBA, Argentina): “LA ECONOMÍA ARGENTINA EN EL NUEVO ORDEN MUNDIAL: LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMÁTICOS COMO NUEVO NICHOS DE INSERCIÓN INTERNACIONAL”.

Paula SALGADO (UNTref, Argentina) y Axel ZIVEC (UNTref, Argentina): “EL TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE INDUMENTARIA EN ARGENTINA. APROXIMACIONES A PARTIR DE LAS TRANSFORMACIONES RECIENTES EN LA CADENA DE VALOR”.

Moderador: Adriana SÁNCHEZ (UNM-UBA, Argentina)

Asistente para la relatoría: Lilén CHIVEL (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)

Relatoría Mesa J: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE SECTORES ARGENTINOS

Moderadora: Adriana SÁNCHEZ (UNM-UBA, Argentina) y asistente: Lilén CHIVEL (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)

Presentación Mariana FERNÁNDEZ MASSI (UNM-UNS, Argentina), Noemí GIOSA ZUAZUA (UNM-UBA, Argentina) y Damián ZORATTINI (UNM-UNGS, Argentina) “La industria plástica argentina en el MERCOSUR: un análisis de su inserción en la cadena de valor regional”:

Las características actuales de dos sectores industriales tradicionales, como son el sector plástico y el sector textil e indumentaria, también fueron parte del debate de esta mesa. Fernández Massi, Giosa Zuazua y Zorattini, disertaron sobre la problemática que atraviesa la industria plástica, como sector compuesto por establecimientos predominantemente pymes, que se encuentra presionado por proveedores de resinas altamente concentrados que fijan el precio del principal insumo, y por el sector cliente, también conformado por grandes empresas de los sectores automotrices, alimentos, y grandes cadenas comerciales.

La inserción de la cadena de valor en el Mercosur se encuentra encuadrada en una normativa arancelaria específica, cuyos resultados se traducen en que el precio de las resinas en los países del Mercosur son más elevados que en los países que se encuentran por fuera de este Mercado regional. Por su parte, las posibilidades de expansión de la industria plástica se encuentran condicionadas por la producción de resina (mayormente de producción local). Las productoras de resinas, por su parte, aducen enfrentarse con restricciones de infraestructura energética para ampliar su producción.

El debate versó sobre las características que debiera cumplir una política arancelaria que busque el objetivo del desarrollo industrial: hasta qué punto la protección arancelaria Mercosur, que protege a la producción regional de resinas y plásticos, es favorable para el desarrollo de la industria plástica o lo restringe al limitar la importación de resina; y en qué medida es favorable para el desarrollo de la producción de resinas o permite disimular la existencia de procesos restringidos de inversión en capital productivo en el sector.

Presentación Yusef HAGEG (UBA, Argentina) “La economía argentina en el nuevo orden mundial: La industria del software y servicios informáticos como nuevo nicho de inserción internacional”:

Aportando a este debate, Yusef Hageg analizó la industria del software y servicios informáticos, que es uno de los sectores intensivos en conocimiento que ha crecido notablemente en estos últimos años. En consecuencia, dicha situación permite preguntarse si es posible una inserción internacional de nuestro país alejada de la dependencia absoluta de los recursos naturales como proveedores de divisas. Hageg analizó las características de la industria del software y de servicios informáticos (SSI) desde el 2003 hasta la actualidad, y planteó algunas ideas sobre las potencialidades del sector para una inserción económica con alto valor agregado.

En concreto, se analizaron la cantidad y los tipos de empresas de SSI en nuestro país, la dinámica evolutiva de las mismas desde la salida de la convertibilidad, la planificación estratégica a través de ciertas políticas públicas clave, la evolución y el destino de las exportaciones, las características de la mano de obra empleada y las potencialidades y limitaciones del sector.

Presentación Paula SALGADO (UNTReF, Argentina) y Axel ZIVEC (UNTReF, Argentina) “El trabajo en la industria de la confección de indumentaria en Argentina. Aproximaciones a partir de las transformaciones recientes en la cadena de valor”:

Finalmente, Salgado presentó el problema de la industria de la confección de indumentaria, a partir de las transformaciones reciente de la cadena de valor a nivel mundial, que impactan en la industria argentina. Particularmente en las últimas décadas la cadena de valor textil y de indumentaria ha mostrado una transformación ostensible en la fragmentación del proceso de producción y su tercerización en unidades más pequeñas. Esto

se debe a la búsqueda de adaptación a un esquema de producción más versátil con un vínculo con la fuerza de trabajo más flexible, en una industria cuyos bajos requisitos para la producción -maquinarias, insumos y capacitación de la mano de obra- lo habilitan.

Esta mutación sigue las directrices de las tendencias mundiales, pero asume ciertas particularidades en Argentina. Éstas se vinculan fuertemente a las transformaciones operadas en la cadena de valor local y global -en línea con el proceso de desintegración vertical de la industria-, y que han tenido como corolario la extensión de la super explotación laboral en los segmentos trabajo-intensivos.

Debates y conclusiones

La discusión de esta mesa se contextualizó en la problemática de la industrialización de la economía Argentina, luego del proceso de desindustrialización que atravesó durante los años noventa. Se debatió hasta qué punto el proceso de crecimiento del último ciclo económico iniciado en el año 2003 se realizó sobre la base de una estructura productiva sin transformaciones significativos.

Un tema destacado en el debate fue la brecha tecnológica externa que mantiene nuestro país con respecto a la frontera internacional, y las dificultades para reducirla ante el avance de las nuevas tecnologías y desarrollos en los países centrales del capitalismo mundial.

Otro tema de debate destacado fue la orientación que debiera tener una política industrial que fija el desarrollo y el cambio estructural como objetivos prioritarios: cuales son los criterios para establecer protección arancelaria a ramas industriales nacientes, como la electrónica de consumo, o sectores que existen en la matriz productiva del país, pero no logran la eficiencia o productividad media internacional.

PONENCIA

LA INDUSTRIA PLÁSTICA ARGENTINA EN EL
MERCOSUR: UN ANÁLISIS DE SU INSERCIÓN EN
LA CADENA DE VALOR REGIONAL

Mariana FERNÁNDEZ MASSI
Noemí GIOSA ZUAZUA
Damián ZORATTINI



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

1. Introducción

El plástico se ha convertido en las últimas décadas en un material presente en bienes de lo más variados. Su consumo a nivel mundial se ha incrementado notablemente y Argentina no es la excepción. Esta masificación del consumo y la diversificación de sus usos otorgan dinamismo al sector, no solo en términos de nivel de actividad sino también en las características que adopta. Es un sector que provee a diferentes industrias: produce los envases y embalajes para alimentos y bebidas, diversos materiales de construcción, piezas y partes para la industria automotriz y la industria eléctrica y electrónica, así como también bienes de uso final para las familias.

En Argentina es un sector en el cual se expresan las tendencias generales del ciclo económico y se plasman los principales dilemas del proceso de industrialización. En la década del 90, acompañando el crecimiento del consumo de plástico, el sector incorporó maquinarias y se tecnificó, pero a la vez, sufrió la competencia externa y el cierre de pequeñas y medianas empresas. La configuración de su cadena de valor se transformó como resultado de las nuevas condiciones que ofreció la firma de los acuerdos del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

A pesar de su relevancia tanto empírica como conceptual para estudiar la estructura productiva argentina, hay pocos estudios sobre este sector. Probablemente esto se deba, no a la falta de interés sobre el mismo sino, a las dificultades que entraña abordar un sector con tal multiplicidad de productos y clientes. En efecto, la riqueza de los análisis sectoriales para pensar problemas generales, como el grado de industrialización alcanzado, los determinantes de la restricción externa o la configuración regional de los negocios y la producción, radica en la posibilidad de abordar las actividades económicas reconociendo sus matices y sus complejidades.

Este trabajo se enmarca en el proyecto de investigación titulado “Competitividad, informalidad y políticas públicas en las empresas micro y pequeñas. Un estudio de caso para el sector industrial del Municipio de Moreno”¹. El propósito central del mismo es comprender los factores que inciden en la competitividad de las pequeñas empresas del sector plástico a partir del estudio de aquellas radicadas en el Municipio de Moreno. Consideramos que la competitividad no puede explicarse únicamente por las características del sector bajo estudio, sino que es el resultado del modo en que el mismo se inserta en una cadena de valor. De allí que, una de las primeras tareas del proyecto consistió en caracterizar la cadena de valor petroquímica-plásticos.

El estudio que presentamos sintetiza los primeros resultados de la etapa exploratoria de análisis de la cadena de valor, que consistió por un lado, en el relevamiento de los informes, artículos y datos secundarios publicados sobre el sector y, por otro lado, en entrevistas a informantes calificados. Las entrevistas fueron realizadas en los meses de julio, agosto y septiembre del 2014, y comprenden gerentes de empresas petroquímicas, representantes de la cámara del plástico, del sindicato del plástico y directivos del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI). En el mes previo al comienzo del proceso de entrevistas se realizó en Buenos Aires la principal exposición del sector: Argenplast, en el marco de la cual también se realizó el 3er Congreso de la Industria Plástica de las Américas. Tanto las exposiciones del congreso como el recorrido por la feria han nutrido también este trabajo.

La ponencia se estructura en seis partes, de la cual esta introducción es la primera. En la sección 2 se presentan los principales rasgos económicos del sector plástico en Argentina. La sección 3 ubica al sector en su cadena de valor, y presta particular atención a dos eslabones que consideramos clave para comprender su desempeño: el sector petroquímico y las empresas-clientes del sector plástico. La cuarta sección analiza el carácter regional de esta cadena de valor. En la sección 5 se presenta uno de los factores mencionado con mayor frecuencia por empresarios y académicos como un determinante de la competitividad: el precio de las resinas, principal insumo de la industria plástica. Finalmente, se presentan las principales conclusiones que surgen de este estudio y las nuevas preguntas para avanzar en nuestra investigación.

1. El mismo está integrado por los autores de esta ponencia, y es financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica y la Universidad Nacional de Moreno (UNM) en la línea PICT-O (2013-2015).

2. El sector plástico en Argentina

El consumo de productos plásticos ha tenido un fuerte crecimiento en el mundo, como consecuencia de cambios en los patrones de consumo y el desarrollo de nuevos productos que han permitido reemplazar otros materiales. Esta tendencia se ha verificado en nuestra región, y en particular en Argentina. En nuestro país el consumo *per cápita* pasó de 11,5 kgs en 1990 a 43,6 kgs en 2013 (CAIP, 2014). Se espera incluso que el consumo siga en aumento, ya que aun es aproximadamente la mitad del consumo de Estados Unidos.

Así, el sector plástico ha incrementado su producción y ha diversificado sus mercados de destino. Estos cambios profundizan aun más la heterogeneidad del sector. Uno de los principales desafíos para abordarlo de un modo sistemático, es justamente lograr resumir tal heterogeneidad. En general, las alternativas para ordenar y clasificar los distintos tipos de establecimientos del sector son: el tipo de insumo que utiliza; el proceso productivo que realiza (extrusión, moldeo por inyección, moldeo por soplado o termoformado); o bien, el mercado de destino de su producción. En nuestra investigación hemos priorizado este último criterio, pues resulta el más pertinente para un enfoque centrado en la cadena de valor. Como veremos en la sección siguiente, todas las resinas utilizadas provienen de empresas con características similares. En cambio, los mercados-clientes sí tienen rasgos disímiles entre sí.

El sector plástico está orientado principalmente a la provisión de insumos, y en menor medida al consumo final. Según datos de la Matriz Insumo Producto de 1997, el 60% de su producción se convierte en insumo de otras ramas manufactureras, el 12% de su oferta se dirige a la construcción, el 5% lo absorben los consumidores finales, casi el 4% se exporta y el resto (19%, aproximadamente) se insume en ramas no industriales. Entre las principales actividades a las que abastece se destacan las industrias de alimentos y bebidas, eléctrico-electrónica y automotriz, y el sector de la construcción.

Está integrado mayormente por PyMEs: en 2013, el 70,5% de los establecimientos del sector tenían entre 1 y 10 trabajadores, y solo el 2% superaba los 100 ocupados. En la década del 90 se incrementó el tamaño medio de los establecimientos, pasando de 10 trabajadores en 1990 a 12 en 2000 (Ramal, 2003). Durante el primer quinquenio de la década del 2000 el indicador de tamaño medio cayó levemente y a partir de 2009 volvió a aumentar (CAIP, 2014). Además, es un sector concentrado geográficamente en provincia de Buenos Aires y Capital Federal, con un 63,5% y 16,8% del total de establecimientos respectivamente (CAIP, 2014).

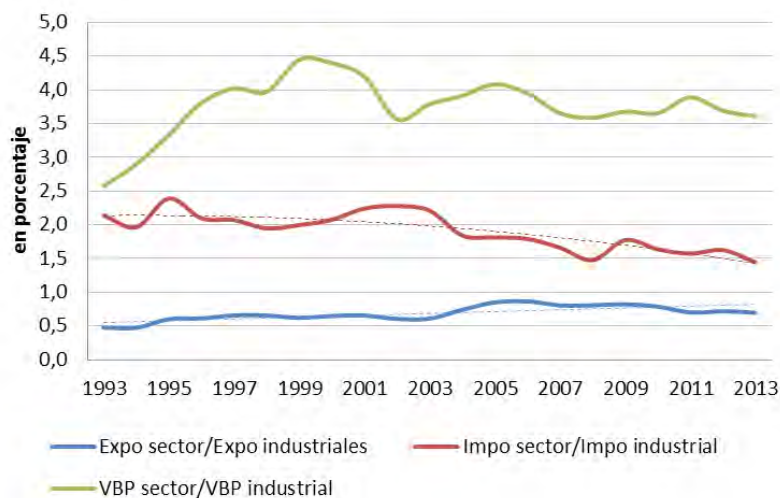
A nivel mundial es una industria madura, es decir, utiliza procesos y tecnologías estandarizadas, difundidas entre las empresas productoras. No obstante, la aparición de nuevos materiales y la necesidad de lograr mayor eficiencia productiva obliga a los fabricantes a renovar su parque de maquinarias y equipos. En Argentina, los bienes de capital necesarios –maquinarias y moldes– son en su gran mayoría importados, principalmente desde China, Alemania e Italia.

El sector presenta un grado de apertura comercial bajo, esto es: el valor comercializado internacionalmente (exportado e importado) es bajo en relación al producto total de la industria. Esto se debe a que son productos de escaso valor por unidad, por lo cual los costos de transporte por unidad comerciada (medida en \$) son altos.

La baja relación valor/volumen genera una baja apertura comercial, pero aun así, los productos importados ejercen una fuerte competencia. El principal origen de las importaciones es Brasil, Estados Unidos y China y los rubros han sido: los semiterminados, que incluyen envases, y muebles para jardín, autopartes y artículos de laboratorio. Las importaciones chinas han sido fundamentalmente productos de bazar, que compiten vía precio con la producción argentina. Si bien es un sector deficitario, ha logrado exportar. A diferencia de las importaciones, las exportaciones están concentradas en pocos rubros. El rubro con mayor participación en las exportaciones del sector –en toneladas– es envases y sus partes (superior al 75%), luego artículos sanitarios y para la construcción (alrededor del 7%, creciendo a lo largo de los últimos años).

En el gráfico N° 1 se pueden apreciar dos tendencias. Por un lado, que la participación de productos plásticos en el total de exportaciones industriales crece a un ritmo lento pero sostenido. Por otro lado, su participación en el total de importaciones industriales ha disminuido a partir de la devaluación, recuperándose levemente en 2009, pero manteniendo su tendencia a la baja en los períodos posteriores. Esto puede considerarse un indicio de la sustitución de importaciones en estos productos.

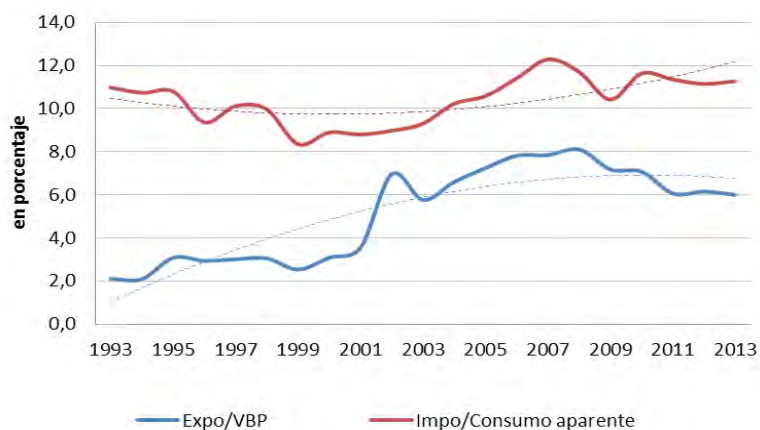
Gráfico N° 1. Producción y comercio exterior del sector plástico respecto al total de la industria



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP-Ministerio de Industria

En el gráfico N° 2, en el cual se presentan las importaciones de resinas y otros insumos en relación al consumo del sector, se observa que a pesar del buen desempeño en la sustitución de productos plásticos importados, no ha habido sustitución en los insumos necesarios para el sector (alrededor del 10% son importados).

Gráfico N° 2. Exportaciones del sector plástico respecto a su volumen de producción e importaciones de insumos (resinas y otros insumos) respecto a su consumo



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP-Ministerio de Industria

El crecimiento de las importaciones sobre el total de insumos siempre ha sido superior al porcentaje de la producción que se exporta. Sin embargo, mientras que durante la década del 90, producto del crecimiento de la producción local de resinas, se redujo la brecha entre estos indicadores, a partir de la devaluación de 2002 el crecimiento de la proporción de insumos importados fue más acentuado que el aumento del porcentaje de producción exportada. En este sentido, consideramos que un análisis de la competitividad de este sector debe comenzar por comprender por un lado, la creciente importación de insumos, y por otro, los factores que explican su vulnerabilidad ante la competencia de productos importados.

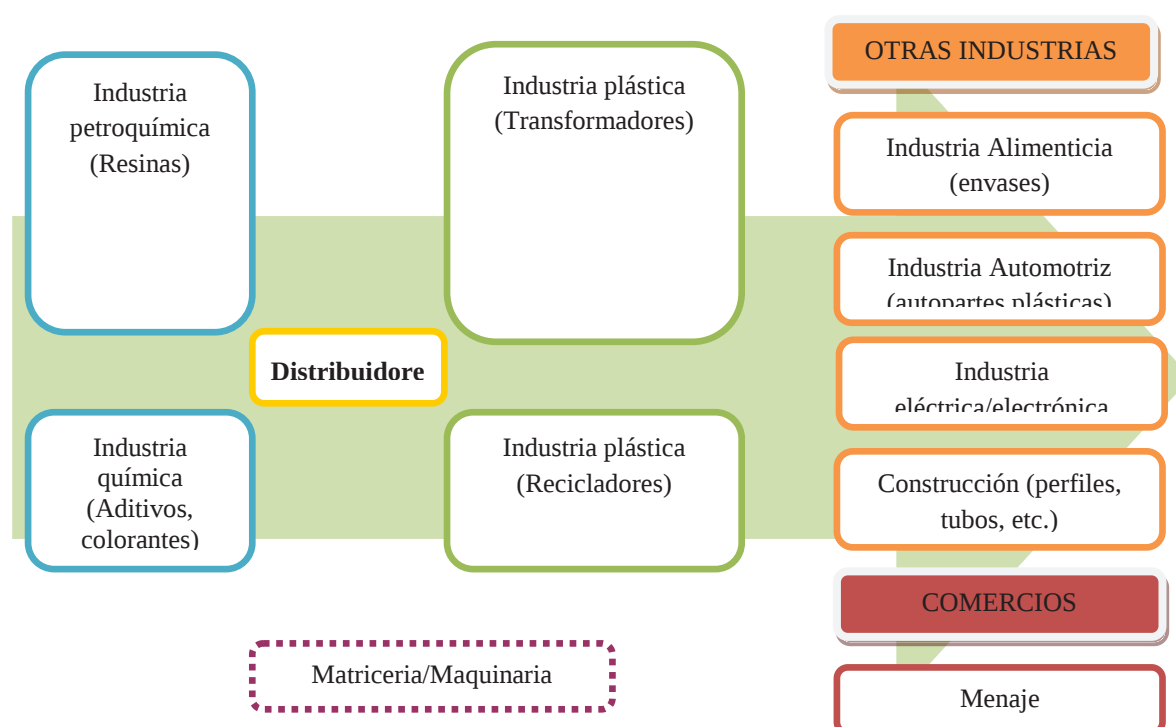
3. La cadena de valor petroquímica-plástica

La perspectiva adoptada en nuestra investigación otorga un rol central al estudio de la cadena de valor para analizar la competitividad del sector plástico. La caracterización de la cadena y de las formas en las que el sector plástico se vincula con sus proveedores y sus clientes, aporta elementos muy relevantes para evaluar su competitividad. Con tal propósito en esta sección presentamos la cadena de valor petroquímica-plástica y analizamos esos dos eslabones.

Los principales insumos de la industria plástica son las resinas producidas por el sector petroquímico; y según el grado de complejidad del producto, utiliza aditivos y colorantes. La relación productores de resinas-plásticos suele estar mediada por distribuidores que fraccionan en volúmenes menores los lotes que venden las empresas petroquímicas. Además de los insumos provenientes de la industria química y petroquímica, para la gran mayoría de los procesos productivos del sector plástico, es clave la matricería. Las matrices y las maquinarias del sector son producidas por el sector metalmecánico, y aunque existe producción local, en su mayoría son importadas. Este eslabón no será analizado aquí, pero sí se retoma al evaluar los posibles factores explicativos de la competitividad del sector.

Aguas abajo en la cadena, la heterogeneidad de los productos plásticos dificulta una caracterización única de sus clientes. En el diagrama N° 1 se describe la cadena completa y se identifican los principales mercados de destino de estos productos.

Diagrama N° 1. Esquema de la cadena de valor petroquímica-plástica



Fuente: Elaboración propia en base a revisión bibliográfica

El sector plástico está inserto en una cadena de valor caracterizada por un alto grado de concentración tanto en el eslabón anterior, el sector petroquímico, como en el eslabón siguiente. Así, aparece como el “eslabón débil” de su cadena. A continuación analizamos cada uno ellos.

Aguas arriba: el sector petroquímico

El principal proveedor de la industria plástica es el sector petroquímico, que produce las resinas termoplásticas. En el cuadro 1 se indican las principales resinas, sus productores locales y su participación en el consumo total de la industria plástica:

Cuadro N° 1. Principales resinas y sus productores locales

Resina	Productor	Participación en el consumo total de resinas en 2012.
Polietileno de Baja densidad (PEBD)	Dow-Chemical	25,2%
Polietileno de Alta Densidad (PEAD)	Dow-Chemical	16,6%
Polipropileno (PP)	Petroquímica Cuyo - Petroquen	16,8%
Policloruro de Vinilo (PVC)	Solvay-Indupa ²	8,2%
Poliestireno (PS)	Petrobras - Basf	3,3%
Tereftalato de Polietileno (PET)	DAK Americas	13,5%

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas y www.ecoplast.org.ar

La industria química y petroquímica es una industria intensiva en capital, de alta complejidad tecnológica y poco requerimiento de fuerza de trabajo. Se caracteriza también por el alto nivel de concentración de la rama, con presencia de grupos transnacionales que organizan su producción en distintos espacios geográficos. Si bien la creación de empleo en esta industria es exigua, el nivel de calificaciones requerido y las remuneraciones ofrecidas son superiores al promedio de la industria.

Tales características son propias del sector a lo largo de su historia, pero se han intensificado a partir de los importantes cambios que el mismo ha sufrido, tanto a nivel mundial como en nuestro país. Hacia 1980 las empresas de la industria química y petroquímica de los países centrales comenzaron un fuerte proceso de transformaciones que afectó su estructura organizacional, su base tecnológica y la organización de la producción.

En Argentina la década del 80 fue un período de fuerte expansión de la actividad impulsada desde el Estado. Aún en un contexto de estancamiento de la actividad industrial agregada se observa el crecimiento de la producción y la inauguración de 12 nuevas plantas. A diferencia de las plantas ya existentes, la escala de producción y la tecnología adoptada en esas plantas eran cercanas a la frontera tecnológica internacional (Lopez, 1994).

También a nivel mundial la industria tuvo un importante crecimiento durante los años 80. Sin embargo, a fines de la década el ingreso de nuevos productores, fundamentalmente radicados en países asiáticos, incrementó la oferta mundial agudizando aún más la competencia y deprimiendo los precios internacionales del sector.

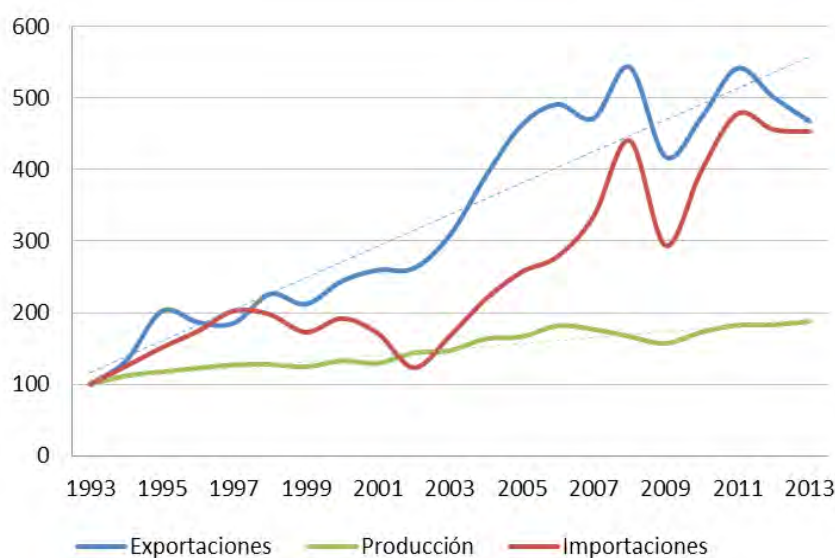
En este contexto las empresas del sector radicadas en el país desplegaron un conjunto de estrategias tendientes a sostener su rentabilidad que consistieron en: i. racionalización de costos y planteles, con el objetivo de aumentar la competitividad; ii. negociaciones orientadas a preservar los precios en el mercado local a través de las políticas comerciales del sector; iii. cambios en su oferta de productos, para adaptarla a la demanda interna que garantizaba mejores precios; iv. integración productiva hacia atrás, ingresando al negocio de refinación de petróleo o separación de gases (López, 1994). La reducción de planteles no tuvo solo un efecto cuantitativo, sino que implicó redefinir el trabajo de quienes permanecieron empleados en el sector. Por su parte, las posibilidades de integración y de expansión del mercado a partir de los acuerdos del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) incentivaron a empresas transnacionales a entrar en estas actividades; mientras que las posibilidades de integración hacia atrás redundaron en un aumento de la concentración en la industria. Así, como vimos en el cuadro 1, la producción de cada resina está concentrada en uno o dos productores, que, con la excepción de Petroquímica Cuyo, son empresas transnacionales.

2.En efecto, fue una década de importantes cambios a nivel mundial, con un proceso de fusiones y adquisiciones que alteró la composición del sector y generó un aumento de la concentración. Los cinco principales productores a nivel mundial pasaron de controlar el 24% de la oferta mundial al 33%.

La participación de esta industria en el producto industrial argentino es muy superior a su participación en el empleo, lo cual da cuenta de su carácter capital-intensivo. Además, muestra una tendencia decreciente en la participación en el empleo aun cuando su participación en el producto y su producto absoluto crecen. Es decir, la productividad del sector ha crecido por encima de la media de la industria.

El sector mostró una evolución favorable a lo largo de todo el período de la convertibilidad, aun durante la fase recesiva 1998-2002, evidenciando cierto desacople respecto al ciclo económico interno. Si bien sufrió una caída en la actividad hacia 2002, luego se recuperó alcanzando tasas de crecimiento positivas hasta 2009. Incluso en el contexto de la crisis internacional de 2008-2009, en el cual otras ramas de actividad insertas en cadenas de producción globales redujeron su producción, esta industria mantuvo su ritmo de crecimiento.

Gráfico N° 3. Evolución de la producción, las exportaciones y las importaciones del sector de sustancias químicas básicas. Índice 1993=100



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP-Ministerio de Industria

La producción física tuvo un crecimiento acelerado entre 2001 y 2006, a partir de allí comenzaron a evidenciarse problemas energéticos, en particular desabastecimiento de gas y las restricciones en el uso de energía eléctrica, que motivan en parte una caída entre 2007 y 2009. El volumen de producción y exportación logró recuperarse de esa caída, pero en 2013 nuevamente evidencia dificultades para sostener el crecimiento de la actividad.

La escala de **producción de resinas** a nivel nacional es significativamente menor a la escala promedio imperante a nivel mundial. Aún más, respecto del principal socio comercial: Brasil, Argentina presenta una escala sensiblemente menor: mientras que Braskem produce 7 millones de toneladas anuales, Petroquímica Cuyo, que es una de las petroquímicas principales, produce apenas 120 mil toneladas al año. Del mismo modo, países con grandes reservorios energéticos como EEUU y Arabia Saudita, lideran la producción de petroquímicos a escala global. En este sentido, los nuevos hallazgos en “vaca muerta” pueden potenciar radicalmente la situación productiva de las petroquímicas; al menos de esa forma aconteció en EEUU con la puesta en producción de reservorios de gas no convencional.

Si bien el sector petroquímico argentino se ve afectado por cuestiones del mercado interno, en particular por el déficit energético, el desacople del ciclo económico local evidencia que su desempeño no está directamente vinculado al mismo. Actualmente sus ventas se dirigen al mercado local, pero aquella producción que no pueda colocarse internamente es un saldo exportable que las empresas redirigen hacia otros mercados.

Un aspecto central en este análisis es comprender cómo se relacionan las empresas petroquímicas con las del sector plástico. Esta relación se da a través de un vínculo comercial directo o a través de distribuidoras. Para comprar directamente a una empresa petroquímica es necesario reunir una serie de requisitos. En primer lugar, comprar grandes volúmenes de resina, ya que no se hacen despachos menores a un camión completo. En un

sector en el cual el 70% de las empresas son PyMEs, muy pocas cumplen este requisito. A su vez, desde el sector comercial de las empresas petroquímicas se evalúan otros aspectos para proveer en forma directa a un cliente, como la capacidad financiera de la empresa y las condiciones edilicias para recibir la carga y preservar las resinas. Aquellas que logran establecer este vínculo directo, suelen participar también de programas de cooperación tecnológica o de responsabilidad social empresarial.

Sin embargo, en la mayor parte de los casos la relación es mediada por un distribuidor. Estas empresas distribuidoras no pertenecen formalmente a las empresas petroquímicas, pero sí tienen la representación oficial de sus productos. Los distribuidores ofrecen lotes de producto fraccionados en pequeños volúmenes y financiamiento en la compra. Sin embargo por desempeñar este rol, los distribuidores acrecientan considerablemente el precio de las resinas. Esto nos conduce al problema del precio de los insumos, aspecto que tanto la cámara empresarial como los propios empresarios aducen como principal factor explicativo de la falta de competitividad del sector, y que es analizado en la sección.

Aguas abajo: los mercados-cliente de la industria plástica

La principal aplicación de los productos plásticos es en envases y embalajes, que según datos de CAIP (2014) representa el 45,5% del total producido. Un 13% se explica por productos destinados a la construcción, seguido de otras industrias (la industria eléctrica y electrónica representa un 10% y la industria automotriz un 8%) y productos de uso doméstico, muebles de jardín y decoración, que comprenden un 7% de la producción total. Distinguimos entonces dos tipos de mercados: por un lado, productos plásticos que son utilizados como insumos de otras industrias, y por otro, aquellos destinados al consumidor final.

Durante la década del 90, con la firma de los acuerdos comerciales del MERCOSUR y cambios en la organización de las empresas globales³, creció la internacionalización de las empresas-clientes del sector plástico. Esto tuvo algunas implicancias relevantes sobre la actividad del mismo tanto en el aspecto tecnológico como comercial. Por un lado, se ha dado un incremento de las normas de calidad y homologaciones técnicas que los productos y los procesos deben cumplir. Ramal (2003) señala que mientras en algunos casos estos cambios han potenciado capacidades tecnológicas de algunas firmas, en la gran mayoría han implicado que el transformador plástico ya no tenga el control de las actividades de diseño y se transforme en un “ejecutor de especificaciones” del cliente global.

Por otro lado, el aumento en la concentración y extranjerización de la industria alimenticia y automotriz han limitado aun más el escaso poder de negociación de los plásticos en relación a los precios y las condiciones de pago (Ramal, 2003). Ahora bien, esta tendencia a la concentración y la internacionalización ha repercutido también de forma directa sobre el sector, ya que han aparecido grupos internacionales operando en el sector. Ramal señala que durante la década del 90, la compra de firmas plásticas por parte de empresas extranjeras fue más intensa entre autopartes, producción de films para pañales y envases para cosméticos y artículos de limpieza.

El principal cliente de envases y embalajes es la industria alimenticia. En la producción de envases complejos, las PyMEs actúan como segundos proveedores o son subcontratados por otras empresas medianas o grandes del sector. Son envases que generalmente requieren de una mayor proporción de colorantes y aditivos, así como también un proceso productivo más sofisticado. Es un segmento en el cual hay grandes empresas, que incluso pueden ser proveedores globales de la empresa-cliente. En cambio, en la producción de envases flexibles -como las “bolsas camiseta”- proliferan las pequeñas empresas (Narodowski, 2004).

La década del 90 también implicó grandes cambios en la comercialización de productos plásticos destinados al consumidor, en particular por la instalación de las grandes superficies comerciales en los centros urbanos. El proceso de concentración también alcanzó al rubro de bazar y menaje: Colombraro, Nuva y Mascardi cubren el 80% del mercado, y cuentan además con locales propios para venta al público. En cambio, los pequeños plásticos dedicados a este rubro venden sus productos a través de distribuidores/comercializadores, percibiendo un 30% menos de precio en relación a las ventas a un minorista o al consumidor final (Narodowski, 2004).

3. En efecto, fue una década de importantes cambios a nivel mundial, con un proceso de fusiones y adquisiciones que alteró la composición del sector y generó un aumento de la concentración. Los cinco principales productores a nivel mundial pasaron de controlar el 24% de la oferta mundial al 33%.

4. La configuración regional de la cadena

Dentro de la cadena de producción de plásticos, las empresas productoras de resinas definen sus negocios a nivel regional, y no sólo con énfasis en Argentina. Del mismo modo, los principales clientes de la industria plástica también realizan sus negocios a nivel regional, haciendo que la industria plástica transformadora tenga que respetar estándares de producción y costos que permitan integrar los productos plásticos en toda la región. Con todo esto, la producción de plásticos a nivel nacional se define por un núcleo atomizado de industrias transformadoras, actuando en una red de polos concentrados en cada extremo de la cadena. Así mismo, la tecnología que insume la industria transformadora es prácticamente toda foránea, generando así una doble debilidad en la configuración regional de la cadena: i) debilidad respecto a los proveedores y clientes concentrados; ii) debilidad respecto a los proveedores extranjeros de tecnología, de la que no tiene incumbencia alguna. En suma, la industria plástica transformadora es el actor con menor incidencia en la política regional de producción petroquímica-plástica. La configuración económica de la cadena se expresa en la fuerza política que tiene cada eslabón de la cadena, para definir precios, estrategias y demás acciones específicas.

La cadena de valor en Argentina ocupa todos los eslabones de producción de plásticos, desde resinas hasta productos terminados. Sin embargo, el rol de Argentina dentro de la cadena global de producción no es otro que el de un productor cuya escala no llega siquiera a suplir las necesidades del mercado doméstico; no logra hacerlo respecto a las resinas que insume el proceso de producción de bienes plásticos terminados, ni de la demanda total de plásticos terminados. Esto se plasma en los persistentes saldos negativos de la balanza comercial, que lejos de ser coyunturales, expresan una situación estructural de la industria plástica, como un ejemplo particular del déficit sistemático que registra la Industria Nacional en su conjunto.

Si bien Argentina es uno de los principales productores de plásticos y resinas del Mercosur, la participación de su producción a nivel global es poco relevante. En plásticos equivale al 0.6 % de la producción mundial, y a nivel regional secunda a Brasil que es el principal productor y más que triplica la producción de Argentina (gráfico 4).

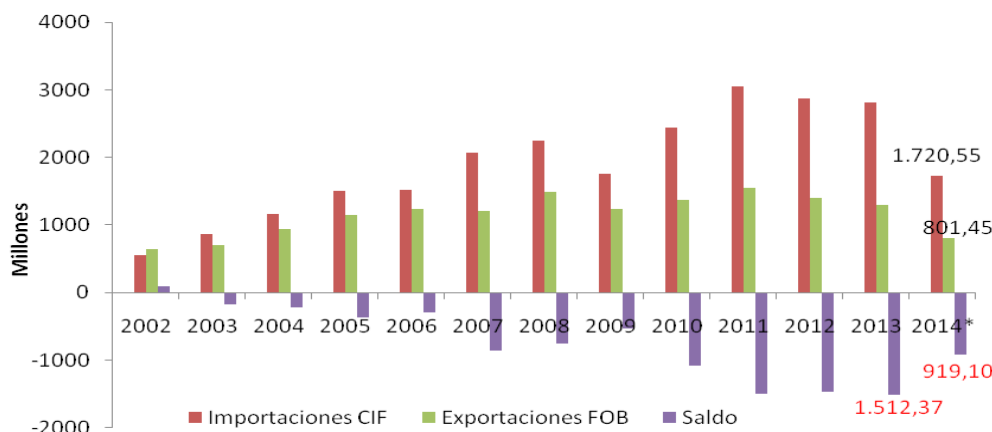
Grafico N° 4: Producción mundial de productos plásticos por país y regiones. Año 2013. En millones de tnl



Fuente: en base a Roriz Coelho (2014) según Plastics Europe-Plastics the fact 2013

Si se analiza el comercio internacional de resinas y plásticos de los últimos 12 años, se verifica una balanza comercial con saldos sistemáticamente negativos (Grafico 5). El déficit se presenta en prácticamente todos los rubros comerciados. Es así que el país no sólo registra déficit en los productos plásticos terminados, sino también en las resinas plásticas o insumos principales.

Gráfico N° 5. Balanza comercial de resinas y productos plásticos. Argentina respecto a resto del mundo. 2002 –2014. En millones de dólares

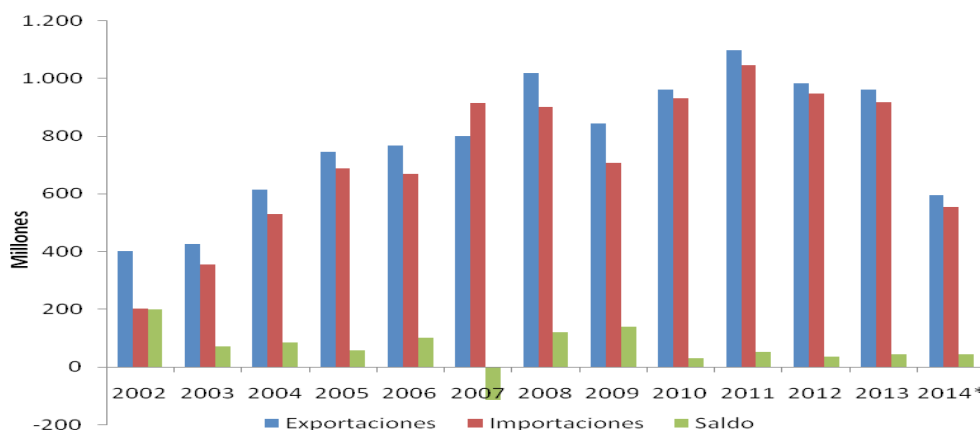


*Acumulado hasta Agosto del 2014

Fuente: Elaboración propia en base a Indec

Esta debilidad relativa respecto a los principales productores de resinas y plásticos mundiales, tiene una particularidad cuando enfocamos el análisis en torno a los países que integran el Mercosur. El comercio bilateral entre Argentina y los países integrantes del Mercosur, enmarca al país entre los principales productores de plásticos de la región. De hecho, el saldo comercial con el Mercosur ha sido sistemáticamente positivo, con excepción al año 2007 (Gráfico 6).

Gráfico N° 6. Balanza comercial de resinas y productos plásticos. Argentina respecto al MERCOSUR. En millones de dólares

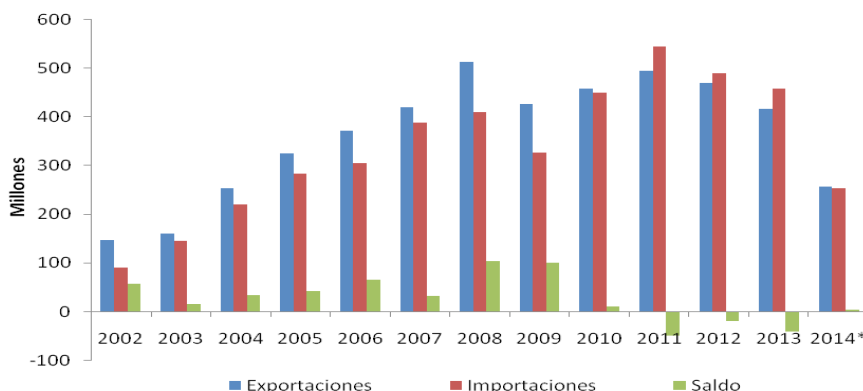


*Acumulado hasta Agosto del 2014

Fuente: Elaboración propia en base a Indec

Sin embargo, no se registra la misma dinámica con Brasil, principal socio comercial del país. En el comercio bilateral de productos plásticos sin resinas, se observa que, exceptuando el año 2007, hasta el 2010 Argentina tiene saldo positivo en los rubros comerciados. El trienio siguiente presenta un leve déficit, llegando a Agosto del 2014 con un saldo comercial superavitario en más de 3 millones de dólares (Gráfico 7). Ahora bien, cuando incluimos los insumos principales de la industria plástica, esencialmente las resinas, se verifica un déficit sistemático desde el año 2005 hasta la actualidad (Gráfico 8). Con ello queda de manifiesto la imposibilidad del primer eslabón de la cadena plástica de abastecer íntegramente a la industria transformadora.

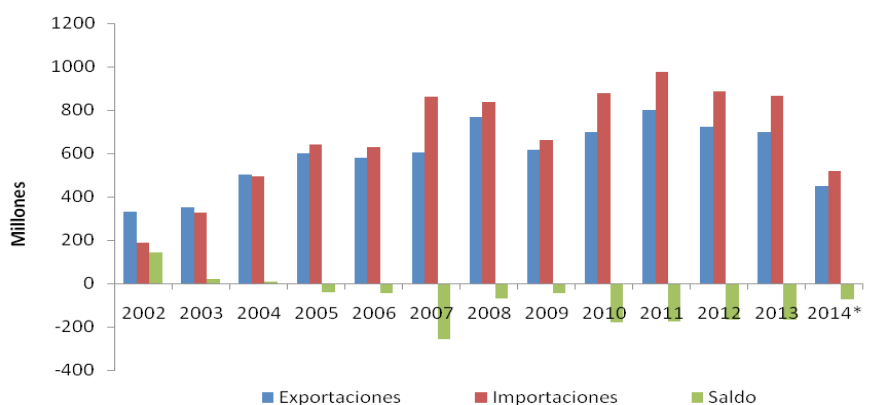
**Gráfico N.º 7 Balanza comercial de productos plásticos.
Argentina respecto a Brasil.2002/2014.**



*Acumulado hasta Agosto del 2014

Fuente: Elaboración propia en base a Indec

**Gráfico N.º 8 Balanza comercial de productos plásticos y resinas.
Argentina respecto a Brasil. 2002-2014**



*Acumulado hasta Agosto del 2014

Fuente: Elaboración propia en base a Indec

A nivel regional se observa que la industria plástica transformadora presenta mejores condiciones relativas, respecto a sus competidoras en el Mercosur. Esta condición se expresa en los saldos comerciales positivos de la industria en el Mercosur. Sin embargo con respecto a la competencia mundial, los plásticos nuevamente se ven desafiados ante producciones de plásticos que ingresan al país con precios competitivos inclusive considerando el arancel externo común del 18%. Por su parte, la escala nacional de producción de resinas no permite reducir los precios de los principales insumos, que a su vez no tienen competencia internacional debido al 14% de arancel extra-zona.

5. El precio de las materias primas y los viejos debates de la industrialización

A partir de la revisión bibliográfica y fundamentalmente, de las entrevistas realizadas, hemos definido distintos nudos problemáticos en el análisis de la competitividad del sector plástico. En este trabajo nos centramos en un aspecto que refiere a la relación con el eslabón anterior de la cadena: el precio de las resinas.

En marzo de 2010 la Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP) convocó a cámaras sectoriales que

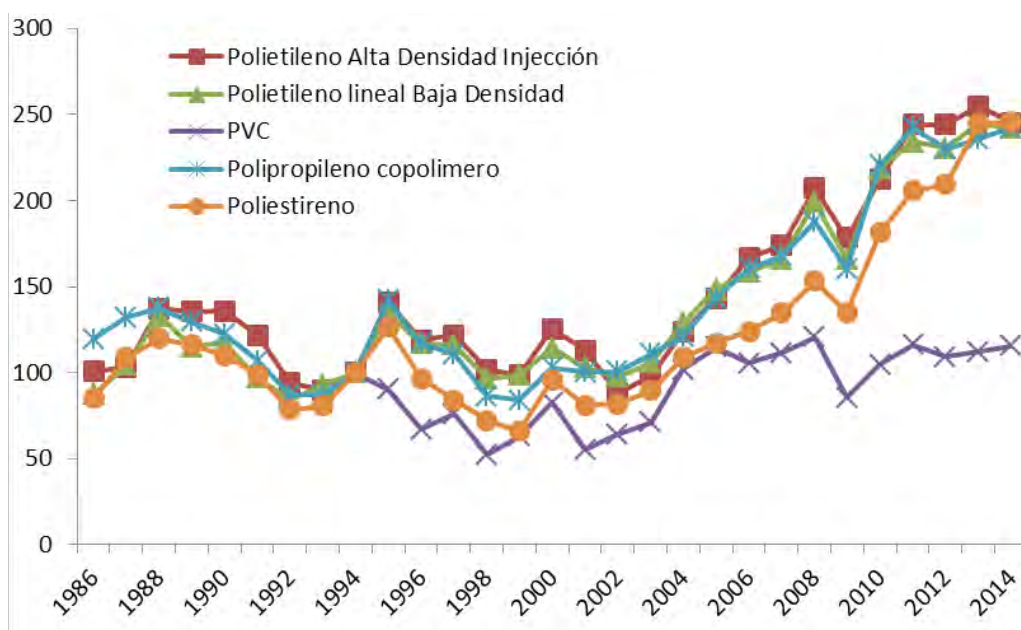
integran la Comisión de la Industria Plástica del MERCOSUR (COMINPLA-MERCOSUR) para la redacción de un documento titulado “Declaración de Buenos Aires”. A partir del mismo, en abril se publicó una carta enviada a la Ministra de Industria y Turismo de la Nación, en la cual plantean que el arancel aplicado a los productos petroquímicos es considerablemente más alto que en otros países, y agregan:

“Cabe señalar las acciones colusivas entre productores petroquímicos, que afectan por igual a todos los países de la región. Sea por la vía de acuerdos tácitos entre empresas, o bien por el hecho de que una misma firma controle la oferta regional, resultará sencillo a estos productores petroquímicos, posicionarse de tal modo que la ‘renta MERCOSUR’ no sea transferida al usuario transformador plástico o al consumidor final”.⁴

En la carta se solicita a la ministra la eliminación o significativa disminución del arancel de importación de las principales resinas (PEBD, PEAD, PP, PE, PVC y PET). Esta iniciativa ilustra un problema que hemos detectado en otras investigaciones sobre el tema y que nos han planteado en las entrevistas: uno de los factores centrales para explicar la debilidad del sector plástico para competir con los productos importados es el precio doméstico de las resinas. Para comprender el problema es preciso analizar dos aspectos, por un lado, qué ha ocurrido con el precio internacional de las resinas; por otro, cómo afecta la política arancelaria a los precios domésticos.

Siguiendo la tendencia de otros *commodities*, las resinas petroquímicas han experimentado una fuerte suba de precios durante los últimos 15 años. El gráfico N° 9 presenta la evolución de los precios de las principales resinas en el período 1986-2014. Allí puede apreciarse que, con la excepción del PVC, todas han tenido una evolución similar.

Gráfico N.º 9 Evolución de índices de precios mundiales de resinas entre 1986-1994. Índice 1994=100

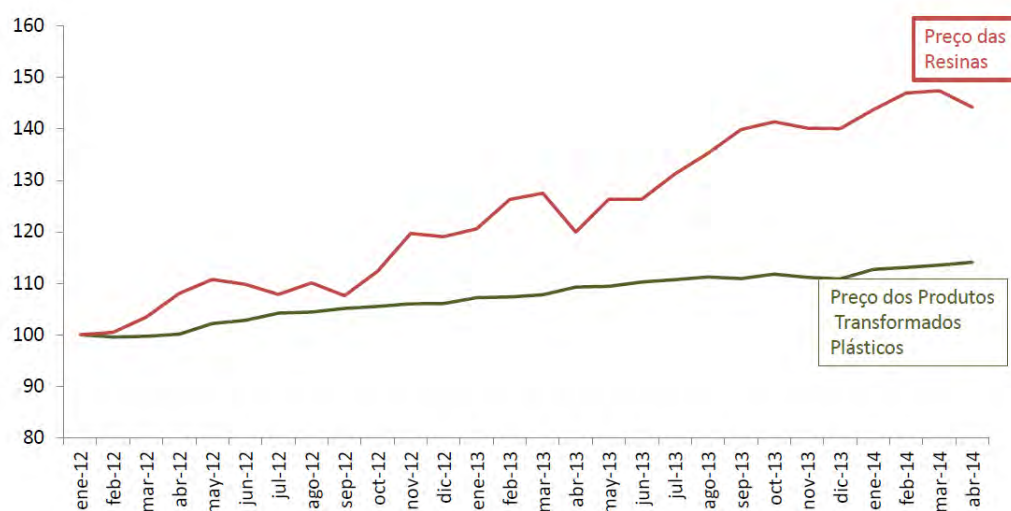


Fuente: Elaboración propia en base a ICIS-Pricing.

Esta evolución de los precios es esperable dado que el precio de sus insumos principales, gas o petróleo, han aumentado constantemente en el período. En 2009 el precio del gas se desacopló del precio del barril de petróleo, volviendo más competitiva la petroquímica en base a gas. Pero si bien los nuevos descubrimientos de *shale gas* en Estados Unidos implicarán un sustancial aumento de la producción de resinas, no se espera una caída de los precios de las mismas (Buhler Vida, J (2014)).

4. Publicada en Plastinoticias, boletín quinquenal de la CAIP, la primera quincena de mayo de 2010. Disponible en: <http://www.caip.org.ar/news/040510/PLASTINOTICIAS-1-QUINC-MAYO-2010.pdf>

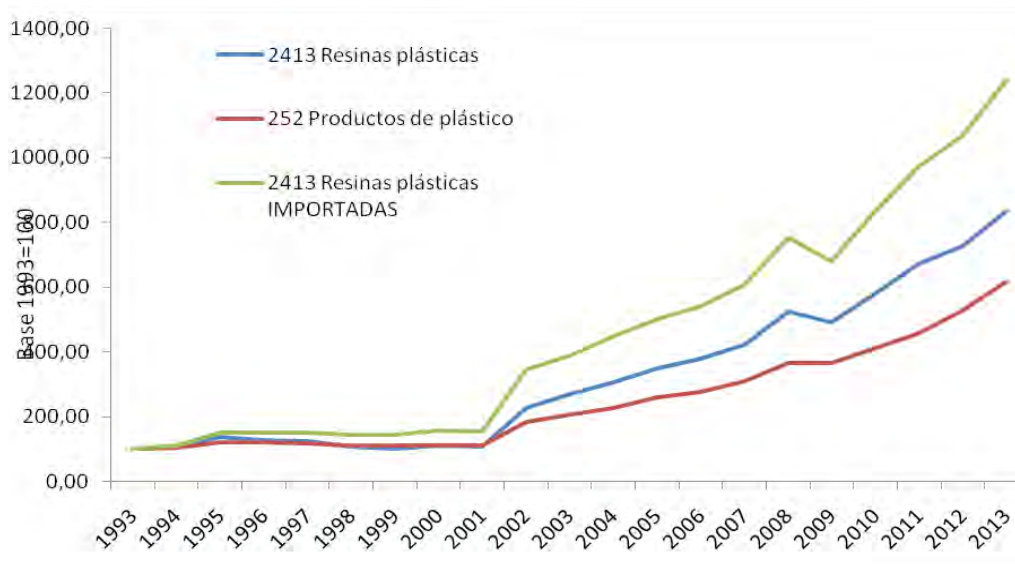
Gráfico N° 10. BRASIL. Evolución del índice de precios domésticos de resinas, y de productos transformados plásticos. Índice base enero 2012=100



Fonte: Preços das Resinas: Índice de Variação de Preços Domésticos Brasil – ICIS PRICING
Preço dos Produtos Transformados Plásticos: IPP IBGE

Fuente: Extraído de Roriz Coelho (2014), elaborado en base a ICIS-Pricing e IBGE

Gráfico N° 11. ARGENTINA. Evolución del índice de precios domésticos de resinas, y de productos transformados plásticos. Evolución del índice de precios de resinas importadas. Índice base 1993=100. Promedios anuales



Fuente: elaboración propia en base a Indec

Tal como observamos en el gráfico 10 para el caso de Brasil, la industria plástica no ha logrado trasladar este incremento de precios de las resinas a sus propios precios. Aquí nuevamente se torna crítico el análisis de la cadena de valor completa: mientras que los incrementos de precio del petróleo y el gas a nivel mundial se han traducido a los precios de resinas, los productores de plástico no logran trasladar a sus empresas-clientes estos aumentos. La posición que ocupa el sector, entre dos eslabones concentrados y con poder en la formación de precios, puede explicar esta tendencia desigual.

Una información similar para Argentina la presentamos en el Grafico 11, donde incluimos una serie histórica más extensa de la evolución de los precios domésticos de resina, de los precios de resinas importadas y de los productos plásticos. Se observa que a partir de la devaluación y salida del régimen de convertibilidad se amplifica la brecha de precios de resinas importadas en relación a los precios domésticos, y de ambos en relación a los productos plásticos. Estos últimos, si bien siguen una tendencia alcista, no logran trasladar a sus empresas-clientes los incrementos evidenciados en las resinas.

Vemos entonces que ha habido una tendencia general al incremento del precio de los principales insumos de la industria plástica. Sin embargo, la “Declaración de Buenos Aires” no destacaba este aumento a nivel mundial, sino las diferencias entre el precio internacional de los insumos y el precio doméstico.

El cuadro N° 2 muestra el rango de precios domésticos para diferentes resinas y países de la región. Incluimos en el cuadro a Argentina y Brasil, que cuentan con producción local de resinas y que están enmarcados en el MERCOSUR, y a otros países que no forman parte del mercado común y tienen producción propia, como México, Venezuela⁵, y Colombia⁶, y a otro país como Chile que no tiene producción y no está en el mercado común.

Cuadro N° 2. Rango de precios domésticos de resinas en países seleccionados al 31 de enero de 2014

	PEBD		PEAD		PP		PVC	
	Mín	Max	Mín	Max	Mín	Max	Mín	Max
	U\$S/MT							
Argentina	2291,62	2421,39	2164,34	2357,13	1744,45	1776,90	1380	1530
Brasil	2660,87	2743,38	2495,85	2619,62	2665,00	2797,01	1580	1800
Venezuela	968,24	3184,00	930,71	3184,00	910,99	927,21	1568	1568
México	1644,60	1761,12	1486,27	1568,42	2050,15	2094,22	1090	1140
Chile	1792,54	1947,23	s/d	s/d	1717,93	1847,14	1060	1100
Colombia	1753,50	1778,19	s/d	s/d	2025,17	2148,65	1215	1215

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ICIS-Pricing

Como podemos ver en el cuadro 2, los precios del polietileno y PVC en Argentina y Brasil son muy superiores a los de México, pero también a los de Colombia y Chile⁷. Al interior del MERCOSUR, los precios en Argentina son levemente inferiores a los precios en Brasil. Del análisis de la sección anterior, se desprende que los productores locales gozan de un margen de protección compuesto por el Arancel Externo Común para las resinas, del 14%, más los gastos de transporte para traer resinas desde otros países productores, como Estados Unidos. Sin embargo, la brecha en el precio del PEBD entre Argentina y México es cercana al 40%, en PEAD es algunos puntos mayor y en PVC supera el 25%. Es decir: la diferencia de precios es muy superior al arancel externo.

Como muestra Roriz Coelho (2014) en los gráficos N.º 12, 13 y 14, se puede observar que, aún en el caso de Brasil que tiene mayores escalas de producción de resinas que Argentina, la brecha de precios con respecto a Europa, EE. UU. y Asia oscila entre los US\$ 500 y US\$ 1000 la tonelada.

5. Venezuela se ha incorporado recientemente al MERCOSUR. Tiene un programa para ir convergiendo gradualmente a los aranceles del mercado común, pero por ahora no lo aplica y mantiene sus propios aranceles.

6. Colombia es socio adherente del MERCOSUR, pero mantiene su propia estructura arancelaria.

7. El rango de precios de Venezuela es tan amplio que comprende el rango de Argentina y Brasil, pero su precio mínimo es muy inferior al precio mínimo de estos últimos.

Gráfico 12. Evolución de los precios del polietileno en Brasil, Europa, EUA y Asia

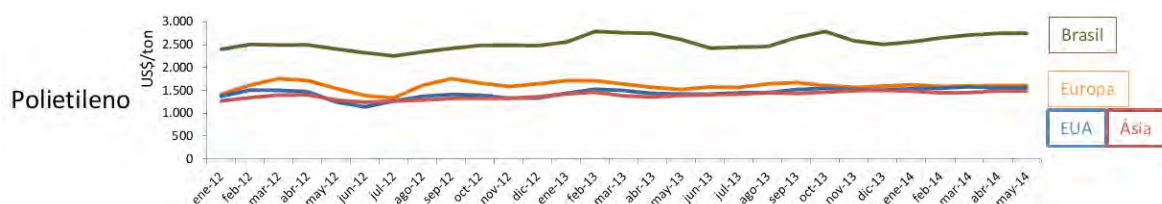


Gráfico 13. Evolución de los precios del polipropileno en Brasil, Europa, EUA y Asia

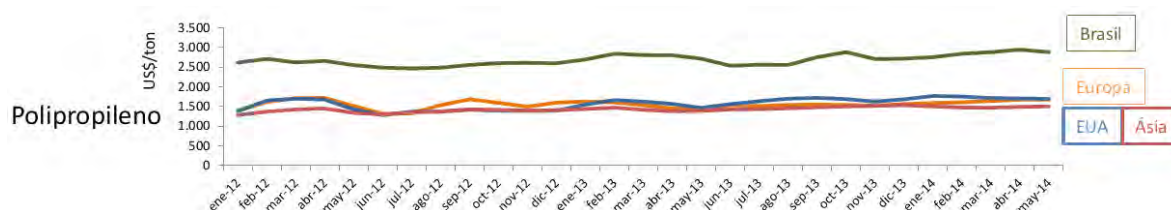
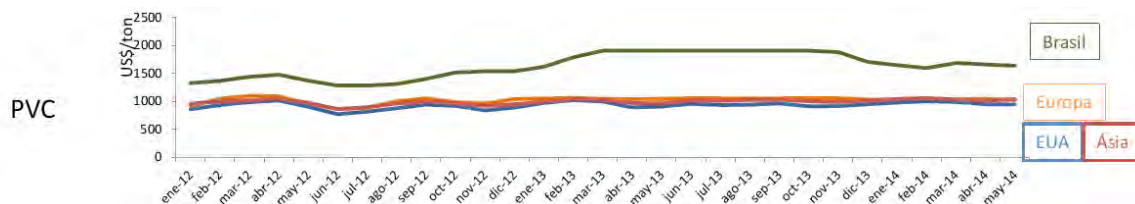


Gráfico 14. Evolución de los precios del PVC en Brasil, Europa, EUA y Asia



Fuente: Roriz Coelho (2014) en base a Platts Polymerscan e Icis Pricing

Ahora bien, que exista tal margen no implica necesariamente que las empresas petroquímicas estén captando una renta extraordinaria. La “razón de ser” de los aranceles a la importación es compensar las desventajas productivas que los productores locales tienen, ya sea por su carácter de “industria naciente” o por otras situaciones estructurales. Los aranceles dejan de manifiesto la falta de escala y/o las desventajas tecnológicas para competir a nivel global con menores precios. Al consultar por esta situación en las entrevistas realizadas a representantes de las empresas petroquímicas, la respuesta refería principalmente a los costos energéticos crecientes que han debido afrontar en la última década.

En este trabajo no pretendemos dilucidar en qué medida el arancel compensa el mayor costo energético y/o genera rentas extraordinarias para las petroquímicas, pero sí dejar planteado el dilema. Los precios locales del gas, principal insumo de la industria petroquímica son superiores al precio de los grandes países productores, como Estados Unidos y los países del golfo. A su vez, las empresas instaladas localmente tienen una escala productiva muy inferior a la de aquellos países. Así, eliminar los aranceles de protección podría llevar el precio interno a un nivel muy bajo en relación a los costos de producción locales de las petroquímicas; pero mantener una brecha importante entre el precio doméstico y el precio internacional atenta contra la competitividad del siguiente eslabón, el sector plástico.

La carta aquí citada remite entonces a los clásicos dilemas de la industrialización sobre cuáles industrias proteger: la producción local de resinas, con menor escala y altos costos energéticos, dificulta el desarrollo del eslabón siguiente de la cadena; pero abaratar el precio de sus insumos a través de la importación implicaría vaciar celdas de la matriz productiva del país.

Más allá de que el precio de las resinas es el primer factor mencionado para explicar el problema de competitividad del sector plástico –tanto por representantes empresariales como también en informes técnicos y trabajos académicos–, consideramos que no es el único factor a ponderar. En particular, consideramos relevantes otros aspectos del propio proceso productivo: la escala productiva de las empresas transformadoras, la falta de renovación de su maquinaria en los últimos 15 años, la dificultad para conseguir y renovar las matrices y la falta de capacitación del personal. Si bien estos son rasgos del sector transformador, comprenden también al eslabón de las empresas clientes y a la provisión de maquinarias y matrices. De allí que sea necesario abordar el conjunto de la cadena productiva para comprender y dimensionar correctamente el peso de cada factor explicativo en el nivel de competitividad del sector.

6. Conclusiones

Como señalamos en la introducción, nuestro interés está puesto en la competitividad del sector plástico y consideramos que a tal fin es vital comprender cómo se articula el sector en su cadena de valor. En esta primera aproximación hemos planteado que las empresas plásticas se vinculan aguas arriba y aguas abajo en su cadena con empresas con alto poder de mercado. Así, el sector enfrenta un oligopolio en la compra de insumos y oligopsonios en la venta de sus productos.

Los principales proveedores y clientes de la industria plástica organizan sus negocios a nivel regional, superando los límites nacionales y explotando las ventajas que otorga la conformación de un mercado común. Sin embargo, en la industria plástica, con predominio de pequeñas y medianas empresas, son pocos los casos que pueden adoptar esta estrategia. En este trabajo hemos abordado un aspecto puntual de esta configuración regional de la cadena, referido al sector petroquímico.

A modo de síntesis de lo expuesto hasta aquí, podemos esquematizar la inserción internacional de la cadena petroquímica-plástica en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 3: Características de inserción internacional de la cadena petroquímica-plástica de Argentina

Componentes de la cadena	Nivel de concentración	Impacto de la competencia sin aranceles		Niveles de Precios respecto a la competencia		Principales Problemas
		Mundial	Mercosur	Mundial	Mercosur	
Resinas/ Insumos principales	Alto	Alto	Medio*	Mayores	Similares	Deficiencias en la producción de energía
Industria plástica transformadora	Bajo - Atomizado	Alto	Bajo	Mayores	Similares/ mejores	Precios de las resinas
Clientes finales	Alto	-	-	-	-	-
*Esencialmente Brasil						
- No es objeto de estudio						

Fuente: elaboración propia

Ahora bien, esta caracterización de la cadena y sus implicancias sobre la competitividad de las empresas del sector plástico no remiten solo a cuestiones técnicas de los procesos productivos o de los acuerdos comerciales. Nos interesa destacar aquí el carácter político de estas relaciones, que se cristalizan en cierta relación de precios relativos, pero expresan intereses diversos.

Esta ponencia es una primera sistematización de los hallazgos del proceso de investigación. Por ello abre más preguntas de las que responde. Las discusiones en torno a la fijación de precios de las resinas no se agotan con los argumentos aquí presentados ni con los datos expuestos. Los datos presentados corroboran que los precios pagados por las empresas plásticas del MERCOSUR son mayores que el precio de otras empresas fuera

de la región. Sin embargo, esto no necesariamente implica que las empresas petroquímicas se apropien de una renta generada por el arancel externo. Abre en cambio, una interesante discusión en torno a la forma en la cual la protección arancelaria afecta una cadena de valor, y remite al debate sobre políticas de industrialización, colocando el problema de en qué medida el uso de aranceles para promover el desarrollo industrial puede llegar a transformarse en una restricción a la inversión y actualización tecnológica.

En esta etapa exploratoria de nuestra investigación han surgido aspectos que no hemos podido desarrollar aquí: el problema de las normativas ambientales y la “imagen” del plástico como material contaminante; la falta de capacitación de la mano de obra y las dificultades para conseguir la matriceria como otros factores explicativos de la baja competitividad; el rol de los distribuidores de resinas en la formación del precio que paga la industria transformadora, etc. Ocurre que el problema de la competitividad no se agota en la fijación de precios, y una mirada integral del problema requiere más páginas que las que una ponencia puede tener.

Bibliografía

- CAIP, (2014). “Anuario Estadístico de la Industria Plástica. Actualización 2013”. Buenos Aires, Argentina.
- López, A. (1994). “Ajuste estructural y estrategias empresarias en la industria petroquímica argentina” en *Desarrollo Económico*, 33 (132). Buenos Aires, Argentina.
- Narodowski, P. (2004). “La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor. El caso de la petroquímica plásticos” en *Revista Scripta Nova. Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 170 (29). Barcelona, España.
- Ramal, M. (2003). “Industria de los derivados de la petroquímica.” Coordinación del Estudio: Oficina CEPAL-ONU en Bs As.
- Roriz Coelho, J. R. (2014). “O setor de transformados plásticos no Mundo e no Brasil”. Presentación en 3er Congreso de la Industria Plástica de las Américas, 17-18 de junio de 2014, Buenos Aires, Argentina.
- Buhler Vida, J (2014). “Gas de esquitos y la industria plástica latinoamericana”. Presentación en 3er Congreso de la Industria Plástica de las Américas, 17-18 de junio de 2014, Buenos Aires, Argentina.

PONENCIA

LA ECONOMÍA ARGENTINA EN EL NUEVO ORDEN
MUNDIAL: LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE Y SERVICIOS
INFORMÁTICOS COMO NUEVO NICHOS DE
INSERCIÓN INTERNACIONAL

Yusef HAGEG



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

Introducción

El sistema económico mundial ha venido sufriendo modificaciones desde el decenio de 1970, las cuales se han exacerbado desde comienzos del siglo XXI. Estas modificaciones giran en torno a tres ejes: la concentración del capital, la fragmentación de los procesos productivos y la centralidad del conocimiento y la innovación como motores del desarrollo.

En este contexto, un conjunto de países emergentes han podido sortear los avatares de la crisis económica de 2008. Muchos de estos han comenzado a perfilarse como futuros actores centrales y han procurado, de forma incipiente, alejarse de aquella inserción internacional basada en las ventajas comparativas ligadas al sector primario. Sin embargo, la mayor parte del crecimiento del PBI de dichos países emergentes ha estado muy ligada a la deslocalización productiva -en busca de mano de obra barata- de empresas cuyas casas matrices se encuentran en países centrales, así como han estado relacionados con la explotación de recursos naturales con escaso valor agregado. Esto último resulta evidente en nuestro país, que ha logrado crecer y mantener un superávit comercial desde 2002 gracias a un contexto global de fuerte crecimiento de la demanda de alimentos y energía.

En cualquier caso, lo que resulta pertinente destacar a los fines de este escrito son las modificaciones acaecidas en la economía global respecto de la centralidad del conocimiento y la innovación como herramienta central de valorización del capital. Esto es, un pasaje del “capitalismo industrial” al “capitalismo cognitivo” (Vercellone, 2011).

En el capitalismo industrial, el conocimiento científico estaba fuertemente direccionado hacia el perfeccionamiento de la maquinaria siendo el capital fijo el baluarte del progreso y de la productividad. Esto generaba la separación del factor subjetivo en dos vertientes: el saber social objetivado en el capital fijo y la fuerza de trabajo como complemento de la mecanización fabril. En definitiva, la característica principal del capitalismo industrial es la de la separación entre las tareas de concepción y las tareas de ejecución. En tanto las primeras se basaban en la creatividad y la capacidad intelectual del ser humano, las segundas le quitaban a éste toda su potencialidad creativa y su capacidad de cooperación, convirtiéndolo en una máquina más.

Luego de la crisis del modo fordista de producción comienzan a aparecer, de la mano de numerosos avances en las TICs, otras formas de valorización en donde el conocimiento humano juega un rol esencial. Más aún, el capitalismo cognitivo se presenta como un régimen de innovación permanente, en donde *“la fuente principal de la competitividad no se encontraría más en las tecnologías incorporadas en el capital fijo, sino en las competencias de una fuerza de trabajo capaz de gestionar una dinámica de cambio continuo y de innovar sin pausa saberes sujetos a rápida obsolescencia”* (Vercellone, 2011: 46). El papel de la innovación es tan central que la principal amenaza para cualquier empresa innovadora no es ya la presencia de posibles imitadores sino la existencia de innovadores rivales.

De todo lo antedicho se sigue que: en un contexto en el que la innovación de las industrias basadas en el conocimiento se presenta como la “llave” del progreso y que muchos países desarrollados buscan reducir costos tercerizando la producción de bienes y servicios en países periféricos, la industria del software y de servicios informáticos (en adelante, SSI) -entre otras- se presenta como una “ventana de oportunidad” para la inserción de nuestra economía en el mercado internacional, lejos de las tradicionales ventajas comparativas ligadas al sector primario.

En el presente trabajo, se procura presentar y analizar aquellos datos cuantitativos referidos a la caracterización del sector de SSI, para poder delimitar el perfil sectorial y la dinámica evolutiva del mismo entre 2002 y 2012.

Se comenzará haciendo una tipología de las empresas del sector para luego presentar datos referidos a la evolución del volumen total de ventas a lo largo del período bajo análisis; principales actividades de las empresas; principales clientes; niveles de exportación y destinos de las mismas; cantidades y competencias de la mano de obra empleada; y fuentes de financiamiento.

I - Tipos de empresas del sector de SSI:

Analizar al sector de SSI implica enfrentarse a un problema metodológico: la carencia de información certera acerca de la cantidad de unidades productivas y de trabajadores empleados en el sector. Esta dificultad se debe a los altos niveles de tercerización así como a la heterogeneidad y la informalidad de numerosas empresas

(en particular, las más pequeñas). Existe un gran número de micro y pequeñas empresas no registradas que funcionan de forma informal en el país. En consecuencia, se reconoce que esta limitación empírica no permite dimensionar la totalidad de los procesos productivos del sector.

Asimismo, se presenta otra dificultad que raramente es mencionada en las investigaciones sobre este sector industrial: no existe una tipologización exhaustiva de los distintos tipos de procesos productivos de software en nuestro país. En este sentido, el trabajo de Zukerfeld *et al.* (2011) se presenta como el más acertado esfuerzo para subsanar esa ausencia. Allí, se propone una diferenciación entre el software de producción no laboral y el de producción laboral.

El primero refiere a la producción de software libre en redes colaborativas; el segundo está compuesto por diversas producciones de software, las cuales se pueden dividir en dos grandes subgrupos: por un lado, aquellas producciones efectuadas en el marco de un proceso no mercantil y, por otro, aquellas producciones mercantiles. Dentro del primer subgrupo se encuentran todas las producciones de organismos no empresariales, es decir, la producción estatal, la producción académica -de investigación o de gestión- y la producción en ONGs. Dentro del segundo subgrupo se hallan las producciones mercantiles de otros bienes y servicios -el software “in house”¹- y las producciones mercantiles de software por parte de empresas dedicadas a la implementación y al soporte técnico de SSI.

Es esta última categoría de producciones mercantiles de software por empresas dedicadas exclusivamente a ello, la que se considerará como relevante a los fines del presente escrito. Ahora bien, dicha categoría debe ser desagregada, para una mejor sistematización, según el tamaño de la empresa productora de SSI. Para ello, se utilizará una combinación de criterios tomando en cuenta la división de empresas propuesta por la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos (en adelante, CESSI) y por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Nación (en adelante, OEDE). De este modo, pueden identificarse cuatro tipos de empresas productoras de SSI: micro, pequeñas, medianas y grandes.

A continuación se esbozan los rasgos distintivos de cada tipo, siguiendo a Zukerfeld (2011) y a los informes semestrales de la CESSI (2002-2012).

- **Microempresas:**

Las microempresas son aquellas que cuentan con menos de cinco integrantes, las cuales han sido creadas luego del fin de la convertibilidad a raíz de la independización de ciertos trabajadores de unidades productivas de mayor envergadura. Esto se produjo, en la mayoría de los casos, por una búsqueda de mayor autonomía y en función de la demanda creciente existente. Es decir, no han sido inversiones “de riesgo” ya que suele tratarse de empleados que decidieron agruparse manteniendo contacto con los clientes de aquellas empresas que abandonaron.

Cabe aclarar que buena parte de estos microemprendimientos fueron posibles gracias a las facilidades que otorga el sector, al no requerir de costos de inversión elevados. Igualmente, estas microempresas no suelen tener trabajadores registrados ya que suelen conformarse por socios, sumado a algún trabajador auxiliar cuyos servicios son contratados de forma eventual.

- **Pequeñas y medianas empresas:**

Las empresas Pymes del sector comprenden a un grupo muy numeroso y heterogéneo de empresas de capital nacional o mixto, dedicadas al desarrollo de productos de software y de servicios informáticos, tanto para el mercado interno como para el externo. Se considera pequeña empresa a aquellas que emplean entre cinco y veinte personas, en tanto que las medianas son aquellas que emplean más de veinte y menos de cien trabajadores.

Por lo general, estas empresas han nacido luego del fin de la convertibilidad, de forma similar a las microempresas, habiendo logrado crecer lo suficiente como para tener un staff de empleados fijos de mayor tamaño.

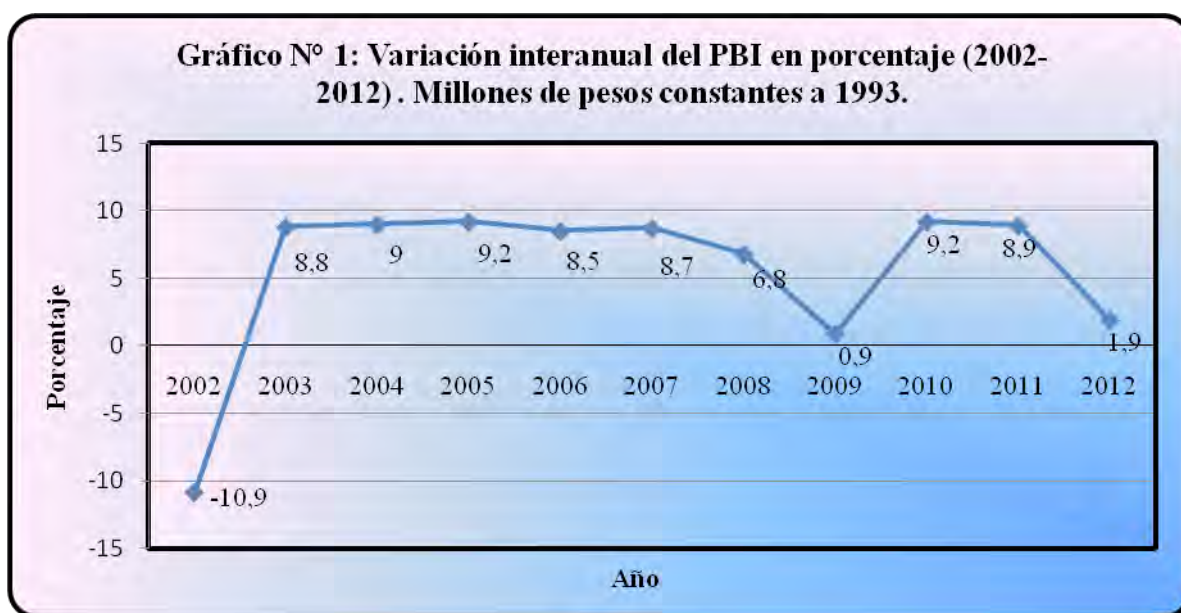
1. Este concepto refiere a aquellas producciones creadas por firmas cuyos ingresos proceden de la venta de bienes y servicios distintos al software y los servicios informáticos.

- Grandes empresas:

Se considera como grandes empresas de SSI a aquellas que emplean a más de cien personas. Dentro de este grupo se encuentran un número reducido de empresas multinacionales, las cuales se instalaron en el país en la década del 80 y del 90. Se caracterizan por trabajar con procesos de software complejos mediante una alta división del trabajo y una fuerte burocratización de su estructura. Sus mayores ingresos suelen provenir de la exportación de software a medida para clientes extranjeros. Igualmente, muchas de ellas proveen servicios de consultoría y de telefonía, entre otros. Las decisiones de este tipo de empresas suelen emanar de sus casas matrices.

Asimismo, dentro de este grupo de grandes empresas encontramos a unas pocas de capitales nacionales que suelen proveer servicios de consultoría o “outsourcing”² para grandes clientes privados o para el Estado.

Es menester destacar que, si bien la mayor parte de las empresas del sector son Pymes y microempresas, las grandes empresas son quienes concentran la mayor parte de las ventas en el país y al exterior, en tanto son quienes más impulsan el crecimiento sostenido de la industria de SSI en nuestro país.



Fuente: Elaboración propia sobre información de INDEC

II - Evolución de las ventas, orientación de la producción y principales clientes:

La gran mayoría de las Pymes y microempresas que hay en el país surgieron o tomaron importancia luego del año 2002. Esto ocurrió por dos razones: por un lado, la decisión gubernamental de considerar al sector productor de SSI como un sector industrial estratégico para el país, acompañada por las consecuentes políticas públicas planteadas en el Foro del año 2003 e implementadas desde 2004. Por otro lado, la salida de la convertibilidad con la devaluación del peso en enero de 2002, permitió reactivar al conjunto de una economía en recesión desde finales del decenio de 1990. Así, la política del tipo de cambio alto y competitivo en términos internacionales, fue clave para el crecimiento del PBI, la recuperación del empleo y la inserción exportadora, en un contexto de crecimiento constante en la demanda de materias primas.

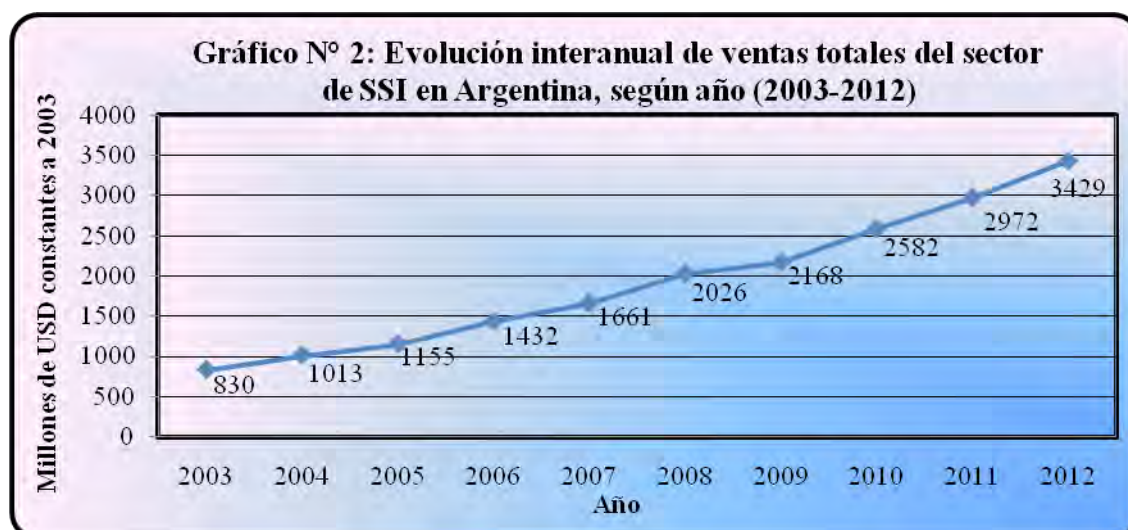
Como se puede observar en el gráfico 1, el PBI no ha dejado de crecer desde 2003 hasta 2012 a un promedio de 7,1% anual, siendo los años 2005 y 2010 los de mayor crecimiento (9,2%), en tanto que el año 2009 ha sido el de menor crecimiento a causa de la crisis internacional estallada en 2008.

2. El outsourcing es la subcontratación y delegación de una tarea en particular a otra empresa especializada.

Acorde a la situación mundial, la economía argentina -que venía creciendo a “tasas chinas” desde 2002- tuvo un magro crecimiento en el año 2009. La inversión bruta fija cayó un 10,2% respecto de 2008 pero se recuperó en 2010, alcanzando un crecimiento de 21,2%. Esta situación recesiva afectó, principalmente, a aquellos sectores productores de bienes, cuyo PBI decreció un -3,5% en 2009. Por su parte el sector servicios creció en el mismo porcentaje, lo que permitió compensar el impacto que la crisis internacional tuvo sobre los sectores productores de bienes. En el año 2010, los productores de bienes y servicios reactivaron considerablemente su PBI, registrando un crecimiento de 10,6% y de 8%, respectivamente. En este marco económico, la industria de SSI también se ha visto profundamente favorecida por el tipo de cambio alto ya que le dio al sector un elemento esencial de competitividad: la disponibilidad de mano de obra calificada a muy bajo costo en términos internacionales. Esto resulta clave en un sector intensivo en mano de obra calificada donde el principal costo de producción son los salarios. En consecuencia, se observa que la mayor parte de las Pymes y microempresas surgieron o tomaron importancia luego de 2002, beneficiadas por la política del “dólar alto”.

En el gráfico 2 se presenta la evolución interanual de las ventas totales (en USD constantes de 2003) del sector de SSI en nuestro país. Así, se puede apreciar un promedio de crecimiento de 17 puntos porcentuales, muy por arriba del promedio de crecimiento del PBI del conjunto de la economía nacional.

Las ventas totales no han dejado de crecer desde el año 2003, más allá de que el impacto de la crisis se haya hecho sentir en el año 2009: de un crecimiento del orden del 21,9% en el año 2008 se pasó a un débil aumento de las ventas en 2009 (7%). En sintonía con el resto de la economía argentina, el sector de SSI se recuperó en el año 2010, alcanzando un crecimiento del 19% respecto del año previo.



Fuente: Elaboración propia sobre datos del OPSSI

Sin embargo, se observa que el promedio de crecimiento para los primeros cinco años analizados es más elevado que el promedio del segundo bloque de años (19,5% contra 14%). En gran medida, esto sucedió porque, a partir del año 2007, los salarios del conjunto de la economía comienzan a recuperar los niveles de 2001, lo que tensa la puja distributiva, frenando el crecimiento y aumentando la inflación (Pinazo, 2012).

A la par de la evolución de las ventas, resulta relevante analizar el tipo de bienes y servicios producidos por el sector de SSI así como sus principales clientes.

Respecto de la especialización productiva, el gráfico 3 muestra que -al año 2012- más de la mitad de las ventas de las empresas del sector han provenido del desarrollo de software (52,9%). Muy distantes de dicha actividad, se encuentran la venta de productos propios y servicios asociados (14,8%) y la venta de productos de terceros y productos asociados (7,1%). Con un nivel bajo de participación, se encuentran la provisión de recursos para el desarrollo (5,8%), los servicios de outsourcing (5%) y el soporte técnico (4,8%), entre otros de menor envergadura.

Vale aclarar que, si bien se ha decidido tomar al año 2012 como referencia de la distribución productiva del sector por ser el dato más actualizado, esta distribución no presenta alteraciones si se consideran las cifras desde 2002, primer año del período bajo análisis. Es decir, la fuerte concentración productiva abocada al desarrollo de software ha sido una característica sostenida a lo largo de toda la década analizada.

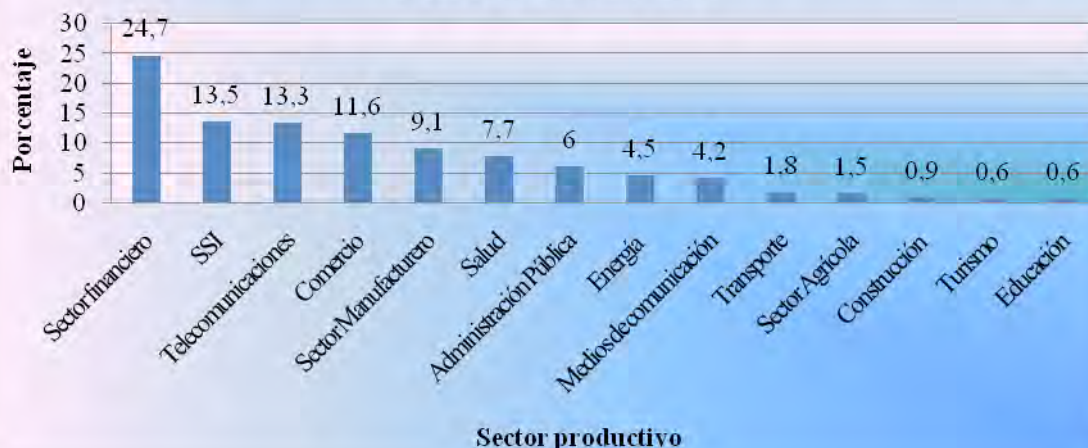
Gráfico N° 3: Participación porcentual de las actividades del sector de SSI en Argentina sobre el total de ventas (2012)



Fuente: Elaboración propia sobre información del OPSSI

Tal como permite apreciar el gráfico 4, estos productos y servicios producidos por el sector tienen como principales clientes -al año 2012- a los sectores de servicios financieros (24,7%). Más alejados se encuentran el propio sector de SSI (13,5%), las empresas de telecomunicaciones (13,3%), el sector de comercio (11,6%), la industria manufacturera (9,1%), el sector de salud (7,7%) y la administración pública (6%), entre otros.

Gráfico N° 4: Principales clientes por sector productivo de las empresas de SSI en Argentina, según participación porcentual en el total de ventas (2012)



Fuente: Elaboración propia sobre información del OPSSI

III - Evolución y principales destinos de las exportaciones de SSI argentino:

En el Foro de competitividad de SSI realizado en 2003 ya se planteaba la importancia de que la Argentina se insertara en el mercado mundial como exportadora de bienes y servicios relacionados al software. Allí, se explicaba que el contexto internacional era muy favorable ya que existía una alta demanda mundial, en tanto el contexto nacional también lo era, debido a la competitividad generada por la devaluación de 2002. Asimismo, en dicho Foro se hacía hincapié en la ausencia de países latinoamericanos consolidados en el sector.

La relevancia de una inserción exportadora de nuestro país en ese sector está dada por tratarse de una actividad de trabajo calificado intensivo que demanda poca inversión en lo inmediato³ y que puede generar un efecto derrame en el conjunto de la economía por su carácter transversal. Las exportaciones de productos y servicios con un alto valor agregado basado en el conocimiento se presentan como una opción para la entrada de divisas, lejos de la histórica inserción de nuestro país en base a las ventajas comparativas tradicionales.

El objetivo ideal planteado en el Foro del año 2003, procuraba una articulación tripartita entre el Estado, el sector privado y la universidad para generar una plataforma de aprendizaje local que sirviera de base para la actividad exportadora. Dicho objetivo no ha podido ser llevado a cabo con éxito por la falta de articulación entre esos tres actores centrales para la construcción de un sector muy intensivo en conocimiento. Sin embargo, las exportaciones no han dejado de crecer desde el año 2003.

En este sentido, el gráfico 5 da cuenta de este constante crecimiento mostrando un aumento promedio de 21,2% entre los años 2004 y 2012. Los años 2004 y 2008 han sido los de mayor crecimiento (29,4% y 30,2%, respectivamente), en tanto que el año 2009 solo registró un aumento del 8,5% por el impacto que tuvo la crisis internacional en el conjunto de la economía.



Fuente: Elaboración propia sobre información del OPSSI

Si bien el perfil exportador nacional permanece muy concentrado en commodities agrarias (con la soja y sus derivados como principales actores) y en manufacturas de bajo contenido tecnológico, las exportaciones de SSI -aunque aún marginales a nivel macro⁴- han venido mostrando un desempeño muy favorable y sostenido a lo largo de estos años.

Resulta interesante observar que la devaluación del año 2002 ha tenido un impacto significativo en la capacidad exportadora de las Pymes. Según datos de la CESSI, el 76% de las empresas Pymes de SSI comenzó su actividad exportadora luego de 2002, en tanto que el 19,2% lo hizo en el período 1996-2001 y solo el 4,1% lo

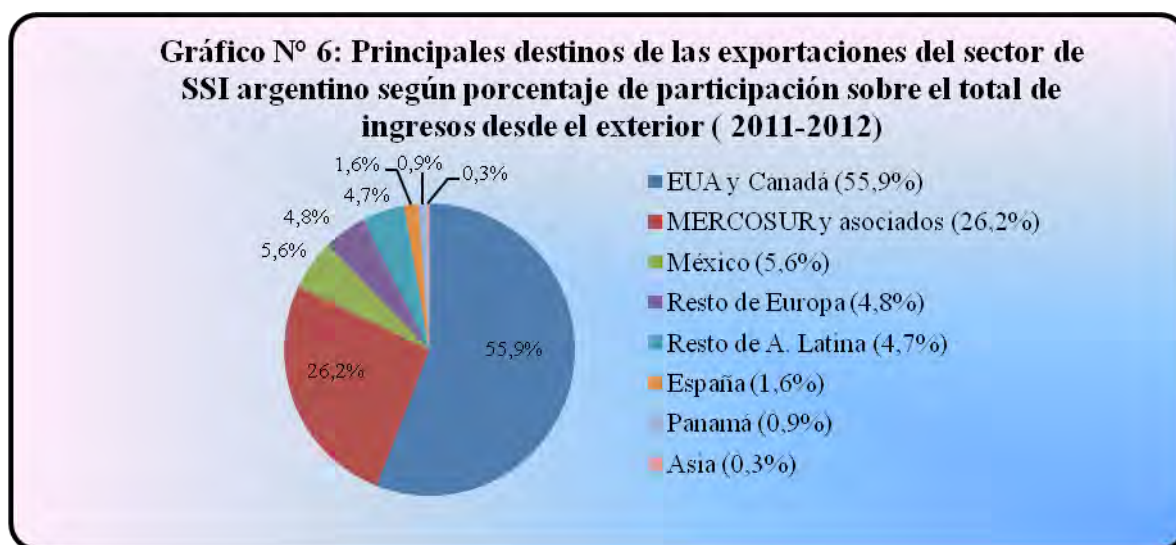
3. Claro está que se requiere de un buen nivel de calificación de la mano de obra, lo que supone una fuerte inversión estatal y empresarial, a largo plazo, en educación y en I+D.

4. Al año 2012, las exportaciones del sector representaban poco más del 3% del total de exportaciones del país.

hacía desde antes de 1995. Este dato se hace más elocuente si se observa esta variable según el tamaño de las firmas. Así, el 86% de las pequeñas empresas comenzó a exportar en la posconvertibilidad.

Al desglosar los ingresos provenientes desde el exterior del último año bajo análisis (2012), se divisa que buena parte de ellos se deben a la exportación de actividades ligadas al desarrollo de software (58,8%) y a la venta de productos propios y servicios asociados (19,4%), en tanto que las actividades de soporte técnico, capacitación y outsourcing -entre otras- se limitan al mercado interno teniendo una participación ínfima en las exportaciones del sector.

Estas actividades suelen tener como clientes a empresas de software y servicios informáticos del extranjero (26,1% sobre el total de 2011 y 2012) así como al sector financiero (18,1%), al comercio (11,7%) y a las telecomunicaciones (11,5%) entre otras de menor relevancia estadística.



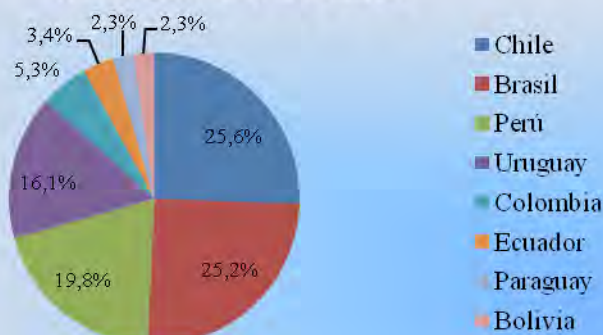
El mercado global de SSI está fuertemente concentrado en los países desarrollados, siendo Estados Unidos (en adelante, EUA) el principal productor e importador del mundo. Es decir, EUA se presenta como el consumidor más grande (y el más abierto) al comercio global de SSI. En concordancia, el gráfico 6 muestra que las exportaciones argentinas del sector tienen como principal destino a EUA y Canadá, quienes acaparan el 55,9% del total de ingresos del exterior al año 2012. Por detrás, le siguen los países del MERCOSUR y asociados (26,2%) y México (5,6%), entre otros.

Fuente: Elaboración propia sobre información del OPSSI

Esta distribución no ha sido siempre así ya que, al finalizar la convertibilidad, era el mercado hispanoamericano el principal destino de las pocas exportaciones que se efectuaban por aquel entonces. Esta mutación que ha permitido otorgarle un mayor protagonismo al mercado de EUA y Canadá es importante porque el mercado hispanoamericano es muy pequeño para considerar una estrategia de desarrollo sostenido para el sector, en base a la exportación de bienes y servicios con alto valor agregado.

Ciertamente, esta distribución de las exportaciones del sector no guarda relación con las exportaciones agrarias ni del resto de la industria manufacturera quienes tienen en Brasil, China y Chile sus principales destinos. Más aún, resulta sugestivo observar el desglose por países del MERCOSUR y asociados (promedio 2011-2012) que se presenta en el gráfico 7. Así, entendiendo que el 26,2% del total del gráfico 6 se convierte en el 100% del gráfico 7, se observa la preeminencia de Chile (25,6%), de Brasil (25,2%) y, en menor medida, de Perú (19,8%) y de Uruguay (16,1%).

Gráfico N° 7: Participación porcentual desglosada de los países del MERCOSUR y países asociados en las exportaciones del sector de SSI argentino (2011-2012)



Fuente: Elaboración propia sobre información de OPSSI

IV - Evolución del empleo y características de la mano de obra:

El sector de SSI presenta características muy peculiares que lo diferencian del resto de los sectores industriales. Es un sector de trabajo intensivo altamente calificado, motivo por el cual sus salarios son mucho más elevados que el promedio de la economía nacional.

Asimismo, es un sector que depende mucho de la articulación entre el Estado, el sector privado y la universidad. Esto sucede porque, al ser un sector tan intensivo en conocimiento calificado, requiere de una buena base educativa de porciones importantes de la población para poder crecer satisfactoriamente.

En paralelo, al ser una industria tecnológica en donde la competencia se basa, principalmente, en las capacidades de innovación, se requiere del fomento de una cultura emprendedora, la cual debe romper con la idea de que la investigación y la academia aparecen desligadas de la producción y de la planificación conjunta del sector público y privado. Los procesos de trabajo, si bien difieren según el tipo de empresa, suelen seguir otra lógica de aquella hegemónica. Es decir, no se controla tanto el proceso de trabajo y ciertas formalidades sino que se suele trabajar por objetivos o proyectos, motivo por el cual los tiempos de trabajo se vuelven -en muchos casos- difusos (Vercellone, 2011).

A lo largo del período bajo análisis, se vislumbra un crecimiento sostenido de la cantidad de mano de obra empleada en el sector de SSI. El promedio de crecimiento para el período 2002-2012 ha sido de 17%, muy por encima del crecimiento general del empleo en el país. Sin embargo, este crecimiento no ha sido homogéneo a lo largo de dichos años. Hasta el año 2009, el empleo en el sector crecía a un ritmo promedio de 23,7% anual. A partir de ese año, el crecimiento decaería, manteniendo un promedio de 6,7% anual.

Probablemente, el estancamiento general de la economía a causa de la crisis internacional sea el factor principal de la baja en el ritmo de crecimiento. No obstante, es importante considerar una problemática propia de este sector: la escasez de recursos humanos calificados para ocupar los puestos de trabajo ofrecidos. Es decir, es un sector en donde la oferta de empleos supera a la demanda.

Esta particularidad sectorial genera dos cuestiones: por un lado, la limitación que significa no contar con los trabajadores suficientes para expandir o comenzar una iniciativa privada. Por otro lado, la tensión que se genera a nivel salarial por el exceso de oferta de puestos de trabajo. Esta situación que beneficia a los trabajadores del sector, puede comprometer -en ciertos casos- la rentabilidad empresarial, lo que muchas veces repercute en la inversión y, consecuentemente, en los niveles de crecimiento.



Fuente: Elaboración propia sobre la información de OPSSI

En esta línea, en las encuestas semestrales que realiza la CESSI a empresarios del sector⁵ siempre han surgido estas dos problemáticas -la escasez de recursos humanos y la pérdida de rentabilidad por aumento de costos salariales- como las principales limitantes para un desarrollo sectorial más importante.

Respecto de la falta de oferta de mano de obra calificada, la evolución de nuevos inscriptos en carreras informáticas que presenta el gráfico 9 da cuenta de una problemática más estructural. La tendencia respecto a los primeros años de la posconvertibilidad -e incluso de la década del 90- es decreciente o, en el mejor de los casos, de estancamiento. De los 25 mil inscriptos a comienzos de 2002 se ha descendido sistemáticamente hasta los 17 mil del año 2006 (el más bajo de la serie) para luego repuntar un poco y estancarse en un promedio de 20 mil (2007-2011). Sumado a esto, la deserción de estos ingresantes es muy alta porque los jóvenes estudiantes disponen de ofertas de trabajo muy tentadoras desde los primeros años de la carrera, motivo por el cual muchos de ellos no se interesan en finalizarla.

En este sentido, se han elaborado varias estrategias, a través de políticas públicas educativas, para subsanar este problema. Sin embargo, no han tenido el efecto esperado, fundamentalmente, porque los montos de las becas no son suficientes para competir con los buenos salarios que paga el sector demandante de estudiantes de informática.



Fuente: Elaboración propia sobre información de la Secretaría de Políticas Universitarias

5. Se hace referencia a la Encuesta de coyuntura sobre la situación y evolución del sector de SSI en Argentina.

V - Las fuentes de financiamiento

El financiamiento de las empresas de SSI también ha sido presentado por los empresarios encuestados por la CESSI, como uno de los grandes limitantes a la expansión productiva. Este es un problema general en la industria del software debido a las características de su producción. Es decir, al ser productos intangibles, con un valor altamente variable y difícil de prever, las empresas de SSI suelen verse frente a la dificultad de la falta de financiamiento.

Frente a este panorama, el Estado -a través del Ministerio de Industria de la Nación- ha procurado intervenir con la Ley 25.922 y con los programas FONSOFT, FONTAR y FONCyT⁶. La intención fundamental de estas políticas públicas de carácter industrial es la de fomentar la inversión en I+D y alentar el emprendedorismo de los jóvenes graduados.

Más allá de estas intenciones, los datos aportados por el gráfico 10 son contundentes: el 74% de las empresas se financia con recursos propios. El 41% recibe fondos derivados de algún programa enmarcado en la Ley 25.922 o en alguna ley para el fomento de Pymes. Recién en tercer lugar encontramos al financiamiento bancario.



Nota: El total no da 100% porque existen empresas que recurren a varias fuentes en simultáneo.

Fuente: Elaboración propia sobre la información de OPSSI

En la lógica capitalista, la inversión empresarial con recursos propios (ya sea por reinversión de utilidades o por los aportes de los socios) demanda altos niveles de rentabilidad que son diezmados por los altos costos de producción derivados, esencialmente, de salarios crecientes en un contexto de escasez de mano de obra. Por ello, la intervención del Estado a través del financiamiento y de la articulación entre la investigación y la producción deviene fundamental para el desarrollo del sector.

Reflexiones finales

El análisis presentado en este escrito permite dar cuenta de un sector industrial en constante crecimiento, tanto a nivel de las ventas totales como a nivel de las exportaciones y de la mano de obra empleada. Si bien el

6. Para una descripción de estos programas, véase Hageg (2014).

impacto de la crisis internacional se ha hecho sentir en el año 2009, no ha impedido que el sector continúe en su sendero de crecimiento.

El nuevo escenario económico planteado por la devaluación de 2002 ha sido ideal para el crecimiento de un sector muy intensivo en mano de obra calificada, que requiere de una baja inversión inicial.

A diferencia de otros sectores de la industria, el sector de SSI no ha encontrado su “cuello de botella” en la dificultad para sostener económicamente la importación de bienes de capital. Sin embargo, el sector de SSI ha encontrado su propio “cuello” al encontrar dificultades para financiar sus proyectos y para sostener una estructura de costos que tiene a los altos salarios de los informáticos como principal obstáculo. Es en este contexto donde la intervención estatal deviene fundamental para articular con los centros de investigación y para planificar a mediano plazo, priorizando a aquellas iniciativas que se consideren estratégicas.

En este sentido, la inclusión de la cadena de valor del SSI en el Plan Estratégico Industrial 2020 es la continuidad de dicha saludable planificación económica. Asimismo, da cuenta de la comprensión de que el desarrollo del sector de SSI no solo representa una mejoría transversal a otros sectores (por la optimización de los tiempos de producción) sino que puede generar eslabonamientos “hacia adelante” en el caso del software embebido en bienes intermedios y de capital. Por ello, la inserción del sector a nivel global no debe guiarse por la prestación de servicios a costa de la superexplotación de la mano de obra (a la manera del “modelo de SSI indio”) sino que debe estar ligada al desarrollo de una cadena de valor local.

Bibliografía

- Anuarios de la Secretaría de Políticas Universitarias (2000-2011), disponible en <http://portales.educacion.gov.ar/spu/investigacion-y-estadisticas/anuarios/>
- Borrello, J. *et al.* (eds.) (2006) *La informática en la Argentina: desafíos a la especialización y a la competitividad*, UNGS - Prometeo, Buenos Aires.
- Hageg, Yusef (2014) “La Industria del Software y Servicios Informáticos en Argentina: una aproximación a las políticas públicas destinadas al sector (2002-2012)”, ponencia presentada en las VII Jornadas de Economía Crítica, La Plata.
- Levín, Pablo (1997) *El capital tecnológico*, Editorial Catálogos, Buenos Aires.
- Montes Cató, Juan (coord.) (2010) *El trabajo en el capitalismo informacional. Los trabajadores de la industria del software*, Poder y Trabajo Editores, Buenos Aires.
- OPSSI (2005-2012), Reportes Semestrales, disponible en <http://www.cessi.org.ar/opssi-reportes-949/index.html>
- Pinazo, Germán (2012) “El retorno del capitalismo nacional como alternativa histórica. Algunos elementos para el debate y una breve digresión sobre el caso argentino”. En *Revista Periferias* n° 20, páginas 69 en adelante, FISYP.
- Plan Estratégico de SSI (2004-2014), disponible en <http://www.cessi.org.ar/plan-estrategico>
- Schorr, Martín (2005) *Modelo nacional industrial. Límites y posibilidades*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Vercellone, Carlo (2004) “Las políticas de desarrollo en tiempos del capitalismo cognitivo” en Rodríguez, Emanuel y Sánchez, Raúl (comps.) *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Traficantes de Sueños, Madrid.
- Vercellone, Carlo (2011) *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*, Prometeo, Buenos Aires.
- Zuckerfeld, Mariano *et al.* (2011) “Los procesos productivos de software en la Ciudad de Buenos Aires: una tipología exhaustiva”, ponencia presentada en el 10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.

PONENCIA

EL TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE
INDUMENTARIA EN ARGENTINA. APROXIMACIONES
A PARTIR DE LAS TRANSFORMACIONES RECIENTES EN
LA CADENA DE VALOR

Paula SALGADO
Axel ZIVEC



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

El despliegue de la industria de la confección de indumentaria en Argentina data de los inicios de la industrialización del país. Se instaló a fines del Siglo XIX a partir de la introducción de la máquina de coser y producto del arribo de trabajadoras y trabajadores europeos capacitados-as para la labor. Ya en los albores del Siglo XX se destacaba por ser la rama que ocupaba mayor cantidad de fuerza de trabajo. Desde su instalación la industria textil mantuvo una tendencia creciente que se profundizó tras la primera guerra mundial, llegando a abastecer a la totalidad del mercado interno para fines de los años 20. Las medidas proteccionistas, así como la implementación de políticas crediticias y de subsidios le dieron un mayor impulso aún a partir de 1946. Su crecimiento se mantuvo y comenzó a evidenciarse el aumento de la productividad a partir una progresiva reducción en términos relativos de la fuerza de trabajo. Hasta la apertura comercial de 1976, la industria textil se mantuvo alcista con algunas oscilaciones relacionadas al mercado interno.

La entrada de importaciones alteró rápidamente el crecimiento que supo sostener la industria textil: entre 1976 y 1981 el producto bruto industrial de la rama cayó un 63%. Se invertía la tendencia, dando inicio a un período de retracción: casi el 60% de las y los trabajadores fueron expulsados en los primeros años. El capital tendió a concentrarse, siendo las empresas pequeñas y medianas las que explicaron en mayor medida la contracción. A lo largo de la década se mantuvo el decrecimiento, propiciado además por la caída de las exportaciones -resultado del aumento de las barreras arancelarias-. A la reducción de la mano de obra empleada y al cierre de empresas se adicionó el crecimiento de las importaciones en términos relativos.

La corta estabilidad que pareció experimentar la industria textil a partir de la instalación de la paridad cambiaria, no tardó en desmoronarse producto de la apertura económica irrestricta, la falta de fomento crediticio y la variación de la demanda interna. Desde 1993 se profundizó la tendencia bajista: el empleo cayó más del 50% y la actividad productiva, un 54%. Frente a este panorama, el capital apeló a diversos recursos para mantenerse en la rama. Uno de ellos fue la intensificación de la concentración a través de fusiones y alianzas estratégicas; otro se orientó a la etapa de comercialización, que fue vigorizada mediante la proliferación del tipo y la cantidad de puntos de venta -shoppings, outlets, supermercados, venta directa, etc.-; y, por último, se operó una transformación al interior del proceso productivo –en sintonía con lo que se venía ejecutando en los países de vieja industrialización, que marcaron la impronta a escala planetaria- caracterizada por la desintegración vertical y el consecuente impulso a la tercerización.

La proliferación de marcas dio la pauta del formato que comenzó a imperar en la rama: concentración de las tareas de diseño de producto e imagen de marca, así como de estrategias de comercialización, por un lado; y tercerización de la confección a talleres, por otro. Progresivamente fueron separándose cada vez más el trabajo intelectual del manual. Históricamente esta rama se ha caracterizado por una gran presencia de PyMES, así como de la modalidad denominada “trabajo a domicilio” que ha sido tempranamente regulada a través de la Ley 12.713 a fin de equiparar las condiciones de quienes trabajaban en talleres domésticos con quienes se desempeñaban en fábricas. Pese a que dicha ley continúa siendo progresiva en materia de regulación del trabajo, del salario y del compromiso establecido entre quienes forman parte del mismo proceso productivo –aun tratándose de diferentes personas jurídicas-, crecientemente el trabajo a domicilio fue de la mano de la ausencia de registro y, por esto, mermaron las condiciones estipuladas. Este fue el modelo que empezó a cobrar protagonismo en una industria que se desmoronaba: el desligamiento de la producción hacia talleres flexibilizó las condiciones de empleo, que comenzaban a pauperizarse mediante el trabajo de migrantes indocumentados-as. La forma de explotación que ha sido conocida mediáticamente como “trabajo esclavo” data ya de la década del 90, pero cobra auge a partir de la fase de crecimiento que inició después de la crisis de 2001.

En las últimas décadas la cadena de valor textil y de indumentaria se ha transformado en línea con las tendencias mundiales -desintegración vertical de la industria, tercerización y deslocalización-, pero asumiendo sus particularidades.

En el presente trabajo indagamos en la transformaciones acaecidas en la cadena de valor textil en las últimas décadas, mediante la comparación de los períodos de convertibilidad y posconvertibilidad a fin de dar cuenta de las relaciones de fuerza existentes entre los diversos eslabones que habilitaron la instalación del trabajo en condiciones de reducción a la servidumbre en la industria de la confección.

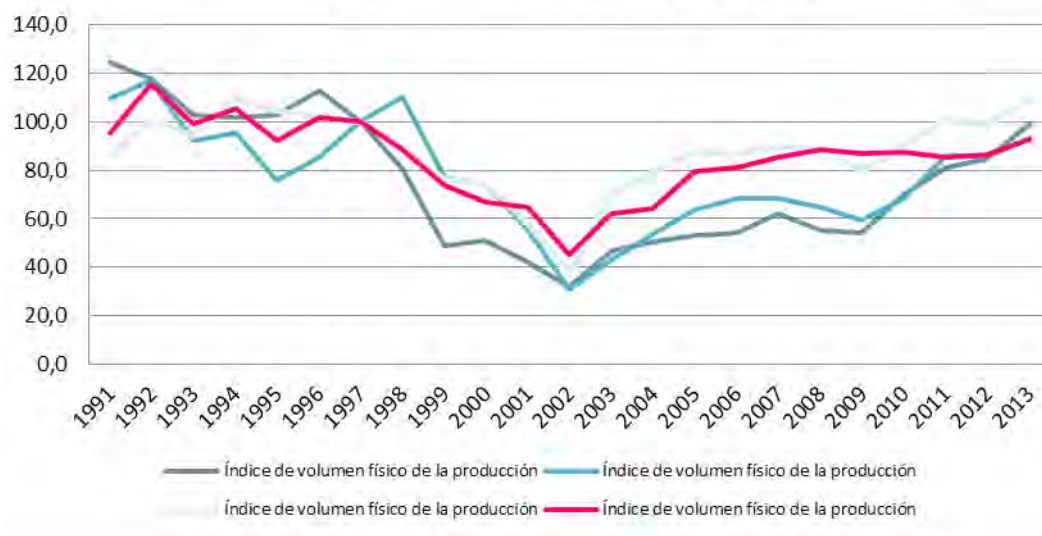
Evolución de la industria textil y confección de indumentaria

Producción

La industria textil y de confección ha mostrado una reversión de tendencias en las últimas décadas en línea con el comportamiento del conjunto industrial. Este se ha caracterizado por una fuerte retracción a partir de los años noventa y un acelerado crecimiento producto de la reactivación económica posterior a la crisis de 2001. Este nuevo despunte se asentó sobre profundos cambios tanto en el proceso productivo, como en las condiciones laborales. A continuación reseñaremos las principales características de la rama atendiendo particularmente a su desenvolvimiento en las últimas décadas.

En cuanto al volumen físico de la producción todas las actividades que componen a la industria textil han seguido una tendencia similar: decrecimiento pronunciado en período 1991 a 2002 y ascenso a un ritmo más pausado en adelante, pero que no ha logrado colocar a la producción en los niveles más altos de la década del 90. La confección junto a fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes (CIIU 172) tuvieron un comportamiento menos pronunciado que fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles (CIIU 171) y fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo (CIIU 173). Confecciones ha detenido su crecimiento desde 2007, mientras que las ramas pertenecientes a la industria textil muestran un crecimiento sostenido desde 2009 (Gráfico 1).

Gráfico 1 - Índice del Volumen Físico de la Producción en sectores seleccionados (1997=100)

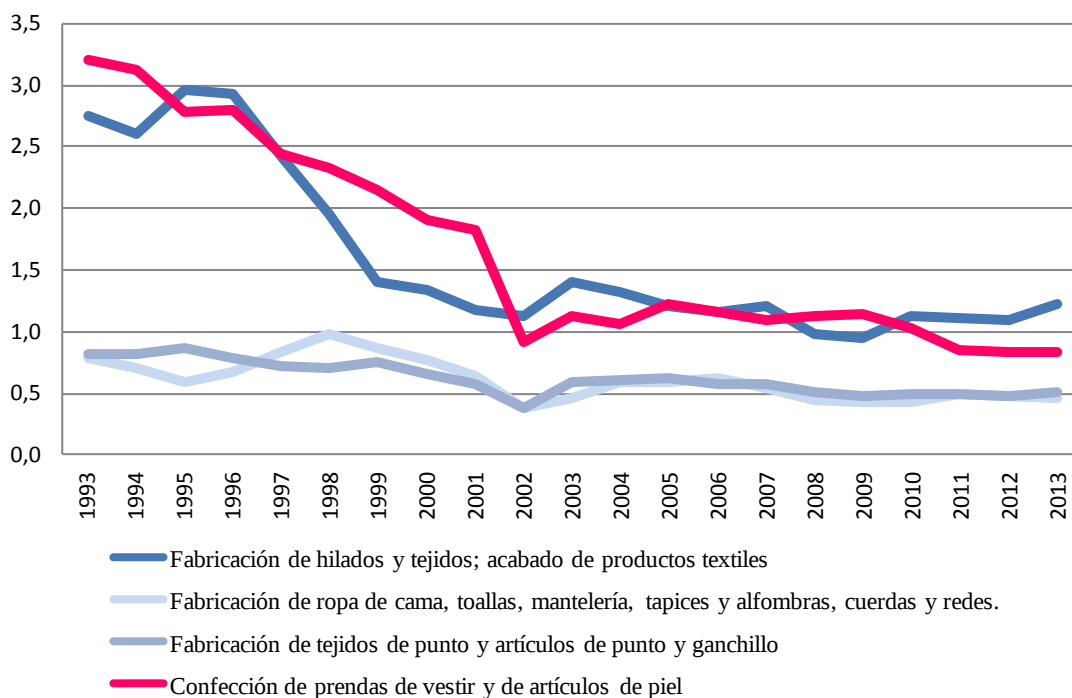


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria de la Nación

En cuanto a la participación del Valor Bruto de la Producción por rama en el conjunto industrial se configuran dos comportamientos diferenciales. Uno está marcado por un decrecimiento leve entre 1993 y 2002 tras lo que hubo un repunte que rápidamente se estancó para luego comenzar a decrecer: este el movimiento que describen las ramas fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes (CIIU 172) y fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo (CIIU 173), las cuales no han logrado alcanzar la participación anterior a 2000. Un sentido diferente enseñan confecciones y fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles

(CIIU 171): bajan abruptamente de 1993 a 2001 –de una participación cercana a los 3 puntos porcentuales llegan a casi el 1%-. Desde entonces se mantienen, con ciertas oscilaciones, pero no de gran magnitud. Entre 2010 y 2013 el segmento registrado de confecciones redujo su participación del conjunto del Valor Bruto de la Producción Industrial en casi un punto (Gráfico 2).

Gráfico 2 - Evolución de la participación del Valor Bruto de la Producción en el conjunto del VBP industrial, por ramas seleccionadas

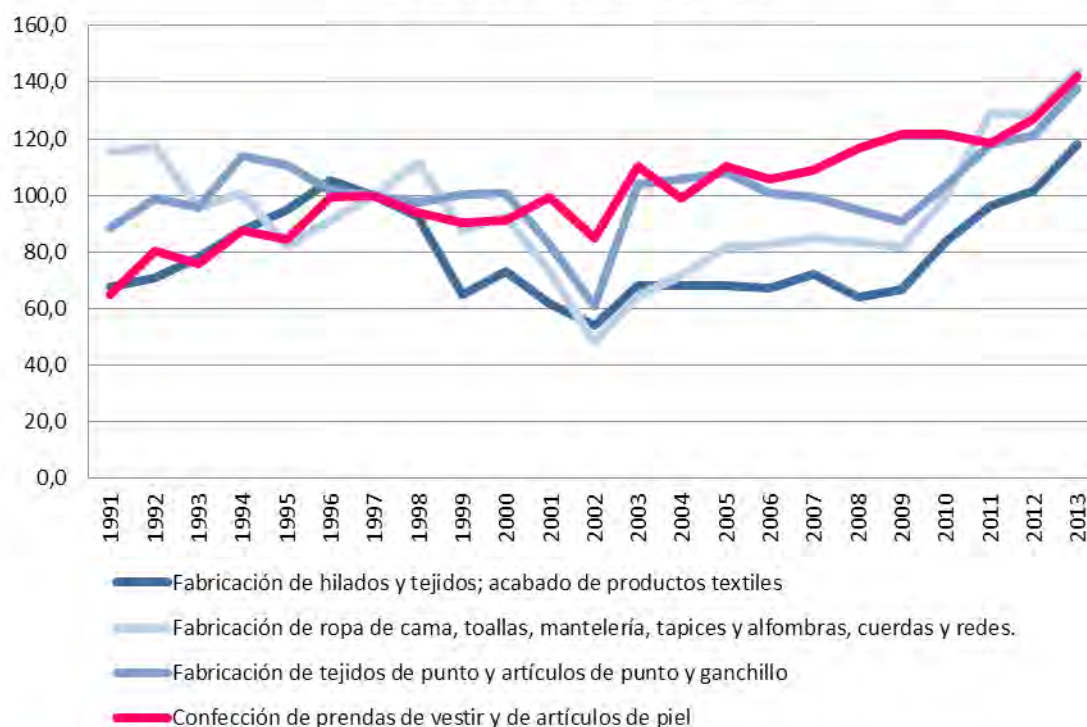


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria de la Nación

Un indicador de relevancia para analizar el comportamiento de la producción es la productividad. Desde el comienzo de la serie a la actualidad la confección mantiene un incremento sostenido de la productividad por horas (Gráfico 3), con leves oscilaciones que se hacen más pronunciadas al analizar la evolución de la productividad por obrero¹. Tanto en la fase de retracción como en la expansión iniciada en 2002 se realizaron ajustes en la dinámica de producción que llevaron a duplicar la productividad entre 1991 y 2013. Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo (CIIU 173) es la rama que muestra mayor estabilidad, fuera del período 2000-2003, en el que cayó hasta alcanzar un 40% menos. Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles (CIIU 171) y Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes (CIIU 172) presentan oscilaciones más pronunciadas en materia de productividad. Las tres ramas textiles coinciden en un incremento sostenido de la productividad desde 2009 entre el 20 y el 50% entre ese año y 2013-, tendencia a la que se ha sumado la confección desde 2011.

1. Para este análisis se utilizaron datos provistos por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social contruidos en base al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP). Si bien la fuente resulta muy valiosa, por su cobertura y precisión, abarca sólo al empleo registrado.

Gráfico 3 - Evolución de la productividad por obrero ocupado en ramas seleccionadas. Base 1997



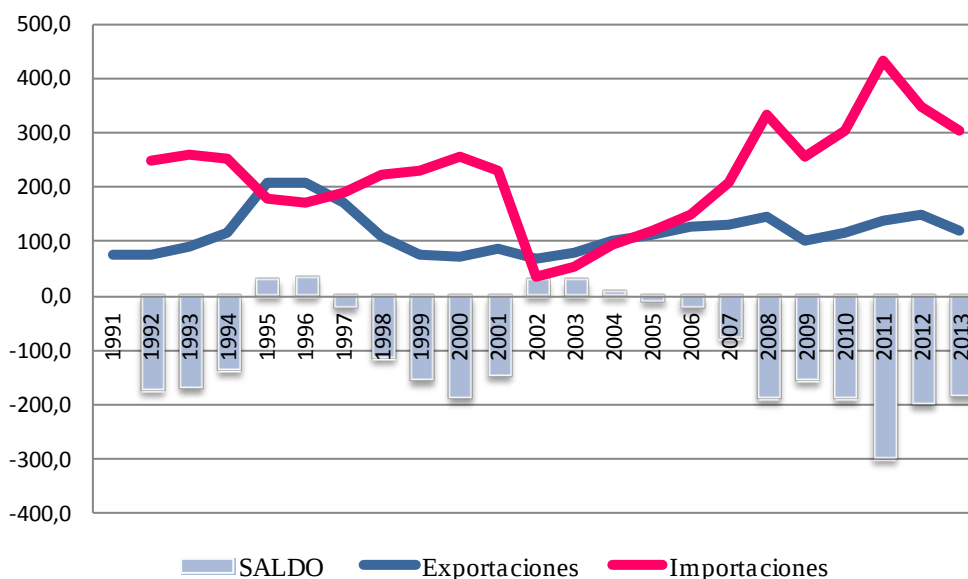
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria de la Nación

Este incremento de la productividad en la rama confecciones, cuya tecnificación no se ha incrementado sustantivamente en las últimas décadas revela un o bien un aumento de la intensidad del trabajo -mayor producción en igual tiempo-, o bien es resultado de la incorporación de mercancías realizadas en talleres clandestinos a la producción registrada, o bien ambas. En suma, el dato nos habla de una transformación en el reparto y la dinámica de la producción, aunque no resulta suficiente para revelarnos su naturaleza, es posible, tal como sugiere Schorr (2013) utilizarlo como indicador del crecimiento de la informalidad.

Comercio exterior

El saldo comercial de las ramas textil-confección de 1992 en adelante se caracteriza por una baja progresiva (Gráfico 4 para la industria de la confección). Presenta dos picos: el primero se ubica en 1995 cuando por el efecto de contagio de la crisis del Tequila mexicana, se redujeron levemente las importaciones y se elevaron las exportaciones para las ramas confecciones de prendas de vestir y fabricación de hilados y tejidos durante los primeros años, tras lo que se incrementaron las importaciones y se redujeron las exportaciones para el conjunto de la cadena de valor textil. El déficit comercial alcanzó su máxima baja para el tramo 2000-2001, cuando descendieron abruptamente las importaciones producto del colapso del modelo de convertibilidad. Desde entonces el sector textil muestra un déficit creciente, mientras que confecciones se mantuvieron superavitarias hasta 2004, tras lo que se sumaron a la tendencia del conjunto. Desde 2009 el déficit comercial del sector textil-confecciones supera a los valores más bajos alcanzados en la década del 90.

Gráfico 4 - Evolución del comercio exterior en el sector confección de prendas de vestir y de artículos de piel - Mill.de U\$S



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria de la Nación

Cabe destacar que las ramas que componen esta cadena de valor muestran un comportamiento diferencial. Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo es la que enseña mayor estabilidad del conjunto y presenta el déficit comercial más bajo de las ramas analizadas: su participación relativa del conjunto de exportaciones del país se ha mantenido estable –con un leve aumento en 1995- fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes también, mientras que fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles y confección bajaron drásticamente su participación relativa del conjunto de las exportaciones entre el 95 y 2000-2001 a partir de entoces la participación menguó, pero a un ritmo menos vertiginoso.

Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles muestra el comportamiento más errático: encabeza los puntos de inflexión –alcistas y bajistas y para 2013 enseña el déficit más elevado junto a fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes.

A partir de 2007-2008 la rama experimentó una desaceleración del crecimiento como efecto de la finalización del último de los acuerdos que intervinieron en la regulación de la cadena desde mediados del SXX². Desde entonces se incrementó la cantidad de competidores, así como las estrategias de competencia en la industria textil y de confección a escala planetaria. La participación de los países asiáticos en la rama creció exponencialmente a partir de 2005. En Argentina, la presencia de las importaciones chinas creció de un 8% en 2004 a un 44% en 2010 en el rubro indumentaria³. Según las estimaciones realizadas por el INTI, desde 2006 los niveles de empleo no registrado en el sector son superiores a los anteriores a la retracción de fines de 2001. En este sentido, se ha operado un efecto imitación de las condiciones de explotación imperantes en los países asiáticos, en definitiva una importación de relaciones de producción.

De este modo, se constata cómo la desintegración del proceso productivo –en procura de adaptarse a ritmos de producción más veloces y flexibles- ha coadyuvado a incrementar la precarización del trabajo, a través de la revitalización del trabajo a domicilio y el aumento del empleo clandestino. El empleo de migrantes no registrados-as y la atomización de las unidades productivas son factores que se conjugan en la conformación de un colectivo de trabajadores fragmentado y débil en cuanto a su capacidad de organización para la mejora de las condiciones que les son impuestas.

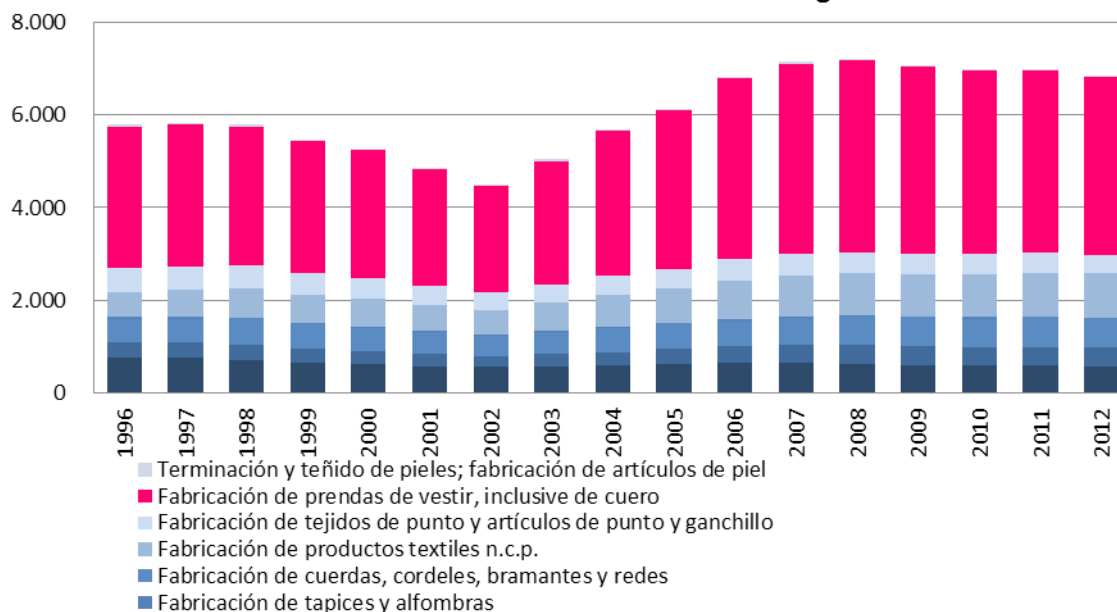
2. El Acuerdo de Textiles y Vestimenta concluyó el 31 de diciembre de 2004.

3. Según el análisis comparativo de precios de importación de indumentaria realizado por la Cámara de Indumentaria de Bebés y Niños (CAIBYN) en 2008, se destaca la gran diferencia existente entre el de los productos provenientes de China -13,40 dólares por kilo- y el precio promedio de todos los orígenes -25,10 dólares-. La industria local produce a un promedio de 24,50 dólares por kilo, ubicándose también muy por encima del precio de venta chino.

Cantidad de empresas y tamaño

En cuanto a la cantidad de empresas que componen la rama textil-indumentaria, la primera participación corresponde a confecciones (Gráfico 5).

Gráfico 5 - Cantidad de empresas privadas del complejo textil-confecciones activas en los 4tos trimestres según años

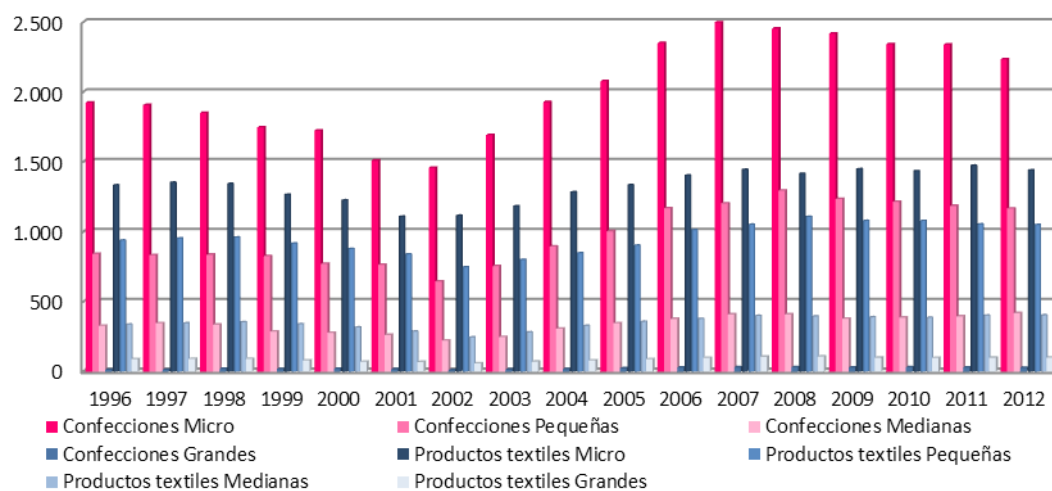


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y la Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

La indumentaria sostuvo una tendencia decreciente desde 1996, mientras que el conjunto se mantuvo en alza hasta 1998, año en que se inicia una retracción cuyo punto de inflexión fue en 2002.

Si bien la confección cuenta con la mayor cantidad de empresas del conjunto textil, su protagonismo está dado por las micro y pequeñas (Gráfico 6).

Gráfico 6 - Evolución de empresas del rubro textil según tamaño



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y la Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Históricamente esta rama se ha caracterizado por una gran presencia de PyMES, así como por la preponderancia de la modalidad denominada “trabajo a domicilio” que ha sido tempranamente regulada a través de la Ley 12.713⁴ a fin de equiparar las condiciones de quienes trabajaban en talleres domésticos con quienes se desempeñaban en fábricas.

Incluso en el conjunto registrado se evidencia una concentración de los establecimientos de menor escala en relación al conjunto industrial, como en cuanto a la rama textil –la cual se encuentra por debajo del promedio de la manufactura- (Tabla 1).

Tabla 1: empresas según tamaño por ramas seleccionadas, 2012

2012	Confecciones	Productos textiles	Industria manufacturera	Total
Grandes	0,7%	3,3%	3,3%	1,9%
Medianas	10,9%	13,4%	10,4%	5,6%
Pequeñas	30,3%	35,1%	33,4%	22,8%
Micro	58,1%	48,1%	53,0%	69,7%
N	3.844	2.989	59.907	602.989

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y la Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Trabajo

En base a datos del Censo Nacional Económico, en el período 84-94 se evidencia una reducción pronunciada en términos de puestos de trabajo, superior a la del período 94-04: en el primer tramo la industria textil destruye casi 41 mil puestos de trabajo y la de la confección más de 17 mil, esto representa un 44% para la primera rama y más de un 25% para la segunda. En ese período los establecimientos productivos -unidades censales- se reducen un 28% en la industria textil y sólo un 4% para la confección de indumentaria (Tabla 2).

Tabla 2: Variación de empresas y puestos de trabajo por años seleccionados. Absolutos

	Unidades censales - variación			Puestos de trabajo - variación		
	85-94	94-04	85-04	85-94	94-04	85-04
Total textil	-989	-179	-1174	-40920	-9811	-50228
Total confección	197	-1254	-1133	-17185	-12775	-29935

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Económico 1985, 1994, y 2004/2005

Si bien el período 94-04 tiene una fuerte impronta contractiva, ha impactado de manera diferencial en cada una de las ramas analizadas. La retracción fue menor en la industria textil que en el período anterior -19% en cuanto a puestos de trabajo y 7% en materia de establecimientos-. La confección mostró una reducción similar en los dos períodos en cuanto al empleo -26% en cada tramo-. A diferencia de esa tendencia, los establecimientos se redujeron apenas un 4% entre el 84 y el 94, y un 26% en el período siguiente, lo cual evidencia una mayor dificultad para sostener la estructura de producción en el segundo tramo analizado. La puesta en marcha del proceso de producción en la confección es sumamente dinámico en comparación a otras ramas debido a los costos de la maquinaria, los bajos requisitos de calificación con los que se puede comenzar a operar

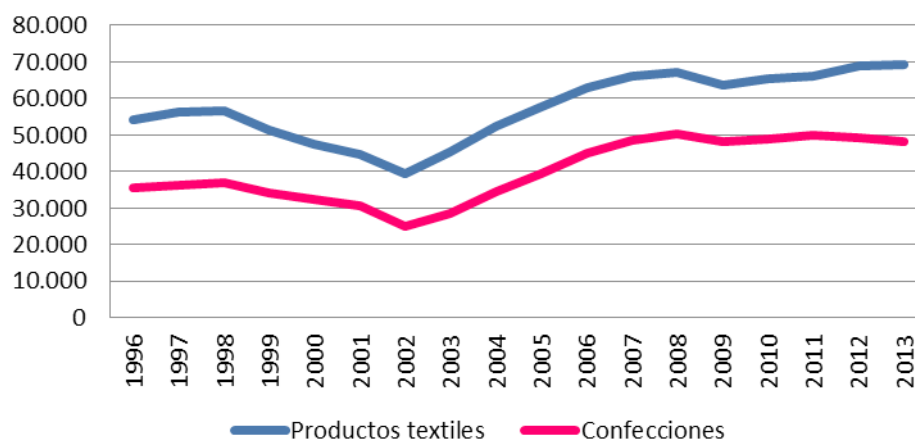
4. Promulgada en 1941.

una máquina y la elevada desintegración que habilita a la realización de una tarea sumamente especializada: coser a partir de cortes suministrados por la marca o por otro taller. Este carácter, ha facilitado la pervivencia de los establecimientos, incluso a partir de una drástica reducción del plantel de trabajadores, manteniendo con un mínimo de producción. Lo que enseña este último dato es, por un lado, el carácter de esta industria que le permite mantener su infraestructura en el corto plazo y, por otro, la profundización de la retracción en el decenio 1994-2004.

Es por esto que cierta estabilidad en materia de locaciones no necesariamente indica la estabilidad de la economía, sino que puede entenderse como una estrategia de mantenimiento preventivo de personal (*labor hoarding*) (Damill y Frenkel, 2006): frente a las oscilaciones se reduce la producción -sin reducir la dotación- cuando la tendencia es a la baja. El reverso de esta dinámica consiste en incrementar el trabajo informal a través de la tercerización o la contratación ilegal -carente de registro laboral e impositivo- en la fase alcista.

La tendencia general que sostiene el empleo asalariado registrado en el período 1996-2013 es muy similar para las ramas textil y confecciones. Sobresale la presencia de la primera, a la inversa de lo que ocurre en materia de unidades productivas, lo cual evidencia una alta concentración en la industria textil y un protagonismo de los establecimientos pequeños en la indumentaria (Gráfico 7).

Gráfico 7 - Evolución del empleo asalariado registrado en ramas seleccionadas



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y la Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

La retracción es marcada desde 1998 y su inflexión está en 2002 a partir de donde inicia un crecimiento que ya en 2007 va a superar los puestos de trabajo del comienzo de la serie -en términos absolutos-. Confección es la rama que muestra un crecimiento mayor en el período 2002-2005 tras lo que comienza un decrecimiento; para 2013 el empleo registrado en la confección representaba el 4% del empleo industrial, seguido por fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes, fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles y en último lugar fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo (con una participación de menos del 1%).

Sin embargo, el dato pierde vigor en la medida en que solo refiere al empleo asalariado registrado. En base a datos del CNE, desde el año 85 a 2004 la industria textil perdió el 54% de sus puestos de trabajo -asalariados y no asalariados- y el 33% de los establecimientos productivos. En el caso de la industria de la confección la merma se dio en el orden del 45% en materia de empleo y del 21% en cuanto a las locaciones. En ambas ramas se redujo el promedio de puestos de trabajo por unidad censal: en el caso textil es más gradual y puede vincularse también a la incorporación de nueva tecnología y su consecuente incremento de la productividad -26, 21 y 18 para cada uno de los años analizados-; mientras que la indumentaria enseña un salto ya en el primer tramo que se sostiene para el tercer registro -12, 9 y 8-.

De 1985 a 1994 la relación asalariado-no asalariado varía medio punto para el caso de la industria textil -la participación de los no asalariados en el conjunto de los puestos de trabajo se reduce de 8,2 a 7,8%- y poco más de un punto en el caso de la confección -en este caso se incrementa de 15,7 a 18,2%- (Tabla 3).

Al analizar la relación según tamaño del establecimiento productivo, se constata que la gran concentración de los no asalariados se da en los establecimientos más pequeños. Así, a partir de datos del CNE 1994 vemos que la cantidad de no asalariados por asalariados se reduce a medida que aumenta la escala y la cantidad de personal empleado. Ya entonces, los no asalariados tenían un acentuado protagonismo en los establecimientos de menor escala de producción -relación que se invierte a partir del segmento de 160.001 a 500.000-. Si bien existe una variación notoria a medida que se incrementa la escala, ésta se acentúa para los establecimientos que cuentan con mayor cantidad de personal ocupado, tendencia que se presenta con mayor intensidad en la confección.

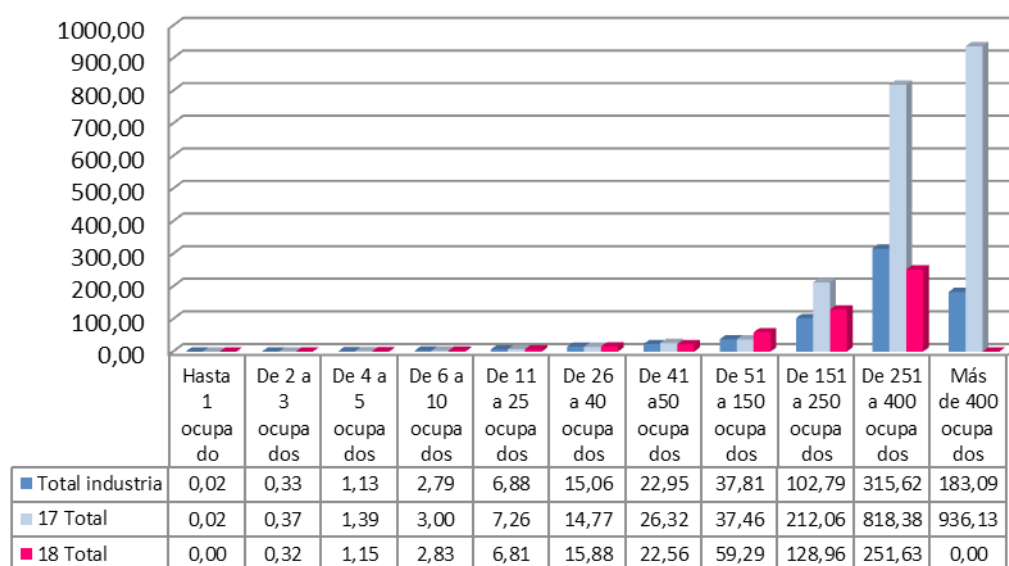
Tabla 3: Puestos de trabajo y variación relación asalariados-no asalariados por ramas correspondientes a la industria textil-confección, según años

	Puestos de trabajo promedio por unidad censal			Proporción de no asalariados de la rama			Asalariados sobre no asalariados		
	1985	1994	2004	1985	1994	2004	1985	1994	2004
Total textil	26,43	20,64	18,0	8,16%	7,94%	4,60%	11,94	11,59	20,73
Preparación de fibras textiles vegetales; desmotado de algodón	50,50	26,54	25,2	16,80%	8,23%	2,14%	4,95	11,16	45,83
Preparación de fibras animales de uso textil; lavado de lana	55,08	36,50	41,2	3,33%	4,70%	0,90%	29,05	20,29	110,71
Fabricación de hilados de fibras textiles	64,34	50,43	42,2	2,54%	3,02%	1,66%	38,44	32,13	59,11
Fabricación de tejidos textiles, incluso en hilanderías y tejedurías integradas	28,77	31,11	28,4	7,81%	5,85%	2,76%	11,80	16,09	35,25
Fabricación de tejidos y artículos de punto n.C.P.	14,14	11,87	29,0	14,46%	13,74%	4,29%	5,74	6,28	22,29
Acabado de productos textiles	51,23	20,25	14,1	3,35%	7,94%	5,94%	28,89	11,60	15,83
Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	14,88	8,89	8,8	12,71%	16,93%	11,59%	6,86	4,91	7,63
Fabricación de tapices y alfombras	31,69	20,34		4,12%	6,28%		23,27	14,93	
Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	25,65	21,20		4,13%	7,36%		23,22	12,59	
Fabricación de productos textiles n.C.P.	17,85	18,28	11,7	10,86%	9,10%	5,77%	8,21	9,99	16,34
Total confección	12,37	8,82	8,5	15,67%	18,16%	11,76%	5,38	4,32	7,50
Confección de prendas de vestir (excepto de piel, cuero, camisas e impermeables)	12,18	8,43	8,3	15,96%	18,80%	12,02%	5,27	4,32	7,32
Confección de prendas de vestir de piel	5,22	5,38	6,3	34,12%	28,60%	14,78%	1,93	2,50	5,77
Preparación y teñido de pieles y confección de artículos de piel (excepto prendas de vestir)	22,71	5,20		7,71%	27,88%		11,98	2,59	
Fabricación de medias	25,47	23,24	21,7	7,76%	8,34%	4,08%	11,89	10,99	23,48
Fabricación de suéteres y artículos similares de punto		14,56	8,6		13,64%	12,70%		6,33	6,87
Servicios industriales para la industria confeccionista			9,5			14,16%			6,06

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Económico 1985, 1994, y 2004/2005

Al analizar la relación sin considerar la escala, vemos que tanto la confección como la rama textil siguen la tendencia general de la industria manufacturera (Gráfico 8). El sector textil se desprende de esta tendencia a partir de los 150 empleados mostrando una cantidad sustantivamente superior -mayor al doble del total- de asalariados por cada no asalariado; esto se explica por la escasa presencia de éstos últimos en los establecimientos que concentran mayor personal.

Gráfico 8 - Asalariados sobre no asalariados, según tamaño del establecimiento por ramas seleccionads - 1994



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Económico 1994

Alrededor del 30% de los no asalariados se concentran en establecimientos de hasta 3 ocupados. Esto ocurre tanto en el rubro textil e indumentaria, como en el total.

Poco menos del 30% de los asalariados se encuentran en establecimientos en los que trabajan de 51 a 150 personas. Esta categoría es la que presenta mayor concentración en el total aunque es levemente inferior -22%-.

La rama textil, en línea con la tendencia general de la industria, alberga a más del 40% de los asalariados en establecimientos de más de 151 empleados. A la inversa ocurre en confecciones, que cuenta con apenas un 15% en ese mismo segmento.

Menos del 10% de las personas que trabajan en la industria textil no son asalariadas. Esa categoría alcanza casi al 20% de las y los trabajadores de la indumentaria, lo cual evidencia un alto nivel de formalización de la industria textil.

En el conjunto de la Industria Manufacturera los no asalariados rondan el 15% del total del empleo. La mayor concentración de no asalariados se da en las ramas fabricación de muebles, producción de madera y corcho, y fabricación de productos de metal, excepto maquinaria, en las cuales ronda el 30%. De las 22 ramas contempladas por el Censo Económico 1994, la confección ocupa el séptimo lugar a este respecto y la industria textil el puesto 16.

Acorde a datos del CNE 2004 la rama preparación de fibras animales de uso textil (CIIU 17112), lavado de lana cuenta con la más elevada relación entre asalariados y no asalariados -110,7 por cada no asalariado-. Esta rama y fabricación de hilados de fibras textiles (CIIU 17113) tienen la mayor escala de producción promedio -puestos de trabajo por unidad censal-: aproximadamente 25 establecimientos cuentan con más de 100 puestos de trabajo en ambas actividades y concentran cerca de 7000 puestos de trabajo cada una.

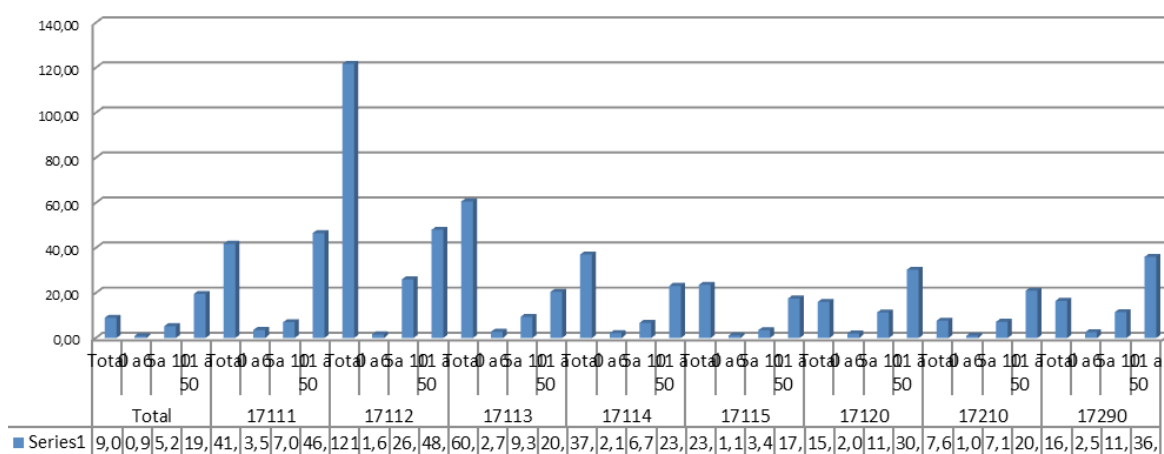
Las ramas fabricación de hilados de fibras textiles (CIIU 17113) y fabricación de tejidos textiles, incluso en hilanderías y tejedurías (CIIU 17114) integradas albergan más de la mitad del empleo de la industria textil, tanto en materia de puestos de trabajo como de participación sobre el conjunto de asalariados. Ambas se encuentran entre las ramas con mayor cantidad de asalariados por cada no asalariado -59,1 y 35,2 respectivamente-.

El conjunto de la industria textil se caracteriza por una elevada concentración del empleo, así como por el protagonismo de los puestos de trabajo asalariados -más de 20 por cada no asalariado en promedio. Los guarismos que no acompañan a este conjunto corresponden a la rama (CIU 17210) fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir cuyo comportamiento se relaciona más con el de la industria de la confección -concentra casi el 30% de las unidades censales, pero menos del 15% de los puestos de trabajo ocupados y el porcentaje más elevado de no asalariados se encuentra en esta rama.

La concentración de puestos de trabajo asalariados crece exponencialmente a medida que se incrementa la escala de producción. La mayor proporción se evidencia en la categoría que alberga a más de 100 puestos de trabajo por establecimiento. En este segmento la fabricación de hilados de fibras textiles y la fabricación de tejidos textiles -6828 y 3406 asalariados por cada no asalariado, respectivamente- se hallan cercanas al promedio del conjunto de la industria manufacturera -4262 asalariados por cada no asalariado-; en tanto el resto de las unidades productivas de la industria textil de similar escala se encuentran a menos de la mitad de la media industrial.

El comportamiento de toda la rama textil resulta más homogéneo al analizar los establecimientos de hasta 50 puestos de trabajo. Preparación de fibras textiles vegetales; desmotado de algodón y Preparación de fibras animales de uso textil; lavado de lana presentan una elevada concentración de asalariados en el segmento de 11 a 50 puestos de trabajo -46,5 y 48 asalariados por no asalariados, respectivamente-. El resto de las ramas sigue la tendencia del total industrial -con leves variaciones- en los segmentos de 0 a 5, de 6 a 10 y de 11 a 50 -0,9; 5,22 y 19,5 respectivamente- (Gráfico 9).

Gráfico 9 - Relación Asalariados - No asalariados en ramas de actividad de la Industria Textil según tamaño (hasta 50 puestos de trabajo) - 2004



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Económico 1994

En 2004 la industria textil-confección empleaba a casi 60000 personas, un poco más de la mitad de ellas corresponden a la rama textil. Sin embargo, la rama de la confección utilizaba casi el doble de establecimientos productivos que la primera: la industria de la confección se caracteriza por su reducida escala de producción -8,5 puestos de trabajo promedio por unidad censal- en comparación a la industria textil -en la que el valor asciende a 17,6-. La presencia de no asalariados aparece vinculada a la escala: más del 11% de los puestos de trabajo son de esta naturaleza, en tanto en la industria textil no alcanza al 5%.

La mayor proporción de unidades censales y puestos de trabajo se concentran en la rama confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel y cuero -84 y 82% respectivamente-. El comportamiento de la rama fabricación de medias se vincula más al propio de la industria textil: muestra la relación más elevada asalariado-no asalariado -23,5- de la confección -cuyo promedio es 7,4-; más del 95% de los puestos de trabajo son asalariados; y mayor escala de producción -22 puestos de trabajo promedio por unidad censal frente a los 8 del total de la confección-, más de 1000 puestos de trabajo se distribuyen en 9 establecimientos que emplean a más de 50 personas. Esto se asocia a los requerimientos de maquinaria que supone esta producción.

Exceptuando la fabricación de medias -23,5 asalariados por cada no asalariado-, todas las ramas de la industria de la confección se encuentran más de 2 puntos por debajo del nivel general -9 asalariados por cada no asalariado-. Los establecimientos de 0 a 50 enseñan una distribución en línea con el comportamiento de la media, con pequeñas variaciones.

El salto cuantitativo se opera a partir de los 51 puestos de trabajo: la cantidad de asalariados por no asalariados asciende a tres cifras, pero sólo confección de prendas y accesorios de vestir de cuero (CIU 18120) y servicios industriales para la industria confeccionista (CIU 18900) presentan un comportamiento similar al del promedio de la manufactura -436; 366 y 417 respectivamente-. El valor se aproxima a 230 en el caso de Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel y cuero (CIU 18110) y Fabricación de suéteres y artículos similares de punto (CIU 18402) muestran. Esto se debe a una escasa, pero existente, presencia de no asalariados en estas ramas y para el segmento mencionado. Para esta escala, en el resto de las actividades vinculadas a la confección, su presencia es prácticamente inexistente.

La tendencia decreciente en materia de producción y empleo se sostuvo hasta 2002, año en que se evidenciaron con mayor crudeza los efectos recesivos del modelo de paridad cambiaria que se había instalado en 1991. Por su carácter procíclico⁵, la industria de la indumentaria, fue de las primeras en contraerse por efecto de la crisis, así como de las que inauguraron la tendencia alcista que tuvo comienzo en 2003. Tras este punto de inflexión se mantuvo en línea ascendente hasta 2008, año en que comenzó a desacelerarse el crecimiento.

Durante la primera fase de crecimiento -2003 a 2008- se reportó un aumento notable del trabajo no registrado -en materia laboral e impositiva- que por su carácter no figura en las estadísticas. Sin embargo, el INTI ha construido un estimador del empleo y la producción en base al cálculo del consumo aparente en cada una de las instancias que componen la cadena de valor, a partir de la producción nacional de fibras. Según estos datos, entre 2003 y 2012 la producción habría aumentado un 50% -a diferencia del 34% estimado por el INDEC-. En este período el empleo registrado creció el 57%, en tanto el no registrado lo hizo un 200% -el trabajo no registrado representa entre el 65 y 70% del total del empleo en la rama, desde 2004 a la actualidad-. Estos guarismos dan cuenta de una transformación sustancial en el sector: de la preponderancia del trabajo registrado, al no registrado. Buena parte del alto porcentaje de trabajo sin registrar se lleva a cabo en establecimientos que no aparecen en las estadísticas oficiales. Sin embargo, parte de su producción es incorporada a la empresa registrada mediante la tercerización -operatoria que se realiza sin dejar constancia legal, total o parcial, de la ejecución de ese trabajo-.

La generalización de esta fractura en la cadena de valor es resultante de la desintegración vertical industrial que viene operándose desde la crisis de fines de los años 70. Uno de sus efectos es la fragmentación del colectivo de trabajadores, corolario tanto de su separación en el espacio⁶, como de la distancia existente entre el trabajo intelectual y el manual, que redundan en la dilución del lazo solidario entre “marca” y “confección”. Estos han sido los lineamientos generales que siguió la industria de la indumentaria mundial.

A nivel local la transformación fue en sintonía, pero con ciertas particularidades por tratarse de una industria que produce fundamentalmente para el consumo doméstico. En el caso de Argentina la deslocalización se operó dentro de los límites del Estado-Nación, pero también a partir de la sobreexplotación de una población vulnerable por su situación económica y por su carencia de registro tanto laboral como, en gran parte de los casos, migratorio. La masividad del trabajo de migrantes procedentes de Bolivia en talleres de confección clandestinos ha trascendido desde el incendio del taller de la calle Luis Viale en 2006, en el que murieron dos costureros y cuatro niños. A partir de entonces, la problemática del trabajo en la industria de la indumentaria ha cobrado relevancia mediática y ha generado la puesta en marcha de algunos mecanismos estatales - incipientes aun- de control y contención de la población que sale de talleres clandestinos clausurados. Es frecuente que quienes trabajan bajo la modalidad “cama adentro” en estos talleres hayan llegado al país mediante redes de trata de personas con fines de explotación laboral: la forma prevalente se ha definido como “servidumbre por deudas”, debido a que en primera instancia se genera un compromiso económico con el trabajador por los gastos de traslado desde el país de origen, que se mantiene producto de la provisión de vivienda y comida. Los mecanismos de coerción que se han reiterado en las denuncias se extienden a la retención de los documentos de

5. El carácter procíclico refiere a que en etapas de crecimiento económico y debido al aumento del poder adquisitivo, se incrementa el consumo de indumentaria por encima del promedio de mercancías; a la inversa ocurre en períodos de contracción, dado que la vestimenta suele ser de los primeros productos que se dejan de consumir frente a una reducción del ingreso.

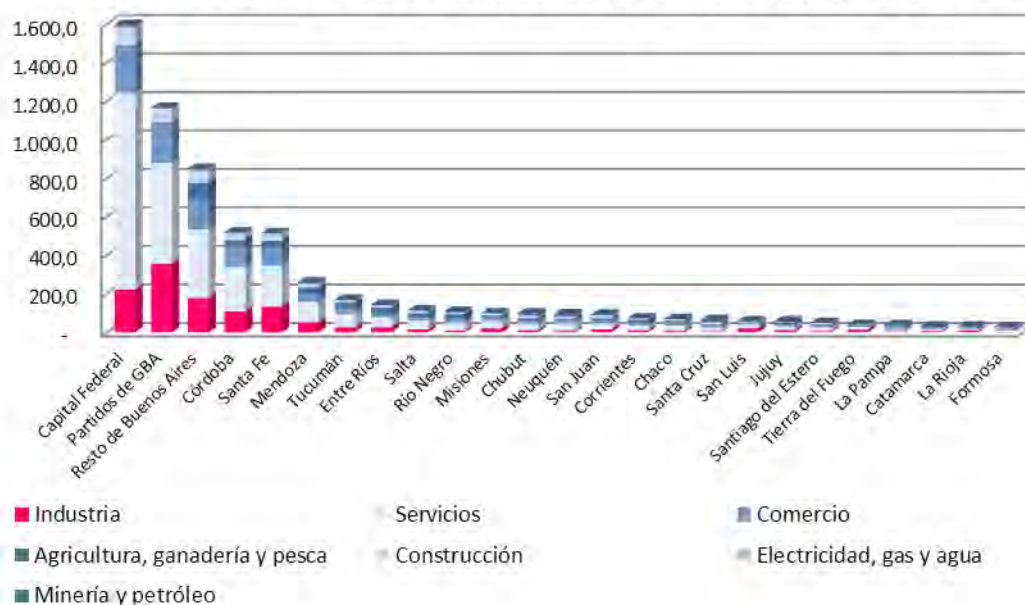
6. Progresivamente se ha operado una traslación del empleo manual desde Europa y Estados Unidos hacia Asia y otros países de industrialización reciente. Esta tendencia ha promovido el desplazamiento desde el ámbito formal al informal, llevando a la baja las remuneraciones y las condiciones de trabajo: mayor cantidad de empleos temporales y a tiempo parcial, así como el incremento del trabajo a domicilio.

identidad, el pago retrasado del sueldo y en pequeñas partes, las amenazas con la puesta en conocimiento a las autoridades de migración, hasta la prohibición de entrar y salir del taller libremente⁷. La jornada laboral en estos talleres se extiende de las 7 a 22hs⁸, con pausas sólo en las comidas. La alimentación que se les provee es muy magra, y las deficitarias condiciones de seguridad e higiene en que viven y trabajan han implicado accidentes de diversa índole y una frágil condición de salud⁹. La situación en que se encuentran estas personas producto de las extensas jornadas laborales, la imposibilidad de circular libremente, la coerción a la que son sometidos-as por talleristas para impedir que se escapen del taller, incrementa su vulnerabilidad y –en la mayoría de los casos- los-as compele a la aceptación de salarios muy bajos y condiciones laborales extremadamente precarias. Si bien el empleo de trabajadores de Bolivia en talleres de confección clandestinos data de los años noventa, es recién a partir del despunte del sector que la participación de estos talleres creció dentro de la rama.

Desarrollo en el conjunto del país

En Argentina el empleo -registrado- se concentra en las zonas urbanas que albergan mayor población. Lo mismo ocurre con la industria cuando observamos su comportamiento en términos absolutos. Sin embargo, en cuanto a su participación porcentual en relación al resto de los sectores -en materia de puestos de trabajo- Tierra del Fuego, San Luis y La Rioja presentan mayor proporción de empleo industrial que los partidos del GBA y Santa Fe. La provincia de Buenos Aires se ubica en el noveno lugar para año 2012 y la Ciudad de Buenos Aires, en el décimo sexto. Estos datos nos muestran que si bien se han incrementado los puestos de trabajo en la industria en el último decenio, el sector pierde presencia relativa incluso en las regiones de mayor concentración industrial (Gráfico 10).

Gráfico 10- Distribución del empleo según sector y provincia. 2012



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y la Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

7. Asimismo existen denuncias de violencia física, apropiación de las pertenencias del trabajador por parte del tallerista y abuso sexual.

8. Durante la temporada alta puede ampliarse hasta la madrugada.

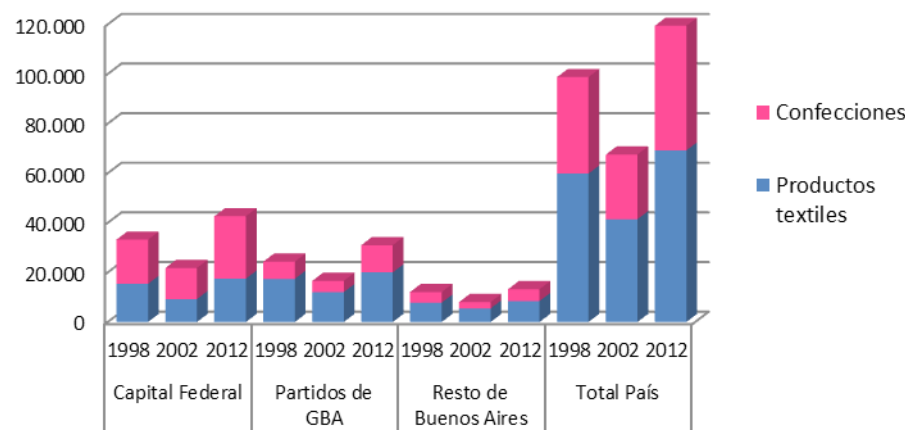
9. Se han documentado numerosos casos de contagio de enfermedades como tuberculosis.

En la Ciudad de Buenos Aires (CABA), Gran Buenos Aires (GBA) y resto de la provincia de Buenos Aires, en materia de desenvolvimiento del empleo vemos que industria y comercio mantienen una variabilidad muy similar, en tanto servicios presenta un crecimiento mucho más acelerado y acaba siendo, al final de la serie, el sector que alberga la mayor cantidad de puestos de trabajo -en la provincia de Buenos Aires cerca del 45% y en CABA casi el 65%-.

La participación proporcional del empleo industrial en el conjunto del empleo decrece en todas las provincias -con excepción de Tierra del Fuego- en valores que van aproximadamente de los 3 a los 10 puntos porcentuales -en la mayoría de las provincias los porcentajes de 2012 son inferiores incluso a los de 2002-. Si bien, en términos absolutos el aumento del empleo es notorio, la participación relativa de la industria ha decaído en pos de un incremento de la presencia del sector servicios en la mayoría de los casos.

En la industria textil y de la confección, la mayor concentración del empleo registrado en empresas de se encuentra en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, los partidos del Gran Buenos Aires y el resto de la provincia: en su conjunto concentran a casi el 73% de trabajadoras y trabajadores del sector -2012-. Aproximadamente la mitad se halla en CABA. En cuanto al resto de las provincias sólo se destaca la participación de Santa Fe que da cuenta de más del 4% del empleo registrado del sector según datos de 2012 (Gráfico 11).

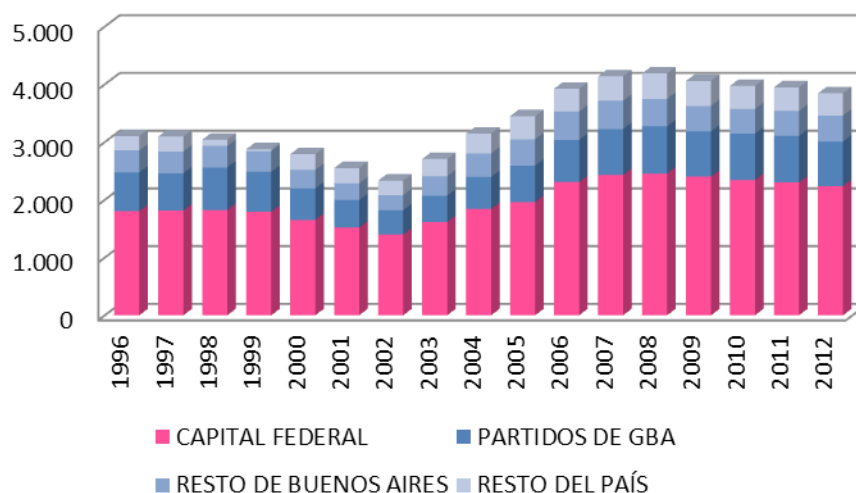
Gráfico 11 - Evolución del empleo en la industria textil y de la confección según ubicación geográfica



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y la Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Las provincias de Tucumán, La Rioja, Córdoba, Catamarca, Chaco, Corrientes, Chubut, San Juan y San Luis también cuentan con empresas dedicadas a la producción textil, pero en menor medida -su participación no supera los 3 puntos porcentuales-. Si bien la industria textil está presente en el conjunto del país, está concentrada en la provincia y ciudad de Buenos Aires, en línea con el comportamiento general de la industria (Gráfico 12).

Gráfico 12 - Evolución de las empresas de la industria de la confección activas al 4to trimestre según ubicación



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y la Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

La variabilidad es similar a lo largo del período. Alrededor del 60% de las empresas de confección se encuentran en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en toda la serie y junto a los partidos del Gran Buenos Aires y el resto de la provincia de Buenos Aires dan cuenta casi el 90% de las empresas de confección con personal registrado.

La Ciudad Autónoma de Buenos Aires concentra mayor cantidad de trabajo registrado dedicado a la confección de indumentaria -casi un 54% para 1998 y cerca de un 60% para 2012-, en tanto en los partidos del Gran Buenos Aires y en el resto de la provincia ocurre lo inverso: la mayor participación es de la industria textil -su participación ronda el 70% en 1998 y 2002, y muestra un decrecimiento de casi 5 puntos en favor de las confecciones-.

Tomando sólo a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, la participación la manufactura en el total del empleo mantiene una tendencia decreciente desde el inicio de la serie. La confección explica más del 8% del trabajo asalariado registrado en la manufactura al comienzo de la serie (1° trimestre 1996), la proporción se eleva a más del 11% para el final del período (1° trimestre 2013). El conjunto de la producción textil -confecciones más textiles- explica casi el 20% de la producción manufacturera para el 1° trimestre de 2013 -en igual trimestre de 1996 se trataba de un 15% aproximadamente-.

Reflexiones Finales

A partir de lo expuesto en estas líneas, se evidencian dos tendencias contrapuestas en la industria textil-indumentaria para el período en estudio. La etapa de auge del neoliberalismo se caracteriza por una contracción de la industria acompañada de un crecimiento relativo de la tercerización de la confección hacia unidades de pequeño tamaño y carentes de registro. Mientras que el período posterior al neoliberalismo fue marcado por una recomposición de la industria acompañada del incremento de la explotación en estos talleres. A pesar del crecimiento que viene mostrando el sector desde la última década, aún no alcanza los niveles anteriores a los años noventa.

Se ha analizado la presencia de altos niveles de informalidad en la confección, relevada a partir de los niveles de empleo no asalariado, así como del protagonismo de establecimientos de explotación pequeños. Particularmente en las últimas décadas la cadena de valor textil y de indumentaria ha mostrado una transformación ostensible en la fragmentación del proceso de producción y su tercerización en unidades más pequeñas. Esto

se debe a la búsqueda de adaptación a un esquema de producción más versátil con un vínculo con la fuerza de trabajo más flexible, en una industria cuyos bajos requisitos para la producción -maquinarias, insumos y capacitación de la mano de obra- lo habilitan. Las mismas se relacionan con el crecimiento del empleo no asalariado -cuentapropismo-, así como del trabajo no registrado.

Buena parte del alto porcentaje de trabajo sin registrar se lleva a cabo en establecimientos que no aparecen en las estadísticas oficiales. Sin embargo, parte de su producción es incorporada a la empresa registrada mediante la tercerización -operatoria que se realiza sin dejar constancia legal, total o parcial, de la ejecución de ese trabajo-. Acorde a los datos, el crecimiento total ha sido superior al periodo de convertibilidad y es explicado por el incremento de la producción no registrada: en base a estimaciones del INTI, entre 2003 y 2012 la producción habría aumentado un 50% a diferencia del 34% estimado por el INDEC.

Si bien, formas características -como el trabajo a domicilio y el pago a destajo- sostienen su protagonismo en la industria de la confección, la desintegración vertical del proceso productivo, implicó la generación de nuevos encadenamientos entre los eslabones tradicionales del sector. Proceso que fue acompañado por la atomización de las actividades trabajo-intensivas.

Cada una de estas instancias del proceso de producción tiene una fuerza relativa diferencial vinculada tanto a su posición estratégica en la cadena de valor, como a su capacidad organizativa con sus pares y de ello deviene una consecuente apropiación del plusvalor¹⁰. La dispersión de los talleres, el escaso número de personas involucradas en la producción y, fundamentalmente, la situación de clandestinidad en que se encuentran muchos de ellos, comporta una gran debilidad de negociación en relación a las marcas.

Es de público conocimiento que la forma de explotación conocida mediáticamente como “trabajo esclavo” data ya de los años noventa, y se intensifica a partir de la fase de crecimiento que se inició después de la crisis de 2001. Por esto, consideramos que la expansión del trabajo en condiciones similares a la servidumbre opera como disciplinador del trabajo en el sector: presiona a la baja tanto a aquellas propias del ámbito registrado, como a las que corresponden al segmento informal que no está vinculado a la trata de personas. Del mismo modo que la desocupación -en términos de ejército de reserva- incide en el conjunto de asalariados-as ocupados-as, la expansión de condiciones precarias de trabajo en el ámbito no registrado disciplina y retrae los límites de exigencia pensables dentro del campo formal.

10. Mientras el fabricante retiene aproximadamente el 20%, en la comercialización se apropia un 29%, el taller registrado sólo percibe un 2,9% del precio de venta minorista de la prenda □ en el caso de los talleres clandestinos dicho porcentaje se estima en un 1,3-. El-la costurero-a recibe apenas un 1,8% de dicho precio en concepto de salario (Lieutier, 2010).

Bibliografía

- Cámara de Indumentaria de Bebés y Niños (CAIBYN) (2010) “El Sector de la Indumentaria Infantil en la Argentina”. Informe de trabajo correspondiente al mes de febrero.
- Damill, M. y R. Frenkel (2006) El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera, *Revista de la Cepal* N° 88, Santiago de Chile
- D’Oividio, M. (2007). Quién es quién en la cadena de valor del sector de indumentaria textil. *Informe realizado por la Fundación El Otro* (www.elotro.org.ar) en alianza con *interrupción* (www.interrupcion.net).
- Lieutier, A. (2010). *Esclavos: los trabajadores costureros de la ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires, Argentina: Retórica Ediciones.
- Salgado, P. D. (2014). Deslocalización de la producción y la fuerza de trabajo: Bolivia - Argentina y las tendencias mundiales en la confección de indumentaria. Mimeo.
- Salgado, P. D. (2012). El trabajo en la industria de la indumentaria: una aproximación a partir del caso argentino. *Revista Trabajo y Sociedad*, 18, 59-68. Recuperado el 11 de mayo de 2014 de <http://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/18%20SALGADO%20Industria%20indumentaria%20.pdf>
- Schorr, M. y Ferreira, E. (2013) “La industria textil y de indumentaria en la Argentina. Informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad”, en Schorr, M. (Comp.) *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de economía política. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Fuentes consultadas
- Censo Nacional Económico
- Centro de Investigación y Desarrollo Textil del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)
- Encuesta Industrial Mensual del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)
- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
- Informes sectoriales del Ministerio de Industria de la Nación



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 4:

INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ARGENTINA EN LA
NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

MESA k:

GLOBALIZACIÓN E IMPACTO SOBRE LA ECONOMÍA
ARGENTINA

PONENCIAS SELECCIONADAS:

Juan BONALS (UBA-CEPED, Argentina) y Ezequiel MONTEFORTE (UBA-CEPED, Argentina): “LA NUEVA DIVISIÓN DEL TRABAJO Y SUS CONSECUENCIAS EN LA PRODUCCIÓN Y EN EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO. 1970 -2013”.

Américo GARCÍA (UBA, Argentina): “RESPUESTAS HETERODOXAS A LA CRISIS MUNDIAL: EL CASO ARGENTINO”.

Daniela TORRENTE (UNNE, Argentina): “UNA REVISIÓN DE LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN SOBRE ARGENTINA. OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS”.

Moderador: Florencia GOSPARINI (UNM, Argentina)

Asistente para la relatoría: Iris BARBOZA (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)

Relatoría Mesa K: GLOBALIZACIÓN E IMPACTO SOBRE LA ECONOMÍA ARGENTINA**Moderadora: Florencia GOSPARINI (UNM, Argentina) y asistente: Iris BARBOZA (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)****Presentación Juan BONALS (UBA-CEPED, Argentina) y Ezequiel MONTEFORTE (UBA-CEPED, Argentina) “La Nueva División del Trabajo y sus consecuencias en la producción y en el mercado de trabajo argentino. 1970 -2013”:**

El trabajo de Bonals y Monteforte tiene como objetivo analizar los cambios en la población obrera mundial a partir de la nueva forma de estructurar la producción ocurrida en la década del 70 y que los autores denominan “nueva división del trabajo”. En este contexto, pretenden analizar qué cambios y consecuencias se produjeron en la población obrera a escala nacional. En la exposición desarrollan el caso de la República Popular China como un caso paradigmático de este proceso y su impacto en la forma productiva mundial.

Por último, su análisis se centra en la forma en que nuestro país se adaptó a las nuevas formas productivas que rigen a nivel mundial. Para esto afirman que la disminución del salario real de los trabajadores de nuestro país a partir de la década del 70 no fue más que “el vehículo para compensar la baja productividad del trabajo relativa, como forma de expresión del rezago productivo”.

Presentación Américo GARCÍA (UBA, Argentina) “Respuestas heterodoxas a la crisis mundial: El caso argentino”:

Américo García en su trabajo analiza la política anticíclica llevada adelante por el gobierno argentino para hacer frente a las consecuencias de la crisis internacional desatada a fines de 2007. Para ello, describe y caracteriza las estrategias que a partir de la década del 70 se llevan a cabo a nivel mundial para dirimir las contradicciones de los ciclos que posee el modo de producción capitalista.

Dicho marco, le permite a García analizar las implicancias que la crisis internacional de 2007 ha tenido a escala mundial y cuáles han sido las influencias y las respuestas de políticas que enfrentó nuestro país. Las políticas anticíclicas (como la reestatización de las AFJP, inversión pública en infraestructura, política laboral tendiente al mantenimiento del empleo y del poder adquisitivo de los salarios, la Asignación Universal por Hijo, el PROCREAR, etc.) han sido el elemento que le permitió a Argentina preservar “su sendero de crecimiento económico, generación de empleo y redistribución del ingreso” en un contexto mundial muy desfavorable. Asimismo, otro factor clave fue el esfuerzo de consolidar los procesos de integración económica y financiera regional.

Presentación Daniela TORRENTE (UNNE, Argentina) “Una revisión de los efectos de la globalización sobre Argentina. Oportunidades y desafíos para los próximos años”:

Por su parte, Daniela Torrente discute acerca de la posibilidad que ofrece el nuevo contexto mundial de una estrategia de desarrollo en Argentina basada en la explotación de recursos naturales. Para ello desarrolla y analiza cuáles han sido los resultados de otras alternativas de desarrollo utilizadas en nuestro país, tales como: el Modelo Agroexportador, la Industrialización por Sustitución de Importaciones y el Market Friendly Approach.

La autora afirma que a partir del siglo XXI nuestro país ha experimentado transformaciones de funcionamiento macroeconómico muy importantes debido a un cambio de contexto favorable de los precios de los commodities, que “le ha permitido pasar de ser administradora de la “escasez” a ser administradora de la “abundancia”, y se tradujo en tasas de crecimiento más estables a las que históricamente había experimentado, con menores tasas promedio de inflación y mejoras reales en el PIB per cápita”. Una estrategia de desarrollo, para la autora, debe tener en cuenta que “el crecimiento bajo el predominio de reglas débiles no se sostendrá, porque el desarrollo exige innovación y esta no puede darse sin destrucción creativa, que sustituye lo viejo por lo nuevo en el terreno económico y también desestabiliza las relaciones de poder en el campo político y es acá donde enfrenta la oposición de las élites dominantes de las instituciones características de Argentina”.

Debates y conclusiones

Si bien cada uno de los trabajos presentados poseen su especificidad antes caracterizada, la discusión de la mesa giró en torno al lugar en el modelo de acumulación mundial que tuvo Argentina a partir de la década del 70, cuáles han sido los desafíos a enfrentar y qué tipo de políticas son necesarias en este momento histórico. El debate, por demás nutrido, tuvo como elemento principal las distintas formas en que la globalización atraviesa a los países periféricos y qué tipo de estrategias son necesarias llevar adelante en nuestro país.

PONENCIA

LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y
SUS CONSECUENCIAS EN LA PRODUCCION Y EN EL
MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO. 1970-2013

Juan BONALS
Ezequiel MONTEFORTE



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

Introducción

No es difícil advertir que en el mundo, a partir de la década del setenta, se dio un giro sustancial con respecto a la forma de estructurar la producción. Esta transformación a nivel mundial se objetiva en la posibilidad de desdoblar, geográficamente, la producción de los mercados de consumo, debido esto a los avances tecnológicos que signaron la época. Estos avances tecnológicos, englobándolos aquí en la automatización y robotización, además de acrecentar las ganancias de las empresas por tornarse sustancialmente más productivas, dieron la posibilidad a las mismas de utilizar fuerza de trabajo abaratada -en general las masas de población de distintos países asiáticos-, las cuales antes de los avances técnicos era impensable su contratación. Esto, debido a que los procesos productivos hasta la etapa de “automatización y robotización de la fábrica” se fundamentaba en la pericia y destreza que el obrero suministraba al proceso de producción. Ahora bien, a partir de que la máquina puede realizar los procesos autónomamente sin la necesidad del obrero, la complejidad de la fuerza de trabajo demandada ya no es la misma. Un ejemplo muy fácil de ver en nuestros días puede ser el proceso de pintura de los automóviles, el cual hasta hace unos años era ejecutado por un obrero altamente calificado y con largos años de experiencia que le daban la habilidad para realizar el proceso en tiempo y forma como lo demanda la línea de producción. Hoy en día este proceso es realizado autónomamente por robots que ejecutan líneas de comando. Este proceso se evidencia, también, en los oficios, por ejemplo, el famoso “matricero” y su reemplazo por las máquinas-herramientas del tipo CNC (Control Numérico Computarizado).

De este movimiento brevemente descripto nos interesan dos facetas. En primer lugar qué cambios produjo esta nueva forma de organizarse el trabajo en el mundo al interior de las empresas. Es decir, necesariamente hay una distinción entre los tipos de trabajadores que se encuentran bajo el mando de la misma empresa pero en distintas zonas geográficas. Ya que esta división del trabajo dividiría a los obreros de formación más compleja, con un trabajo específicamente intelectual, bajo los ámbitos de acumulación de capital más desarrollados, Estados Unidos, Alemania, Japón, etc.; dejando al obrero con menor calificación, desplegando generalmente un trabajo manual, en los ámbitos de acumulación de capital con disponibilidad de fuerza de trabajo abaratada, China, India, Bangladesh, etc. Con esta línea, es nuestro interés específico adentrarnos en qué forma toman estos cambios al interior de Argentina, con respecto a la estructura productiva de nuestras empresas. Se analizará si esta forma productiva es adoptada de alguna manera por las empresas nacionales, de qué manera y cuáles son las razones de su adopción o de su detracción.

Como segundo punto, además de enfrentarnos a la forma productiva que toman las empresas con respecto a los cambios en la estructura de la producción a escala mundial, se analizarán las consecuencias concretas que tienen estos cambios en la reproducción de la población obrera a escala nacional. Se analizará si los fenómenos que se desatan en el mercado de trabajo en los últimos 40 años, con respecto a los niveles de salario real y calidad del empleo, tienen relación con este cambio a escala mundial o si sus fundamentos son netamente de índole nacional.

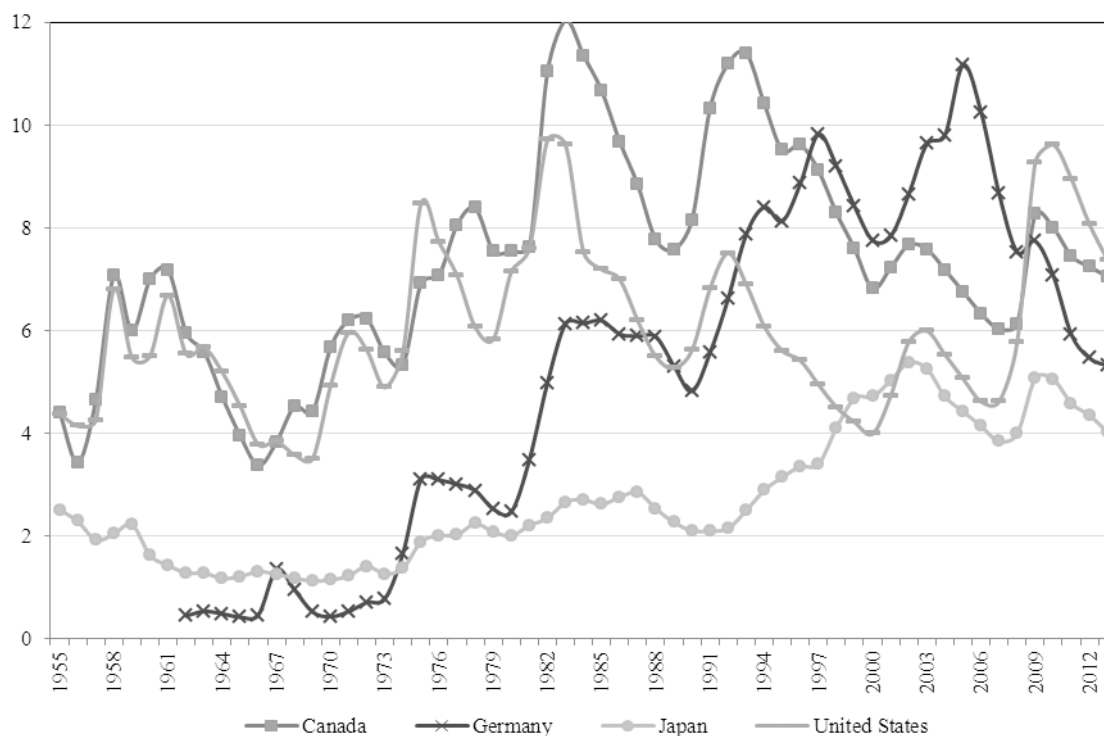
1. La División Internacional del Trabajo y el desarrollo de la producción material

1.1 Los “síntomas” del cambio estructural en el proceso de acumulación a escala global

A partir de la década del setenta las condiciones en las que se mueve el proceso de acumulación mundial en su unidad toma una forma particular que se expresa en la llamada Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT)

Este proceso es analizado exhaustivamente por Fröbel, exponiendo como uno de los “síntomas” más marcados de este fenómeno con respecto a los países industrializados, el alto desempleo que se desencadena a partir de la década del setenta (Fröbel et al, 1980). Veamos este proceso a partir del Gráfico 1.

**Gráfico 1. Tasas de desempleo de países industrializados seleccionados
Canadá, Estados Unidos, Japón y Alemania. 1955-2012**



Fuente: Elaboración propia en base a OCDE

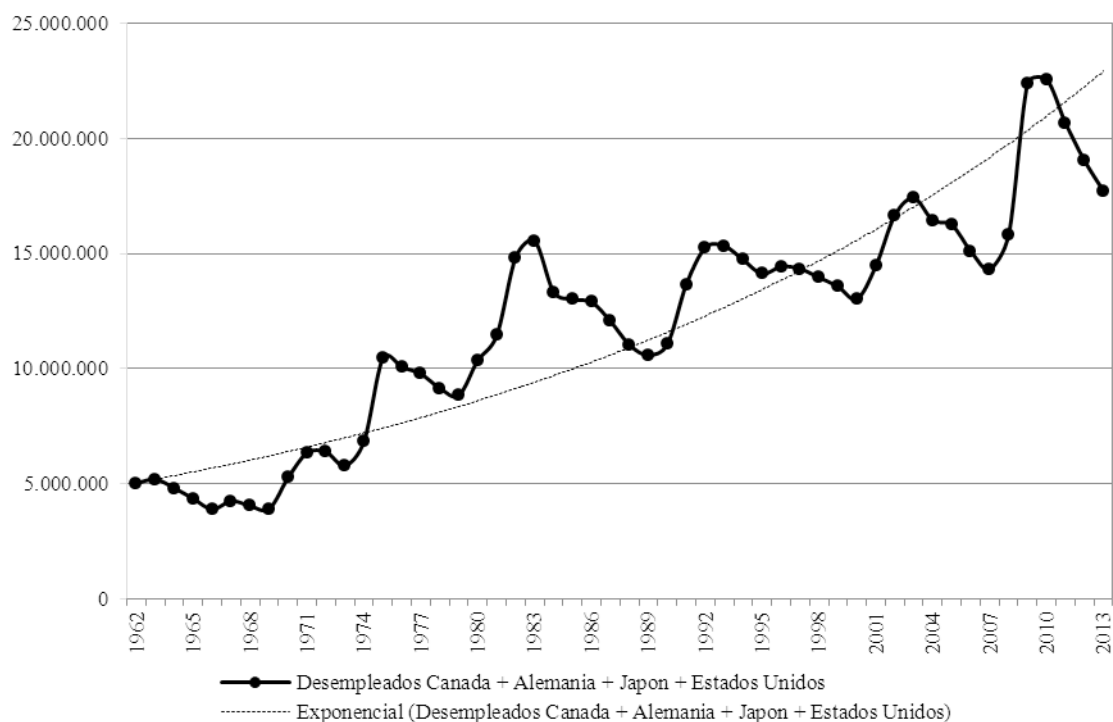
Como podemos notar en el Gráfico 1, las tasas de desempleo a partir de la década del setenta comienzan a revertir las tendencias a la baja que se verifican en la posguerra. Se puede marcar la diferencia con respecto a Estados Unidos y Canadá en las tendencias de la posguerra, donde se presenta una suba explosiva del desempleo para finales de la década del cincuenta, explicado en gran medida por el desarme de la industria para la guerra y la reorientación de dicha capacidad productiva. A su vez, para 1966 la tasa de desocupación en Estados Unidos ya estaba por debajo de la verificada para el pico más bajo de la década anterior, 3,78% y 4,14% respectivamente.

Siguiendo con el análisis del Gráfico 1, se pueden notar dos etapas tendenciales a partir de la década del setenta. Una de suba sostenida del desempleo que data de principios de los setenta con un marcado corte general en el año 1983, pasando a la etapa de baja sostenida de la tasa de desempleo que llega hasta la actualidad. Cabe aclarar que en Alemania este fenómeno no se verifica en los mismos términos dado que la suba tendencial del desempleo se aprecia hasta mediados de la primera década de los años dos mil, para luego bajar violentamente, proceso que se verifica actualmente. Entendemos que este proceso tiene lugar luego la unificación de Alemania con la caída del muro de Berlín, más allá de las particularidades que presenta este espacio de acumulación de capital en particular.

Ahora bien, lo que se evidencia en el movimiento de la tasa de desocupación es un nivel general de la misma sustancialmente más elevado que el verificado hasta principios de la década del setenta. Nos enfrentamos a un nuevo nivel de cantidad de personas desocupadas no ya por cuestiones friccionales, sino, al parecer, como una cuestión estructural que se empieza a desarrollar a partir de la década del setenta.

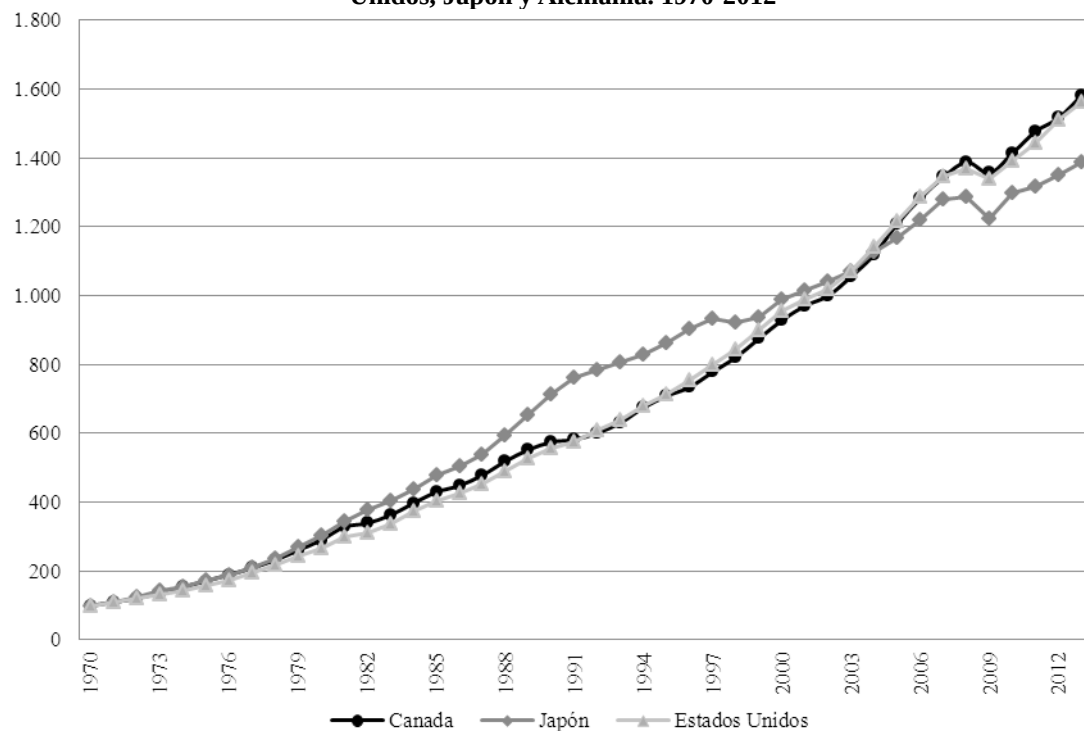
Luego de analizar la evolución de la tasa de desempleo, entendemos que no es un tema menor la evolución absoluta de este fenómeno. Con esto a la vista, observemos el Gráfico 2.

Gráfico 2. Población desocupada absoluta en países industrializados seleccionados. Canadá, Estados Unidos, Japón y Alemania. 1965-2012



Fuente: Elaboración propia en base a OCDE

Gráfico 3. Índice de evolución del PBI en países industrializados seleccionados. Canadá, Estados Unidos, Japón y Alemania. 1970-2012



Fuente: Elaboración propia en base a OCDE

Como se puede observar en el Gráfico 2, al margen de las abruptas variaciones verificadas en las tasas de desempleo de las economías industrializadas en estudio, si sumamos la población absoluta desempleada de dichas economías, la tendencia es clara y marcadamente al alza. Desde el año 1962, donde la población desocupada para estas economías era de 5.019.902 personas, hasta el año 2013, donde la población desocupada asciende a 17.722.741 personas, las mismas subieron un 253% , alrededor de 12 millones más de personas que en el año 1962, creciendo a una tasa promedio del 6,17% anual. Además, si analizamos su evolución a partir de una línea de tendencia exponencial, podemos observar una aceleración en la evolución al alza del desempleo.

Ahora bien, este proceso se desata aun cuando en cada uno de estos países el Producto Bruto Interno, el cual registra la evolución de la riqueza material, continúa expandiéndose, como veremos en el Gráfico 3. Es decir, el mismo proceso de expansión de la producción expulsa masas crecientes de población a las filas del desempleo.

Este proceso se enmarca claramente en un proceso de suba relativa de la productividad en estos países, dado que la evolución de la producción supera a su vez el crecimiento de la población en cada uno de ellos, absorbiendo solo una parte de la misma, y consolidando a una porción creciente de ella como sobrante para las necesidades de la acumulación de capital.

Ahora bien, con estos indicios a la vista nos resta buscar en los determinantes que desencadenan este cambio. Veamos en la próxima sección dicha necesidad.

1.2 El desarrollo del capital por medio del avance constante en la productividad del trabajo, su objetivación en la nueva base técnica a partir de la década del setenta y la subjetividad productiva obrera

La acumulación de capital en general se sustenta mediante la producción de plusvalía relativa a partir de la baja continua del precio de los valores de uso que inciden en la canasta de consumo de la fuerza de trabajo, abaratando así su valor, y pudiendo apropiarse el capital una parte mayor de la jornada laboral desplegada por los trabajadores, dado que los mismos le dedicarían relativamente cada vez menos tiempo a generar el valor que los reproduce como fuerza de trabajo en activo. Este proceso, desde el punto de vista del capitalista, no es más que la baja continua de los costos de producción a partir de la suba de la cantidad de valores de uso que produce con cada vez menos obreros relativamente. Este proceso, en su unidad, se objetiva en la ampliación de la escala de la producción como forma de subir la productividad del trabajo que se pone en acción. (Marx, 2012 [1867]).

Ahora bien, la intensidad que toma este proceso se objetiva en la producción constante de innovaciones técnicas, la cual, a su vez, va intensificando la necesidad de avances científicos que las sustenten. Conforme se va magnificando esta necesidad por las innovaciones el proceso mismo de su desarrollo se complejiza. La ciencia en su conjunto se va fragmentando en distintas ramas por la necesidad de especialización de los científicos y el tiempo que requiere la preparación de los mismos para poder desplegar su trabajo. En este sentido, todo el proceso de producción de la innovación también se fragmenta en distintas necesidades operativas. La profesión de Ingeniero, por ejemplo, es uno de estos casos, ya que los mismos no enfocan su proceso de trabajo en la producción de “descubrimientos científicos”, sino que parten de los mismos para desarrollar formas particulares de articularlos para aplicarlos a la producción, objetivado esto en la maquinaria, la cual utiliza las fuerzas naturales para operar sobre las materias primas transformando el valor de uso de las mismas, es decir, produciendo. A su vez, las innovaciones que se presentan en las materias primas, se rigen por las necesidades de la maquinaria y no al revés, ya que las mismas son producidas en tanto puedan ser transformadas por la tecnología disponible, por lo que la innovación en la maquinaria es la que rige el proceso tanto de innovaciones en la ciencia básica como en lo que podríamos llamar la “ciencia aplicada”.

La producción a nivel mundial hasta mediados del siglo pasado se basaba en la fuerza que consciente y voluntariamente desplegaba el obrero sobre la maquinaria para realizar la transformación necesaria sobre la materia prima. Es decir, cada obrero, de acuerdo a la rama de producción en la que desplegaba su trabajo, debía tener conocimientos tanto de las máquinas que utilizaba como del proceso de transformación particular que estaba realizando sobre la materia prima ya que el éxito de dicha transformación quedaba determinado a la forma específica en que aplicara su fuerza de trabajo. Es decir, el obrero debería estar especializado en un proceso productivo particular, debería tener rasgos productivos específicos, lo cual lleva en sí un proceso de formación amplio para poder aplicar su fuerza de trabajo en la producción.

Sin embargo, a partir de mediados del siglo pasado la producción comenzó a tomar un camino que revolucionaría las formas generales que tenía hasta el momento. El puntapié inicial en este proceso, justamente no por casualidad, es el desarrollo del transistor –para finales de la segunda guerra mundial–, como desarrollo de su antecesora, la válvula de vacío. Este dispositivo permitió el avance exponencial de lo que hasta ese momento era una incipiente rama de la Física, la Electrónica. A partir de la Electrónica, rama netamente práctica por definición, se abre la posibilidad de desligar al obrero de una de las cuestiones fundamentales de su trabajo, el control sobre la maquinaria. En primera instancia, el control Electrónico mejoró sustancialmente las posibilidades de cuantificar las variables del proceso de producción, como la velocidad de control y conteo de la maquinaria, con la simple razón de mejorar cualitativa y cuantitativamente la información acerca del proceso de trabajo para que el obrero decida a partir de la misma. Esta cuestión es la primera que le quita particularidades productivas a la fuerza de trabajo debido a que la formación que hasta antes de este cambio se necesitaba para desplegar este trabajo –la utilización de las herramientas de medición particulares– ya no son necesarias.

Ahora bien, la potencialidad que se abre con la posibilidad de medir las distintas variables del proceso de producción electrónicamente es la de automatizar dicho proceso. El camino hacia la automatización encuentra su quiebre en el desarrollo de los sistemas de almacenamiento de datos, debido a la necesidad de guardar instrucciones que se van desplegando conforme pasa el tiempo. Así, la capacidad de procesamiento de instrucciones se fue complejizando a partir de la utilización del transistor en su función como interruptor, junto con dispositivos de temporización que ejecutaban las instrucciones en tiempos determinados, todo esto almacenado en distintos formatos, como por ejemplo las tarjetas perforadas o cintas magnéticas, hasta llegar a la posibilidad de memorizar instrucciones en “estado sólido” a partir de la utilización intensiva del transistor. Todos estos avances que arrancaron a mediados de la década del cuarenta, se consolidaron en tan solo veinticinco años en la célula madre de la informática, base de la automatización a gran escala actual, el microprocesador. El mismo permitió profundizar la capacidad de procesamiento de instrucciones, las cuales cada vez podían resolver mayor cantidad de operaciones lógicas, potenciado este proceso a su vez por el desarrollo de la capacidad de memoria. Estos avances permitieron dar el puntapié inicial para la automatización de toda clase de procesos productivos, tanto sea por medio de automatismos específicos a medida como por automatismos dinámicos programables, como son los robots industriales de hoy en día. Este avance da la estocada final para terminar de arrancarle al trabajador procesos específicos que antes tenía bajo su control. Hasta la automatización del proceso productivo, la transformación productiva de las materias primas estaban bajo las decisiones formales del obrero con su pericia, pero ahora, la máquina es la que lleva adelante completamente el proceso productivo de transformación sobre las materias primas, sin la necesidad de la decisión del obrero. En última instancia el obrero cumple un rol de asistencia a la máquina controlando su correcto funcionamiento y abasteciéndola de materias primas, es decir se objetiva como un apéndice de la maquinaria (Marx, 2012 [1867]).

Todo este proceso visto hasta aquí, con respecto a los cambios en la base técnica que se desata a todo vapor a partir de la década del setenta, tiene dos consecuencias centrales; en primer lugar, la pérdida por parte del obrero de características productivas que antes eran esenciales –hoy en día el obrero que trabaja asistiendo a un proceso de producción automatizado no necesita saber cuáles son las características del mismo y en qué forma particular se desarrolla, sino que debe, a lo sumo, saber cómo solucionar operativamente los errores que informa la máquina, lo cual lo encuentra en un “Manual de Servicio Técnico”, o donde colocar en la máquina cada materia prima–, por lo que los atributos productivos que antes se debían tener para operar en un determinado proceso de producción, hoy ya no son necesarios, y, en todo caso, si se los tiene no son reconocidos por el capital. Este proceso se ve claramente, en Argentina por ejemplo, en la desaparición de los oficios específicos que antes eran moneda corriente en la industria, ejemplo claro de esto es el obrero “matricero”. Este puesto en el proceso de producción, requería el conocimiento de su herramienta base, el torno por ejemplo, su forma de funcionamiento y las modificaciones que se podían hacer para llevar adelante las distintas tareas que el mismo podía realizar, desbaste, cilindrado, roscas, etc. Además, debía tener conocimientos específicos de las herramientas de medición, por ejemplo el calibre, micrómetro, etc. Sin contar, que el mismo obrero diseñaba las piezas que iba a producir por lo que necesitaba una sólida formación en cálculo, física de los materiales, procesos de tratado de los materiales ferrosos y no ferrosos, templado, cementado, revenido, etc. Toda esta formación, tanto formal como experimental, que debía tener un “matricero”, se desglosa hoy en día en distintos obreros que tienen las mismas tareas fragmentadas y que giran alrededor de la automatización de la herramienta de base, el torno convencional que hoy en día dejó su control al llamado “Control Numérico Computarizado (CNC)”. La fragmentación comienza en la figura del ingeniero quién desarrolla la pieza en abstracto, en el plano, el cual pasa a quién lo procesa por medio de los conocidos softwares CAD/CAM, obteniendo un set de instrucciones que se compila de acuerdo a la pieza y las distintas herramientas que se utilizarán en su proceso de producción concreto. Una vez listo el set de instrucciones, el mismo se carga en la máquina, la cual

es operada por un obrero que fija la materia prima a la misma, corrobora que las herramientas que utilizará el torno estén en posición y se encarga de presionar el botón de inicio del proceso hasta que la misma termine y repita la tarea. Así, hoy en día, el oficio de “matricero” no desaparece por cuestiones culturales o por ineficiencias en los procesos de formación del mismo, sino que dicho obrero no es requerido con las características productivas que antes eran condición indispensable. Si hoy en día este tipo de obreros es escaso es justamente por la necesidad social de ellos y no al revés¹. Por más que hoy un obrero se forme como “matricero” no se le reconocerá socialmente como tal dada dicha necesidad. El capitalista que cuenta hoy con un torno computarizado necesita un ingeniero, un operario de software CAD/CAM o un operario de torno CNC, ya no un “matricero”. Este proceso es analizado por Fröbel a partir de los desarrollos de Braverman, concluyendo que:

“[...] la fuerza de trabajo para la ejecución del proceso productivo dividido en elementos aislados puede comprarse mucho más barata que como capacidad de trabajo de un solo trabajador. [...] El desglose del proceso productivo de una mercancía en elementos separados permite al empresario comprar concretamente la fuerza de trabajo exactamente cualificada para cada elemento y, consecuentemente, la más barata posible. [...] Las exigencias de la competencia convierten esta posibilidad en una necesidad.” (Fröbel 1980, pp. 44)

Es por esta razón que las características productivas de los obreros se van moldeando dadas las necesidades del capitalista, las cuales no son más que las necesidades de la maquinaria que dispone.

*Con todo esto, lo que tenemos delante no es más que la forma en que los cambios en el proceso concreto de trabajo van transformando las características productivas de los obreros. Es decir cómo **los cambios en la materialidad del trabajo determinan la subjetividad productiva del obrero** (Iñigo Carrera 2004, pp. 56-58).*

Por último, nos resta marcar la forma que toma la subjetividad productiva del trabajador a partir de los cambios vistos. Como vimos, el proceso que se objetivaba en la pericia del obrero se fragmenta a partir del desarrollo de la automatización. Este proceso se sustenta en la especialización de una gran parte de la fuerza de trabajo en la producción de innovaciones, científicos, ingenieros, etc. A su vez, el proceso de automatización requiere de un control integral de la producción con respecto a su planificación, es decir, dada la escala que toma la producción automatizada, se requiere de un plan de producción ajustado a los tiempos de la maquinaria en el requerimiento de materias primas, stock de las mismas, transporte, etc. Esto, a su vez, confiere una complejidad en la administración de dicha estructura tanto con respecto a la contabilidad del proceso en su unidad como de la planificación financiera con respecto a la venta de los valores de uso producido y el pago de materias primas, salarios, etc. Esto, se porta en la necesidad de un conocimiento sustancialmente más complejo por parte de los obreros que detentan la administración tanto de la producción concreta como de las cuestiones que hacen a la circulación en el mercado de las mercancías producidas. Como resultado de este proceso de transformación en las bases de la acumulación de capital y del avance en la productividad del trabajo, una porción creciente de la población es expulsada del proceso de producción debido al creciente cambio de obreros por maquinarias, de trabajo vivo por trabajo objetivado en la maquinaria. Así, podemos ver, con una clasificación muy amplia, tres cambios fundamentales en la subjetividad productiva de los obreros; en primera instancia nos encontramos con un obrero sumamente especializado en la producción de innovaciones, lo cual requiere una subjetividad productiva ampliada con respecto a las necesidades vigentes con anterioridad; a su vez, los obreros que tienen a su cargo la administración general de cada capital individual necesitan de una mayor especialización para su tarea, detenta también una subjetividad productiva ampliada; en segundo lugar, nos encontramos con un obrero que perdió atributos productivos de acuerdo a las necesidades vigentes, estos son los operarios de la maquinaria automatizada y el personal de servicio técnico, quienes solo llevan adelante un trabajo sumamente simple, relativamente hablando, de asistencia a la maquinaria. Por último, nos encontramos con una porción creciente de la población la cual ya no puede desarrollar los atributos productivos mínimos para entrar en el proceso de producción ya que no encuentra demanda para venderse como fuerza de trabajo, es justamente, población obrera sobrante para las necesidades del capital, a la cual se le arranca cualquier posibilidad de reproducirse, es decir se le arranca la posibilidad de desarrollarse como ser genérico humano en el despliegue de su trabajo. (Iñigo Carrera 2004, pp. 56-58)

1. Cabe aclarar que a esta altura de la exposición estamos desarrollando las determinaciones generales, por lo que no planteamos las determinaciones particulares de nuestro espacio nacional de acumulación, tomando al obrero de oficios solo a modo de ejemplo.

1.3 La posibilidad abierta a partir de la automatización del proceso productivo: la deslocalización de la producción para la utilización de la población obrera sobrante

Ahora bien, al transformarse el proceso concreto de trabajo demandando el capital una fuerza de trabajo con atributos productivos degradados, sin una formación específica que implique aplicar su pericia en el proceso de trabajo, se abre la posibilidad de utilizar fuerza de trabajo que hasta el cambio tecnológico impuesto por la automatización, no era demandada dada su subjetividad productiva degradada. Este es el siguiente punto fundamental en juego para enfrentarnos a los cambios en la estructura de la producción a partir de la década del setenta, siendo justamente la incorporación a la producción de masas de población obrera sobrante -sobrante para las necesidades del capital hasta ese momento-. Este es el caso de la entrada en producción de la fuerza de trabajo existente en el sudeste asiático.

La población existente en los países del este y sudeste asiático portan una potencialidad particular para este proceso:

“Muy distinta es la historia que trae consigo la superpoblación latente generada por el capital en el este asiático [respecto a la población obrera sobrante africana (EM-SB)]. Está formada por antiguos campesinos libres, pero sometidos a férrea explotación mediante un sistema tributario y rentístico fuertemente estructurado. Esta modalidad de explotación tiene su base material general en la importante presencia de la agricultura bajo riego organizada en gran escala. De modo que se trata de campesinos acostumbrados a un trabajo intenso, colectivo y disciplinado, realizado bajo su propia responsabilidad inmediata de individuos libre, pero jerárquicamente regido de manera general. Su historia los torna una superpoblación obrera latente particularmente apta para ser transformada en un fuerza de trabajo capaz de funcionar como apéndice de la maquinaria en la moderna manufactura.” (Iñigo Carrera 2004, pp. 68)

Como marca Iñigo Carrera, la población obrera sobrante existente, en principio en el este asiático, tiene particularidades que la hacen susceptible de utilización por parte del capital con las nuevas tecnologías disponibles. Es decir, son campesinos libres, por ende portan la primera condición para venderse como fuerza de trabajo, pero que cuentan con la tierra como medio de producción para su subsistencia. La cuestión aquí pasa a ser la forma particular en que cada espacio de acumulación de capital porta a su población con la segunda condición para objetivarse como obrero, la de no contar con los medios de producción para su reproducción. Cada país, de acuerdo a la forma concreta que toma su desarrollo en los distintos sucesos históricos, determina el movimiento de su población bajo estas condiciones. El primer caso paradigmático es el de Japón y su cambio estructural a partir de las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial sobre su territorio. Aquí, la forma que toma la utilización de la fuerza de trabajo abaratada es la producción de indumentaria y calzado para el mercado mundial.

A partir de aquí los espacios de acumulación que cuentan con masas de población obrera sobrante entraran en producción de acuerdo a la tecnología disponible que simplifica el trabajo necesario para la operación de las maquinarias, pudiendo utilizar este tipo de obrero. Es así que los procesos productivos que demandan un despliegue de fuerza de trabajo de subjetividad degradada se deslocalizan de los países donde antes contaban con obreros calificados, buscando la fuerza de trabajo abaratada. Por esta razón se verifica una elevada tasa de desempleo sostenido en los países industrializados debido a la deslocalización de distintos procesos productivos. De manera general, los países industrializados se focalizan en la utilización de la fuerza de trabajo de origen por medio de la suba de su subjetividad productiva, pasando por sus manos tanto la administración planificada de los procesos globales de trabajo como la producción de innovaciones a la que nos referimos anteriormente. La cuestión aquí pasa porque esta demanda por fuerza de trabajo de subjetividad productiva expandida es limitada, por lo que este efecto en conjunto con la deslocalización de los procesos productivos produce una masa de desempleados que ya no son, ni serán de acuerdo al aumento del nivel medio de desempleo analizada a partir del Gráfico 1, demandados por el capital.

Ahora bien, son variados los casos de espacios de acumulación de capital que entran en producción bajo la condición de contar con fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, sin embargo el espacio de acumulación que cambia radicalmente las bases generales de la producción a nivel mundial, y que todavía se encuentra en pleno desarrollo, es la República Popular China. Veamos en la próxima sección la forma particular de este espacio de acumulación y su desarrollo en torno al proceso de deslocalización de la producción.

2. La Nueva División Internacional del Trabajo y la República Popular China² como caso paradigmático de este proceso

2.1 Características concretas de la República Popular China como espacio de acumulación de capital

Sin entrar en las particularidades concretas en cuanto a la forma histórica que toma este espacio de acumulación, podemos ver de manera general como las bases necesarias para la formación de la fuerza de trabajo abaratada, en las condiciones necesarias para su utilización por el capital, se disponen a partir de 1949 con el ascenso al poder de Mao Zedong y se desarrollan durante todo el periodo en el que Mao detentó el poder en la República Popular China, como presidente del Partido Comunista Chino en general y como presidente de la República Popular en particular. Este proceso se evidencia tanto debido al crecimiento poblacional que se verifica en este periodo, como al traspaso paulatino de la población rural al ámbito urbano. Veamos estos procesos a partir de la Tabla 1.

Tabla 1. Población Urbana y Rural según censos de población. -China 1953-2010

		1953	1964	1982	1990	2000	2010
Población Total		582.600.000	694.580.000	1.008.180.000	1.133.680.000	1.265.830.000	1.339.720.000
Población Urbana	Absoluta	77.260.000	127.100.000	210.820.000	299.710.000	458.440.000	665.570.000
	Tasa	13,26	18,30	20,91	26,44	36,22	49,68
Población Rural	Absoluta	505.340.000	567.480.000	797.360.000	833.970.000	807.390.000	674.150.000
	Tasa	86,74	81,70	79,09	73,56	63,78	50,32
Tasas de crecimiento Intercensal	Población total	-	19,22	45,15	12,45	11,66	5,84
	Población Urbana	-	64,51	65,87	42,16	52,96	45,18
	Población Rural	-	12,30	40,51	4,59	-3,19	-16,50

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Poblacionales de la República Popular China

En solo treinta años, entre principios de la década del cincuenta y principio de la del ochenta, la población creció en casi 500 millones de personas duplicando su magnitud. Este cambio se ve bruscamente acelerado tanto en el periodo 1953-1964 donde la tasa de crecimiento entre puntas dio un 19,22%, pasando al periodo 1964-1982 a una tasa de crecimiento entre puntas de un 45,15%. Es claro cómo este movimiento es un momento particular de China debido a la notoriedad de su aceleración como al de su desaceleración verificándose esta cuestión a partir del censo poblacional de 1990.

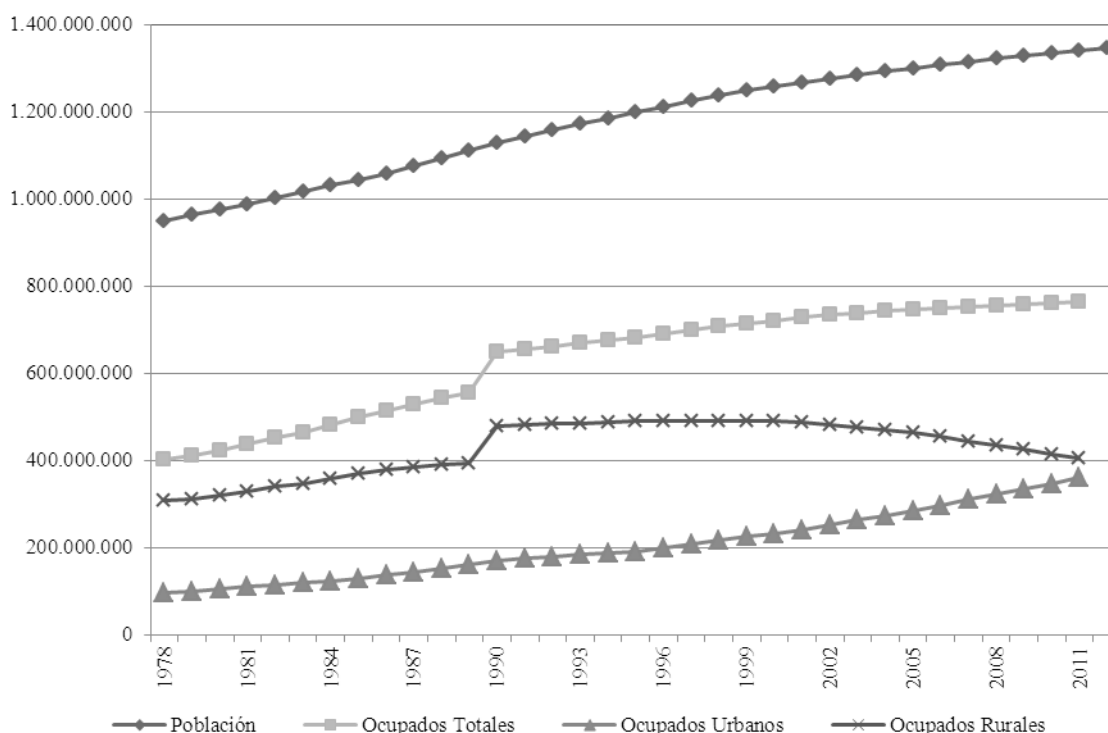
A su vez, podemos ver como la población urbana fue creciendo a costa de la población rural, es decir, hubo una migración neta del ámbito rural al ámbito urbano, verificándose un cambio tendencial marcado en la década del noventa donde la población rural empieza a caer absolutamente. Esto se torna evidente al observar que la totalidad del crecimiento poblacional se da en las zonas urbanas y, además, éstas absorben población rural en términos absolutos.

Luego del estudio de estos procesos, es claro cómo toda la etapa que va desde 1949 hasta 1979 se consolida como la antesala del despliegue total de la especificidad China actual, *la provisión de fuerza de trabajo abaratada para las necesidades de la gran industria*. Con la apertura a las relaciones tanto institucionales como comerciales a partir de la década del ochenta, China da el puntapié inicial para que los capitales que cuentan con la maquinaria necesaria para utilizar como apéndice de ella a obreros de subjetividad productiva degradada comiencen a instalarse dentro de sus fronteras. Proceso que termina de desarrollarse en la década del noventa a partir de la apertura total de China dejando ingresar sin limitaciones aparentes Inversión Extranjera Directa genuina. Veamos cómo se evidencia este proceso con respecto a la población en el Gráfico 4.

²En este documento asumimos la igualdad entre la República Popular China y China, sin embargo debemos marcar la diferencia con la República China, comúnmente conocida como Taiwán.

En el Gráfico 4 se ven claramente las tendencias poblacionales desarrollándose a través del tiempo. Se puede ver una tendencia levemente a la baja en el crecimiento poblacional, siendo esto el efecto de la penetración de las formas urbanas características del modo de producción capitalista y la necesidad de mermar el crecimiento poblacional para que no se torne pernicioso para la acumulación de capital en su unidad, siendo efecto concreto de esto la “Política de hijo único” implementada por el Gobierno Central a partir del año 1978. A su vez, es claro como a partir de la década del noventa el flujo neto de población rural hacia los ámbitos urbanos se consolida para acelerarse crecientemente en la década de los dos mil.

Gráfico 4. Evolución absoluta de la población total, los ocupados totales, urbanos y rurales.- China 1978-2012³



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la República Popular China 1996, 2010, 2011, 2013 y Anuario de Estadísticas Laborales 2005

Como último punto a destacar, debemos marcar el cambio cualitativo a partir de los tamaños absolutos que implican las variables en este particular país. El cambio poblacional que se verifica a partir de la década del cincuenta implica que para finales de la década del setenta China creció el equivalente a diez “Argentinas” con respecto al total de la población actual de nuestro país. El crecimiento de la población china urbana entre el censo de población del 2000 y el del 2010 fue de más de cinco “Argentinas” con respecto al total de la población actual de nuestro país. El cuanto de las cuestiones poblacionales chinas es cualitativamente distinto que lo que podemos percibir comúnmente en nuestro país, por ejemplo. Esto plantea dos cuestiones, en primer lugar, la incommensurable disponibilidad de fuerza de trabajo que el capital encuentra en este espacio de acumulación, la cual debido al doble efecto de su cantidad, como a la subjetividad productiva degradada que detenta, se encuentra particularmente abaratada. A su vez, a contramano de los estudios que predicen “el fin de la mano de obra barata” en China, se verifica que el salario real promedio subió solo un 10% entre 1978 y 2004 de acuerdo

3. Se puede observar un salto sustancial de los ocupados totales y urbanos en el año 1990 el cual se explica por una reestimación del empleo en el sector militar. Este fenómeno no implica una contradicción en nuestro análisis con respecto a las tendencias de los movimientos, por lo que no pareció pertinente una reestimación de la serie. Para profundizar en este aspecto consultar Holtz, Carsten 2006; Measuring Chinese Productivity Growth, 1952-2005. Hong Kong University of Science & Technology.

al Anuario de Estadísticas Laborales de 2005. Cabe aclarar que dada la incidencia del empleo rural es probable que los salarios urbanos crezcan más rápido que los rurales, sin embargo, uno de los sectores específicamente urbano como el de la Investigación Científica, según el Citado Anuario, fue el más favorecido con un crecimiento real de 18,4% desde 1978, lo que a priori puede implicar una suba absoluta del valor de dicha fuerza de trabajo, la cual por las determinaciones mismas de este espacio de acumulación gozaría también de su abaratamiento. Es de notar también que ante la posibilidad de achicarse la población obrera sobrante y por tanto plantearse la posibilidad de una recomposición salarial de acuerdo a su escasez, la política que implementa el Gobierno Central chino es la de la posibilidad de tener más hijos por familias, flexibilizando la ley de hijo único, con vista a eliminarla por completo. Este punto, acentúa las evidencias en torno a la especificidad china, como proveedora de fuerza de trabajo abaratada a partir de la superpoblación relativa con subjetividad productiva degradada existente en dicho espacio de acumulación.

2.2 La producción en China y su impacto en la forma productiva mundial

Como medida comparativa de la forma productiva China con respecto a nuestro país desdoblaremos la comparación pivotando en la forma productiva característica de los Estados Unidos. Esto debido a la forma particular que presenta Estados Unidos respecto a la producción de la generalidad de las mercancías, detentando, en general, las formas productivas medias a nivel mundial. Así, la comparación nacional se realizara contra Estados Unidos como nexo para su comparación con China. Nos centraremos en este sentido en el tamaño promedio de los establecimientos productivos.

Dada la información disponible, comparemos el tamaño de los establecimientos norteamericanos y nacionales desde 1947 y de China para 2008 en la Tabla 2.

Como se puede observar, los tamaños relativos de los establecimientos norteamericanos presentan grandes diferencias en detrimento del tamaño nacional. Necesariamente este indicador nos da una referencia acerca de la escala de la producción existente, tanto por rama como en su tamaño general. Así, para mediados de siglo, nuestro país presenta un tamaño relativo de sus establecimientos de alrededor de un 20% de los de Estados Unidos.

Ahora bien, este tamaño relativo nacional va recuperando terreno para llegar a ser un tercio del tamaño verificado en Estados Unidos. Sin embargo, si comparamos el tamaño actual de los establecimiento norteamericanos con respecto a los tamaños medios de los establecimientos chinos, se evidencia cómo en una gran cantidad de ramas los tamaños medios de los establecimientos chinos superan ampliamente el tamaño norteamericano, llegando en algunas ramas a ser el doble de estos, superando, así, ampliamente los tamaños nacionales.

Cabe aclarar que el tamaño del establecimiento medio chino esta sustancialmente subestimado debido a que en la cuenta entran los establecimientos rurales -los cuales en gran medida producen por la necesidad de subsistencia de los propios productores y no con el eje en la producción de valor, detentando una baja productividad del trabajo y por ende un menor tamaño relativo de establecimiento- característica que ya analizamos en el apartado anterior, por lo que este resultado, descontado este efecto, resultaría de mayor proporción si tomamos los establecimientos que producen en las condiciones medias a escala global.

**Tabla 2. Tamaño promedio de establecimientos por ramas de actividad seleccionada.
Estados Unidos, Argentina y China. 1947-2008**

	Alim., bebidas y tabaco	Textiles, confec. y cuero	Papel e imp.	Ref. petróleo y der.	Prod. Min. no metá- licos	Met. y productos	Maq. y eq.	E. de trans.	Otras man.
EE.UU - 1947	37,9	60,7	35,2	89,5	39,7	96,3	107,3	49	32,7
ARG - 1947	14,6	15,9	19,1	30,2	11,7	12,9	10,1		9
EE.UU - 1954	40,5	58,3	35,6	86,7	44,1	75,3	79,7	318,7	27,2

ARG - 1954	12	10,6	13,9	27,2	7,8	8,8	8,7		6,6
EE.UU - 1963	45,4	62,4	34,3	66,8	36,2	66	68,1	222,5	25,1
ARG - 1964	10,5	12,3	12,4	19,5	7,8	8,3	10,4	7,4	5
EE.UU - 1972	57,5	74,5	35,1	70,3	38,9	72,6	65,8	195,3	31,9
ARG - 1974	11,7	13,4	13,3	23,8	7,3	10,6	18,8	39,3	4,5
EE.UU - 1982	69,3	62,4	31,7	61,6	32,1	54,3	59,2	169	30,2
ARG - 1985	12,7	17,1	14,3	22,4	7,9	10,6	15,8	28,1	5
EE.UU - 1992	73,7	54,9	29,5	62,4	28,8	47,2	44,8	145,9	31,6
ARG - 1994	12,8	13,9	9,8	20,6	11,5	7,4	9,5	23,3	5,1
EE.UU - 2002	53,9	32,6	28	62	28,9	30,6	57,8	132,6	26,2
ARG – 2005	13	13	10	20	10	8	13	19	5
ARG 2005 /EEUU 2007 2007	24%	41%	36%	33%	34%	25%	22%	14%	20%
EE.UU – 2007	54	33	28	62	29	31	58	133	26
EE.UU 2007. / CHINA 2008	112%	43%	76%	98%	59%	55%	76%	182%	58%
CHINA - 2008	48	76	37	63	49	55	76	73	45

Fuente: Graña 2013 y Censo Económico de China 2008

Para profundizar en el análisis de la escala de producción que se verifica en China, analicemos la Tabla 3 que nos muestra la estructura de las empresas que producen en los centros urbanos, la cantidad de ocupados que emplea para su producción y el tamaño medio de los establecimientos.

Como podemos ver a partir de la Tabla 3, las estructuras por empresas urbanas dan un panorama distinto a lo visto en la Tabla 2. Es decir, los tamaños promedios de las empresas que utilizan intensivamente la fuerza de trabajo abaratada es sustancialmente mayor a la media vista por industria. Aquí se abren dos cuestiones; la primera es la estructura poblacional de China, en donde aún hoy el 50% de la población se encuentra en zonas rurales, donde mayoritariamente las actividades que se desarrollan no están emplazadas para la valorización del capital sino para la subsistencia de la población que las realiza, como vimos. Por esta razón, en una mirada agregada como en la Tabla 2, el tamaño de las empresas que producen para el mercado mundial está sustancialmente subestimado. Cuando nos enfrentamos al tamaño de los establecimientos urbanos podemos apreciar una parte de esa diferencia. Por otro lado, podemos ver como las empresas netamente estatales fueron subiendo su participación con respecto a la conformación de establecimiento de menor tamaño dejando su importancia relativa con respecto al tamaño medio de los establecimientos pero absorbiendo una parte importante de los ocupados. A su vez, se puede verificar una suba sustancial de las empresas catalogadas bajo “Economía Privada”, los cuales, en general, son pequeños establecimientos privados que se arman en torno a los centros urbanos. Los mismos brindan servicios a la producción industrial pero que no fundamentan su valorización en base a la producción del mercado mundial.

Tabla 3. Total de corporaciones urbanas, cantidad de ocupados y tamaño medio por tipo de corporación. 1996-2008

Tipo de Corporación	Censo Industrial 1996				Censo Económico 2008			
	Cantidad	Ocupados	Tamaño Medio	% de Ocupados	Cantidad	Ocupados	Tamaño Medio	% de Ocupados
Economía del Estado	442.025	75.000.787	169,68	37,91	1.106.291	63.120.633	57,06	31,42
Economía colectiva	1.501.114	87.943.649	58,59	44,45	264.959	10.474.507	39,53	5,21
Economía Privada	442.970	9.833.513	22,20	4,97	3.671.752	92.686.925	25,24	46,14
Economía asociada	44.175	2.491.820	56,41	1,26	13.545	654.166	48,30	0,33
Compartir Economía	71.830	7.191.731	100,12	3,64	67.013	2.782.936	41,53	1,39
La inversión extranjera en la economía	53.930	7.197.621	133,46	3,64	102.291	16.706.576	163,32	8,32
Empresas mixtas sino-extranjeras	33.101	4.853.931	146,64	2,45	32.611	5.577.192	171,02	2,78
Empresas cooperativas sino-extranjera	7.662	975.085	127,26	0,49	3.938	584.180	148,34	0,29
Las empresas de propiedad extranjera	13.167	1.368.605	103,94	0,69	62.533	9.822.042	157,07	4,89
Co., Ltd. Con inversión Extranjera					3.209	723.162	225,35	0,36
Hong Kong, Macao y Taiwan	56.832	8.168.736	143,73	4,13	84.004	14.474.042	172,30	7,20
Hong Kong, Macao, Taiwán y la parte continental de empresas conjuntas	29.045	4.283.866	147,49	2,17	22.137	3.834.705	173,23	1,91
Hong Kong, Macao, Taiwan y China continental Joint Ventures	13.628	2.125.201	155,94	1,07	4.171	594.684	142,58	0,30

Hong Kong, Macao y Taiwán empresas privadas	14.159	1.759.670	124,28	0,89	55.042	9.570.762	173,88	4,76
Hong Kong, Macao y Taiwan Investment Co., Ltd.					2.654	473.891,00	178,56	0,24
Totales	2.723.638	197.827.855	72,63	100,00	5.496.150	200.899.785	36,55	100,00

Fuente: Censo Industrial 1996 y Censo Económico 2008

Como vemos en la Tabla 3, los establecimientos que detentan un importante tamaño relativo son en los que interviene el capital extranjero. Tanto los que se encuentran asociados con el estado como los que son propiedad extranjera en su totalidad. A su vez, los tipos societarios de “Compañía Limitada” (Co., Ltd.) son los que generan el marco apropiado para el asentamiento del capital extranjero, por lo que las empresas que se desarrollan bajo este marco legal son claramente las que detentan una mayor de concentración de obreros por establecimiento.

Sin embargo, como vemos en la Tabla 3, los ocupados que se encuentran en empresas de gran tamaño no llegan a ser más que el 15% de los ocupados urbanos. Es decir, las empresas que producen para el mercado mundial, es decir las empresas que detentan grandes tamaños de establecimiento y que, en general, tienen participación extranjera con respecto a la propiedad del capital, solo utilizan el 15% de los ocupados. Todos los demás establecimientos ocupan al restante 85% y se caracterizan por tener un tamaño relativo particularmente menor, proyectándose como pequeños capitales respecto a los que producen para el mercado mundial. Es decir, solo una pequeña parte de la población China satisface las necesidades de valorización de los capitales que deslocalizan su producción desde los países industrializados, por lo que la necesidad de una masa de población abiertamente sobrante es necesario para el proceso de acumulación de capital en este país. A su vez, es claro que cuando la cantidad de población obrera sobrante comienza a reducirse el mismo Gobierno Chino impone la necesidad de multiplicar dicha población. Este fenómeno se expresa, como vimos, en la flexibilización de la ley de hijo único a partir de 2013.

3. Impacto de la NDI en las formas productivas nacionales y el mercado de trabajo

En este apartado nos centraremos en dos cuestiones, la posibilidad de que nuestro país se adapta a las nuevas formas productivas que rigen mundialmente la producción, la producción en base al aprovechamiento de masas de población obrera sobrante; y el impacto que tiene sobre el mercado de trabajo la adaptación o no de Argentina a estas formas productivas.

En primer lugar, lo que debemos tener en cuenta es que los capitales que deslocalizan su producción son los que se encuentran a la vanguardia tecnológica, es decir los que cuentan con la tecnología para simplificar de tal manera el trabajo que la formación necesaria de la fuerza de trabajo sea prácticamente nula. Este, justamente, no es el caso de nuestro país. Como veremos en el Gráfico 5, Argentina tiene históricamente una productividad del trabajo sustancialmente más baja a la que consideramos media aquí respecto a la producción de valor y por ende a la estructura de costos que esta conlleva, la norteamericana

Como observamos en el Gráfico 5, la productividad del trabajo relativa en el sector industrial en nuestro país tiene un pico en el año 1972, llegando casi al 40%, para luego caer sostenidamente posicionándose en la actualidad en torno al 15%. Esto nos enfrenta a que, históricamente, la estructura de costos nacional es manifiestamente regresiva con respecto a la norteamericana. Sin embargo no es casualidad que desde la década del setenta hasta principios de los noventa la productiva caiga estrepitosamente, sino que es el resultado de la forma productiva que toma la acumulación de capital a nivel mundial. Como ya desarrollamos, la deslocalización de la producción hacia los países con población obrera sobrante, potencia la acumulación en los países

industrializados. Los mismo, se especifican en el desarrollo y producción de innovación y en al administración global de su cadena de producción. Este efecto produce una suba exponencial en la productividad del trabajo que ponen en marcha los capitales que se desenvuelven en dichos países. Ahora bien, es claro que nuestro país no puede emular dicho desenvolvimiento por el estancamiento relativo de nuestra productividad. Dado el retraso tecnológico, hermanado directamente con la evolución de la productividad que se pone en marcha en nuestro país, los capitales que se valorizan aquí no cuentan con la tecnología necesaria para deslocalizarse, impedidos de gozar con la estructura de costos que les daría producir con población obrera sobrante del tipo existente en China.

**Gráfico 5. Productividad del Trabajo Relativa Industrial
Argentina/Estados Unidos. 1947-2012**



Fuente: Juan Iñigo Carrera (2007), Kennedy (2011) y National Bureau of Statistics of United States

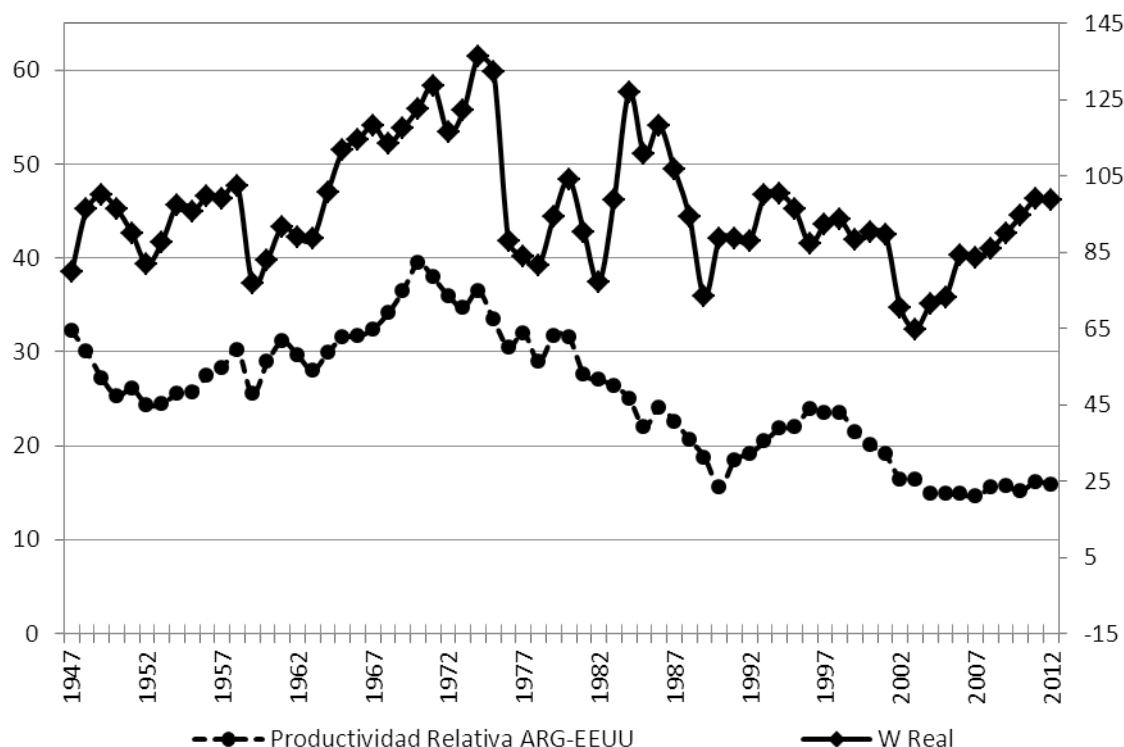
Ahora bien, es claro que el capital sigue logrando valorizarse en nuestro país, sin embargo para poder llevar adelante dicha valorización, el mismo debe encontrar alguna forma de compensación de los costos relativamente más altos que impone una productividad del trabajo relativamente más baja. Así, la cuestión pasa por encontrar a qué echa mano el capital para cerrar la brecha de costos.

Dada la estructura de cada capital individual, analíticamente, podemos desdoblar el gasto productivo que cada uno lleva adelante, el cual es pasible de economizar, en dos formas: la forma de capital constante y la de capital variable, es decir, el gasto en maquinaria y materias primas y el gasto para la compra de fuerza de trabajo. A su vez, además de la posibilidad de economizar en el gasto productivo que realiza cada capital, el mismo tiene la posibilidad de ceder parte de su ganancia para compensar sus costos más altos. Teniendo en cuenta que la finalidad del capital es su valorización, este último caso, el de ceder parte de su ganancia, sería una contradicción, y supondría su propia aniquilación frente a la competencia, que los capitales individuales recurrieran a sus ganancias para compensar el estrangulamiento que le impone la suba de la productividad del trabajo a nivel mundial ya que justamente necesita seguir valorizándose a la tasa media de ganancia pero al mismo tiempo compensar sus costos más alto. Además, sin detenernos en las formas concretas, si los mismos se valorizan por debajo de la tasa media de ganancia, dichos capitales devendrán en pequeños capitales valorizándose como cualquier masa de dinero a la tasa de interés, perdiendo su potencia de valorización (Iñigo Carrera, 2004, pp.140-141) o simplemente quedarán sometidos a su extinción.

A su vez, el desembolso creciente de capital constante es una necesidad del capital por la misma forma que toma el proceso de producción de plusvalía relativa; no obstante, en nuestro país, el capital individual reviste la forma de rezago productivo respecto de las condiciones productivas medias a nivel mundial de acuerdo a su sustancialmente menor productividad relativa. De todos modos, aunque gran parte del proceso productivo nacional sea desarrollado con maquinaria que ya no es apta para producir en las condiciones sociales medias, el mismo no puede simplemente extinguirse, y como lo vemos en la historia Argentina, de hecho, no se extingue.

El capital individual que sigue su proceso al interior del país gasta una parte en la adquisición de maquinaria que pone en marcha mayor productividad del trabajo en términos absolutos, aunque no logra equipararse con los capitales concentrados a nivel mundial, Estados Unidos por ejemplo aquí, y pone en movimiento una productividad del trabajo relativamente menor respecto a las condiciones medias, perpetuando su rezago. Así las cosas, el capital en la Argentina no produce siempre con el mismo rezago, sino que se va renovando con la maquinaria que paulatinamente se va descartando en los ámbitos donde se pone en marcha la productividad media del trabajo social. Por ende, el desembolso en capital constante -aunque éste revista la forma de rezago- no puede parar su marcha ya que, en caso de hacerlo, profundizaría aún más la brecha de producción de valor –justamente por la baja en la productividad relativa-, por ende se estrangularía aún más su capacidad de acumulación relativa.

Gráfico 6. Productividad del Trabajo Relativa (eje izquierdo) y evolución del salario real nacional (eje derecho) 100=1993. 1947-2012



Sin embargo, observando lo que sucede con el desembolso en capital variable, el panorama cambia sustancialmente. La población obrera para reproducirse necesita vender su fuerza de trabajo ya que, al no ser propietaria de los medios de producción, no tiene otra forma de subsistencia que mediante la venta de la única mercancía que dispone, siendo ésta su fuerza de trabajo. El problema se abre cuando el capital individual que se acumula a nivel nacional tiene, como vimos, un limitante en cuanto a la magnitud de capital que necesita desembolsar para tecnificarse, o sea en capital constante, ya que, aunque inferior, necesita mantener una determinada productividad para no sucumbir definitivamente frente a la competencia. A su vez, como vimos, tampoco puede recurrir a su ganancia como mecanismo compensador. De este modo, el mecanismo que encuentra para contrarrestar su menor capacidad tecnológica es centrarse en la parte del capital que utiliza para pagar la fuerza de trabajo, es decir, el capital variable.

Existe una amplia variedad de formas concretas bajo las cuales puede realizarse el pago por debajo del valor íntegro de la fuerza de trabajo determinado por la unidad del proceso de acumulación, o sea determinado mundialmente, entre ellas: la disparidad salarial entre obreros con subjetividad productiva idéntica, la precariedad laboral, la intensificación o extensión de la jornada laboral, etc. Sin embargo, la especificidad productiva argentina ha convertido a este mecanismo en una necesidad del capital individual que se acumula a nivel nacional a partir de la década del setenta. Veamos una expresión de este fenómeno en la evolución del salario real en comparación con la productividad relativa Argentina/Estados Unidos en el Gráfico 6.

Como podemos ver, a mediados de la década del setenta se verifica una de las más brutales bajas de salario real de nuestra historia, solo equiparable con la de fines de la década de los ochenta, con la diferencia de las formas concretas que tomo cada una, la primera bajo la forma de una violenta dictadura militar y la otra bajo un proceso hiperinflacionario que erosiona significativamente el salario real. Estos procesos no son más que la forma concreta que encuentra el capital a nivel nacional de compensar sus costos relativos más altos cargándolos sobre las espaldas de los trabajadores. Ahora bien, este proceso no responde a la malevolencia de la clase capitalista y sus representantes políticos -aunque si fundamenta quien personifica dicho proceso-, sino que la necesidad de que el salario real se transforme en el vehículo para compensar la baja productividad del trabajo relativa, como forma de expresión del rezago productivo, primero se porta en la especificidad nacional y su imposibilidad inherente de desarrollarse en las condiciones medias mundiales de producción y en segundo lugar, en la forma concreta en la que se desarrollan las condiciones medias de producción a escala global, mediante la producción en base a la utilización de población obrera sobrante abaratada.

Además de un deprimido salario real que imposibilita la reproducción de la población nacional, este proceso toma la forma de la precarización de las condiciones de trabajo como abaratamiento de la misma. Esto, tanto a partir de no pagar la porción del valor de la fuerza de trabajo que se destina a la jubilación futura, como a las condiciones precarias concretas en las que se desarrolla el proceso de trabajo, la extensión de la jornada de trabajo, etc.

Bibliografía

- Arceo, N., & Dosalbo, A. (2008). Empleo y salarios en la Argentina, una visión de largo plazo. En J. Nun, *Claves para todos*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Basualdo, E. (2010). *Estudios de historia economica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Fanelli, J., & Frenkel, R. (1994). *Macropolicies for the transition from stabilization to Growth*. Documento CEDES Nro. 87.
- Fröbel, Folker, Heinrichs, Jürgen & Kreye, Otto (1980) *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. España: Siglo XXI Editores,
- Graña, J. (2013). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolucion de las condiciones de empleo*. mimeo.
- Holtz, Carsten 2006; Measuring Chinese Productivity Growth, 1952-2005. Hong Kong University of Science&Technology.
- Iñigo Carrera, J. (2004). *El Capital: razon histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kennedy, D. (2011). *Fundamentos económicos de la contabilidad social: Hacia una mirada de la nueva riqueza social y su evolucion*. Buenos Aires: Mimeo.
- Marx, K. (2012) [1867]. *El Capital: Crítica de la economia política, I*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Monteforte, E., Jaccoud, F., & Pacífico, L. (2011). “La dinámica laboral argentina desde 1995 hasta la actualidad, ¿Recuperación sin cambio estructural? *IV Jornadas de Economía Crítica*. Córdoba.
- Schorr, M. (2007). La industria argentina entre 1976 y 1989. Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de acumulación local. *Papeles de trabajo Nro. 1 IDAES-UNSAM*.

PONENCIA

RESPUESTAS HETERODOXAS A LA CRISIS
MUNDIAL: EL CASO ARGENTINO

Américo GARCÍA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

Introducción: una visión crítica de la crisis mundial

El objetivo del trabajo es analizar la política anticíclica llevada adelante por el gobierno argentino para hacer frente a las consecuencias de la crisis internacional desatada a fines de 2007. En una primera parte se hará una breve caracterización de la crisis mundial, encuadrada no sólo como crisis financiera sino como una profunda crisis sistémica que tiene relación con el propio funcionamiento de la economía capitalista y con las particularidades que dicho funcionamiento ha venido experimentando desde mediados de los años '70.

Este enfoque implica asumir una perspectiva teórica crítica acerca del funcionamiento del capitalismo internacional que intenta relacionar las crisis que periódicamente lo afectan con su particular forma de desempeño.

Un análisis del comportamiento de la economía capitalista muestra cómo la misma presenta fuertes y permanentes fluctuaciones. Constituye un dato empírico el hecho de que la producción de las economías capitalistas está permanentemente sujeta a ciclos periódicos de prosperidad y depresión. A los periodos de auge, que presentan una fuerte acumulación, importantes aumentos de la inversión, crecimiento de la producción y del empleo, les siguen periodos recesivos, detención de los procesos de acumulación, caída de la producción, alta desocupación. Estas fuertes fluctuaciones han dado lugar a ciclos económicos. Ahora bien, ¿cuáles son las causas de este comportamiento cíclico?

Algunos análisis teóricos afirman que dentro de la economía capitalista, las mismas razones que conducen a la prosperidad y al auge son las que llevan consigo la potencialidad de la próxima crisis.¹ La tendencia a un aumento permanente de la producción y el requisito de obtención de un determinado beneficio crean tensiones que en ciertas circunstancias culminan en una situación de crisis general. Los ciclos expansivos coinciden generalmente con salarios elevados, altos consumos masivos, incremento del bienestar general, pero su continuidad puede llegar a afectar la tasa de beneficio.

En la fase expansiva de estos ciclos, muchas empresas decidirán ampliar su escala de producción, comprar un mayor volumen de materias primas y de insumos, invertir en nuevas maquinarias para hacer más eficiente sus procesos productivos, con más bienes a menor costo, y contratar una mayor cantidad de trabajadores. Un mayor empleo de trabajadores significará que se pagarán más salarios en total, lo cual incrementará la demanda en alimentos, vestimentas, artefactos para el hogar y otros bienes y servicios que forman parte del consumo de los trabajadores. Es probable también que por estos aumentos en la demanda se produzcan incrementos en los precios, lo que a su vez estimulará una mayor producción en ese tipo de bienes, con las expectativas de obtener mayores beneficios. Pero no solamente habrá un aumento en la demanda de los bienes de consumo de los asalariados, sino también se verá incrementada la demanda de maquinarias y de equipos para la producción. Es decir, el crecimiento se expande y muy particularmente para este último tipo de bienes que son los que facilitan una mayor acumulación.

Si la necesidad del sistema es la permanente expansión ello se concreta mediante la inversión en nuevas actividades y en el crecimiento de las existentes, y ello significa una mayor demanda de bienes de producción. Pero por diferentes razones, el ciclo expansivo se detiene, llega un momento en que la generalización de la expansión de la producción hace que los mayores volúmenes ya no puedan ser adquiridos, no hay ya demanda que los absorba, la producción entonces se paraliza, se liquidan las existencias, se despiden trabajadores, se reducen los salarios. Algunas fábricas cierran aumentando los niveles de desocupación de la mano de obra. Los precios se derrumban y también los beneficios. Cuando ya se hayan terminado las existencias, cuando los precios hayan descendido a un mínimo, cuando la caída de los salarios comience a recomponer la tasa de ganancia, será el momento en que la economía comience a recuperarse y se inicie nuevamente otro ciclo expansivo.

Si el consumo se pudiera ampliar a discreción podrían evitarse situaciones de sobreproducción, es decir, evitar situaciones en las cuales la demanda no puede absorber los incrementos de la producción. Pero en la economía capitalista la ampliación del consumo en algún momento significa reducción de la tasa de beneficios, pues la ampliación del consumo de las grandes masas va unida al aumento de los salarios y esto significa una disminución de los beneficios. Ello le pone un límite a esa posibilidad de ampliación y cuando esta característica se profundiza y generaliza sobreviene la crisis.

1. "La crisis es el momento en que se verifica la reducción de la tasa de beneficio. Las mismas razones que conducen a la prosperidad encierran en sí potencias que empeoran paulatinamente las condiciones de explotación del capital." Hilferding, Rudolf: *El Capital Financiero*. Ed. Tecnos, Madrid, 1973.

La separación entre producción y consumo y la necesidad de que la producción sea vendida para mantener la reproducción, características de la economía capitalista, son, a su vez, factores de perturbación. Está claro que las condiciones de producción y las de distribución y comercialización no son las mismas. Las primeras están determinadas por la capacidad de producción de la sociedad, alimentada, a su vez, por la continua y permanente innovación en los métodos de producción y en el aumento de la productividad del trabajo. Las segundas se encuentran limitadas por la fuerza y el volumen de consumo de la sociedad, consumo que se asienta sobre la base de relaciones antagónicas de distribución de la riqueza social. Ese continuo desarrollo de los métodos de producción que se da en condiciones de una desenfrenada competencia general por mantenerse en el mercado, lo cual exige una permanente expansión productiva y ampliación de la escala de producción, entra en conflicto con la limitación que impone una base estrecha del consumo social. Esa estrechez y las restricciones que la distribución de la riqueza impone al consumo de las grandes masas en comparación con la tendencia a la continua y permanente expansión de la producción constituyen las causas fundamentales de toda crisis capitalista.

La economía capitalista ha tratado de salir de ese dilema a través de diferentes estrategias. En el caso analizado esas estrategias se desarrollaron a partir de fines de los años setenta del siglo pasado y consistieron especialmente en la desregulación de los mercados comerciales, financieros y de inversiones en el plano internacional y en la creación de nuevos instrumentos financieros que en ese marco de desregulación tuvieron como objetivo la ampliación de la demanda.

Liberalización económica, financiera y comercial

A partir de la reunión de Bretton Woods y luego de la finalización de la segunda guerra, la economía mundial se reorganizó sobre la base del funcionamiento de tres instituciones rectoras: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés); y de la imposición por parte de EE.UU. del dólar como moneda mundial, en un sistema de tipos de cambio fijos. En el ámbito de las economías nacionales se adoptaron mayoritariamente los postulados de las ideas económicas keynesianas, disponiendo un conjunto de regulaciones, particularmente en el sector financiero, con el propósito de complementar el funcionamiento de los mercados con la acción estatal. Asimismo, un estado más activo se convertía también, especialmente en los países europeos de mayor desarrollo, en proveedor de una serie de bienes y servicios destinados a satisfacer, por un lado, servicios sociales que tendían a ser de carácter universal y, por otro, cierto tipo de necesidades económicas para apoyar la acumulación de capital, como obras de infraestructura y provisión de bienes básicos, como los energéticos.

Este tipo de organización, tanto a nivel internacional como en el interior de los países de mayor desarrollo perseguía varios objetivos en forma simultánea. La armonización de las conductas comerciales mundiales pretendía evitar las situaciones de guerra comercial que se habían vivido después del estallido de la crisis de 1930 y el rol de las instituciones financieras de carácter internacional estaba reservado para la atención de las situaciones de crisis que pudieran sufrir algunos países y evitar por esa vía su generalización.

Con estos esquemas de organización y regulación en los ámbitos internacionales y nacionales la economía mundial creció fuertemente desde fines de la segunda guerra hasta entrada la década de 1970. Aunque cabe aclarar que dicho crecimiento no fue parejo y que no se expandió de igual manera hacia los países dependientes y de menor desarrollo.

La situación de crisis desatada a mediados de los '70 estimuló el cuestionamiento a la aplicación de las políticas keynesianas, que desde el campo académico se trasladó al mundo empresarial y a la dirigencia política. Desde las viejas ideas liberales y desde las nuevas concepciones neoliberales se impulsó la apertura comercial y financiera con el objetivo de la creación de nuevos espacios para las inversiones y como forma de recuperación de los beneficios empresarios.

El aumento del precio del petróleo en 1973 produjo un notable incremento en la liquidez internacional que se canalizó a través de la banca privada, con escaso control de parte de las instituciones financieras internacionales en montos que superaron rápidamente los flujos que estas manejaban. En el plano comercial, la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en reemplazo del GATT, significó no sólo el levantamiento de restricciones al comercio internacional sobre la mayoría de los bienes y servicios transados, sino también la imposición de fuertes limitaciones en el grado de libertad de los estados nacionales en la regulación de un amplio conjunto de actividades económicas.

En lo que hace a las relaciones laborales, se trató de contrarrestar el terreno ganado por los trabajadores tanto en la esfera de las conquistas de nuevos derechos como en el crecimiento del poder adquisitivo de los salarios que estaba ligado a los incrementos en la productividad. Se impusieron condiciones más duras de trabajo, se estancó el aumento del salario real, se erosionaron los sistemas de protección social a través de la reducción del gasto social del estado.

Los procesos de liberalización del comercio, de las inversiones y de las finanzas, junto con las reestructuraciones impulsadas en el plano de las relaciones laborales tuvieron como objetivo central la recomposición de las ganancias empresarias. Los grandes capitales adquirieron plena libertad de movimiento que les permitió trasladar sus “negocios” (plantas productivas, capitales líquidos, inversiones financieras) hacia aquellas zonas que les garantizaran un mayor beneficio.

La liberalización creciente amplió los límites del mercado mundial, con la incorporación de nuevos países, que ahora se presentan en un doble carácter: como receptores de inversiones, pero también, y a partir de su crecimiento y consolidación, como nuevos competidores en el ámbito internacional. Ello significa una exacerbación de la competencia a escala mundial, no solo la tradicional entre los propios países desarrollados, y entre estos y los países subdesarrollados, sino que aparecen nuevos actores en países como China, India y Rusia con capacidad de integrarse como socios de los grandes grupos oligopólicos tradicionales.

Mecanismos financieros de expansión de demanda

Un segundo aspecto en el desarrollo previo al estallido de la crisis es que la mayoría de los países de mayor desarrollo, particularmente EE.UU., recurrieron a la creación de formas crediticias para ampliar la demanda, en algunos casos con mecanismos de alta sofisticación. Desde finales de los noventa y en los primeros años del siglo XXI se extendió de manera extraordinaria el crédito en todas sus formas: a empresas, a las familias, créditos para el consumo y, sobre todo, créditos hipotecarios. Para que este proceso se concretara fue necesario desmontar los mecanismos de regulación que en la actividad financiera se habían implementado después de la crisis de los años '30.

A partir de la década del '80 las necesidades de expansión del sistema financiero y de colocación de sus fondos comenzaron a presionar para la liberalización de los rígidos esquemas regulatorios. Las instituciones bancarias explotaron la posibilidad de operar sobre zonas grises no contempladas por la regulación, para luego lograr modificaciones en la normativa que les permitieron gradualmente acceder a otras operaciones, presentar innovaciones y crear nuevas empresas financieras que no estaban alcanzadas por las normas regulatorias. Puede afirmarse al respecto que se produjo una sustitución, aunque parcial, de la regulación pública por formas mercantiles de autorregulación, en especial por el papel que se le concedió a auditorías y empresas calificadoras de riesgos, una manera de permitir a los bancos establecer su propia forma de evaluar los riesgos de sus operaciones.²

Estas razones de fondo, estructurales y de largo plazo, en el funcionamiento del sistema financiero se asociaron a comienzos del siglo XXI con bajas significativas en las tasas de interés, especialmente entre los años 2001 y 2006, que agudizaron por parte de las entidades financieras la búsqueda de nuevos y más rentables negocios. Uno de los rubros más desarrollados en esa búsqueda fueron los créditos hipotecarios, especialmente para financiar la compra de viviendas de tipo residencial. Esa búsqueda incluyó también la creación de diferentes productos y paquetes financieros en función de los riesgos y calificaciones que requerían distintos inversores. Pero la continua extensión de este tipo de operaciones llevó al otorgamiento de préstamos a sectores de dudosa capacidad de devolución.

Para el objetivo de este trabajo no es necesario adentrarse en el conjunto de instrumentos financieros que se crearon, pero sí resulta importante destacar que entre la creación de nuevas instituciones y subsidiarias de bancos y las innovaciones en la operatoria, se conformó un verdadero y enorme sistema bancario “en las sombras” con poco respaldo patrimonial y escaso control y supervisión desde las instituciones regulatorias.

La generalización y extensión crediticia a familias, empresas y estados comenzó a dar un vuelco en sus posibilidades de recuperación en los primeros meses del año 2007 cuando se evidenció que la falta de pago de las

2. Recio Andreu, Albert: “La crisis del neoliberalismo”, *Revista de Economía Crítica* N° 7, primer trimestre 2009.

hipotecas subprime (de segunda línea) crecía fuertemente y que ello afectaba a las entidades que se habían especializado en este tipo de operaciones. Pero estas entidades estaban vinculadas a los grandes bancos, por lo que estos también sufrieron las consecuencias. Además, la operatoria financiera había tomado un rumbo en el cual se comercializaban paquetes de productos con diferentes grados de riesgos cuyos contenidos no eran de fácil diferenciación, con lo cual la crisis inicial de las hipotecas subprime se extendió al conjunto del sistema. La globalización financiera, a su vez, extendió la crisis desde EE.UU. al conjunto del sistema internacional, perjudicando especialmente a aquellos países que se habían especializado en los créditos hipotecarios, como los casos de España e Irlanda.

Competencia y sobreproducción

Como un tercer elemento cabe mencionar la incorporación al sistema capitalista mundial de un conjunto de países que no tenían esa característica en el pasado o que debido a su grado de inserción no tenían influencia de consideración en el ámbito internacional. Son los casos de las economías de los ex países socialistas, de la India y, principalmente, de la economía china. Esta última es hoy productora y exportadora de un volumen altamente significativo a nivel mundial de bienes de consumo, abasteciendo de ellos particularmente a EE.UU y otros países desarrollados. Una consecuencia de ello ha sido el traslado desde EE.UU. a China de este tipo de industrias productoras de bienes de consumo, concretado a través de la llamada “deslocalización” o “redespliegue” de la producción de las mayores empresas estadounidenses y, también, en alguna medida, japonesas.

Ello mucho tendría que ver con el grueso de los crecientes déficits comercial y fiscal de EE.UU. Es decir, lo que antes se producía internamente hoy se importa desde el país asiático. A su vez, el superávit comercial chino se transforma en acumulación de reservas (en dólares), luego en préstamos a los EE.UU. en la forma de compra de bonos del Tesoro y en la inversión en empresas norteamericanas. Por estas razones y por ciertos procesos internos, la economía china ha desarrollado una capacidad de producción que se torna muy problemática en las actuales condiciones de reversión del ciclo económico y que puede afectar seriamente a países con los que tiene fuertes vinculaciones comerciales.

Este nuevo escenario internacional, con la incorporación de otros competidores en la disputa por los mercados y por la recepción de inversiones significa diferentes alineamientos en los planos económicos y políticos, por un lado, y una marcada tendencia hacia situaciones de sobreproducción latente y de exacerbada competencia, por otro.

Las políticas para salir de la crisis

Así como existen diferentes explicaciones teóricas sobre las causas de las crisis económicas, también existen distintas concepciones acerca de las políticas a instrumentar para superar sus efectos e impactos. Esas diferentes concepciones pueden visualizarse hoy en la aplicación de políticas en distintos países del mundo, donde se impulsan medidas diversas de política económica para hacer frente a las consecuencias de la crisis. Las medidas adoptadas difieren en función de las ideas predominantes desde las cuales se deciden, de las alianzas sociales que sostienen los gobiernos que las aplican y de la existencia o no de mecanismos estabilizadores frente a situaciones de recesión.

En términos esquemáticos, podemos hablar de tres tipos de políticas que se están impulsando para enfrentar la crisis. En primer lugar, las políticas ortodoxas, con sus postulados de “austeridad”, equivalentes a la adopción de mecanismos de ajuste fiscal, esto es, reducción del gasto social, de las asignaciones a la educación, a la salud, a la seguridad social. Es lo que se impulsa hoy desde quienes conducen la política económica de los países que integran la Unión Europea, son las políticas que se han impuesto en Grecia, en España, en Italia, en Irlanda, en Portugal. Son también las políticas que se están adoptando en el Reino Unido. Es que desde las concepciones ortodoxas se interpreta que el origen de la crisis está dado por el exceso de gasto estatal, que llevó a la toma de deudas, fruto de la irresponsabilidad fiscal de los gobiernos de los países más débiles. Tanto el marco normativo e institucional vigente en la Unión Europea como cierto tipo de condicionantes históricos, facilitan la aplicación de este tipo de políticas.

La política anticrisis llevada adelante por los EE.UU. muestra ciertas diferencias. El gobierno norteamericano, tanto en la gestión Bush como en la gestión de Obama ha movilizado vastos recursos para rescatar a las instituciones financieras y salvar a bancos y empresas de la quiebra, especialmente luego de la caída de Lehman Brothers.

No deja de resultar paradójico que desde el sector financiero se hayan impulsado las medidas más extremas para liberalizar sus actividades y luego, en situaciones de crisis, se apele al accionar del Estado para solventar sus pérdidas. En primer lugar, hubo una política por parte de la Reserva Federal de impulsar bajas en las tasas de interés como forma de aliviar la situación de los deudores y también de estimular el crédito para inversiones y evitar así que la crisis financiera se trasladara a las actividades productivas con sus consecuencias de recesión y desempleo. En segundo lugar, se reforzaron las garantías de los depósitos en los bancos comerciales para evitar una corrida de los depositantes. En tercer lugar, se destinaron fondos públicos para solventar las situaciones más críticas de algunas entidades, para facilitar la capitalización y en ciertos casos para proceder a su nacionalización (total o parcial).

Detrás de este tipo de decisiones, sobre todo en el caso del gobierno de Obama, está la tradición del keynesianismo de estimular al sector privado para que el aumento de los beneficios fomente la creación de empleos. Pero el resultado ha sido pobre, tanto en relación con el crecimiento de la actividad productiva como en el descenso de la tasa de desocupación. La experiencia histórica demuestra que en momentos de depresión económica la disponibilidad de crédito no es suficiente. Son fundamentales las políticas de demanda, es decir, aquellas medidas mediante las cuales el Estado busca compensar a través del gasto público la deprimida demanda de las empresas.

La tercera alternativa de política es la utilización del gasto público con el propósito de crear empleo en forma directa, de proveer ayuda a los sectores más afectados por la crisis y de impulsar obras de infraestructura para mejorar la competitividad de la economía nacional. De esta manera, se genera una demanda efectiva que beneficia también a los sectores empresarios privados que proveen ese tipo de bienes y servicios. Esta es la política llevada adelante por diversos países emergentes y es el caso particular de la Argentina.

Cabe acotar que las políticas que se aplican para enfrentar la crisis no son neutrales en términos de los sectores sociales que pueden beneficiar o perjudicar. Así como las condiciones de crisis son altamente perjudiciales para el sector de los trabajadores debido al incremento de la desocupación, a la pérdida salarial tanto en términos directos como en materia de beneficios sociales (salario indirecto) y en las dificultades que se plantean para las negociaciones de las remuneraciones y de las condiciones laborales; también las políticas para enfrentarlas muchas veces son usadas para lograr un mayor disciplinamiento de la clase trabajadora. La ola neoliberal de los años '80 y '90 no pudo quebrar las características básicas del estado de bienestar europeo. Fueron efectivas en los procesos de desregulación económica y de privatización de las empresas públicas, pero no tanto en la tarea de desmontar los instrumentos en los que se apoyaba el pacto entre el capital y el trabajo después de la segunda guerra mundial. Pero hoy las políticas de ajuste que se impulsan y que se instrumentan comienzan a afectar el corazón del Estado de bienestar.

El impacto de la crisis sobre la economía argentina

En el momento del estallido de la crisis, la economía argentina presentaba una base mucho más sólida en relación con situaciones críticas anteriores: importantes tasas de crecimiento de su producto interno, un presupuesto público con superávit, un balance de pagos superavitario, acumulación de reservas internacionales, menor nivel de endeudamiento. A esta situación cabe agregar el incremento en la masa salarial, producto del aumento del empleo y de la recuperación de los salarios, las políticas de mejoras en la distribución del ingreso y de transferencia hacia sectores de bajos ingresos que consolidaron la expansión del mercado interno. Todo ello se tradujo en un importante margen de maniobra para la adopción de políticas anticíclicas.

En un país como la Argentina, de desarrollo intermedio, pero con una fuerte presencia de empresas transnacionales en áreas claves de la economía nacional, las crisis internacionales pueden repercutir, principalmente, a través de dos mecanismos, por el lado financiero y por el lado comercial.

En lo que respecta al primer aspecto, la crisis financiera mundial produjo una contracción de los flujos de capitales a nivel internacional, lo cual afectó el financiamiento de algunas economías de menor desarrollo. A su vez, el incremento de la incertidumbre que causa una crisis y los inconvenientes sufridos por las empresas

transnacionales en sus países de origen y ciertas conductas de prevención determinan una salida de capitales desde los países de menor desarrollo donde operan las filiales de esas empresas. En estos casos, no siempre se tiene en cuenta la situación propia de las filiales, sino que prima el análisis global de los negocios empresarios y, en la situación particular de esta crisis, las dificultades de las casas matrices. También es probable que entre los inversores y ahorristas se difundan conductas y actitudes que fomenten tendencias hacia la dolarización de sus activos y, por consiguiente, que se produzca una merma en los depósitos bancarios. Esos comportamientos y expectativas generan, por un lado, caída de las reservas internacionales y, por otro, fuertes presiones internacionales y locales de devaluación de la moneda.

En materia financiera, la Argentina ya había tenido su crisis a fines del año 2001 con el derrumbe de la convertibilidad y el default de su deuda externa. La reestructuración de los compromisos externos con una quita importante, de alrededor del 65 %, casi excepcional a nivel internacional, significó un alivio de consideración sobre las variables económicas internas. Ello puede observarse en la evolución de la relación entre los compromisos externos y el PBI. Mientras dicho indicador se situaba en el 164.3 % en el año 2002, en el año 2009 había descendido al 48.8 % y en el tercer trimestre de 2013 se situaba en el 45.6 %. Pero si tomamos la deuda pública externa, es decir, sólo los compromisos en moneda extranjera, la relación cayó desde un 95.3 % en el año 2002 a un 13.2 % a fines del 2013.

Al mismo tiempo, la reestructuración practicada implicó un cambio significativo en lo que hace a las monedas en que se han contraído las deudas, ya que mientras a fines de 2001 la casi totalidad del endeudamiento estaba nominado en moneda extranjera, en el año 2012 el 41 % del mismo está en pesos, lo que, entre otras cosas, significa una menor exposición financiera a posibles variaciones del tipo de cambio.

También se ha producido un cambio substancial en quienes son los acreedores de la deuda. A fines de 2012 el 58.1 % de la deuda estaba en poder de agencias del sector público (ANSES, Banco Central, Banco Nación), el 29.1 % en manos del sector privado y el restante 12.8 % corresponde a organismos multilaterales. Con estos porcentajes las condiciones para futuras refinanciaciones son más factibles y convenientes.

Actualmente a diferencia de otras naciones, Argentina tiene ratios de deuda con el sector privado en moneda extranjera absolutamente inéditos, al menos para el de los últimos años, y eso le permite no depender de una continua refinanciación como en el pasado.

A pesar de lo descripto la salida de capitales desde Argentina ha sido importante desde el estallido de la crisis internacional, aunque cabe reconocer que ese hecho se juntó con disputas y diferencias internas acerca del programa económico gubernamental que acrecentaron la “fuga” de capitales. La remisión de utilidades y dividendos al exterior entre los cuatro años que van desde el 2008 al 2011 totalizaron casi 32.000 millones de dólares, un promedio de U\$S 8.000 millones por año, significativamente más alto a lo acontecido en años anteriores. Mientras que las estimaciones sobre la salidas de divisas, lo que comprende tanto el giro de capitales al exterior como el atesoramiento que realiza parte de la población, alcanzó entre el año 2007 y el 2011 un monto cercano a los U\$S 80.000 millones.

Por el lado comercial la crisis mundial contrajo las importaciones de parte de los países de mayor desarrollo, con consecuencias globales en las transacciones internacionales. Si bien la Argentina ha tenido cambios significativos en el destino de sus exportaciones, no se ha visto alejado de los efectos contractivos, en especial desde la influencia de la economía brasileña.

En los últimos años se produjo una reorientación comercial de nuestro país, muy especialmente del destino de sus exportaciones. En la actualidad, tomando los datos de las exportaciones del año 2013, las ventas realizadas a los países de la ALADI constituyen el 40.8 % de las exportaciones totales. Un poco más de la mitad de ese volumen se exporta al Brasil (21.4 % de las exportaciones totales) y un 7.5 % del total se dirige a China. Paralelamente se ha registrado una disminución en el destino de las exportaciones hacia los países con mayor desarrollo, caso EE.UU. (5.6%), la Unión Europea (13.0%) y Japón (1.8 %). Es decir, que la mayor parte de las exportaciones argentinas en la actualidad tienen como destino países de los denominados emergentes, algunos de los cuales han tenido en los últimos años un alto crecimiento económico y se perfilan hacia el futuro como grandes actores en la economía mundial.

También se han producido cambios, aunque en menor medida, en la composición de las exportaciones. Como consecuencia de las políticas de reindustrialización, de fomento a las exportaciones industriales y, hasta cierto punto, del mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, y a pesar del fuerte incremento de los precios internacionales de los productos primarios, hubo un crecimiento de las exportaciones industriales del 273.7 % entre 2003 y el año 2013. A partir de ello, las exportaciones industriales (MOI) han llegado a significar el 34.8 % de las exportaciones totales.

Políticas anticíclicas

A partir de estallido de la crisis mundial, el gobierno nacional implementó una serie de medidas para contrarrestar sus efectos más perniciosos.

Una de las decisiones más trascendentes en este aspecto fue en el año 2008 la reestatización de las AFJP (Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones). Ello cumplió con diversos objetivos. En primer lugar, la medida evitó el deterioro que podían sufrir los fondos acumulados por las Administradoras y que afectarían las futuras jubilaciones de los trabajadores adheridos. La profundidad de la crisis financiera a nivel mundial afectó gravemente a los fondos de pensiones y jubilaciones en el mundo a partir de la caída de las cotizaciones bursátiles. La decisión del gobierno nacional de reestablecer un sistema público de jubilaciones permitió sortear una posible caída en el valor de estos fondos con efectos muy perjudiciales hacia los futuros jubilados que se habían incorporado al sistema privado.

En segundo lugar, la decisión tomada recuperó un sistema de solidaridad intergeneracional, dejando de lado un esquema que ponía como prioritario el rol del sistema de jubilación en función de su aporte al mercado de capitales, es decir, donde los aportes de los trabajadores estaban destinados a financiar las inversiones del capital privado.

En tercer lugar, el traspaso de los fondos acumulados por las AFJP al control estatal, que en el momento de la estatización sumaban más de 90.000 millones de pesos permitió, a su vez, la implementación de diversas políticas contracíclicas para defender el nivel de empleo y la producción, expandiendo el consumo y la actividad económica en general.³

En materia de política fiscal expansiva se pusieron en marcha diversos planes de inversión pública destinados, por un lado, a la ejecución de obras vinculadas con el desarrollo energético, la infraestructura de transporte, las comunicaciones, la infraestructura de salud y, por otro, la construcción de complejos habitacionales junto con la ampliación del servicio de agua potable y cloacas. En este aspecto, las inversiones del Fondo de Garantía de Sustentabilidad (FGS) estuvieron principalmente concentradas en grandes proyectos de energía e infraestructura. Entre las obras energéticas pueden mencionarse: Central de Atucha II; Central Energética Enarsa Brigadier López; Central Energética Enarsa Barragán y la Central Termoeléctrica de Campana.

Con respecto a la política laboral, el gobierno implementó un conjunto de medidas tendientes al mantenimiento del empleo y del poder adquisitivo de los salarios. Por un lado, se puso en práctica un plan de regularización con beneficios de reducción de cargas sociales para aquellas empresas que registren a sus trabajadores (Ley N° 26.476). Por otro, se fortaleció el desarrollo del Programa de Recuperación Productiva (REPRO), cuya vigencia data del año 2002. Este último programa se convirtió en una de las herramientas más importantes para frenar despidos colectivos y suspensiones de trabajadores, ya que las empresas que lo solicitan se comprometen a mantener la dotación total del personal y a abstenerse de disponer despidos sin causa, y el suplemento en dinero suministrado por el Estado se destina a alcanzar el salario establecido en el convenio colectivo correspondiente a la actividad que desarrolla la empresa. Fue así como durante el año 2009, de gran impacto de la crisis en la economía local, se destinaron más de \$ 515 millones para el sostenimiento del empleo de 143.000 trabajadores pertenecientes a 2.769 empresas, en su mayoría pequeñas y medianas.

El REPRO ha sido prorrogado hasta el 31/12/2014, se actualizó el importe del beneficio aportado por el Estado, fijándolo en \$ 2.000.- y se amplió su plazo de vigencia hasta 12 meses.

En lo que hace a la política de ingresos, en un principio se continuó con los aumentos de haberes jubilatorios por decreto y luego se impulsó la sanción de la ley 26.417 con un esquema de aumentos semestrales que tratan de garantizar el mantenimiento en términos reales de las jubilaciones y su incremento por encima del nivel general de precios; al mismo tiempo que independizan los ajustes de las decisiones del Poder Ejecutivo. De esta manera, el haber mínimo jubilatorio pasó de \$690,00 en febrero de 2009 a \$ 3.232.- después del ajuste del mes de septiembre de 2014.

A través del Decreto 1602/2009, el Poder Ejecutivo Nacional creó la llamada Asignación Universal por Hijo (AUH), que dispone la ampliación del régimen de asignaciones familiares a los menores cuyos padres se encuentren desocupados o empleados en la economía informal. Es así como se generalizó este beneficio a los menores que hasta ese momento no estaban cubiertos por el régimen de asignaciones familiares, vigente solamente para los trabajadores empleados en relación de dependencia y registrados por sus empleadores.

3. El llamado Fondo de Garantía de Sustentabilidad alcanzó al II trimestre de 2014 un valor total de \$ 409.955 millones.

Además de la significación social y ética de esta medida, ampliada luego a la mujer embarazada, y que constituye un mecanismo idóneo para la lucha contra la pobreza y la desigualdad, la misma se traduce también en un significativo estímulo al consumo y sigue las recomendaciones de los economistas heterodoxos más importantes en la actualidad cuando expresan que los esfuerzos de los Estados ante la crisis deben dirigirse hacia los sectores de menores ingresos y mayor vulnerabilidad.

Cabe acotar que la economía argentina sintió en el año 2009 los efectos de la crisis internacional y que se produjo una desaceleración en las tasas de crecimiento del PBI, que habían sido del 8.5% promedio anual entre el 2003 y el 2008, creciendo tan solo un 0.9% pero que, como consecuencia de las políticas comentadas anteriormente en el año 2010, se logró recuperar el sendero del crecimiento llegando a una suba del 9.2%, lo que se prolongó hacia el año 2011 en que se alcanzó una suba del PBI del 8.9%.⁴

En el año 2012 y en la misma línea de medidas reseñadas más arriba se puso en vigencia el llamado Plan Procrear que proyecta entregar 400.000 créditos para la construcción de vivienda, de los cuales se preveía que los primeros 100.000 créditos, beneficiando a más de 400.000 personas, se otorgarían en el periodo 2012-2013. El objetivo del programa es el fortalecimiento de las políticas de estímulo a la producción y el empleo, dado que la actividad de la construcción se caracteriza por sus efectos multiplicadores hacia otros sectores económicos y por una fuerte creación de empleo. Los créditos se otorgan a plazos entre los 20 y los 30 años y con tasas bajas de interés que van del 2 % al 14 %, dependiendo el porcentual del monto de los ingresos familiares, es decir, bajo condiciones que no existen en la plaza financiera.

Hasta el mes de agosto de 2014 se habían aprobado créditos para la construcción de 125.000 viviendas, de las cuales 46.147 son obras ya finalizadas. Existen otras 33.055 viviendas en proceso de edificación. Son líneas de desarrollo urbanístico donde el Estado se encarga de realizar las obras y luego sortea los créditos para la compra.⁵

También se inscribe en este tipo de política la reforma a la Carta Orgánica del BCRA. Dentro de las concepciones neoliberales se había impuesto la idea de que los Bancos Centrales debían encargarse solamente de la estabilidad de la moneda y debían tener una completa independencia de las políticas que desarrollaban los gobiernos. La modificación de la carta orgánica significa poder conciliar la estabilidad monetaria y financiera, porque el BCRA no deja de cumplir esta misión, con la economía real, el crecimiento económico y el empleo. Y haciendo uso de las nuevas atribuciones otorgadas por la reforma, el Banco Central dispuso que las entidades financieras de mayor tamaño destinen el equivalente al 5% de sus depósitos para el financiamiento de proyectos productivos del sector privado. En la quinta etapa del programa (segundo semestre de 2014) el porcentaje asciende al 5,5%. Entre las principales condiciones se pueden mencionar un cupo destinado a las MiPyME, y una tasa de interés del 19,5%, por debajo de las ofrecidas por el mercado y a un plazo que no podrá ser inferior a tres años.

En un contexto internacional inestable y de poco crecimiento, la economía argentina se vio afectada por la persistencia de la crisis. Si bien continuó creciendo su ritmo declinó, siendo el aumento del PBI del 0.9 % en el año 2012 y del 2.9 % en el 2013.

El gobierno nacional ha tratado de redoblar sus esfuerzos, insistiendo en las características de su política y disponiendo un conjunto de medidas anticíclicas orientadas a retomar el impulso de la actividad económica. Cabe destacar en este sentido, el lanzamiento del Programa de Respaldo a Estudiantes Argentinos (Progresar), el aumento de 40% en la Asignación Universal por Hijo, el plan Precios Cuidados, la regulación de tasas de interés para reducir el costo de financiamiento y el Programa de Crédito para la adquisición de automóviles (Procreauto). En el frente externo, vale resaltar el lanzamiento del Programa de Aumento y Diversificación de las Exportaciones (PADEx) cuyo objetivo es impulsar las exportaciones en el mediano plazo, con énfasis en el crecimiento de las Manufacturas de Origen Industrial.

4. Para las tasas de crecimiento de PBI se tomó la serie correspondiente al año base 1993.

5. Página 12: 10 de septiembre de 2014

Conclusiones

Históricamente toda crisis ha desencadenado cambios trascendentales tanto en el ámbito de las relaciones internacionales entre países, como en el interior de las naciones en cuanto a la relación entre los diferentes sectores que componen una sociedad y entre estos y sus Estados. Seguramente esta no será la excepción.

Debido a lo expresado respecto de la incorporación al mercado mundial de nuevos actores con un peso importante se ha puesto en cuestión la hegemonía estadounidense en materia económica. El crecimiento de la economía china y el de otros países, lleva a pensar, por un lado, en situaciones de un mayor equilibrio de poder en términos comerciales pero, por otro, en una agudización de los procesos de competencia por los mercados y por la recepción de inversiones.

Las nuevas realidades repercuten también en los bloques de países que se conforman y en la toma de posición de estos en los organismos internacionales. La actuación conjunta de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) es un elemento más que cuestiona la hegemonía estadounidense. En la reciente reunión de este grupo en Fortaleza (Brasil) se tomaron decisiones significativas destinadas a influir y transformar el escenario actual bajo la hegemonía norteamericana y las instituciones financieras manejadas por este país, como es la creación del Banco BRICS.

La política económica desarrollada por la Argentina le ha permitido, a pesar de las condiciones externas desfavorables, expresadas entre otras variables en una menor demanda de sus productos por parte del resto del mundo, preservar su sendero de crecimiento económico, generación de empleo y redistribución del ingreso. La persistencia de las condiciones de crisis internacional, combinada ahora con factores internos, ha disminuido sensiblemente el ritmo de crecimiento de la actividad económica. Pero la insistencia en políticas públicas orientadas al fortalecimiento y expansión del mercado interno y a la reducción de la vulnerabilidad de su sector externo, están permitiendo atemperar sus impactos.

Frente a los desafíos que impone la crisis mundial y los nuevos equilibrios de poder que están resultando como consecuencia, la Argentina debe tomar nota de ello y redoblar sus esfuerzos para consolidar los procesos de integración económica y financiera regional. Y en ese rumbo saber elegir sus “socios” políticos y comerciales de manera tal de fortalecer y afianzar su desarrollo interno.

Bibliografía

- Arceo, E.; Golonbek, C.; Kupelian, R.: “Crisis mundial: elementos para su análisis”. CEFIDAR. Documento de Trabajo N° 26. Julio 2009
- Arceo, N.; González, M.; Mendizábal, N.; Basualdo, E.: “La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial”. Cara o ceca. Buenos Aires, 2010.
- Bleger, Leonardo: “Innovación, desregulación y burbujas en la crisis financiera actual”, en Crisis Global: una mirada desde el sur”. Capital Intelectual, Buenos Aires, 2009.
- Comunidad y Desarrollo N° 15, Buenos Aires, Mayo 2012.
- Chesnay, Francois: “Como la crisis del 29, o más...Un nuevo contexto mundial”, Revista Herramienta, Septiembre 2008.
- ----: “El fin de un ciclo. Alcance y rumbo de la crisis financiera.” Disponible en www.herramienta.com.ar
- Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE): “Señales de una crisis sistémica”. Informe económico N° 205. Noviembre 2008
- Hilferding, Rudolf: El Capital Financiero. Ed. Tecnos, Madrid, 1973
- Kicillof, Axel: “Elecciones en Estados Unidos y crisis mundial”, en Realidad Económica N° 239, octubre-noviembre 2008.
- Kliksberg, Bernardo: “¿Por qué la actual crisis económica mundial?”; en ¿Cómo enfrentar la pobreza y la desigualdad? Suplemento especial de Página 12, 9/10/2012
- Krugman, Paul: ¡Acabemos ya con esta crisis! Crítica. Barcelona, 2012.
- Marx, Carlos: El Capital. Siglo veintiuno editores, México, 2009.
- Presupuestos Nacionales de la Administración Nacional. Ejercicios 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014. Disponibles en www.mecon.gov.ar
- Recio Andreu, Albert: “La crisis del neoliberalismo”, Revista de Economía Crítica N° 7, primer trimestre 2009.
- Shaikh, Anwar: “The first great depression of the 21st century”, disponible en <http://homepage.newschool.edu/ashaikh/>
- ----: Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política. Ediciones ryr. Buenos Aires, 2006.
- Udry, Charles André: “Una crisis duradera”, en Viento Sur, N° 104, julio 20

PONENCIA

UNA REVISIÓN DE LOS EFECTOS DE LA
GLOBALIZACIÓN SOBRE ARGENTINA.
OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA LOS
PRÓXIMOS AÑOS

Daniela TORRENTE



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Resumen

El trabajo presentado analiza las posibilidades actuales de una estrategia de desarrollo basada en la explotación de recursos naturales en Argentina que ofrece el nuevo contexto mundial.

Los temas abordados para ello, se basan en el cotejo de esta nueva oportunidad frente a la globalización, con otras alternativas de desarrollo utilizadas en Argentina, en particular, y en América Latina en general, con sus resultados.

Estas otras alternativas son el Modelo Agroexportador, la Industrialización por Sustitución de Importaciones y el Market Friendly Approach, las cuales se enmarcan en sus contextos teóricos y fundamentos conceptuales: Teoría de la Dependencia Centro Periferia y Consenso de Washington.

En función a esta consideración de la historia y las particularidades de la trayectoria iniciada con fuerza desde el año 2002, así como de la descripción de las etapas que ha ido atravesando, se describirán las posibilidades de este modelo de desarrollo, teniendo en cuenta los cambios de contexto mundial y las características institucionales presentes en nuestro país.

Introducción

Según Ferrer, la globalización no es un fenómeno reciente, tiene cinco siglos de antigüedad, es un proceso con antecedentes desde el descubrimiento de América.

Es un proceso que se vio acompañado de los descubrimientos científicos y de las mejoras de la productividad experimentados con las revoluciones industriales. Y en que las conquistas y ocupaciones de unos países por otros fueron incidiendo en la organización de la producción y en los niveles de productividad.

Estos cambios fueron afectando la estructura de la producción, el aumento del ingreso y cambiando la composición de la demanda, de modo tal, según Ferrer, que la trayectoria de los países, sus problemas actuales y sus perspectivas futuras son resultado de la resolución del contrapunto realidad interna contexto mundial.

La globalización está estrechamente vinculada al desarrollo de la expansión del capitalismo. Y no existe un único modo de expresión del sistema capitalista. En la aceptación de esta forma de organización de la producción y de asignación y recursos de una economía, existen diferentes variedades de capitalismo y diferentes estilos de desarrollo.

Un aspecto que hace a esta diversidad mencionada, es la manera en que en las firmas, los propietarios del capital negocian con proveedores, consumidores, inversores, pero fundamentalmente, con el trabajo.

La negociación en materia de salarios, calidad del trabajo (el esfuerzo que los trabajadores están dispuestos a aportar por el salario), condiciones laborales y el rol o participación que adquiere el Estado y los sindicatos como mediadores entre estas dos fuerzas son determinantes en la configuración del sistema predominante.

Por ejemplo, comparando Estados Unidos y Alemania, en lo que hace al capital:

En Estados Unidos existe lo que se puede denominar “capitalismo impaciente”: se financian en la bolsa y esto exige mostrar resultados positivos todos los trimestres.

En Alemania existe lo que se puede denominar “capitalismo paciente”: se financian en bancos de desarrollo que invierten en proyectos de largo plazo.

Al tiempo que con relación al trabajo:

El mercado laboral estadounidense es muy flexible con alta movilidad del factor trabajo, la permanencia en un puesto de trabajo tiene que ver con la eficiencia autogenerada por parte del empleado, sin que la empresa se responsabilice de la capacitación al empleado, al tiempo que las empresas compiten y se roban los empleados.

En el mercado laboral alemán, se da una coordinación entre sindicatos y empresarios para sostener el sistema, es un mercado mucho menos flexible, donde prevalece el trabajo más calificado específicamente. No se admite robo de empleados.

Son dos combinaciones diferentes, pero ambas formas de negociaciones se complementan: la poca paciencia del capital implica que la dimensión laboral sea flexible; la paciencia del capital es consistente con una mayor coordinación del mercado laboral.

En definitiva esto evidencia dos cosas en estos países:

1. hay distintos patrones de capitalismo, pero,
2. existe consistencia entre lo laboral y lo financiero: no es posible tener un mercado capitalista estadounidense con una organización laboral alemana.

El sistema capitalista ha demostrado ser exitoso en estos dos países y ha permitido lograr el desarrollo y el bienestar de sus ciudadanos pero parece ser una condición, la existencia de complementariedad entre el capital y el trabajo.

En este punto hay como dos esquemas exitosos:

- Capitalismo de libre mercado: donde las características son la impaciencia del capital y la flexibilidad laboral como en Estados Unidos.
- Capitalismo coordinado con un capital paciente y baja flexibilidad laboral.

Al mismo tiempo, a escala global, estos dos sistemas se complementan, el primero lleva a innovar y el segundo a perfeccionar. Y a su vez el Estado es un actor que influye en esta configuración.

Se trata de sistemas que mediante estos vínculos generados en la relación entre los propietarios de los factores de la producción se ha dado la generación de instituciones inclusivas.

Las instituciones económicas inclusivas, terminología empleada por Acemoglu y Robinson (2013), implican la existencia de derechos de propiedad seguros y oportunidades económicas, no solo para la élite sino para la mayor parte de la sociedad. Crean igualdad de condiciones y fomentan a la vez que permiten la creación de nuevas empresas que pueden dar vida a las nuevas tecnologías.

Esto permite desplegar el potencial innovador de las personas que saben que se encuentran en una sociedad que valora el descubrimiento y en la que se verá remunerado, al mismo tiempo que, la educación, las habilidades, las competencias y el saber hacer de las personas se ve fortalecido en el trabajo, en las casas y en las escuelas. Esto también permite la detección y potenciación de talentos.

Los derechos de propiedad seguros, las leyes, los servicios públicos y la libertad de contratación e intercambio, recaen en el Estado, la institución que, según estos autores, tiene capacidad coercitiva para imponer el orden, luchar contra el robo y fraude y hacer que se cumplan los contratos entre particulares. Al mismo tiempo, brinda la infraestructura necesaria para que se pueda crecer en infraestructura, transporte, rutas, etc.

El Estado está estrechamente vinculado con las instituciones económicas como responsable de la ley y el orden y como garante del respeto de los derechos de propiedad. Las instituciones inclusivas necesitan al estado y lo utilizan, pero al mismo tiempo allanan el camino para otros dos motores de la prosperidad: la educación y la tecnología.

Analizando el caso de Latinoamérica se puede observar que se trata de una combinación que mezcla actores muy poderosos entre las empresas y actores muy débiles entre los trabajadores en las que:

En las empresas se da la presencia de familias que controlan varios sectores de la economía que conviven con las multinacionales.

En el mundo del trabajo se observa alta informalidad, baja sindicalización y baja calificación, sin valoración del esfuerzo individual, de la capacitación y la formación de recursos humanos.

Sería una versión capitalista que no está organizada ni por el mercado, ni por el Estado.

Esto conduce a que Latinoamérica evidencie problemas para alcanzar el desarrollo debido a una incompatibilidad entre el mundo laboral y el del capital, es un capitalismo de alta flexibilidad laboral y baja impaciencia del capital, en el que predominan instituciones extractivas, en los términos de la definición de Acemoglu y Robinson.

Explicando el caso de América Latina, a diferencia de lo que explica el caso Alemán y de Estados Unidos, se encuentran las instituciones económicas extractivas, que se denominan así porque tienen la propiedad de extraer rentas o riquezas de un subconjunto de la sociedad, para beneficiar a un subconjunto diferente.

Las instituciones políticas extractivas, concentran el poder en manos de una élite reducida y fijan pocos límites al ejercicio del poder. Los acuerdos que apoyan el crecimiento con instituciones políticas extractivas son, por su propia naturaleza, frágiles. Se pueden destruir fácilmente por luchas internas que generan las propias instituciones extractivas.

Estas luchas mencionadas, tienden a generarse bajo estas instituciones porque producen concentración de la riqueza en manos de una reducida élite. Cuando aparece otro grupo que puede derrotar estratégicamente esta élite y logra tomar el control del Estado, es probable que será quien disfrute de la riqueza y el poder, sin modificar las instituciones.

Al mismo tiempo, las instituciones económicas están estructuradas por estas élites para lograr el fin de extraer recursos de la sociedad. Por lo tanto se da una sinergia, un acompañamiento natural a las instituciones políticas extractivas

La Globalización en América Latina. Pasado y presente de la globalización en Argentina

Primera Globalización 1870-1930

Entre 1870 y 1910 se da un proceso de incremento de la vinculación de América Latina en el orden económico internacional.

Se trata de un periodo donde aparecen las potencias europeas, especialmente Inglaterra, demandando materias primas y generando un proceso que beneficia a determinados sectores de actividad económica. Y en el que los repartos de los beneficios dependen de cómo es el vínculo con las potencias.

El comercio internacional y la incorporación de inmigrantes y capitales extranjeros, alcanzaron en América Latina una importancia relativa como ninguna otra región de las incorporadas al nuevo orden global bajo el liderazgo de las potencias europeas y hacia fines del periodo, EEUU y Japón

Dos regiones se vieron beneficiadas, Paraíba, región cafetera de Brasil, que llegó a controlar los precios del café a nivel mundial y la Pampa Húmeda en Argentina, que se convirtió en una de las principales exportadoras de cereales y granos a nivel mundial. América Latina proveía en comercio mundial el 84% del café, el 64% de la carne y el 43% del maíz.

Dos factores, las oportunidades de inversión que representaba América Latina, junto a la afinidad cultural básica que le daba vínculos más estrechos con Europa, fueron determinantes en la configuración de sus instituciones y sus intereses.

El crecimiento de las inversiones, generó mayor capacidad de importar, y al mismo tiempo, el comercio exterior ofreció oportunidades de recaudación para financiar las actividades del Estado.

La complementariedad de los recursos con el mercado influyeron en las diferentes respuestas que las economías latinoamericanas dieron a las oportunidades que daba el comercio internacional.

América Latina según Glade (1986) experimentó una fuerte atracción del norte, que permitió su integración a la economía mundial, accediendo a capitales y formas de financiamiento que sofocaron las posibilidades de generación de tecnología y obstaculizando el crecimiento de la experiencia manufacturera en el continente.

Al mismo tiempo, este autor señala que al pasar el control del superávit financiero de los gobernantes imperiales a los nuevos gobiernos nacionales, las disputas entre facciones se mezclaron con las rivalidades interregionales y la inexperiencia político administrativa que originó conflictos tan perjudiciales para la buena marcha de los negocios como antes lo había sido el derrumbamiento casi total de la estructura financiera colonial.

En el caso de Argentina se dio un cambio geográfico de la generación de valor agregado, la región noroeste que durante la época colonial había sido el centro de la producción, sufrió un gran descenso de su actividad productiva, a pesar de la actividad azucarera que experimentó el incremento de la demanda nacional, transformándose en el sostén económico de la región. Esta zona fue desplazada por la Pampa Húmeda, que se transformó en el principal espacio de explotación y producción en este esquema de relación con el mundo.

Tierras aptas, clima apropiado y escasa población, son los factores determinantes. Ventajas a la Heckscher Ohlin en su expresión más acabada. Este cambio de rumbo hacia la exportación significó una mejora en el nivel de vida, incluso por encima de los otros países latinoamericanos.

En los mercados de productos nacionales, los mercados de consumo eran abastecidos mayoritariamente por productos importados de Inglaterra, Alemania y Francia: ropas de algodón y lana, automóviles. Si bien esto sucedió, los mercados de productos regionales no se extinguieron en su totalidad, generándose espacios productivos para artículos de ferretería, productos derivados del tabaco, textiles y bienes de consumo perecedero de los tipos más bastos, muebles cristalería, cerillas, perfumes, sillas de montar, etc. Junto a estas actividades se van dando cambios políticos sobre la base de nuevas relaciones sociales, tales como los sindicatos.

Al mismo tiempo aparecieron los servicios a la producción como ser financieros, seguros, información económica, causas de comercialización, elevadores de granos, frigoríficos, etc. También se da la aparición de la categoría de bienes y servicios colectivos, tanto para la economía civil (gas, tranvías, alumbrado callejero, abastecimiento y saneamiento de agua), como para el desarrollo de fuerzas militares. Todas estas actividades nacientes son mayoritariamente financiadas por inversores extranjeros.

Estos cambios llevaron a una gran expansión de la actividad económica y de la infraestructura. El crecimiento económico se vio acompañado y reforzado por el crecimiento demográfico y de la demanda urbana. Argentina se convirtió en un centro de atracción a la inmigración, pero las oportunidades de acceso a la propiedad privada, quedaron reservadas a grupos minoritarios.

Los capitales que controlaron el comercio, el transporte, la infraestructura para la producción exportable, el financiamiento y todo lo vinculado a la generación del crecimiento, fueron ingleses –mayoritariamente–, franceses, alemanes y estadounidenses.

En los mercados nacionales el consumo fue abastecido por productos nacionales regionales, provenientes de la producción primaria y de industrias artesanales, y si bien se da en paralelo una incipiente industrialización, las fábricas más chicas, anteriores a este proceso de expansión, fueron desplazadas por otras más céntricas y más grandes y, fundamentalmente, por la competencia de productos importados.

Las importaciones representaban el empleo que se hacía de las divisas que se obtenían por las exportaciones. Por lo tanto, las exportaciones no fueron generadoras de empleo industrial en el país, sino más bien del incremento del intercambio comercial.

Al mismo tiempo, comenzó a darse un proceso de generación de deuda pública producto del desorden de las cuentas fiscales, de la corrupción y de la presencia de grupos de intereses minoritarios a cargo de la gestión de lo público.

Si bien había competencia entre los abastecedores de productos industriales, Inglaterra, Alemania, Estados Unidos, Francia, etc. La intermediación y las redes de distribución generadas a partir de la localización de las obras de infraestructura y transporte, no permitieron que esos beneficios de la competencia por el abastecimiento del mercado local, se trasladen a un excedente de los consumidores.

Regímenes de comercio monopólico, sistemas de reparto de las tierras fértiles bajo la forma del latifundio, la explotación en forma de arrendamiento de la producción agrícola, al tiempo que los ganaderos eran los propietarios y se quedaban con excedentes que no se invirtieron en la generación y desarrollo de tecnología agrícola, fueron aspectos que determinaron la configuración la economía política de los recursos naturales en Argentina y generaron intereses y grupos de poder persistentes hasta los días presentes.

El mapa productivo se configuró de manera de asegurar la inserción internacional, esto también determinó el esquema de aporte al valor agregado que realizó cada región del país al total del país y claramente generó asimetrías regionales que persisten hasta nuestros días.

La organización y distribución de la tierra, principal recurso en la generación de valor agregado, condicionó las organizaciones sociales y políticas. Este crecimiento de la frontera productiva se asentó en la apropiación y reparto de tierras fiscales, la expulsión y exterminio de la población indígena que las ocupaban, la extensión de las vías de transporte que permitieron el traslado de la producción hacia centros en los que se pudiera exportar.

Siguiendo a O'Donnell (1997) se pueden señalar como características de este periodo a las siguientes:

El capitalismo en América Latina se expandió al ritmo y con las características impuestas por la incorporación como exportadora de productos primarios, de algunas regiones. Pero, esto se da con particularidades en Argentina, la estancia fue menos trabajo intensivo que otros modelos desarrollados en América Latina; la tierra quedó en manos de una burguesía agraria local, esto sumando a las altas rentas que ofrecía la ventaja comparativa en

el comercio internacional, proporcionaron a la burguesía una base de acumulación de capital, lo que permitió la base del desarrollo de un sector urbano, comercial e industrial incipiente.

Pero las zonas que no se habían incorporado al comercio mundial en Argentina, tuvieron un peso económico y demográfico relativamente menor que en el resto de América latina.

Al tiempo que el dinamismo que generó la explotación de la ventaja comparativa, permitió que los salarios reales fueran mayores en la Pampa Húmeda y en centros urbanos que los de países europeos, esto generó oportunidades para el desarrollo de una industrialización más temprana, al tiempo que emergió una clase obrera. Pero esta clase obrera no tenía acceso a la arena política, aunque comienza a adquirir patrones organizativos propios.

Todas estas cuestiones, más otras señaladas por este autor, hicieron que el impulso dinamizador del sistema no pasara por el estado, sino por su sociedad civil y su engarce con la internacional.

En el lapso que medió entre 1870 y 1930, el estado argentino pudo parecerse al estado liberal de los grandes centros mundiales, en tanto funcionó como un sistema de democracia política más ostensiblemente fraudulento pero con un nivel de participación no inferior al de aquellos, y mientras que –en lo económico– no iba más allá de proveer cruciales pero limitadas condiciones generales de funcionamiento del sistema. Lo que interesa recalcar es que el estado fue la creación de la burguesía pampeana y de sus prolongaciones financiera y comerciales en el sector urbano, a través de un proceso que también implicaba la constitución de esa burguesía, y del sistema que dominaba, en apéndice directo y altamente internacionalizado del mercado mundial (O'Donnell, 1997; 38p)

Según Ferrer, el estudio Económico de América Latina de 1949 (CEPAL 1951) identificó a Argentina como el paradigma del modelo de crecimiento hacia afuera, al que se opone el modelo de crecimiento hacia adentro en el que se fundamenta la industria sustitutiva de importaciones.

La respuesta estratégica definida, fue la adhesión sin reglas locales al sistema de la división internacional del trabajo liderado por la potencia hegemónica y las demás potencias industriales. Esto llevó a que al final del periodo la economía se comporte como periferia de las grandes potencias.

El gran peso en el comercio con Europa hizo de Argentina un centro de inmigración masiva que llegaba al país en busca de la propiedad de la tierra y, al no tener acceso, terminaba engrosando la población urbana que competía por un puesto de trabajo y aceptaba un trato desfavorable y de mucha asimetría en las condiciones de contratación.

Si bien, en parte se dio una estabilidad institucional y la consolidación de la democracia, sobre la base de una constitución de corte liberal, esto fue sobre la base de instituciones de naturaleza extractivas que impidieron la continuidad política y económica cuando este modelo mostró fisuras. El estado liberal argentino, la centralidad de la burguesía pampeana, la estrecha vinculación con el mercado mundial fueron elementos constitutivos de la base institucional de Argentina.

Economía política del siglo XX

La industria por sustitución de importaciones

Las dos guerras mundiales y la crisis de los años 30 mostraron los límites del modelo agroexportador. Se dio una interrupción de los movimientos de capitales, una tendencia de la economía a adoptar el proteccionismo y se redujeron los movimientos migratorios. Con la crisis de los años 30, se desplomaron el sistema multilateral de comercio y pagos y el patrón oro. Todo esto confluyó en una abrupta caída de los términos del intercambio para los productos primarios.

Estas dificultades mostraron que este sistema construido bajo la hegemonía de potencias industriales era incompatible con el desarrollo de Latinoamérica en general y de Argentina en particular.

La sustitución de importaciones fue la respuesta inicial al desabastecimiento y luego se transformó en la forma de solucionar la falta de desarrollo y la reducir la brecha con las grandes potencias.

Al mismo tiempo, en este proceso se replanteó el rol del estado en la actividad económica.

Llegado a sus límites el modelo de crecimiento basado en las exportaciones, aparece la Industrialización por Sustitución de Importaciones modelo que se desarrolla, desde la década de los años 1930, fundamentalmente intentando no depender del mercado internacional como motor del crecimiento.

En la estructuración y configuración del modelo anterior se habían generado elites que concentraban la propiedad de los recursos naturales y que estaban cuestionadas por su poco dinamismo en el progreso económico y social así como por su actitud adversa al desarrollo industrial.

Entonces aparece esta idea de crecimiento hacia adentro, que no fue propia y exclusiva de Argentina sino que surgió en las economías latinoamericanas, como una respuesta a la crisis que acabó con el régimen del patrón oro y a la hegemonía de Gran Bretaña y se fortaleció después de la Segunda Guerra Mundial. En el caso de Argentina, fue Juan Perón quien la instrumentó con fuerza y luego en una segunda etapa, Frondizi y su concepción desarrollista.

Se trató de una estrategia que implicó la implantación de medidas que fomentaron el proteccionismo. El argumento de la industria naciente fue lo que justificó la protección, ya que el punto de partida era de mucha menor competitividad y escala que los sectores a impulsarse en los países desarrollados, por lo tanto, no existían posibilidades de competir con estos países en condiciones de igualdad.

Los economistas latinoamericanos de la CEPAL, entre los que se destacaron Raúl Prebisch y Celso Furtado, desarrollaron sistemáticamente la noción de una dualidad centro-periferia, para describir un orden económico mundial integrado por un centro industrial y hegemónico que establecía transacciones económicas desiguales con una periferia agrícola y subordinada. La relación desigual centro-periferia era el obstáculo principal para el desarrollo por lo tanto, la industrialización era el camino a seguir para lograr el desarrollo.

Estos modelos se vieron acompañados por procesos de evolución de los derechos sociales de los trabajadores, y por medidas populistas tendientes a generar una mayor participación del salario en la distribución funcional del ingreso.

Cuando se comenzaron a profundizar estos modelos, después de la Segunda Guerra Mundial, los términos del intercambio eran favorables para el comercio de productos primarios, con lo que existía liquidez para llevar a cabo un conjunto de reformas e incentivos a favor del desarrollo de estas actividades.

En términos teóricos los avances van por aquellas teorías que se fundamentan en rendimientos crecientes a escala por encima de las teorías basadas en la ventaja comparativa, sumadas a externalidades generadas por el sector industrial. El problema era que la industria no progresaría en los países en desarrollo debido a la presencia de indivisibilidades, complementariedades y fallas de coordinación, por ello la necesidad de generar mecanismos de protección que le permitieran crecer apoyada en el mercado interno.

La industrialización de las economías ubicadas en la periferia era el único modo de convertirse en sociedades desarrolladas. La teoría de la dependencia de Prebisch, sostenía que las empresas coloniales y el comercio internacional no eran útiles para el desarrollo económico sino que, al dislocar las estructuras e instituciones socio-económicas de las colonias, generaron una serie de problemas (dependencia de las exportaciones, crecimiento desequilibrado) que bloquearon las posibilidades de desarrollo.

Los países del tercer mundo por la razón antes mencionada, según este enfoque, cayeron en un estado de dependencia del primer mundo, convirtiéndose en productores de materias primas en una relación de centro-periferia con sus metrópolis. Para que estos países puedan entrar en una senda de desarrollo sostenido se hacía necesario que se les permitiera un cierto proteccionismo en el comercio exterior y estrategias de sustitución de importaciones.

El sector agropecuario, fue visto como de baja productividad y con excedentes de mano de obra (desempleo encubierto), lo cual, en realidad, podía facilitar la industrialización si se lograba trasladar ese excedente poblacional hacia las ciudades y convertirlo en mano de obra industrial.

Como repuesta a este modelo, en nuestro país, se dio una tendencia crónica a los desequilibrios, la sustitución de importaciones y la industrialización, no generaron ventajas competitivas para acceder a los mercados mundiales y no generaron de manera suficiente, bienes de alta tecnología. Las características del modelo, proteccionista, pero dependiente de insumos y bienes de capital importados generó la sucesión de etapas de crecimiento seguidas por estrangulamientos de la balanza de pagos.

También se dio la presencia de filiales de empresas extranjeras en las áreas industriales más complejas, lo que debilitó la capacidad de integrar producción de bienes y servicios con los sectores de ciencia y tecnología y con la oferta interna de insumos complejos. Esto limitó el desarrollo de capacidades endógenas en la generación de tecnologías y de innovación.

Surge una nueva clase con voz, el proletariado, y el sindicalismo se ve fortalecido. Aparece una nueva élite gobernante apoyada en una clase trabajadora que está enfrentada con los intereses de los terratenientes y de la burguesía urbana gestada en el modelo agroexportador.

Con posteridad a la caída de Perón, las fuerzas armadas, controlaron el ejercicio de poder por parte de los gobiernos democráticos y enfrentaron al peronismo, interrumpiendo los gobiernos democráticos cuando sus intereses se veían amenazados.

Al mismo tiempo se plantearon permanentes pujas distributivas con baja capacidad del estado para arbitrar, dándose permanentes conflictos en este plano que desembocaron en discontinuidad del orden democrático.

Como características distintivas de los modelos de industrialización por sustitución de importaciones se pueden señalar:

- Intentos de autarquía y niveles extremadamente bajos de la apertura comercial.
- Fuerte sesgo anti-exportador y menor participación de las manufacturas industriales en las exportaciones totales.
- Las importaciones de insumos intermedios y bienes de capital creciente relevante para la actividad doméstica
- Altamente pro-cíclicas con permanentes desequilibrios comerciales que dieron lugar a un stop and go.
- Crisis monetarias dinámicas y recurrentes.
- La escasez de divisas como principal obstáculo para el crecimiento económico.
- Mejoras en la distribución funcional del ingreso, no vinculadas a cambios en la productividad de los factores.

En síntesis, la capacidad de respuesta a la nueva etapa de la globalización iniciada con posterioridad a la finalización de la Segunda Guerra Mundial fue una tendencia “desglobalizadora”, cerrándose la economía de manera dependiente, sin lograr la generación de innovación y desarrollo tecnológico, que permitió el acceso y la explotación del mercado interno a las empresas transnacionales.

Los años 70

En los años 1970 cobró fuerza la globalización de los mercados, de los sistemas de producción y consumo.

El crecimiento de los fondos prestables, producto de los petrodólares generados durante la crisis del petróleo, permitió el acceso al financiamiento externo por parte de los países latinoamericanos. Es una etapa de globalización cuya característica central es la apertura financiera.

En Argentina, la globalización y la apertura se hizo notar en medidas tales como, la apertura financiera del año 1977, encarada durante el gobierno de facto de 1976-1983. Esta reforma financiera, propició una mayor inserción del sistema financiero local al sistema financiero mundial y lo colocó en una posición hegemónica en la asignación y captación de recursos.

Estas medidas significaron desregulaciones financieras, la liberalización de las tasas de interés, activas y pasivas, y la libre movilidad de capitales, fueron pilares de la reforma, otorgando con ello un gran protagonismo de la banca privada en la economía local.

Como resultado de esto comienza el problema de la deuda, que ha sido un condicionamiento permanente para la política económica de Argentina en los siguientes 35 años

La década de los años 1980 ha sido denominada la década perdida en el plano económico y social para Argentina.

Al inicio de la década, Argentina antes receptora de fondos, se convirtió en expulsora de capitales. Como resultado de este proceso, el déficit fiscal no encontró financiamiento por esta vía y se recurrió a la emisión monetaria. No fue un problema solo de Argentina sino que se dio en Latinoamérica.

En 1982 ocurrió la crisis de la deuda mexicana, crisis que dejó en claro la magnitud de las dificultades en los países latinoamericanos.

El sistema financiero local enfrentó corridas y problemas muy serios de liquidez. El estado argentino intentó solucionar las crisis bancarias a partir de redescuentos y apuntaló a los bancos, pero el apoyo no resultó suficiente. A este hecho, para comprender mejor las dificultades, se le debe sumar el alto endeudamiento de las grandes empresas privadas.

Se produjo en 1982 la nacionalización de la deuda privada, lo que llevó a la licuación de la deuda privada y al incremento de la deuda pública.

A esta etapa iniciada a mediados de los años 1970 se la cita como la del origen del problema de la deuda en Argentina.

La escasez de financiamiento condujo que el gobierno de turno recurra a la emisión monetaria como forma de financiación del déficit fiscal y esto contribuyó a la generación de altas tasas de inflación.

La inestabilidad generada por este problema repercutió negativamente en el salario real y en los indicadores de ocupación y actividad, así como en el empeoramiento de los indicadores sociales y de la distribución.

Los años 1990

La década de los años 1990 se caracterizó por la formación de un sistema liderado por Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, que, junto con la caída del Muro de Berlín, determinaron un proceso de afianzamiento del sistema capitalista.

La Economía Argentina, como el resto de las economías latinoamericanas, estaba sumergida en una severa crisis recesiva y de confianza, producto de la traumática experiencia de hiperinflación y recesión.

El deterioro de las cuentas fiscales, el elevado endeudamiento, el retroceso de las reservas internacionales y la huida de capitales, fueron algunos de los signos que claramente la definieron.

Estos factores impulsaron a buscar apoyo en los principales agentes económicos, tanto internos como externos. Se produjo un viraje hacia un programa económico neoliberal.

La idea fue realizar cambios estructurales que cambiasen el rumbo que había tomado la economía argentina a partir de la dictadura del año 1976 y permitiesen superar los condicionamientos externos e internos heredados por este gobierno para, de esta manera, retornar al financiamiento externo.

Estrategia “market friendly approach” (MFA).

Los cambios instrumentados en Argentina durante los años 1990 se enmarcaron en la estrategia de desarrollo denominada market friendly approach (orientación al mercado) la cual está basada en las recomendaciones de política económica enmarcada en los lineamientos del Consenso de Washington que se celebró en 1989 y del que participaron los organismos con sede en Washington, entre ellos, protagónicamente, el Fondo Monetario Internacional.

Este acuerdo, reunió una serie de medidas de política económica sugeridas, hasta ese momento en forma dispersa en varias fuentes, que terminaron dirigidas a países que debían hacer reformas económicas, como manera de retornar al crecimiento, a partir de las crisis ocasionadas por el endeudamiento externo, básicamente las economías latinoamericanas.

Este consenso apareció después de la crisis de la deuda de principios de los ochenta. Según sus defensores, era favorable al mercado y en consonancia con el proceso de globalización. A pesar del hecho de que los dos enfoques, Industria Sustitutiva de Importaciones y Market Friendly Approach se basaban en premisas totalmente opuestas, este último tampoco logró entregar el desarrollo económico de los países de Latinoamérica.

La idea básica es la liberalización comercial y financiera, de manera simultánea y sin restricciones, pero con ausencia de normativa básica y con el otorgamiento de áreas clave para el desarrollo de una economía a monopolios privados, tales como los servicios básicos para la producción, electricidad, gas, agua, petróleo, telecomunicaciones y transporte.

La reducción de la esfera de actuación del estado era una prioridad para asegurar capacidad de pago de la deuda que mantenían estas economías con los países desarrollados, ya que para retornar al financiamiento externo debían mostrar capacidad de pago, la cual se lograría con ahorro fiscal.

En el consenso se resumieron las áreas en que las que debían concentrarse las reformas estructurales que, de acuerdo a la mirada sobre la situación que tenían quienes lo elaboraron, permitirían la estabilización de las economías. Estas reformas hacían referencia a:

- Disciplina fiscal.
- Reordenamiento de las prioridades del gasto público
- Reforma Impositiva
- Liberalización de los tipos de interés.
- Un tipo de cambio competitivo.
- Liberalización del comercio internacional.
- Liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas.
- Privatizaciones.
- Desregulaciones.
- Derechos de propiedad.

En síntesis, una gran apertura comercial y de capitales, unida a un gran protagonismo del sector privado.

Argentina bajo esta estrategia.

Las leyes de Reforma del Estado y de Emergencia Económica sancionadas a fines de los 80 y principios de los 90, son el puntapié inicial y determinaron los ejes estratégicos de la gestión del estado adoptada.

Estas leyes abarcaron aspectos tales como, la reforma administrativa del estado, la autorización para privatizar casi la totalidad de las empresas públicas y vender bienes inmuebles, la suspensión de subsidios y subvenciones especiales, la eliminación del sistema de “compre nacional”, y la compensación de deudas entre particulares y el sector público. También autorizaron la reforma de la Carta Orgánica de Banco Central y la liberalización de inversiones extranjeras.

La base de este modelo fue un esquema monetario en el que se fijó el tipo de cambio por ley y, por el mismo medio, se reformó la Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina. De esta manera el peso pasó a ser medio de cambio y el resto de las funciones de dinero fueron desempeñadas por el dólar. A esto se sumaron medidas tales como privatizaciones, desregulaciones, flexibilización laboral, reforma previsional, entre otras, tendientes a una eliminación de la presencia del estado en el mercado.

En la evaluación de esta etapa se puede resaltar que al estar rígidamente fijado el tipo de cambio, con una etapa de inflación mayorista y minorista en los primeros años del sistema cambiario, y en un escenario en el que los instrumentos para influir sobre los precios de los bienes transables internacionalmente quedaron concentrados en las políticas comerciales e impositivas, se produjo un resultado concreto en materia de pérdida de competitividad. El tipo de cambio quedó sobrevaluado.

Esta situación favoreció a los sectores productores de bienes no transables, especialmente servicios, y perjudicó a los sectores productores de bienes transables.

La entrada de capitales externos y la valoración del peso como resultado de la alineación con el dólar, generó el incentivo a invertir en Argentina, la rentabilidad de los activos en este país fue superior a la obtenida en otros países emergentes. Estas medidas funcionaron en una primera etapa porque al estabilizarse los precios y recibir capitales externos se logró el crecimiento económico, y el mejoramiento en la calidad de prestación de los servicios públicos privatizados.

Pero lo que se verificó es la falta de competitividad real, que generó saldos desfavorables de balanza comercial, aunados a la remisión de utilidades y dividendos generada en las empresas privatizadas que habían quedado en manos de extranjeros.

Paralelamente a lo anterior, la supuesta fortaleza económica que caracterizaba a Argentina, comenzó a ser puesta en duda en los mercados financieros mundiales con las crisis experimentadas durante la segunda etapa

de los años 1990 en los países del sudeste asiático, en Rusia y luego en Brasil. El financiamiento externo fue gradualmente haciéndose más costoso, lo que finalmente, próximo a la crisis del modelo, se transformó en un proceso de fuga de capitales, utilizándose los activos de reservas para financiar el desequilibrio externo.

La disminución de reservas comenzó a restringir la cantidad de dinero circulante en poder del público y de los bancos, actuando esto como una restricción sobre el nivel de actividad.

En el plano social son claras y objetivamente demostrables las inequidades sociales ocasionadas por la aplicación de recetas neoliberales instrumentadas en Argentina en los gobiernos de la década de los años 1990. El modelo finalizó en una abrupta crisis social y de confianza, con los peores indicadores económicos y sociales de la historia económica Argentina. .

Esta nueva etapa de la globalización solo mostró los aspectos negativos de insertarse al mundo en un sistema donde los términos del intercambio no eran favorables y donde la estructura industrial no estaba preparada para enfrentar la competencia. A estos aspectos se les suman los nefastos resultados de estar ligados en una relación uno a uno con una moneda fuerte que se apreciaba permanentemente, pero sin la fortaleza económica de esta moneda.

¿Significa el siglo XXI un cambio?

Desde principios del siglo XXI Argentina ha experimentado transformaciones de funcionamiento macroeconómico muy importantes debido a un cambio de contexto favorable de los precios de los commodities, esto le ha permitido pasar de ser administradora de la “escasez” a ser administradora de la “abundancia”, y se tradujo en tasas de crecimiento más estables a las que históricamente había experimentado, con menores tasas promedio de inflación y mejoras reales en el PIB per cápita.

Estos cambios, vinculados a mejoras en las condiciones de competencia vía precios, en las que se desempeñaron los países de América Latina, son la principal razón por la que las economías han podido enfrentar con mayor fortaleza crisis financieras globales tales como la experimentada por países desarrollados iniciada en 2008, y han mantenido una menor vulnerabilidad a los flujos de financiamiento internacional y una mayor capacidad de autofinanciamiento por la vía de la cuenta corriente de sus balanzas de pagos, lo que a su vez se tradujo en una mayor capacidad de acumulación de activos de reserva internacional.

Este proceso se ha visto reforzado por una mayor responsabilidad fiscal con resultados positivos en el saldo primario de sector público. Todos estos, grados de libertad que se habían perdido gradualmente a lo largo de los 50 años anteriores, en los que se pusieron en práctica los modelos de la ISI y las estrategias neoliberales del Consenso de Washington descriptos, especialmente con la apertura experimentada desde mediados de la década de los años 1970.

La principal razón de este cambio de condiciones es que los precios de las materias primas que la región exporta han aumentado significativamente, los términos del intercambio comercial se encuentran en los máximos históricos de los últimos 40 años, estos cambios se explican por el efecto aumento de cantidad dado por el crecimiento de los países asiáticos, fundamentalmente China e India.

Es claro que se ha dado una coyuntura crítica a favor del desarrollo. El interrogante que se plantea es si ante esta coyuntura es creíble que el resultado va a ser achicar la brecha que separa a Argentina de los países desarrollados.

Los resultados positivos se pueden ver en diferentes aspectos.

- Crecimiento económico a tasas elevadas.
- Mejoras de los resultados de la balanza comercial
- Acumulación de reservas internacionales.
- Reducción del peso de la deuda sobre la actividad económica¹.

1. Por cuestiones de extensión no se profundiza en los resultados que son de fácil acceso.

Desde el punto de vista económico se pueden analizar los riesgos que condicionan el desarrollo y citar los siguientes.

- Ante un contexto de crecimiento de los precios de los derivados de los recursos naturales que la región exporta, y sin los marcos institucionales, los países sudamericanos pueden enfrentarse con la conocida como “Enfermedad Holandesa” en la cual, la bonanza puede derivar en una primarización de las economías, afectando contra sectores productivos industriales y poniendo en duda esfuerzos tendientes a lograr la diversificación productiva.
- Puesto que la explotación de recursos naturales pone en riesgo la sustentabilidad de largo plazo de los recursos naturales en los que se sostiene, al tiempo que, al asociarse este aspecto con el anterior, puede conducir a trayectorias más volátiles de crecimiento en el tiempo.
- Otro aspecto está vinculado a la economía política, es decir a las tensiones distributivas ligadas a las rentas generadas en la producción y exportación de los recursos naturales, este problema está inserto en el marco institucional en el que se inscribe la explotación de los recursos naturales y define ganadores y perdedores del modelo. Estas tensiones distributivas se presentan en diferentes niveles de gobierno, entre sectores productivos y entre diferentes regiones de un país. También surgen los impactos distributivos vinculados al uso que los gobiernos hacen de la recaudación asociada a los recursos naturales, los que pueden ser considerados efectos indirectos, pero no por ello menos importante.

Reflexiones finales

Tal como se señaló al inicio del trabajo, la globalización hizo que los grandes espacios de América Latina, y de Argentina en particular, fueran valiosos, transformando sus instituciones y recursos durante la segunda mitad del siglo XIX en pos de la apertura. Pero también se estableció que esta apertura fue repentina y no se produjeron procesos y trayectorias similares en América Latina con otros países que instrumentaron el sistema capitalista, experimentando procesos divergentes.

Una explicación a ello es la manera en que se vinculan los factores productivos en los distintos modos que adquiere el sistema capitalista.

Pero, haciendo un intento por dar mayor profundidad al problema, se observa que en América Latina, ya desde la etapa colonial, se han ido desarrollando instituciones económicas y políticas extractivas, y las trayectorias de desarrollo de los países latinoamericanos han estado determinadas por estas instituciones.

La dotación de metales preciosos, sumada al vínculo que Inglaterra creó, posiblemente por no haberlo podido crear en Estados Unidos, Canadá o Australia (donde se crearon instituciones inclusivas), para explotar la división internacional del trabajo, más las instituciones que propiciaron el reparto tendiente a la alta concentración de la tierra y los recursos, son centrales para analizar las divergentes trayectorias de desarrollo frente a la globalización. Argentina no fue ajena a este proceso.

Acemoglu y Robinson, establecen, y ejemplifican de manera profusa, que la causa de estas divergencias son las diferencias institucionales existentes, especialmente las relacionadas con el acceso a la propiedad de la tierra.

Entonces cuando surge el interrogante de cómo se sigue dados los cambios mencionados como característicos de esta nueva etapa que transita Argentina, siguiendo los argumentos que esgrimen estos autores, se puede inferir que esta puesto en duda el desarrollo ligado a la coyuntura actual.

Esto es así porque si bien la democracia ha emergido de manera diferente en Argentina, después de la crisis del modelo neoliberal, y bajo nuevas maneras de inserción al mundo gracias a las mejoras de los términos del intercambio, donde la característica es la defensa de intereses diametralmente opuestos al gobierno de la élite con intentos de repartir derechos y oportunidades como mínimo de un segmento de la élite, el problema es que sus raíces están anclados en regímenes extractivos en dos sentidos:

- Primero, desigualdades persistentes durante regímenes extractivos hacen que los votantes de la nueva democracia emergente voten a favor de políticos que tienen políticas extremas, quizá no porque los consideren altruistas, sino porque los otros no representan sus intereses, porque no les han dado voz, o porque no les han proporcionado servicios básicos como educación y salud, ni los han protegido de la explotación de las élites locales, aceptando a cambio la corrupción y el derroche de recursos.

- En segundo lugar, se encuentran los incentivos para disputar el poder a las élites, la debilidad y la falta de límites, la falta de reglas claras, genera incentivos a la sucesión en el poder con nuevas reglas a favor de los nuevos gobernantes pero con dudas respecto de si se puede hablar de pluralidad o de verdadera inclusión.

La gran volatilidad que ha experimentado Argentina durante muchos años desde mediados del siglo XX, sumada a la forma en que se ha gestado el estado, con bases en una constitución liberal, con predominio de intereses de una burguesía urbana que ha sabido diseñar mecanismos para mantenerse a través del tiempo y de los gobiernos, tal como lo sostiene O'Donnell, son factores constitutivos de los problemas distributivos que enfrenta Argentina y limitan su desarrollo.

Todo esto ha contribuido a la manera en que la globalización ha ido haciendo mella sobre nuestra estructura productiva.

Los últimos años parecen vislumbrar un cambio de enfoque y un cambio de rumbo. Tal vez la vehemencia mostrada por el gobierno actual al enfrentar determinados grupos de intereses, tiene que ver con la dificultad para luchar contra intereses de clases enquistados en la sociedad argentina, que condicionan el éxito de cualquier medida.

Sin dudas, la universalización de la seguridad y asistencia social y los planes que apuntan al acceso a la vivienda, tiene un componente de inclusión indiscutido, pero, por ahora, resultan insuficientes para pensar en un cambio estructural. Todo depende de las decisiones que tome el electorado en las próximas elecciones y de las alternativas de política que adopten los próximos gobernantes.

Otra cuestión a tener en cuenta es que el crecimiento bajo el predominio de reglas débiles no se sostendrá, porque el desarrollo exige innovación y esta no puede darse sin destrucción creativa, que sustituye lo viejo por lo nuevo en el terreno económico y también desestabiliza las relaciones de poder en el campo político y es acá donde enfrenta la oposición de las élites dominantes de las instituciones características de Argentina.

Un problema que impone un desafío es que los resultados ante coyunturas críticas están perfilados en parte, por el peso de la historia, porque, si se acepta que el problema en Argentina es institucional, hay que reconocer que las instituciones económicas y políticas existentes perfilan el nuevo equilibrio de poder y definen lo que es factible políticamente, por lo que, aunque el mundo hoy ofrezca condiciones para crecer, inigualables en muchos años previos de la economía mundial, el resultado no está predeterminado, sino que es contingente.

Este resultado dependerá de cuál de las fuerzas en oposición logra tener éxito, de qué grupos son capaces de formar coaliciones efectivas y de qué líderes pueden estructurar los resultados en función de su propio provecho o del bien común, pero con instituciones débiles, es probable que la definición de bien común, sea muy restringida.

Todo depende de que esta coyuntura crítica posibilite el cambio institucional a fondo. Para ver el resultado de este proceso, se debería, como mínimo, ver qué sucede con el próximo gobierno, qué decisiones toma y cuáles son las líneas de continuidad y de cambio que adopta frente a la actual política económica.

Si se observa una línea de continuidad que rescate lo bueno y que corrija lo que no está funcionando, podríamos afirmar que estamos en presencia de políticas de estado y no solo de gobiernos, lo que es una condición para tener continuidad en una senda de cambio hacia el desarrollo.

Bibliografía

- Acemoglu, D y Robinson; J. (2013) Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder la prosperidad y la pobreza. Ariel.
- Glade W. (1986) Latin America and the International Economy 1870-1914 in Leslie Bethell (ed) Cambridge University.
- Hirschman, A. (1968) The Political Economy of Import –Substituting Industrialization in Latin America. The Quarterly Journal of Economics 82
- Fanelli, J.M (2012) Argentina y el desarrollo económico en el siglo XX.¿Cómo pensarlo? ¿Qué tenemos? ¿Qué necesitamos? Siglo XXI.
- Ferrer, A.(1998) América Latina y la Globalización. Revista de CEPAL.
- Enrique V. Iglesias, “El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina”, Revista de la CEPAL, 90, Diciembre 2006.
- Kakowickz, A. (2008) América Latina en el mundo: Globalización, regionalización y fragmentación. Revista nueva sociedad.
- O’Donell, G. (1997) Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización. Ed Paidós. Buenos Aires.



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 4:

INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ARGENTINA EN LA
NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

MESA L:

ACTORES DEL DESARROLLO ECONÓMICO

PONENCIAS SELECCIONADAS:

Carlos CIAPPINA (UNM-UNLP, Argentina): “ESTADOS NACIONALES: RECUPERACIÓN
ECONÓMICA CON INCLUSIÓN SOCIAL. LA RECONSTRUCCIÓN DE LA GESTIÓN
ESTATAL EN AMÉRICA LATINA Y SU PROYECCIÓN A FUTURO”.

Christian GARCÍA (UNLaM, Argentina): “ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO. UN
DEBATE SOBRE ESTADO, COMPETITIVIDAD Y SU APLICABILIDAD EN ARGENTINA”.
UEVAS Y VIEJAS GEOGRAFÍA”.

Moderador: Marcelo MONZÓN (UNM, Argentina)

Asistente para la relatoría: Lucía FERNÁNDEZ (Estudiante Licenciatura en
Economía UNM)

Relatoría Mesa L: ACTORES DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Moderador: Marcelo MONZÓN (UNM, Argentina) y asistente: Lucia FERNÁNDEZ (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)

Resumen y conclusiones

Las ponencias presentadas en esta mesa atendieron al tema del desarrollo económico desde diferentes enfoques. En primera instancia se expusieron alternativas teóricas que guiarían las políticas económicas con el fin de un desarrollo económico sustentable, mencionando los preceptos de la economía social de mercado en el caso del liberalismo alemán, seguidamente la exposición se centró en el caso argentino, observando las particularidades de la inserción de nuestro país en la división internacional del trabajo y los cambios en el mapa político de América latina. Hacia el final, se trató la responsabilidad social empresarial como instrumento de legitimación para las empresas hegemónicas en la estructura económica.

A partir de la ponencia “Argentina como laboratorio socio económico”, por parte de Jaime Fucks se plantea la cuestión nacional, haciendo un recorrido histórico de la aplicación de las diferentes corrientes de pensamiento económico en la Argentina enfatizando una importante similitud entre estas aplicaciones: la desestimación de la realidad argentina. Esta particularidad respondería a la necesidad del sistema capitalista de mantener la desigualdad necesaria para perpetuar la relación centro-periferia donde Argentina es un país dependiente con una estructura productiva incompleta.

Sentadas las bases para el análisis se prosiguió a interpretar el contexto actual, desde la estructura mundial de la nueva era donde globalización se traduce en una monopolización tecnológica y financiera de las empresas transnacionales hasta la necesidad de un cambio, aparentemente en marcha, del mapa político de América Latina que se basa en el desarrollo con inclusión social, con interesantes cambios políticos y sociales que lo permitan.

Por su parte, Christian García en su ponencia titulada “Economía Social de Mercado. Un debate sobre Estado, competitividad y su aplicabilidad en Argentina”, la cual se desarrolla sobre la base de los resultados de la política económica alemana de 1948, plantea que dicho modelo implicó intervenciones esporádicas y planificadas del Estado con el objetivo de corregir las fallas de mercado, aún atendiendo al supuesto de la organización de los mercados como mejor sistema de asignación de recursos, en combinación con un sistema integral de servicios de seguridad social.

Se buscaría, con la aplicación de los preceptos de este sistema, eliminar la capacidad ociosa redundante vista como una posible causa de los procesos inflacionarios en América Latina y promover la estabilidad económica a través de regulación y consenso social. Una economía de mercado coordinada podría contribuir a mejorar la competitividad de la República Argentina en el plano mundial.

La visión de conjunto de la mesa permite ver cuál es el panorama actual, con un mapa político donde el centro ejerce dominación sobre la periferia desde dos flancos, uno teórico imponiendo las teorías hegemónicas creadas en el centro con el objeto de perpetuar la desigualdad necesaria para la supervivencia del sistema capitalista actual y otro empresarial, donde las empresas con mayor presencia en el mercado utilizan las herramientas que deberían llevar al consenso y la estabilidad social para su propio beneficio, legitimándose ante los consumidores con políticas de RSE acotadas y no tan efectivas como visibles, respondiendo al marketing más que a un verdadero cambio en la estructura socio-económica. Éste último padecimiento se multiplica a niveles internacionales en una economía globalizada, siendo también una conducta propia de las empresas transnacionales que monopolizan los mercados en la periferia. Apareciendo como necesidad para el desarrollo económico una mejora en la competitividad de las empresas nacionales en los mercados propios y en el exterior, siendo una alternativa la regulación de los mercados con prácticas antimonopólicas y la corrección de los costos externos, que son fundamentales para un modelo de economía social de mercado.

PONENCIA

ESTADOS NACIONALES: RECUPERACIÓN
ECONÓMICA CON INCLUSIÓN SOCIAL.
LA RECONSTRUCCIÓN DE LA GESTIÓN
ESTATAL EN AMÉRICA LATINA Y SU
PROYECCIÓN A FUTURO

Carlos CIAPPINA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

De la larga lista de conceptualizaciones sobre lo que América Latina “debería ser” podemos señalar que han sido hegemónicas aquellas que se han constituido desde la perspectiva que toma como patrón societal, cultural y económico a sociedades (europea y norteamericana) que son marcadamente diferentes en términos de construcción social, intereses económicos y experiencias históricas.

La pregunta por Latinoamérica y sus modos de ser se halló siempre sesgada por la “mirada del otro”¹ como si nuestro “éxito” como sociedad estuviera relacionado directamente con el cumplimiento de los patrones económico-sociales de “la civilización”, “Europa y el mundo anglosajón” y, en las versiones más aggiornadas “el Centro Desarrollado”.²

Las perspectivas sobre el deber ser Latinoamericano se ha desplegado desde esta lógicas “en exterioridad”: Desde los estudios europeos y norteamericanos de la década de 1920-1930 relativos a explicar las dificultades para la “democracia” en América latina (con asociaciones y pre-juicios variadas vinculadas a cuestiones raciales, religiosas, climáticas o culturales) ; pasando a las perspectivas desarrollistas que luego de la Segunda Guerra Mundial que pusieron el acento en la situación de “atraso relativo” (vinculado a las estructuras agrarias latifundistas, los patrones familiares, las carencias educativas y de salud)³ ; hasta las conceptualizaciones relativas a la necesidad de sumarse a la globalización fundiéndose en la misma bajo el paradigma neoliberal.

Frente a estas propuestas (que son analíticas y prospectivas) las tradiciones nacional-populares de las décadas del 40 y 50 proponían una estrategia basada en la crítica a la teoría liberal y a la práctica de un Estado desentendido de la búsqueda de mayores grados de autonomía económica y de niveles de bienestar social.

La mirada de la Teoría de la Dependencia, señalaron, a su vez los aspectos distorsivos que la economía central tenía sobre las posibilidades de un desarrollo “a la europea”.^{4 5}

Finalmente (y no menos importante, aunque menos presente), en particular a partir de la experiencia Cubana y Chilena (en diversos formatos y modalidades) la posibilidad de un modelo societal socialista “a la latinoamericana” se volvió tema de discusión y debate (y, por supuesto de práctica) en los años 60 y 70 del siglo pasado.⁶

Hoy, en la segunda década del siglo XXI la emergencia de procesos políticos de carácter democrático y popular se asientan en una propuesta que, con sus matices, intenta desplegar un proyecto económico-social de crecimiento económico, inclusión social e integración regional que tiene una fuerte impronta latinoamericana.

Esta reconfiguración tiene, como eje articulador/orientador el reempoderamiento del Estado nacional. El presente artículo tiene como objetivo señalar las ventajas y potencialidades del modo de reconfiguración en el vínculo estado-economía y sociedad en América Latina a partir de la crisis neoliberal de fines del siglo XX y las experiencias nacionales de inicios del siglo XXI.

La lógica interpretativa del presente artículo postula que la reconfiguración de la relación entre Estado-Sociedad-Economía adquirió en América Latina la forma de una nueva experiencia político-social originada desde nuestras sociedades. Esa condición “propia” se explica por la confluencia las tradiciones de resistencia a las políticas económicas de la ortodoxia liberal de las dos últimas décadas del siglo XX, por las experiencias de gobiernos nacional populares de mediados de ese siglo y por la novedad de experiencias políticas de corte profundamente democrático que desde la gestión Estatal recuperaron esas tradiciones y las renovaron y actualizaron en el contexto de una economía universalizada, transnacionalizada y deslocalizada.⁷ También señalamos que esta reconfiguración es, sobre todo, una elección política que toma en cuenta el contexto internacional en forma relativa; habida cuenta que la situación internacional varió a partir de la crisis de la economía europea y norteamericana del 2008⁸, pero no así la línea estratégica de la reconstrucción y reconfiguración estatal en América Latina.

1. Wallerstein, Immanuel. *Análisis de sistemas-mundo. Una introducción*. Madrid : Siglo XXI Editores. 2006.

2. Feinmann, José Pablo. *La filosofía y el barro de la historia*. Bs.As. 2008. Planeta.

3. Skidmore-Smith. *Historia Contemporánea de América Latina*. Ed. Crítica, 2005.

4. Argumedo, Alcira. *Los silencios y las voces en América Latina*. Bs. As. Colihue. 2004.

5. Theotonio dos Santos. *La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*. Plaza Janés, Buenos Aires. 2003.

6. Fernandez Nadal (compiladora). *Itinerarios socialistas en América Latina*; Alción Editora, Córdoba, 2001; 224 páginas.

7. García Delgado, Daniel: *Estado-nación y globalización*, Ariel, Buenos Aires, 1998.

8. Borón, Atilio. *Crisis capitalista y miseria del pensamiento económico burgués*. En: Batalla de ideas Nro. 3. “El sur global frente a la crisis”. Revista del Instituto de Política Económica. Bs. As. 2012.

Partimos de la idea que las modalidades que adquiere el estado en la gestión pública tiene que ver con el modo en que se articulan Economía-Sociedad y Estado en una sola matriz. Así, la forma, funciones y perfil que la política (en el modo de representación al hacerse cargo del gobierno) le da al Estado define los rasgos que la matriz societal adquiere.

Proponemos tres casos emblemáticos en este sentido: Bolivia-Ecuador y Argentina.

El derrumbe neoliberal y su impacto en América Latina: razones de un fracaso La lógica de las reformas neoliberales frente al estado Latinoamericano:

Las llamadas reformas neoliberales en América Latina surgieron en un contexto de reconfiguración económica a partir de la crisis de la deuda de 1982⁹. Lo que ha sido llamado el agotamiento del modelo estadocéntrico en América Latina no fue sino la combinación de una crisis presupuestaria originada en una dimensión “impagable” de la deuda y la imposibilidad de los gobiernos latinoamericanos de generar un proyecto político que diagnosticara claramente las raíces de la crisis.

En ese contexto de incapacidad de definición política cobraron primacía las perspectivas ortodoxas, las cuales se pueden resumir en tres ejes de ejecución:

1. Apertura de la economía.
2. Privatizaciones.
3. Reformulación del Estado.

La apertura de la economía en los estados nacionales fue presentada como una alternativa que modernizaría la economía vía el ingreso de tecnología y que abarataría los precios vía un funcionamiento virtuoso del mercado internacional que proveería bienes a bajo costo. La realidad era muy otra: se habilitaba un esquema económico de extrema inequidad entre grandes corporaciones de carácter transnacional compitiendo con pequeñas y medianas empresas nacionales desarticulando el largo proceso de construcción de una economía que buscaba integración vertical y horizontal.

Las privatizaciones, fueron presentadas como la panacea para la mejora en el funcionamiento de servicios y empresas que fracasaban porque estaban en manos del Estado. La transferencia de activos (en muchos casos con décadas de acumulación social en materia económica, simbólica y de recursos humanos) se justificaba por un principio mítico: la gestión estatal era en sí incapaz. La reformulación del Estado adquirió la forma de una enorme operación de reducción y redireccionamiento, de modificación de sus áreas de interés y capacidades de gestión.

Las reformas planteadas desde esta perspectiva política se basaron pues en una presencia potente del Estado, quien fue quien operativizó los tres niveles arriba señalados. Lejos de la interpretación sobre un “retiro” del Estado; las reformas neoliberales se hicieron bajo una fuerte “presencia” estatal que fue (otra vez) el actor clave en dicho proceso aunque en su fundamentación discursiva se hablaba de una “democracia de mercado”.

La construcción política de un Estado débil y la paradoja del éxito de su debilidad

Cuando se analizan las políticas estatales desarrolladas bajo el paradigma del neoliberalismo, no encontramos sino un vasto proceso de construcción política del Estado “ausente”; esta tarea que (recordémoslo bien) estuvo a cargo de las expresiones de la política tuvo varios principios y acciones:

1. El proceso privatizador no se limitó solamente a la transferencia de activos físicos (bienes públicos) y servicios que prestaba el estado; sino que se transfirieron también facultades de conducción política y de gestión. Este desprendimiento de capacidades de planificación, diseño, conducción y gestión involucró las capacidades de conducir la macroeconomía, planificar proyectos de infraestructura, preservación del medioambiente y potenciación del desarrollo científico.

9. Toussaint, Eric. “Deuda Externa en el Tercer Mundo. Las finanzas contra los pueblos”. Ediciones CADTMA y Nueva Sociedad. 2002.

2. Una traslación de la actividad política, que delegaba en las empresas y organismos transnacionales su rol conductor de los destinos económico-sociales bajo la premisa de que el rol de la política era generar las condiciones institucionales para el mejor despliegue del mercado. La política debía apoyarse en la técnica y, sobre todo, en los técnicos que poseían los instrumentos para conducir la vida económica.
3. El diagnóstico neoliberal de una transterritorialidad que la globalización llevaba a su extremo inevitable tenía como consecuencia una presunción de agotamiento de la base territorial del Estado nacional y a la inevitabilidad de una nueva dimensión técnica de conducción estatal asentada en los organismos internacionales, con la progresiva adecuación de las instituciones estatales a esa necesidad. Esta perspectiva desligaba además al Estado del soporte de los actores sociales y a las políticas públicas de su representación social tradicional.
4. Incorporación del Estado nacional a un entramado internacional que fortalecía la despolitización nacional de la gestión pública:
 - 4 a. Incorporación a los organismos financieros internacionales creados en la Segunda Posguerra: Fondo Monetario Internacional, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial. Esta política implicó la puesta en práctica de una política financiera que descansaba, en última instancia en la Secretaría del tesoro Norteamericana y en el patrón de la moneda estadounidense.
 - 4.b. La separación de la autoridad monetaria de cada país de las decisiones de política monetaria: La escisión entre los Bancos Centrales y la administración del Estado condujo a la vinculación directa de la autoridad monetaria con el FMI y el Tesoro norteamericano, quienes definían la política monetaria de los países.
 - 4.c. Reducción de la capacidad soberana nacional en la definición de los litigios de carácter económico-financiero con las empresas extranjeras. La delegación de atribuciones judiciales a organismos transnacionales (CIADI) y aún a jurisdicciones legales extranjeras (sistema judicial norteamericano o europeo).
 - 4.d. No es menor el rol jugado por el conglomerado comunicacional global en la generación de argumentos, climas y mentalidades que facilitaron la aceptación de este vasto proceso de desarticulación y rearticulación política- estatal a favor del modelo neoliberal.

Un breve análisis de las experiencias de la Argentina, Bolivia y Ecuador creemos que dan una dimensión empírica de lo que señaláramos más arriba:

Argentina: La crisis de la Deuda que asoló a América Latina en 1982/83 encontró a la Argentina a fines de una dictadura militar en descomposición, con una política económica de apertura externa y financierización de la economía que se combinó con el costo presupuestario de la Guerra de las Malvinas y llevó a que la situación económico-social de “la transición” (el período que se iniciara con Raúl Alfonsín en 1983) fuera extremadamente débil. Los intentos por reconstruir un estado con capacidades para redireccionar la economía (en el frente interno y externo) se viera debilitado cada vez más.

La crisis presupuestaria, monetaria y de endeudamiento recrudeció en 1988/89 y, no sólo llevó a dos hiperinflaciones y retirada anticipada del gobierno radical; sino a una reconfiguración profunda del “sentido común” sobre los modos de ser del estado y las políticas públicas que debían llevarse a cabo. En ese contexto, el llamado a elecciones anticipadas le dio el triunfo a Carlos S. Menem, quien llegó al gobierno con un programa de gobierno apoyado por las grandes corporaciones nacionales y transnacionales, los organismos multilaterales de crédito (FMI-Banco Mundial) y los grandes grupos mediáticos monopólicos.

Este apoyo de los factores de poder le dieron margen económico-político y mediático-cultural para llevar adelante el mayor proceso de desestructuración de las capacidades estatales para sostener empresas públicas, organismos públicos, áreas completas de los recursos naturales y políticas de sostén de servicios básicos como educación, salud, seguridad social, etc.

Así, desde el estado (y con el apoyo de los factores de poder interiores y exteriores) se llevó a cabo un vasto programa de ajuste económico-social que tomó por nombre el de la convertibilidad, por práctica las privatizaciones y desregulaciones económicas y laborales y el crecimiento del endeudamiento externo.

Esta situación de reconversión neoliberal funcionó en tanto y en cuanto el Estado pudo desprenderse de activos que sostuvieron el incremento de los servicios de deuda para mantener la paridad y comenzó a resquebrajarse cuando se combinaron la crisis externa (efecto tequila) de 1995 con el fin del período más álgido de las privatizaciones.

A partir de 1996 la convertibilidad y las reformas neoliberales requirieron de un nivel mayor de endeudamiento y de reajustes permanentes del presupuesto estatal para malmantenerse. El recambio del año 1999 (con el acceso al poder de una Alianza constituida por el partido radical y una coalición progresista) no se planteó la reformulación del plan de reformas neoliberales previo y, menos aún la salida de la convertibilidad. La crisis desatada en el año 2001 mostró los límites hasta los cuales podía llevar al estado y a la Nación la aplicación del canon neoliberal. La devaluación, la captura de depósitos, la crisis fiscal, la crisis de pagos internos y externos, junto con la profundización de indicadores de pobreza y desempleo confluyeron en un colapso económico absoluto y en una reacción de trabajadores desempleados, trabajadores empleados, pobres, indigentes, sectores medios bajos y medios que terminó con el gobierno de De la Rúa y abrió un período de inestabilidad política entre 2001 y 2003.

El gobierno surgido en el año 2003, con un apoyo de apenas del 23% de los votantes modificó radicalmente la perspectiva sobre el rol del estado y su vinculación con las variables centrales de la economía y la sociedad. Reconstrucción estatal, desendeudamiento externo, creación del empleo, reestatización de empresas y de activos jubilatorios, ampliación del salario, planes universales de ingreso, planes masivos de construcción de viviendas, incremento de carga impositiva a los sectores concentrados (vía retención a las exportaciones con super renta); comenzaron a redefinir las principales variables de la economía y, por lo tanto de los recursos del Estado en términos presupuestarios y el modo de reasignar los recursos públicos a las áreas de Educación, Salud, Planes Sociales y jubilaciones.

Así, brevemente, damos cuenta de que en ambos procesos, el neoliberal y el de reconstrucción de un estado nacional-popular; es el mismo Estado la calve interpretativa y la principal herramienta para modificar las pautas de la matriz societal. El siguiente cuadro da cuenta de algunos indicadores relevantes y su modificación a partir de la modificación de los patrones de funcionamiento del Estado en Argentina:

Argentina . Evolución de indicadores económico-sociales 1995-2014

Año	PBI (en millones de dólares) Indec.	Mortalidad infantil	Pobreza (% de personas)	indigencia	Deuda externa (en millones de dólares)	Deuda externa en Porcentaje del PBI	Desempleo
1995	244.500	22,2	26,7% (1996)	6,5 %	87.091	56,5	16,6 %
2002	240.400	16,8	41,40%	20 %	171.198	164,2	17,1 %
2003	268.561	14,92	42,6%	19%	178.195	135,4	17,3%
2010	425.000	11,9%	9,9%	3,1 %	118.400	48,5	7,9 %
2012	442.000	11,7 % (2011)	6 %	1,5 %	136.800	39,1	6,9 %
2014	450.000 (estimado)	9,6 (2013)			80.314	18 %	6,8 % (2013)

Bolivia

El caso boliviano, con sus particularidades, no varía sustancialmente del argentino. La dictadura boliviana (apoyada por la dictadura argentina) finaliza en 1982 con una situación económica de extrema debilidad: alta deuda externa e hiperinflación.

El primer gobierno post-dictadura (Hernán Silez Suazo) no logró revertir la crisis económica hiperinflacionaria heredada de la dictadura y, en medio de una crisis política resultado de la misma, debió (como en la caso argentino) adelantar las elecciones.

El gobierno del histórico líder del Movimiento Nacional revolucionario (MNR) Víctor Paz Estenssoro, inició en 1985 las medidas de política neoliberal que culminarían con la crisis del período 2003-2006.

Paz Estenssoro estableció por Decreto Supremo 21060 un programa de fijación del peso boliviano al dólar, con apertura económica al exterior, congelamiento de salarios, el despido del 10% de la administración pública

estatal y acuerdos de toma de deuda con organismos internacionales. En el año 1989 resultó electo presidente Jaime Paz Zamora para el período 1989-1993. Pese a provenir del Movimiento de Izquierda Revolucionaria (MIR), Paz Zamora profundizó las medidas de carácter neoliberal, especialmente los acuerdos con los organismos internacionales de crédito, que le permitieron sostener la llamada Nueva Política Económica y controlar así la inflación. El período de González Sánchez de Lozada del Movimiento Nacional Revolucionario se caracterizaría por ciertas medidas de reforma social y política (Ley de Participación Popular, Ley de delimitación de Territorios Comunitarios de Origen, Seguro Materno Infantil, la figura del Defensor del Pueblo) con la profundización de las medidas neoliberales en economía; en especial el famoso programa de Capitalización de empresas pública que era, en realidad, un vasto programa de privatización a partir de la venta del 50% de las empresas estatales a capitales privados: Ferrocarriles Bolivianos, Yacimientos Petrolíferos Bolivianos, Empresa de Telecomunicaciones, Empresa Nacional de Electricidad y la Empresa de Aviación Boliviana.

Las políticas de privatizaciones a gran escala comienzan a generar resistencias profundas y, electo el ex dictador Hugo Banzer Suárez para el período 1997-2001, su política de destrucción de los cultivos de coca junto a las privatizaciones del servicio de agua, culminará en la denominada “Guerra del Agua” del año 2000; y el inicio de una inestabilidad política creciente.

Entre el año 2002 y 2006 se suceden los gobiernos de Jorge Quiroga Ramírez, Gonzalo Sánchez de Lozada, Carlos Mesa Gisbert y Eduardo Rodríguez Veltze. Todos ellos sostenidos centralmente por el apoyo de los EEUU, el FMI y el Banco Mundial a cambio de profundizar las medidas neoliberales; y con una resistencia cada vez más masiva por parte de los sindicatos mineros, cocaleros y los movimientos sociales.

La elección de Evo Morales Ayma (2006) del Movimiento al Socialismo significará un cambio rotundo en la política estatal: Durante el año 2006 se decretó el fin de la extracción descontrolada de productos mineros en Bolivia (Decreto denominado Héroes del Chaco). Se estatizaron así, todos los recursos petroleros del país, obligando a las empresas privadas a iniciar además un proceso de cooperación con la empresa estatal boliviana (que debía tener al menos el 50% de las acciones de cada compañía privada). Ese mismo año se estatizó la mina de estaño de Huanuni.

Durante el año 2007 se reestatizó la empresa siderúrgica Vinto y la empresa de servicio de aguas de La Paz. En el año 2008 se nacionalizó la empresa de Telecomunicaciones (en manos de Telecom) y se compraron las acciones de Hidrocarburos Boliviana; el 50 % de la empresa petrolera Andina (en manos de Repsol); se obtuvo el 51% de las acciones de la empresa Chaco de Hidrocarburos (en manos de British Petroleum) y el 50% de la distribuidora de combustibles Transredes (de capital británico). En mayo de 2010 la totalidad de las acciones de la empresa abastecedora de combustible a los aviones fue estatizada. En el año 2012 se nacionalizó la empresa de electricidad de Bolivia.

Bolivia. Principales datos económico-sociales 1995-2013

Año	PBI (en millones de bolivianos a valor 1990). Instituto Estadístico de Bolivia	Mortalidad infantil	pobreza	indigencia	Deuda externa Banco (Central de Bolivia)	Deuda externa en Porcentaje del PBI (millones de Us) Cepal.	Desempleo
1995	17.252.382	75			4.791	71,5%	4 %
2002	21.265.795	66	62,4 %	37,1	4.300	54%	9%
2005	23.534.090	53	54 %	31,2	7.766	52%	4%
2013	34.051.267	40	40%	21,4	5.262	17,7%	3,5 %

Ecuador

Durante la década de 1990, siguiendo con las políticas del Consenso de Washington, Ecuador tuvo una serie de gobiernos que llevaron adelante una política de apertura externa, toma de créditos en el exterior y dolarización de la economía.

El período de Sixto Durán Ballén (1992-1996) se caracterizará por la profundización de las medidas neoliberales: Las propuestas □modernizadoras incluyeron una profunda Modernización del estado (creando el Consejo de Modernización del estado) con la imposición de un conjunto de medidas como la privatización de empresas públicas, la apertura comercial y las garantías para la inversión de capitales extranjeros, particularmente la entrada en el Plan Brady y el apoyo de las organizaciones de crédito Internacionales (en especial al banco Mundial). Para tener un ejemplo de este apoyo, sólo durante 1995 se le otorgaron al Ecuador cuatro créditos del Banco Mundial.

También se modificaron las pautas de asociación de la empresa estatal petrolera con las de capital privado: los contratos entregaban la mayoría de la rentabilidad de la explotación petrolera a las empresas privadas: los ingresos petroleros del Estado bajaron en este gobierno de 90% al 33% ; incrementando la necesidad de tomar deuda para cubrir el déficit.

Estas medidas irán condicionadas a las recomendaciones y condicionalidades del Banco Mundial: se flexibilizó la ley de empleo, y se avanzó sobre la reducción de los alcances de la gratuidad en educación básica y salud pública.

El gobierno de Sixto Durán Ballén, sentó las bases para una permanente caída de las capacidades de funcionamiento del estado ecuatoriano; una crisis presupuestaria saldada con toma de deuda y el consiguiente resquebrajamiento de las condiciones de gobernabilidad, por la protesta social general e indígena.

La crisis política se inició con la destitución del presidente Abdalá Bucaram (electo 1996 y destituido en 1997) , la asunción de un presidente interino (Fabián Alarcón) hasta la llamada a elecciones de 1998 y la elección de Jamil Mahuad quien continuó con las políticas de ajuste y financierización lo que culminó con su destitución en medio de una gravísima crisis financiera y social en el año 2000.

El mandato del presidente depuesto lo completó su vice, Gustavo Noboa quien profundizó el ajuste y optó completar la dolarización de la economía con el asesoramiento y el apoyo del FMI. Durante su mandato, junto con los créditos del Fondo Monetario Internacional dejó de circular el Sucre, la moneda ecuatoriana, que fue reemplazada por el dólar. También se privatizaron las compañías eléctricas y telefónicas que eran de propiedad estatal.

Las elecciones de 2002 le dieron el triunfo a Lucio Gutierrez, quien con una amplia alianza de centroizquierda indigenista proponía revertir el despliegue de las política neoliberales. Al hacerse cargo del gobierno modificó drásticamente sus propuestas: Firmó una nueva Carta de Intención con el FMI, ajustó los postulados de su gobierno a este compromiso con las políticas Fondomonetaristas y abrió la participación del capital privado a la industria petrolera, eléctrico y particularmente a la Seguridad Social. Confirmando lo ya ocurrido con los presidentes anteriores, la política económica generó nueva inestabilidad política y Gutierrez fue destituido en el año 2005.

La llegada al gobierno de Rafael Correa en el año 2006 modificó fuertemente el paradigma imperante:

- La sanción de una nueva Constitución, le permitió un nuevo marco jurídico que avalara procesos de transformación estatal más profundo y, sobre todo la inclusión de las cuestiones de diversidad étnica, de género y religiosa que estaban pendientes en el Ecuador.
- La política estatal se orientó hacia tres grandes ejes: Planificación para el desarrollo ; Regulación y control de los sectores estratégicos de la economía y Distribución y redistribución de la riqueza.
- Se planteó una renegociación de la Deuda Externa que partiera de un auditoría integral para establecer deuda legítima de ilegítima.
- Desmantelamiento de la legislación laboral “flexible” y fuerte inversión en planes educativos y sociales de carácter masivo.
- Se eliminó el pago de matrícula en la educación básica pública y se invirtió en la construcción/refacción de escuelas y en la provisión de elementos de enseñanza gratuitas.
- Se creó en el año 2009 un Sistema Nacional de Planificación del gobierno, en el marco de un Plan Nacional de Desarrollo a cargo de un Consejo Nacional de Planificación.

Las principales variables de la macroeconomía y algunos indicadores sociales entre 1995-2013 señalan para el Ecuador situaciones similares a las de Argentina y Bolivia: el punto de inflexión se da a partir de la definición política de colocar al Estado nacional como punta de lanza para la transformación dejando de lado las políticas de gestión neoliberales:

Ecuador: Principales datos económico-sociales 1995-2013

Años	PBI (en miles de millones de us)	Mortalidad infantil	pobreza	indigencia	Deuda externa (en millones de us)	Deuda externa en Porcentaje del PBI	Desempleo
1995	23.000	44	55,9 %	20 %	13.934	77%	8%
1999	19.000	20	45 %	21%	13.372	114%	15%
2002	29.000	24	40,9 %	19,4%	16.233	52,5%	9 %
2005	42.000	22	37,6% (2006)	16,9 % (2006)	17.008	35,02%	8,5 %
2010	70.000	20	32,8%	13,9%	16.207	19,17%	6,11 %
2013	90.000	20	32 %	12,9 %	17.374	14 %	4,8%

La reconfiguración del estado latinoamericano y su impacto como fundamento central en la construcción de una alternativa superadora a las políticas neoliberales:

La crisis económica, social y política (integral) que generaran las políticas neoliberales en América Latina habilitaron un proceso de rearticulación del Estado a partir de la reconfiguración de los roles de la política y de la aceptación de amplios sectores sociales de las clases medias y populares en redefinir los alcances de la gestión estatal en relación al paradigma del mercado como regulador de la vida social.

Consideramos que los principales ejes sobre los que se ha hecho posible esta recuperación de las capacidades estatales se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

- La reconstrucción de la idea de lo “público” como “lo común” referencia que recuperó antiguas tradiciones comunitarias en el caso de algunos países de América Latina (Bolivia, Ecuador) y otras de raigambre popular (Argentina, Venezuela). Esta recuperación de lo público como oposición al homo neoliberal (individual, despreocupado de lo social, maximizador de sus ventajas individuales); habilitó una recuperación del rol de lo político.
- Lo político y la política como expresión legítima de colectivos sociales y su representación en la conducción del Estado es la base de sustento de la posibilidad de una recuperación del rol conductor-articulador del estado Nacional y aún regional/local.
- La recuperación paulatina de una autonomía de la gestión estatal en materia monetaria, judicial y financiera: La combinatoria de endeudamiento externo, jurisdicción legal extendida al exterior y encorsetamiento a la dinámica de los organismos financieros internacionales mostró todas sus limitaciones concretas y reales en las crisis neoliberales de Argentina, Venezuela, Bolivia y Ecuador. La recuperación de autonomía monetaria redefiniendo el rol de los Bancos Centrales, la búsqueda de monedas alternativas al dólar y las propuestas de construcción de una Banca Latinoamericana señalan un camino de búsqueda en ese sentido.
- La recuperación selectiva del rol empresarial del estado. No sobre la base de un principio mítico (al estilo de las formulaciones neoliberales) sino sobre la evaluación de la relevancia económico-social del área a estatizar y a la performance económica de las empresas privadas medida desde el doble estándar de su contribución a la economía nacional general y a su impacto concreto en la provisión de servicios o generación de bienes para la población en general.
- La inclusión en las definiciones de políticas públicas de colectivos sociales tradicionalmente ausentes o reprimidos. Junto con la tradicional participación en la definición de política pública de los sindicatos en América latina se ha venido desplegando una participación creciente de movimientos y organizaciones sociales desencuadradas del sindicalismo clásico.
- La búsqueda de articulaciones supra estatales que persigan la ampliación de la autonomía de políticas públicas de los países latinoamericanos (UNASUR, MERCOSUR ;ALBA ; CELAC).

Obstáculos, límites y desafíos

Los obstáculos que siguen limitando las posibilidades de sostener este proceso de reconfiguración estatal son, también relevantes:

- La insistencia de los Organismos del Sistema Financiero internacional en proponer recetas recesivas basadas en estimaciones erróneas en relación a las expectativas del ciclo de recuperación económica basada en propuestas inclusivas y su vocación por continuar monitoreando y controlando las políticas formuladas a nivel de los Estados Nacionales latinoamericanos.
- El peso y tamaño de la deuda Externa y las dificultades que su reestructuración y pago le proponen a los Estados Nacionales latinoamericanos. En particular la judicialización externa de los canjes de deuda y sus amenazas a los procesos exitosos de reestructuración de deuda.
- La profundidad de la desestructuración de las capacidades de gestión estatal en materia legal-institucional y la lentitud para reconstruir los mecanismos legales e institucionales requeridos para (dentro del sistema democrático) ampliar la eficacia de las políticas públicas.
- Dentro del punto anterior, la pérdida de recursos humanos altamente capacitados y formados durante décadas por las políticas de ajuste y reducción del Estado es un obstáculo que demanda tiempo para reconstruir y formar a nuevas generaciones de trabajadores/administradores/gerentes en el ámbito público.
- La persistencia de una cultura hegemónica demonizadora de las capacidades públicas extendida en un sistema comunicacional-empresarial monopólico en América Latina, lo que en procesos de ampliación de la participación democrática tiene efectos desmovilizadores y de reconstrucción de alternativas políticas autoritarias y neoconservadoras.¹⁰

Los desafíos a futuro: democracia, procesos de inclusión y sostenibilidad económica

La emergencia de procesos democrático-populares que han logrado una fuerte recuperación de las principales variables de la economía con mejora en las condiciones de vida y políticas de inclusión social a partir de la crisis neoliberal de fin de siglo XX plantea una serie de desafíos a futuro. Buena parte de ellos están referidos a las capacidades de las políticas estatales para consolidar, sostener y aún profundizar esta recomposición.

- Las capacidades de gestión: lejos de referirse a la eficacia y eficiencia en posicionamientos abstractos o evaluados a partir de categorizaciones que proponen incorporar modelo de gestión “llave en mano” ;nos proponen el desafío de construir y sostener modalidades de gestión estatal que se constituyan a partir de las experiencias prácticas y concretas que resultan adecuadas a la configuración de nuestras sociedades. Las formulas institucionales exitosas en otras latitudes son eso, exitosas para esos marcos societales y no necesariamente constituirán una vía útil o eficaz para el Estado latinoamericano.
- Los alcances del involucramiento estatal: Las perspectivas clásicas han hecho hincapié en la existencia de una modalidad “mínima” de involucramiento (la propuesta por neoliberalismo) una modalidad “del Estado de Bienestar” en donde la negociación se da entre el estado y las corporaciones económicas y sindicales y el modelo Desarrollista , donde el Estado “elige” vincularse en forma privilegiada con un grupo de empresas relegando las políticas distribucionistas para un segundo momento.¹¹ Los desafíos del actual momento de reconfiguración democrático-popular en América latina se corresponden con el desafío de generar marcos normativos de gestión estatal que puedan ajustarse tanto a individuos como organizaciones formales e informales; que regulen/promocionen/desestimen determinadas actividades privadas (a través de mecanismos de inversión, impositivos y legislativos) ; que articulen las políticas económicas nacionales con las regionales. La clave de los alcances del involucramiento estatal no se refieren por lo tanto a una conceptualización a-priori sobre lo que el Estado “debe abarcar” sino a lo que deba hacerse para garantizar crecimiento económico, sustentabilidad e integración /inclusión social.

10. Dantas, Marcos (Coord).Avances de los procesos de democratización de la comunicación en América Latina. CLACSO. Bs.As. 2014.

11. Vilas, Carlos. “Después del neoliberalismo. Estado y Procesos Políticos en América Latina”. UNLA. 2011.

- El mito del tamaño: La cuestión de las dimensiones que el estado debe adquirir es uno de los tópicos fundantes de las críticas neoconservadoras a la posibilidad de procesos democráticos inclusivos y el rol del estado en ellos. Ha sido además el “sentido común” instalado en la destrucción estatal de las reformas neoliberales. Es uno de los desafíos centrales de cara a sostener y profundizar el rol del Estado en los parámetros que hemos señalado más arriba: la cuestión de las dimensiones no deberían tener que ver con el peso y número de los trabajadores de la gestión pública sino con la densidad de esa gestión y su adecuación a los espacios concretos de articulación con el mundo de la economía y de la sociedad civil.
- Las amenazas de la reconfiguración neoconservadora y la necesidad de una Comunicación que de cuenta de la relevancia de la recuperación estatal: Uno de los desafíos mas relevantes (y quizás menos explorado) es el de la necesidad de revertir “el sentido común” instalado sobre las falencias e incapacidades del Estado latinoamericano. Ese modo naturalizado de juzgar y evaluar los roles de la gestión estatal ha sido y es marcadamente funcional a estrategias de reformulación estatal que apuntan a la construcción de un marco societal sin su intervención. Una política comunicacional masiva, participativa y popular resulta especial para reconfigurar el sentido dado al rol estatal y poner en agenda la relevancia de profundizar su accionar para alcanzar niveles progresivos de crecimiento económico a la vez que integración e inclusión social.

Conclusiones (provisionales)

Como puede concluirse con los datos macro señalados arriba para los casos de Argentina , Bolivia y Ecuador; hay una correlación evidente entre las capacidades y profundidad de involucramiento del Estado Latinoamericano en relación a su rol en la Economía y la Sociedad y la mejora en las condiciones económicas y sociolaborales.

En los tres casos señalados, la profundización de las políticas neoliberales “desde el Estado” condujeron al empeoramiento de las condiciones económico-sociales, a la profundización de la pérdida de soberanía económica y al debilitamiento/ crisis/ desaparición de un sistema político democrático.

La emergencia de gobiernos con una perspectiva de definiciones políticas que ponen a la Estatalidad como eje para la reconversión la matriz societal neoliberal hacia una sociedad democrática, plural y con mayores niveles de inclusión/integración han modificado el mapa latinoamericano y coloca a la cuestión del Estado como eje clave para los desarrollos de una sociedad más justa en el futuro cercano.

Bibliografía

- Argumedo, Alcira. **Los silencios y las voces en América Latina**. Bs. As. Colihue. 2004.
- Borón, Atilio. Crisis capitalista y miseria del pensamiento económico burgués. En: **Batalla de ideas Nro. 3. “El sur global frente a la crisis”**. Revista del Instituto de Política Económica. Bs. As. 2012.
- Cotarelo, María Celia. Las protestas contra el FMI y la política estadounidense en Argentina reciente (2000-2006). En: López Maya, Pilar Calveiro y Nicolás Iñigo Carrera, **Luchas contrahegemónicas y cambios políticos recientes de América Latina**. Clacso, Bs.As. 2008.
- Cuello, Raúl. El neoliberalismo, una ideología contraria al equilibrio social. En: Borón, Gambina, Minsbug (comp). **Tiempos violentos: neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina**. Clacso, Bs.As.2004.
- De la Torre, Carlos. Protesta y Democracia en Ecuador: la caída de Lucio Gutierrez. En: López Maya, Pilar Calveiro y Nicolás Iñigo Carrera, **Luchas contrahegemónicas y cambios políticos recientes de América Latina**. Clacso, Bs.As. 2008.
- Ferrer, Aldo. La globalización, la crisis financiera y América Latina. En: Borón, Gambina, Minsbug (comp). **Tiempos violentos: neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina**. Clacso, Bs.As.2004.
- García Delgado, Daniel: **Estado-nación y globalización**, Ariel, Buenos Aires, 1998.
- Prada Alcoreza, Raúl. Genealogía de la multitud, seis años de luchas sociales en Bolivia. En: López Maya, Pilar Calveiro y Nicolás Iñigo Carrera, **Luchas contrahegemónicas y cambios políticos recientes de América Latina**. Clacso, Bs.As. 2008.
- Skidmore-Smith. **Historia Contemporánea de América Latina**. Ed. Crítica, 2005.
- Thwaites Rey , Mabel y José Castillo. Poder estatal y poder global: los límites de la lucha política. En: Borón, Gambina, Minsbug (comp). **Tiempos violentos: neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina**. Clacso, Bs.As.2004.
- Theotonio dos Santos. **La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas**. Plaza Janés , Buenos Aires. 2003.
- Toussaint, Eric. **“Deuda Externa en el Tercer Mundo. Las finanzas contra los pueblos”**. Ediciones CADTMA y Nueva Sociedad. 2002.
- Wallerstein, Imanuel. **Análisis de sistemas-mundo. Una introducción**. Madrid : Siglo XXI Editores. 2006.

PONENCIA

ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO. UN
DEBATE SOBRE ESTADO, COMPETITIVIDAD
Y SU APLICABILIDAD EN ARGENTINA

Christian GARCÍA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

El término Economía Social de Mercado refiere al concepto económico que ha sido la base de la política económica de Alemania Occidental desde 1948. En el proceso de reunificación alemana, el Tratado entre la República Federal Alemana y la República Democrática Alemana se establece en 1990 como una unión monetaria, económica y social, formalmente declarada Economía Social de Mercado. Ésta, se caracterizó por la propiedad privada, la competencia, la libre formación de precios y el libre movimiento de capital trabajo y servicios, y por un orden de mercado laboral que es compatible con un sistema integral de servicios de seguridad social basado en la principios de la justicia y de compensación social (Hasse, Schneider & Weigelt, 2008).

La llamada Escuela de Friburgo compuesta por un grupo de científicos sociales entre los se encontraban Eucken, Röpke y Von Hayek, intentó combinar ideas liberales y sociales, en función de un sistema en el que predominaran:

- la iniciativa privada, limitando la actividad estatal a la producción de bienes públicos,
- la propiedad privada, respetando la responsabilidad social en el uso de ésta,
- la competencia, lo más libre posible sin permitir que se auto-elimine por la concentración,
- la responsabilidad individual para el bienestar, compensando por el Estado las debilidades sociales causadas por las circunstancias,
- la libertad contractual, respetando el marco legal establecido.” (Beneke, 2002:8)

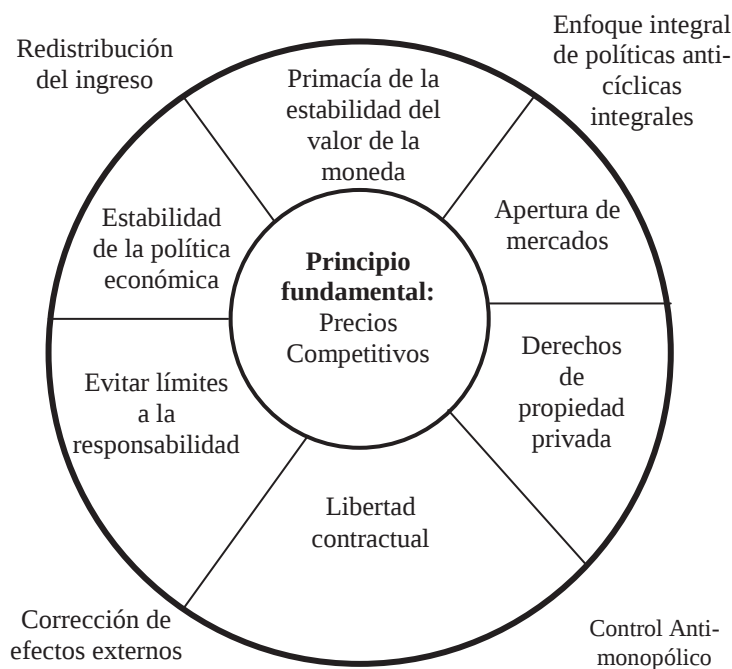
A esta corriente de pensamiento propuesta por estos científicos sociales que dio origen a la ESM se la denominó ordo-liberalismo.

1. Metodología

Para el desarrollo de esta investigación se realizó una revisión de literatura utilizando la base de datos EconLit. En función de esto, la investigación inició como un estudio exploratorio, de forma tal que, la búsqueda se orientó por un lado hacia la recopilación de artículos que proporcionen información sobre los antecedentes de la ESM, y por otro a la revisión de artículos que proponen a la ESM como posible sistema de aplicación en los países latinoamericanos. Posteriormente, se desarrolló un estudio descriptivo referente a la situación de Argentina en la etapa de la reforma estatal iniciada en 1990, en comparación con la situación económica en el período 2004-2013. Por último se reflexiona acerca de la posibilidad de adopción del enfoque propuesto por la ESM en la construcción de política económica y social para el estado Argentino.

2. Desarrollo

Para adoptar un sistema basado en los lineamientos que propone la Economía Social de Mercado, se han establecido ciertos principios constitutivos en dicho sistema, en este sentido, se diferencian los principios estructurales y los principios reguladores.

Figura 1. Principios constitutivos de la Economía Social de Mercado

Recurso: Nils Goldschmidt (2008)

A. Principios estructurales de la economía de mercado

1. Precios competitivos: compromiso de políticas socio-económicas que aseguren una economía social de mercado competitiva.
2. Primacía de la estabilidad del valor de la moneda: la estabilidad del valor de la moneda es una condición necesaria para una economía competitiva.
3. Apertura de mercados: la eliminación de restricciones sobre la demanda y la oferta, tanto para bienes de producción doméstica como extranjera.
4. Estabilidad de la política económica: las políticas económicas estables y previsibles son esenciales para las decisiones de largo plazo.
5. Derechos de propiedad privada: la propiedad privada de los medios de producción son una condición necesaria para la eficiencia económica y la libertad humana.
6. Libertad contractual: la libertad para realizar contratos incrementa la competencia y restringe abusos.
7. Evitar límites a la responsabilidad: no limitar la responsabilidad para rendir cuentas por acciones que son perjudiciales para la competencia perfecta. (Karsten, 1985)

Se debe considerar que, en la aplicación de todos los principios estructurales es fundamental la interdependencia de los mismos, ya que, dichos principios son esenciales para una economía competitiva, por lo tanto, si se aplican aisladamente pierden su finalidad y eficacia.

B. Principios reguladores

1. Control Anti-Monopólico: si el monopolio no puede ser eliminado, el estado está obligado a controlar y supervisar las industrias monopolísticas de tal manera que sus precios puedan aproximarse a los que existirían en competencia perfecta.
2. Redistribución del ingreso: el funcionamiento del libre mercado no resuelve por sí solo los problemas de equidad y justicia en la distribución del ingreso. Por lo tanto, las reglas de libre mercado necesitan ser modificadas. En función de esto, se podrían utilizar políticas específicas como impuestos y reformas regulatorias para abolir privilegios especiales, los cuales distorsionan los precios de mercado. Otras medidas podrían incluir legislación para el bienestar social, políticas industriales, co-determinación entre trabajadores y empresarios, sindicatos de trabajadores. Todas estas políticas se justificarían a largo plazo si incrementan las condiciones de competitividad, si funcionan para que los precios de mercado sean más flexibles ante la escasez, y si no desalientan las inversiones a largo plazo.
3. Corrección de efectos externos: los precios deben reflejar todos los costos, los costos externos deben tenerse en cuenta.
4. Enfoque integral de políticas anti-cíclicas: un enfoque integrado de políticas anti-cíclicas puede reflejar la inter-relación entre problemas como el desempleo, la inflación, el crecimiento, la inversión, la pobreza y el medioambiente. Las presiones en especial de grupos de interés son la principal fuente de inestabilidad socio-económica. Por ejemplo, ni la inflación, ni el desempleo pueden por sí solos ser objetivos aislados de políticas públicas, ambos deben ser abordados al mismo tiempo. (Karsten, 1985)

En función de lo anterior, es interesante mencionar el aporte que realiza Resico (2011) sobre este sistema, según su punto de vista la Economía Social de Mercado se basa en:

“... la organización de los mercados como mejor sistema de asignación de recursos y trata de corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operatoria eficiente y equitativa. En casos específicos, requiere compensar o corregir posibles excesos o desbalances que puede presentar el sistema económico moderno basado en mercados libres, caracterizado por una minuciosa y extensa división del trabajo y que, en determinados sectores y bajo ciertas circunstancias, puede alejarse de una competencia funcional. Descarta como sistema de organización la economía planificada centralmente.”(Resico, 2011:107)

Sumado a esto, el objetivo principal de la Economía Social de Mercado es “combinar el principio de la libertad de mercado con el principio de la equidad social” (Resico, 2008). En este sentido, intenta aprovechar las ventajas de una economía de mercado¹ sumando los aportes de la tradición social-cristiana².

Ernest (2009), explica que para lograr la implementación de un sistema basado en la ESM se establecen una serie de principios:

- Propiedad privada y libre formación de precios,
- libertad contractual,
- régimen de competencia con control anti-monopólico,
- libre intercambio internacional y convertibilidad de divisas,
- estabilidad de la moneda,
- régimen de seguridad social,
- confiabilidad en la política económica. (Ernste, 2009).

1. El sistema económico de mercado se caracteriza por la iniciativa individual, el incentivo a la eficiencia, la auto-regulación (Resico, 2008).

2. Esto aportes se basan en la negociación cooperativa y la búsqueda de una mayor equidad.

La cuestión central para el ordo-liberalismo radica en la necesidad de una adecuada intervención del Estado a favor del funcionamiento de los mercados, de esta manera, refiere a un sistema económico ideal que sería más ordenado que la economía *laissez faire* que promulgan los liberales clásicos (Oliver, 1960). El papel del Estado es visto como crucial y positivo para crear las condiciones para una economía liberal. Sin un gobierno fuerte, argumentan los ordo-liberales, las diferencias de poder entre los intereses privados ocasiona un perjuicio para el funcionamiento de los mercados (Oliver, 1960; Boarman 1964; Gerber, 1994).

3. Resultados

Desde la crisis financiera que comenzó en 2008, el término ordo-liberalismo, ha experimentado un notable renacimiento. Académicos y políticos han referido recientemente que este podría ser un posible camino a seguir (Siems & Schnyder, 2014).

Wagenknecht, alaba al concepto de ordo-liberalismo para conciliar a la economía de mercado con el interés público y para limitar el poder de las grandes corporaciones, en su opinión, esto debería ser la para un nuevo tipo de socialismo, “una economía de mercado sin capitalismo y un socialismo sin una economía planificada”. Sumado a ello, critica el enfoque *laissez faire* del capitalismo moderno sosteniendo que este último es el responsable de la crisis financiera (Waganknecht, 2011). Algunos sectores conservadores, creen que el liberalismo económico ha ido demasiado lejos en su rechazo hacia la intervención estatal (Posner, 2009).

El debate sobre la globalización actual ha revivido el interés en la viabilidad del bienestar en estados con economías de mercado competitivas. El capitalismo se puede clasificar en dos variedades, las economías de libre mercado anglo-americanas, y las economías coordinadas (Alemania o Japón) (Berger & Dore, 1996; Crouch & Streeck, 1997; Hollingsworth et al., 1994; Hollingsworth & Boyer 1997; Kitschelt et al., 1999).

Tabla 1. Variedades de capitalismo: Economías de Mercado No Coordinadas vs Economías de Mercado Coordinadas

	Economías de Mercado No Coordinadas	Economías de Mercado Coordinadas
Ejemplos	EEUU, Reino Unido	Alemania, Japón
Economía y finanzas	Mercados financieros a corto plazo, coordinación empresarial limitada, leyes anti-monopolio.	Financiación a largo plazo, fuertes asociaciones empresariales, redes entre empresas.
Sistema de Producción	Productos de consumo masivo, flexibilización numérica.	Alta calidad de producción, flexibilidad de especialización.
Administración y relaciones laborales	Negociación descentralizada, representación sindical limitada.	Negociación coordinada, estatutos de representación de trabajadores.
Formación y empleo	Educación general, alta rotación, movilidad entre empresas	Formación profesional, larga permanencia, baja rotación, movilidad intra-empresa.

Recurso: Ebbinghaus & Manow 2001

Además de la clasificación en la tabla 1, algunas economías parecen ser casos híbridos que se apartan de los polos de economías de mercado coordinadas y no coordinadas, es decir, una economía puede considerarse un sistema mixto si se desvía del modo dominante. (Ebbinghaus & Manow, 2001)

3.1. Estado y Competitividad

Existen diferentes modelos de desarrollo, en una breve síntesis se puede clasificar de la siguiente manera:

1. El modelo Asiático, Sur de Europa y Latinoamérica se caracteriza por escasa infraestructura, regulaciones deficientes a las empresas y de seguridad social, difusión de la economía informal y bajos costos laborales por lo que se favorece la improvisación.
2. El modelo del Norte de Europa se caracteriza por un fuerte énfasis en la estabilidad, el consenso social y las regulaciones. Favorece la perspectiva de largo plazo.
3. El modelo Anglo-sajón esta caracterizado por la desregulación, la privatización, la flexibilidad laboral y la aceptación del riesgo, fomentando la empresarialidad.

La figura 1 provee información sobre el índice de competitividad mundial que elabora la IMD³.

Figura 2. Anuario de Competitividad Mundial

IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2014 - OVERALL RANKING							
Country	Rank			Country	Rank		
	2014	2013	Change		2014	2013	Change
USA	1	1	—	Chile	31	30	→
Switzerland	2	2	—	Kazakhstan	32	34	→
Singapore	3	5	→	Czech Republic	33	35	→
Hong Kong	4	3	→	Lithuania	34	31	→
Sweden	5	4	→	Latvia	35	41	→
Germany	6	9	→	Poland	36	33	→
Canada	7	7	—	Indonesia	37	39	→
UAE	8	8	—	Russia	38	42	→
Denmark	9	12	→	Spain	39	45	→
Norway	10	6	→	Turkey	40	37	→
Luxembourg	11	13	→	Mexico	41	32	→
Malaysia	12	15	→	Philippines	42	38	→
Taiwan	13	11	→	Portugal	43	46	→
Netherlands	14	14	—	India	44	40	→
Ireland	15	17	→	Slovak Republic	45	47	→
United Kingdom	16	18	→	Italy	46	44	→
Australia	17	16	→	Romania	47	55	→
Finland	18	20	→	Hungary	48	50	→
Qatar	19	10	→	Ukraine	49	49	—
New Zealand	20	25	→	Peru	50	43	→
Japan	21	24	→	Colombia	51	48	→
Austria	22	23	→	South Africa	52	53	→
China Mainland	23	21	→	Jordan	53	56	→
Israel	24	19	→	Brazil	54	51	→
Iceland	25	29	→	Slovenia	55	52	→
Korea	26	22	→	Bulgaria	56	57	→
France	27	28	→	Greece	57	54	→
Belgium	28	26	→	Argentina	58	59	→
Thailand	29	27	→	Croatia	59	58	→
Estonia	30	36	→	Venezuela	60	60	—

Fuente: Ranking anual de competitividad IMD 2014.

Si se analizan las posiciones de los países de acuerdo a los modelos de desarrollo adoptados, se observa en mayor grado que, los países que han adoptado el primer modelo son los que presentan un menor índice de competitividad.⁴ En cambio, los países que implementaron los demás modelos de desarrollo se encuentran

3. International Institute for Management Development.

4. Exceptuando a los países Asiáticos que cuentan con una mano de obra extremadamente económica que les proporciona mayor compe-

entre las primeras 18 posiciones presentan un índice de competitividad con menor heterogeneidad. Para el cálculo de este índice se computan cuatro factores de competitividad que se dividen en una serie de variables.

Tabla 2. Índice de Competitividad Mundial IMD

Factor de Competitividad	Variables
Desempeño Económico	Economía Doméstica
	Comercio Internacional
	Inversión Extranjera
	Empleo
	Precios
Eficiencia del Gobierno	Finanzas Públicas
	Política Fiscal
	Entorno Institucional
	Legislación Empresarial
	Entorno Social
Eficiencia Empresarial	Productividad
	Mercado Laboral
	Finanzas
	Prácticas Administrativas
	Actitudes y Valores
Infraestructura	Infraestructura Básica
	Infraestructura Tecnológica
	Infraestructura Científica
	Salud y Medio Ambiente
	Educación

Fuente: Vargas Castilleja, CEPAL 2004

Sin embargo, algunos autores como Krugman (1994) critican el concepto de competitividad nacional.⁵

3.2. ESM y América Latina

Los modelos de desarrollo mencionados anteriormente difieren según la estrategia de intervención que el Estado utilice, puede dividirse en tres formas. La primera es “laissez faire”, la segunda es el “control-coactivo” y la tercera “la intervención cooperativa”, Resico (2013) realiza una descripción de esto en los países Latinoamericanos:

“Entre los del “primer grupo”, los que consideramos han sumado más elementos o pasos en la dirección que fundamenta esta ponencia, son Chile, Brasil, Uruguay, Costa Rica, Perú [...] en un “segundo grupo” contamos a países como México, Colombia, El Salvador y Guatemala, en los que se ha producido, por diversas razones, una inercia en las reformas de libre mercado y no se han complementado en forma significativa rasgos reguladores o sociales de la acción del Estado. La intervención del estado es

—
titividad en el mercado internacional.

5. Para más información consultar Competitiveness: A Dangerous Obsession.

menos evidente y los actores sociales son débiles. El estado de bienestar es “asistencialista” y las relaciones laborales dominadas por la flexibilidad [...] el “tercer grupo” de países considerados son los que han reaccionado de forma reactiva con respecto a las reformas de los años 90’s, entre los que contamos a Venezuela, Bolivia, Ecuador, y Argentina. Los gobiernos de estos países critican abierta y frecuentemente las reformas de mercado como base de su postura política. En los últimos años ampliaron fuertemente los gastos del sector público, re-estatizaron empresas de sectores significativos de la economía, y han impulsado una regulación que muchas veces choca abiertamente con la lógica del mercado.”

Según Grossi (2009), una de las principales causas que priva a América Latina de alcanzar un nivel adecuado de desarrollo es la calidad de la política. Si se pretende atraer inversiones extranjeras, deben establecerse reglas claras y continuas. En este sentido, menciona que los resultados económicos están influenciados no sólo por variables económicas, sino también, por el consenso entre los principales actores políticos, que permita evitar la inestabilidad política y la violencia.

Resico (2008) plantea una serie de puntos como traducción de la ESM en función de los países latinoamericanos:

Tabla 2. Recomendaciones sobre políticas de la ESM en América Latina

	Problemas	Recomendaciones
Economía a prueba de crisis	Sucesión inmoderada de períodos de auge y recesión.	Mantenimiento de una economía estable y menos vulnerable a los shocks externos.
Políticas micro e infraestructura	Bajo desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.	Apoyo a emprendimientos solidarios cooperativas. Constitución de redes productivas para medianas y pequeñas empresas.
Políticas sociales	Pobreza amplia y estructural	Fomentar los emprendimientos de la sociedad civil y la responsabilidad social empresaria.
Requisitos institucionales	Baja calidad y eficiencia estatal	Modernización del Estado. Estado fuerte y limitado, eficaz y participativo.

Recurso: Economía Social de Mercado: una opción económica para Latinoamérica (Resico 2008)

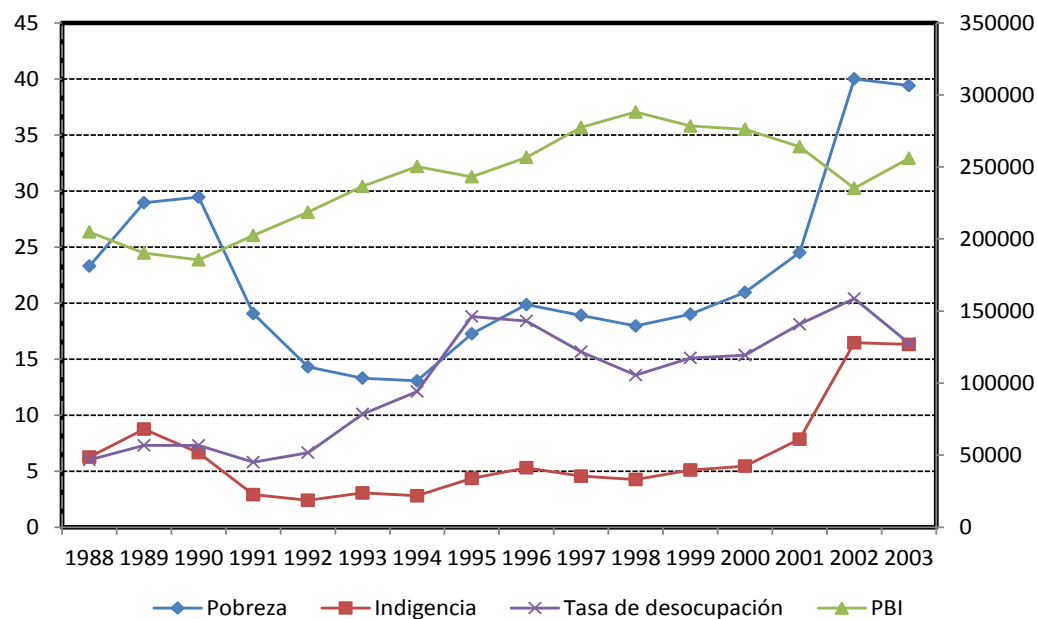
3.3. La ESM ¿Una opción para Argentina?

La aplicabilidad o imitación de los principios rectores de la ESM en Latinoamérica ha sido un tema de largo debate. Como se observa en la figura 3, en Argentina luego de la reforma estatal orientada por el consenso de Washington se vieron, en un principio, efectos positivos⁶. Sin embargo, la aplicación de estas recomendaciones desencadenó un importante aumento de la pobreza, concentración de la riqueza, empobrecimiento de la clase media, aumento del desempleo y fuga de capital humano.

En la figura 4, se observa como luego del abandono de estas políticas y la reorientando de la política económica y social hacia un estado intervencionista, se produjo una disminución de la pobreza, desempleo y un período de crecimiento económico que fue mermando en los últimos años del período, sumando tasas de inflación que se incrementan año a año.

6. Estos efectos positivos tuvieron que ver con el incremento del PIB, la disminución de la inflación, la apertura de mercados, la privatización de empresas públicas. Estos aspectos que mejoraron la estabilización del presupuesto se perdieron rápidamente cayendo en un gran endeudamiento tanto a nivel nacional como externo.

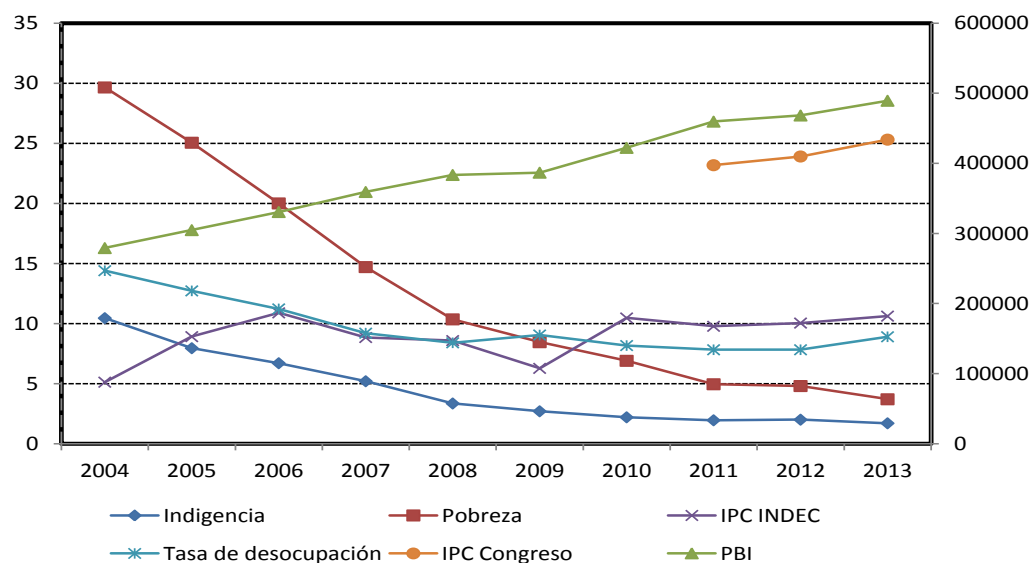
Figura 3. Relación pobreza, indigencia, tasa de desocupación y PBI, período 1988-2003



Elaboración propia en base a datos del INDEC

Nota: Porcentaje de hogares por debajo de la línea de indigencia en el aglomerado GBA período 1988-2003. Porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza en el aglomerado GBA período 1988-2003. Tasa de desocupación en el aglomerado GBA período 1988- 2003. Producto Bruto Interno en millones de pesos a precios de 1993 período 1988-2003.

Figura 4. Relación pobreza, indigencia, IPC, tasa de desocupación y PBI, período 2004-2013



Elaboración propia en base a datos del INDEC y Congreso Nacional

Nota: Porcentaje de hogares por debajo de la línea de indigencia en el aglomerado GBA período 2004-2013. Porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza en el aglomerado GBA período 2004-2013. Índice de Precios al Consumidor en el aglomerado GBA en el período 2004-2013. Tasa de desocupación en el aglomerado GBA período 2004-2013. Índice de Precios al Consumidor en el aglomerado GBA período 2011-2013. Producto Bruto Interno en millones de pesos a precios de 1993 período 2004-2013.

Aquí la ESM podría jugar un papel fundamental. Ésta, propone la aplicación de reformas que deberían seguir los siguientes principios. Un sistema de planificación y coordinación, es decir, coordinación de planes con diferentes actores económicos, provisión de bienes privados y públicos, eficiencia estatal. Un régimen de propiedad, refiere a esclarecer los derechos de los trabajadores a participar en la propiedad y en las decisiones de la empresa, sumado a limitaciones del uso de la propiedad privada en relación con cuestiones de salud pública, medio ambiente, y otros aspectos de interés público. El mantenimiento de un orden fiscal y tributario, refiere a establecer un límite al endeudamiento y al déficit fiscal y la coordinación de presupuesto a nivel nacional y provincial. Un régimen empresarial, que promocióne en especial a pequeñas y medianas empresas. Un sistema competitivo, establecer reglas de acceso a los mercados de bienes y factores, así como también, defensa de la competencia y del consumidor. Un régimen monetario y financiero, que regule la disponibilidad de recursos monetarios, junto con la independencia del Banco Central. Un régimen de comercio exterior, apertura de mercados con el objetivo de mejorar la competitividad nacional, el aprovechamiento de ventajas comparativas, regímenes de promoción a la exportación. Por último, un sistema de seguridad social sólido, que evite la marginalidad social, genere políticas sociales en cuanto a la educación y transitoriamente prestaciones sociales para combatir la pobreza. (Benecke, 2012)

Conclusión

En función de la investigación realizada, se puede mencionar que la Economía Social de Mercado propone una serie de principios constitutivos y reguladores que podrían utilizarse para proponer un conjunto de reformas que, tal vez, serían una posible solución a algunos de los problemas que la Argentina padece cíclicamente, como ser, la inflación, la inestabilidad de la moneda, la falta de políticas de estado de mediano y largo plazo, la regulación anti-monopólica, la defensa de los consumidores, el acceso al crédito, el desarrollo de clusters para pequeñas y medianas empresas, y la adopción de políticas anti-cíclicas en los períodos de prosperidad y contracción económica. En consecuencia, estos fundamentos que propone la ESM deberían ser analizados por los “policy makers” a fin de encontrar algún punto de aplicación progresiva de los mismos en la realidad Argentina.

Por último, es importante recordar que nunca se debería optar por “copiar” políticas económicas y sociales implementadas por otros estados, sino más bien, adaptarlas a la realidad económica y social, teniendo en cuenta las diferencias en el sistema económico y la estructura productiva del país en cuestión.

Bibliografía

- Benecke, D., W. (2012). Economía Social de Mercado: ¿Puede imitarse el modelo Alemán en América Latina?. Konrad Adenauer. Serie Economía Social de Mercado, 4, 23-43. Recuperado de http://www.kas.de/wf/doc/kas_6465-1442-4-30.pdf?120417232506.
- Benecke, D., W. (2002). La Economía Social de Mercado que nunca se aplicó. Valores en la Sociedad Industrial, Buenos Aires, 7-22. Recuperado de http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo12/files/53_Benecke.pdf.
- Berger, S. & Dore, R. (eds). (1996). National Diversity and Global Capitalism. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Boarman, P., M. (1964). Germany's Economic Dilemma: Inflation and the Balance of Payments, New Haven: Yale University Press.
- Castilleja Vargas, L. (2004). Instrumentos de Medición de la Competitividad. CEPAL. Recuperado de <http://www.cepal.org/mexico/noticias/paginas/5/15115/InstrMedicCompetMay04-5.pdf>.
- Crouch, C. & Streeck, W. (eds). (1997). Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity. London: Sage. Recuperado de http://faculty.history.wisc.edu/hollingsworth/documents/Hollingsworth,J.R.1997.The_Institutional_Embeddedness_of_American_Capitalism,in.Crouch,C.&Streeck,W.pdf.
- Ebbinghaus, B. & Manow, P. (2001). Comparing Welfare Capitalism. Social policy and political economy in Europe, Japan, and the USA. London and New York. Recuperado de http://www.untag-smd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_2/POLITICAL%20ECONOMY%20Comparing%20welfare%20capitalism%20%20social%20policy%20and%20political%20economy%20in%20Europe,%20Ja.pdf.
- Ernste, D. H. (2009). Una perspectiva ordoliberal de la Economía Social de Mercado. Serie 2 Economía Social de Mercado, 45-60. Recuperado de http://www.kas.de/wf/doc/kas_18918-1522-4-30.pdf?101014204406.
- Gerber, D. J. (1994). Constitutionalizing the Economy: German Neo-liberalism, Competition Law and the "New" Europe. American Journal of Comparative Law 42, 25-84. Recuperado de http://scholarship.kentlaw.iit.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1220&context=fac_schol.
- Goldschmidt, N. (2008). Social Market Economy – Origins and Perspectives –. For an Economy of values: Presentation of the Arabic Version "Encyclopedia of Social Market Economy". Recuperado de http://www.kas.de/wf/doc/kas_15400-544-2-30.pdf?090707143257.
- Grossi, J., R. (2009). Economía Social de Mercado: ¿una propuesta para América Latina?. Konrad Adenauer. Serie Economía Social de Mercado, 3, 37-46. Recuperado de http://www.kas.de/wf/doc/kas_18917-1522-4-30.pdf?101014204500.
- Hasse, R. H., Schneider, H. & Weigelt, K. (2008). Social Market Economy History, Principles and Implementation – From A to Z. Ferdinand Schöningh, Paderborn, Germany. Recuperado de http://www.kas.de/wf/doc/kas_12855-544-2-30.pdf.
- Hollingsworth, J., R. & Boyer, R. (eds). (1997a). Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions. New York: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J., R., Schmitter, P., C. & Streeck, W. (eds). (1994). Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors. New York: Oxford University Press.
- Karsten, S., G. (1985). Eucken's "Social Market Economy" and Its Test in Post-War West Germany. American Journal of Economics and Sociology, 44 (2), 169-183.
- Kitschelt, H., Lange, P., Marks, G. & Stephens, J., D. (1999). Convergence and divergence in advanced capitalist democracies, in H. Kitschelt, P. Lange, G., Marks & J., D., Stephens (eds), Continuity and Change in Contemporary Capitalism. New York: Cambridge University Press, 427–460. Recuperado de <http://www.unc.edu/~gwmarks/assets/doc/kitschelt,%20lange,%20marks,%20stephens%20-%20Convergence%20and%20Divergence%20in%20advanced%20capitalism%20democracies.pdf>.

- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. Council on Foreign Relations. Recuperado de <http://www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous-obsession>.
- Oliver, H., M. (1960). German Neo-liberals, *The Quarterly Journal of Economics* 74, 117-149.
- Posner, R., A. (2009). *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into De-pression*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Resico, M. (2008). Economía Social de Mercado: una opción para Latinoamérica. Konrad Adenauer. Serie Economía Social de Mercado, 3, 47-64. Recuperado de http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo12/files/La_Escuela_Social_de_Mercado-_una_opcion_de_organizacion_economica_para_Latinoamerica.pdf.
- Resico, M. (2013). El papel del Estado en la economía según la Economía Social de Mercado: casos y aplicaciones para Latinoamérica. Doctorado en Economía-UCA.
- Resico, M. (2011). Introducción a la Economía Social de Mercado. Edición Latinoamericana. Recuperado de http://www.kas.de/wf/doc/kas_29112-1522-4-30.pdf?111103181357.
- Siems, M., M. & Schnyder, G. (2014). Ordoliberal Lessons for Economic Stability, Different Kinds of Regulation, Not More Regulation. *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 27 (3), 377-396.
- Wagenknecht, S. (2011). *Freiheit statt Kapitalismus*, Frankfurt: Eichborn.



El Primer Congreso de Economía Política Internacional: "Los cambios en la Economía Mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia", se llevó a cabo en la Universidad Nacional de Moreno, los días 5 y 6 de noviembre de 2014, con el propósito de impulsar un espacio de diálogo e intercambio para contribuir a la formulación de políticas en la materia, desde una perspectiva estratégica conducente a una mejor forma de articulación en la economía internacional. La propuesta, que se reeditará de manera bianual, parte de la búsqueda de la comprensión de las crisis, los cambios y las tendencias relacionadas con el funcionamiento del sistema capitalista global contemporáneo, el cual se revela como una necesidad estratégica a la hora de la reflexión, el diseño y la implementación de políticas económicas adecuadas para cualquier proyecto nacional de desarrollo.

El objetivo de la convocatoria que alienta la Universidad, gira en torno a la preocupación por comprender y superar los impactos adversos y por detectar oportunidades para aprovecharlas y fortalecer una estrategia de desarrollo autónomo para la Argentina. Este encuentro se organizó a partir de los siguientes 4 ejes-temáticos:

1. Crisis y hegemonía en la economía mundial: Caracterización; perspectivas y tendencias.
2. El contexto internacional y su dinámica como oportunidad y restricción para los países de América Latina.
3. Poder y orden económico internacional.
4. Inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo.

El Congreso de Economía Política Internacional fue organizado por la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, perteneciente al Departamento de Economía y Administración y contó con más de 700 participantes de todo el país, 75 ponentes y destacados panelistas nacionales y del exterior, entre ellos: Robert Boyer, Pascal Petit (Francia); Miriam Fernández, Rolando Ruiz Valiente (Cuba); Raphael Padula, Eduardo Crespo y Marcio Pochman (Brasil). El encuentro contó además, con las palabras de apertura del Presidente del Banco Central, Alejandro Vanoli, una conferencia magistral del Aldo Ferrer y a modo de cierre, las palabras del Ministro de Economía y Finanzas Públicas, Axel Kicillof.

Este volumen se compone de las principales ponencias que fueron seleccionadas por el Comité Académico del Congreso, correspondientes a los eje-temáticos 3 y 4.

ISBN 978-937-3700-09-5



9 789873 700095



UNM 2010
UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO
ARGENTINO

DEPARTAMENTO DE
ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
COLECCIÓN: "JORNADAS, CONGRESOS Y EVENTOS"