

Boletín Informativo Techint 320

ISSN: 0497-0292
Mayo - Agosto 2006

Mina Veladero
Un proyecto *de oro* en la alta montaña
sanjuanina

Internacionalización de los distritos industriales:
vínculos financieros y nuevas estrategias

Anexos estadísticos

Las multilatinas:
tendencias y política pública

Empresas, instituciones y desarrollo económico:
un análisis general con reflexiones para el caso
argentino



Boletín Informativo Techint 320

ISSN: 0497-0292

Mayo - Agosto 2006

Director responsable: Guillermo H. Hang / Publicación propiedad de Techint S.A., realizada con la contribución de Siderca, Siderar, Santa María y Tecpetrol / Registro Nacional de la Propiedad Intelectual N° 1.226.043 / Hecho el depósito que marca la Ley N° 11.723. Se permite la reproducción total o parcial de este Boletín, previa autorización del responsable, citando la fuente.

Av. Córdoba 320, 5º piso, C1054AAP Buenos Aires, Argentina / Tel.: 4018 5500 / Fax: 4018 5636 / baibni@techint.net / baimir@techint.net

En la dirección de Internet www.boletintechint.com puede accederse a los artículos del Boletín Informativo Techint.

Comité Editorial

Guillermo Hang (Director)

Luis Betnaza

Carlos Franck

Pierluigi Molajoni

Susana Szapiro

Consejo Académico Asesor

Patrizio Bianchi

Vicente Donato

Jorge Forteza

Bernardo Kosacoff

Beatriz Nofal

Fabrizio Onida

Jaime Serra Puche

El Boletín Informativo Techint es una iniciativa de la Organización Techint cuya finalidad es el fomento de la actividad industrial en la Argentina y Latinoamérica a través de la información, el análisis, la discusión, de los temas que están relacionados con el desarrollo económico y la actividad productiva en Argentina y en el exterior. Las opiniones que se encuentran expresadas en el Boletín Informativo son las de los autores de los artículos, y no reflejan necesariamente las de la Organización Techint.

The Boletín Informativo Techint is a publication of the Techint Group aimed at encouraging industrial activity in Argentina and other Latin American countries through information, analysis and discussion of any subject related to economic and industrial development, particularly in the Latin American region. The opinions found in the Boletín Informativo reflect exclusively those of the authors of the articles, and do not reflect necessarily the opinions of the Techint Group.

Boletín Informativo Techint 320

P A G I N A 5

Mina Veladero

Un proyecto *de oro* en la alta montaña sanjuanina

P A G I N A 13

**Las multilatinas:
tendencias y política pública**

Márcia Tavares

Este trabajo analiza la evolución de la inversión en el exterior de empresas con origen en América Latina, las motivaciones de la misma, su efecto sobre el desarrollo y sobre el diseño de políticas públicas.

P A G I N A 33

Empresas, instituciones y desarrollo económico: un análisis general con reflexiones para el caso argentino

Andrés López

El autor discute los enfoques teóricos que analizan las conductas empresarias y el rol del empresario en el proceso de desarrollo económico, enfatizando el caso argentino.

P A G I N A 73

Internacionalización de los distritos industriales: vínculos financieros y nuevas estrategias

Michele Bagella

El artículo analiza las estrategias utilizadas a partir de los años 90 por las firmas que componen los distritos industriales de Italia para adaptarse a los cambios del contexto internacional.

P A G I N A 93

Anexos estadísticos

P A G E 5

Veladero Mine

A golden project on the San Juan high mountains

P A G E 13

**The multilatinas:
trends and public policy**

Márcia Tavares

This study analyses the evolution of investments overseas made by Latin American firms, their motivations and their effects on development and public policy-making.

P A G E 33

Corporations, institutions and economic development: a general analysis with some reflections on the Argentine case

Andrés López

This paper discusses the theoretical approaches focused on the entrepreneurial behavior and the role played by entrepreneurs in the economic development process with particular emphasis on the Argentine case.

P A G E 73

Internationalization of the industrial districts: financial ties and new strategies

Michele Bagella

This article analyses the strategies that firms in the Italian industrial districts have been using since the 90's in order to adapt to changes in the international context.

P A G E 93

Statistical Appendix

Mina Veladero

Un proyecto de oro en la alta montaña sanjuanina



El 14 de septiembre de 2005, en la mina Veladero en San Juan, Argentina, la empresa Minera Argentina Gold (de la canadiense Barrick Gold) produjo los tres primeros lingotes de oro, que representan el cierre de uno de los proyectos más exigentes encarados por Techint Ingeniería y Construcción en los últimos tiempos.

El camino de acceso a la mina luce imponente desde el portezuelo de Conconta, donde se alcanza una altura de 5.000 msnm.



Se trató de una serie de contratos de ingeniería, suministros y construcción, por un monto total de 107 millones de dólares, que abarcó desde el camino de acceso a la mina (160 kilómetros de alta montaña, rozando los 5.000 metros sobre el nivel del mar en el paso de Concota); hasta el montaje y la puesta en marcha de todas las instalaciones esenciales para el funcionamiento del complejo: el campamento, el sistema de toma y distribución de agua, el tendido eléctrico, el laboratorio, el sistema de trituración y acopio, la estación de almacenamiento y carga de combustible, el taller de mantenimiento de equipos mineros y la planta de proceso.

Las tareas de construcción del proyecto comenzaron en el año 2003 con las obras del camino de acceso al complejo. Éstas involucraron más de 3 millones de m³ de movimiento de suelo y roca para lo cual se emplearon 170 equipos pesados y 850 personas, con 1.500.000 horas hombre trabajadas sin accidentes con tiempo perdido. Entre 2004 y 2005, Techint construyó las instalaciones mineras que terminarían produciendo lingotes de *metal doré*, compuestos por aproximadamente un 90% de oro y un 10% de plata. Para esta segunda fase de la obra, se necesitaron 2.600 toneladas de estructuras metálicas, 1.900 toneladas de equipos mecánicos, 13.000 m³ de hormigón armado, 324.000 m³ de excavación y relleno y más de 3.650.000 horas hombre.

En el mes de junio de 2005, las nevadas en la alta cordillera de la provincia de San Juan fueron particularmente intensas. Estas difíciles condiciones significaron un gran desafío, no así un impedimento: en el pico de la obra, 1.200 trabajadores desarrollaron las instalaciones que funcionan en plena Cordillera de los Andes a unos 4.000 metros sobre el nivel del mar, en una zona en la cual se han registrado 42° bajo cero en temporada invernal y vientos de hasta 200 km/h. Sin embargo, el equipo de Techint continuó con las tareas de construcción de manera infatigable aún en las condiciones más complicadas. La obra se entregó en el tiempo pactado y la mina inició su producción en septiembre, es decir, dentro del plazo previsto por el cliente.

La estructura metálica que conforma el techo del domo de acopio lucía durante su montaje como una gigantesca tela de araña.

Imagen nocturna del último tramo del sistema de trituración: trituradora secundaria, cinta transportadora y silo para carga de camiones.



Un pasajero inesperado en una de las camionetas de Techint. El zorro colorado es un habitante de la alta montaña sanjuanina.



Vista de la trituradora primaria durante su construcción en el verano de 2005.



¿Cómo se produce el oro?

El proceso comienza con la extracción por voladura de roca en la mina (unas 200.000 toneladas diarias, de las que se seleccionan aquellas con alrededor de 6 gramos de oro por tonelada).

Estas rocas, que pueden alcanzar diámetros de más de un metro, pasan por la trituradora primaria que las reduce hasta un máximo de 15 centímetros de diámetro aproximadamente. Una cinta transporta el material hasta un domo de almacenamiento de 50 metros de diámetro. Luego, dos trituradoras secundarias reducen nuevamente las piedras, esta vez a unos 3 centímetros, para terminar en un silo de 500 toneladas de capacidad. Todas estas instalaciones están unidas por cintas transportadoras.

La planta de proceso es el edificio tecnológicamente más complejo, en el cual se producen y almacenan los lingotes de oro.



Los camiones cargan las piedras procesadas y las depositan en el valle de lixiviación. La última etapa se realiza en la planta de proceso, uno de los edificios más complejos realizados por Techint por el equipamiento que incluye. Allí se filtra la solución que proviene de la lixiviación, se reduce y por último se funde en los hornos eléctricos para colar el producto final en moldes para conformar luego los lingotes.

En el taller de reparación de equipos mineros se pone a punto el equipamiento liviano y pesado que opera en la mina.

Sistema de transporte de la trituradora primaria.

En septiembre se realizó la primera colada del producto final de Veladero: metal doré, que contiene un 90% de oro y un 10% de plata.



Veladero año por año

1994

SEPTIEMBRE / Minera Argentina Gold SA (MAGSA), filial de Barrick Gold en el país, firma un contrato con el Instituto Provincial de Exploraciones y Explotaciones Mineras (IPEEM) por cinco años para la exploración de Veladero.

1996 a 1997

Se realizan unas 100 excavaciones para determinar el contenido de oro y plata. Hasta entonces las reservas estaban estimadas en 8 millones de onzas de oro.

1998

ABRIL / se confirma una riqueza de 2 gramos de oro por tonelada en Veladero.

1999

FEBRERO / se confirma que el yacimiento Veladero tiene 8 millones de reservas de oro. En mayo, Homestake Mining adquiere el 60% de las acciones del proyecto Veladero.

2001

JUNIO / se produce la fusión entre Homestake y Barrick y esta última se hace cargo de Veladero.

2003

ENERO / Barrick y la provincia firman un acuerdo para comenzar con las tareas en Veladero.

MARZO / Techint comienza la construcción del camino a la mina.

JULIO / MAGSA firma el contrato de explotación del oro con el Instituto Provincial de Exploraciones y Explotaciones Mineras (IPEEM).

NOVIEMBRE / Barrick inaugura el *bypass* del camino, por lo que el acceso a la mina deja de pasar por Tudcum. Recibe la aprobación del impacto ambiental del proyecto.

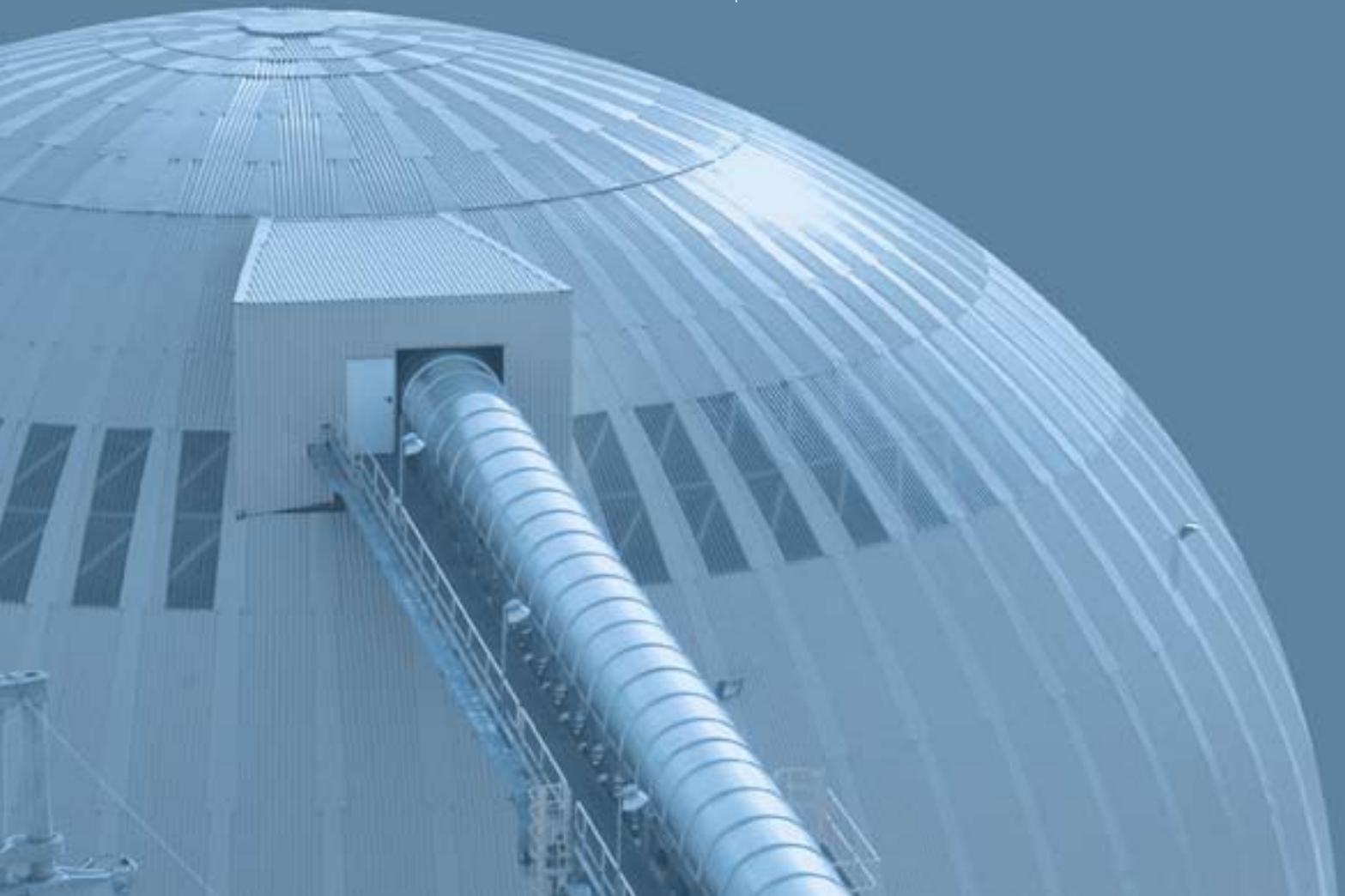
DICIEMBRE / comienza oficialmente la construcción de la mina y del campamento de Veladero.

2004

FEBRERO / anuncian que Veladero tiene más oro del previsto, sus reservas pasan de 9,4 millones de onzas de oro a 11,1 millones. La vida útil de la mina pasa así de 13 a 17 años.

2005

SEPTIEMBRE / la mina produce tres lingotes de oro.
OCTUBRE / Veladero entra oficialmente en producción.



Las multilaterales: tendencias y política pública

Márcia Tavares

Márcia Tavares es Oficial de Asuntos Económicos, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Este documento se basa en la investigación emprendida por la Unidad de Inversiones y Estrategias Corporativas de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial para el informe de la CEPAL sobre la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 2005, disponible en www.cepal.org. El autor desea agradecer a Michael Mortimore y a Álvaro Calderón el apoyo como también la información y orientación.

Este trabajo considera la evolución de la inversión en el exterior de empresas con origen en América Latina, las llamadas multilaterales. Se analizan las motivaciones que originaron este tipo de expansión, su efecto sobre el desarrollo de dichos países y sus implicancias para la política pública.

Se hace especial hincapié en el comportamiento de los cuatro mayores inversores de la región en el exterior: La Argentina, Brasil, Chile y México.

Se pone de manifiesto que existen razones para sostener que el desarrollo de las multilaterales implica importantes beneficios para los países de origen, por lo cual, tal como el caso de la inversión extranjera directa hacia la región, son temas a incluir en la agenda de desarrollo productivo de la región.

1. Introducción

Aunque todavía tenues a nivel global los flujos de inversión en el exterior desde América Latina y el Caribe aumentaron significativamente desde los noventa debido a factores internacionales y locales, entre ellos, el impacto sobre la iniciativa empresarial de las reformas regulatorias y económicas. La globalización ocupa cada vez más la planificación estratégica de muchas de las empresas más grandes de la región y, en los últimos años, la inversión directa en el exterior, tanto para coadyuvar exportaciones cuanto para sustituirlas, aumenta como instrumento de la misma. La motivación de la inversión directa en el exterior (IDE) realizada por las empresas latinoamericanas es uno de los aspectos que la diferencian de la experiencia asiática. Entrevistas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 2005 sugieren que, en muchos casos, la IDE latinoamericana es producto de una reacción ante aspectos negativos de los ambientes de negocios de los países de origen en vez de ser el resultado natural de un proceso gradual de crecimiento y globalización basado en las ventajas competitivas de las empresas.

Esta característica tiene importantes implicancias de política pública por cuanto el impacto de estas inversiones para el país de origen depende de las motivaciones para invertir en el exterior. En un momento en el cual los países de la región se preparan para implementar instrumentos que fomenten la globalización, es necesario debatir qué promover y cómo hacerlo.

Este documento brinda un panorama de la IDE reciente de América Latina y el Caribe, sus principales motivaciones, sus impactos sobre el desarrollo económico de los países de origen y las implicancias de política pública. La *sección 2* describe tendencias cuantitativas de la IDE de la región. La *sección 3* brinda una breve descripción del contexto de los países de origen que explica el crecimiento de la IDE latinoamericana. La *sección 4* describe la experiencia de tres de los principales grupos de inversores en el exterior latinoamericanos –las multilatinas (CEPAL, 2006)–. La *sección 5* analiza la relación entre la motivación para IDE y los posibles impactos de estas inversiones en el desarrollo del país de origen. La *sección 6* se refiere a cuestiones de política pública.

2. Flujos de IDE desde países de América Latina

2.1 Flujos agregados

Las estadísticas disponibles de inversión directa en el exterior (IDE) de América Latina y el Caribe muestran un alza significativa particularmente desde fines de los noventa (véase el *gráfico 1*)¹. La Argentina, Brasil, Chile y México explican la mayor parte de la IDE de América Latina y el Caribe, sin contar los centros financieros. Colombia lentamente emerge como origen de inversión extranjera directa. La IDE de Venezuela está íntimamente relacionada con la industria petrolera.

Cada uno de estos cuatro países lideró los flujos de inversión en el exterior por períodos cortos durante la última década. A pesar de la volatilidad de los flujos de cada país por separado, como muestra el *gráfico 2*, las perspectivas indican una tendencia alcista sostenida.

La relevancia de la región en cuanto a flujos de inversión en el exterior, sin embargo, aún es de poca monta en comparación con otras regiones en desarrollo, como muestra en el *gráfico 3*, y en particular si no se tienen en cuenta las inversiones de los centros financieros del Caribe.

En términos de PBI, la IDE media de América Latina y el Caribe se asemeja al guarismo de Asia en desarrollo pero la dispersión dentro de la región en cuanto IDE y también PBI es significativa. No obstante, queda en evidencia que los países más grandes, Brasil y México, muestran cocientes IDE/PBI relativamente pequeños. Chile, por el contrario, se destaca con un cociente cercano a la media de los países desarrollados.

2.2 Las empresas latinoamericanas entre las multinacionales más grandes de los países en desarrollo

Cuando, en 1995, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED) identificó a las empresas multinacionales más importantes de los países en desarrollo, entre las primeras 50 del año 1993 se encontraban 17 empresas latinoamericanas (CNUCED, 1995). La más grande en términos de activos extranjeros era CEMEX con 3,6 mil millones de dólares, casi mil millones de dólares más que la segunda más grande: Hutchison Whampoa Limited de Hong Kong. Una década más tarde, en 2003, la última actualización de la estadística muestra que sólo en el ranking quedan siete empresas latinoamericanas². CEMEX aún es la mayor empresa latinoamericana del listado y a pesar de haber más que triplicado a más de 11 mil millones de dólares sus activos en el exterior durante la década, ahora es quinta en la lista detrás de empresas

¹ Las diferencias de metodología de recolección de datos de los países, la divulgación incompleta de los mismos, problemas de tipos de cambio y otros factores limitan la exactitud de estas cifras, las cuales, no obstante, son buenos indicadores de órdenes de magnitud y tendencias. Para una explicación más detallada de estas cuestiones, véase por favor UNCTAD, 2005a.

² Por cierto, las inversiones de estas y otras empresas latinoamericanas entre 2004 y 2006 pueden haber modificado la estructura del listado y posiblemente aumentó la cantidad de empresas latinoamericanas en el mismo, pero, a hoy, no hay razón para pensar que la tendencia descrita pueda haberse modificado.

Gráfico 1. IDE de países de América Latina y el Caribe, 1980-2004 (millones de dólares)

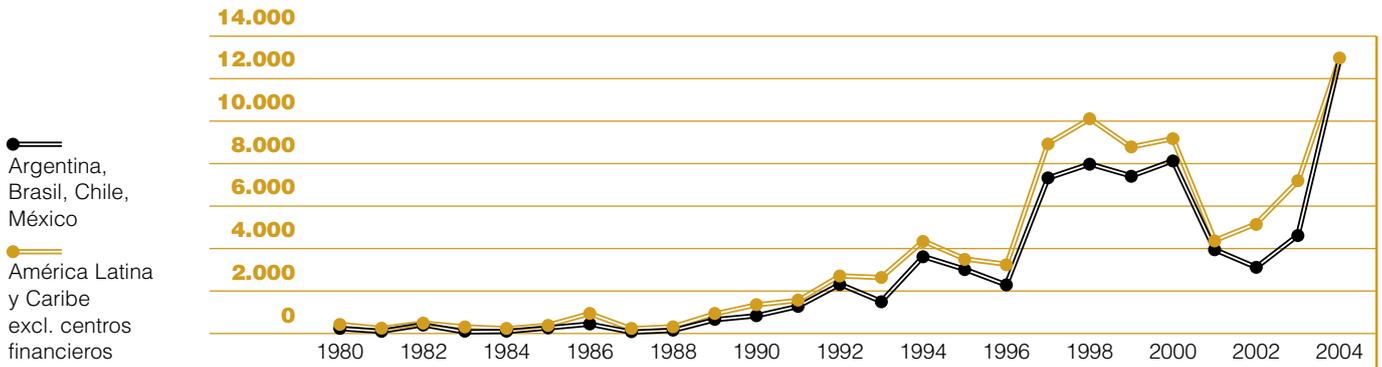


Gráfico 2. IDE de los principales países inversores de América Latina y el Caribe, 1990-2004

(millones de dólares)

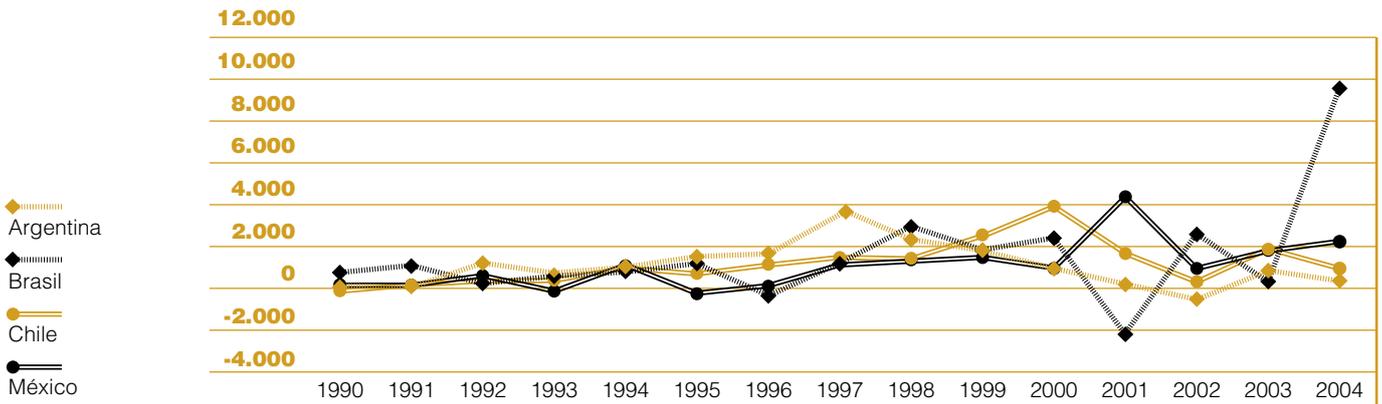


Gráfico 3. IDE de países en desarrollo, 1990-2004 (miles de millones de dólares)

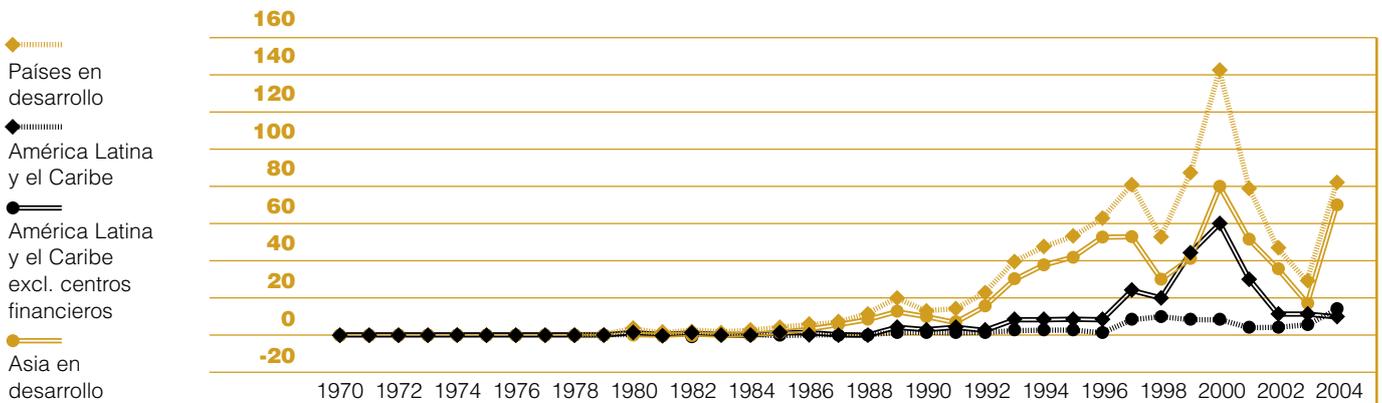
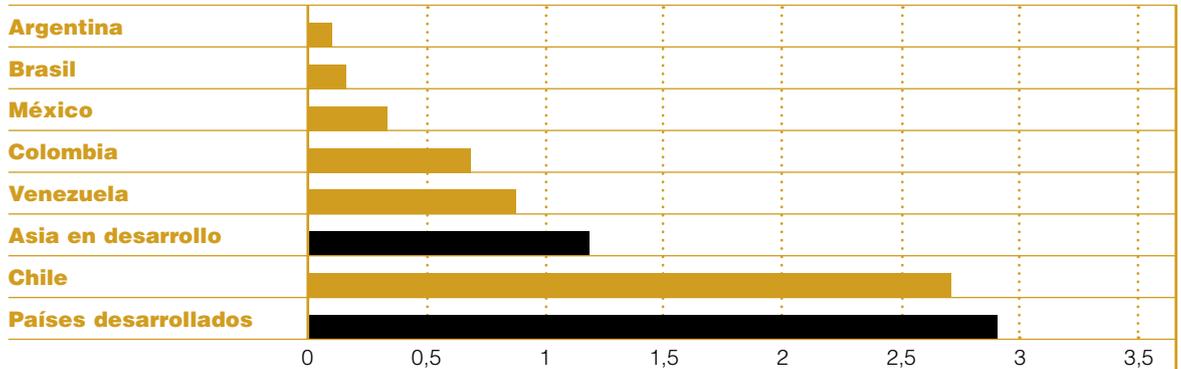


Gráfico 4. IDE como porcentaje del PIB, (media 2000-2003)



Fuente: Unctad FDI Database

Cuadro 1. Multilatinas más grandes de 1993 y 2003

Empresa	Sector	Activos en el exterior (mill. U\$S) y ranking en 1993*		Activos en el exterior (mill. U\$S) y ranking en 2003	
CEMEX (México)	Cemento	3.603	1	11.054	5
Petróleo Brasileiro S.A - Petrobras (Brasil)	Petróleo y gas	ND	6	7827	8
Grupo Televisa S.A. de C.V. (México)	Medios	948	8		
Souza Cruz S.A. (Brasil)	Tabaco	770	9		
Empresas Ica Sociedad Controladora S.A. (México)	Construcción	316	24		
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (Chile)	Papel	242	27		
Sadia Concordia S/A Indústria e Comércio (Brasil)	Alimentos	211	29		
Companhia Cervejaria Brahma (Brasil)	Bebidas	187	30		
Indústrias Villares (Brasil)	Diversificado	ND	32		
Embraer (Brasil)	Aeroespacial	ND	35		
Usiminas (Brasil)	Metales	114	36		
Aracruz Celulose (Brasil)	Papel	ND	37		
Ceval Alimentos (Brasil)	Alimentos	ND	40		
Cia. de Acero del Pacífico (Chile)	Metales	102	42		
Cia. Hering (Brasil)	Textiles	31	44		
Grupo Sidek (México)	Hoteles	30	45		
Vitro Sociedad Anónima (México)	Vidrio	ND	46		
América Móvil (México)	Telecomunicaciones			8.676	6
Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) (Brasil)	Minería			3.155	23
Metalúrgica Gerdau S.A. (Brasil)	Metales			2.056	31
Grupo Bimbo S.A. de CV (México)	Alimentos			1.156	45
Gruma S.A. de C.V. (México)	Alimentos			1.086	48

Fuentes: UNCTAD, 1995, 2005.

* Cuando se carecía de datos sobre activos en el exterior, la UNCTAD clasificó las empresas según una media del porcentaje de ventas y empleo en el exterior.

asiáticas, siendo Hutchinson Whampoa la primera con más de 59 mil millones en activos en el exterior. El Cuadro 1 muestra la evolución de las empresas latinoamericanas en este listado durante la última década. Sólo quedan dos empresas de la primera lista de 1993: CEMEX y Petrobras. Las empresas nuevas son dos brasileñas de los sectores minero y siderúrgico (Companhia Vale do Rio Doce y Gerdau) y las mexicanas, de telecomunicaciones (América Móvil) y alimentación (Bimbo y Gruma).

En términos individuales y absolutos, estas empresas latinoamericanas se embarcaron en una expansión internacional muy significativa. Cabe señalar que en 1993 la empresa ubicada en la posición cuadragésimo quinta acreditaba activos en el exterior por 30 millones de dólares y diez años más tarde la misma posición acreditaba más de mil millones en el exterior. Pero cuando se compara con los guarismos asiáticos, el desempeño latinoamericano queda deslucido.

Otra comparación de interés con las grandes empresas multinacionales de Asia en desarrollo atañe a la distribución sectorial. Una proporción significativa de las empresas multinacionales asiáticas se concentra en productos y servicios de alta tecnología desde la industria automotriz hasta la electrónica e informática. En América Latina, las empresas más grandes se concentran en sectores comprometidos con atender el gran mercado consumidor de la región, alimentación y telecomunicaciones, o la explotación de recursos naturales y su industrialización (cemento, petróleo y gas, minería y metalurgia). Ahora bien, la perspectiva de la empresa individual exitosa

en la explotación de sus ventajas competitivas a nivel global no admite cuestionamiento alguno. Pero la perspectiva grupal suscita duda respecto del futuro de las empresas multinacionales latinoamericanas por cuanto la distribución sectorial de las mismas refleja la estructura de los grupos económicos más grandes de América Latina. Por un lado, la expansión regional basada en los mercados consumidores de la región es limitada per se, y luego muchas empresas se tornan propensas a la adquisición por jugadores multinacionales más grandes. Los ejemplos recientes de Bavaria en Colombia y AmBev en Brasil son indicios de este posible desenlace. Por otro lado, la región carece virtualmente de la tecnología más avanzada y de los sectores más dinámicos de la producción mundial.

3. El contexto del país de origen: la Argentina, Brasil, Chile, y México

Los cuatro países latinoamericanos que fueron tradicionalmente los mayores inversores en el exterior comparten muchos de los principales determinantes del boom de la IDE de fines de los noventa. Con distintas intensidades y en distintos momentos, todos emergieron de entornos industriales domésticos cerrados y pasaron por procesos de liberalización comercial que sometieron a las empresas locales a presiones competitivas en sus propios mercados, redundando en quiebra, adquisición por jugadores multinacionales o llevándolas a encarar agresivamente oportunidades en mercados mundiales para defender sus posiciones locales (a menudo inicialmente con exportaciones). Éste fue el primer gran impulso para la conformación de multilaterales. El tamaño de sus mercados *disponibles* respectivos se contraía a medida que las participaciones asumidas por jugadores extranjeros se fortalecía con la política de competencia y limitaba las posibilidades de expansión local de los jugadores más grandes (en Brasil se ven los ejemplos de Gerdau y AmBev). Los grupos de propiedad familiar se abrieron o fortalecieron la gerencia profesional. La privatización de empresas públicas llevó a que aprovecharan oportunidades internacionales con más determinación en otros países de la región (y como en el caso de Techint, por ejemplo, hasta en Europa). La desregulación creó mercados donde anteriormente sólo existían prestadores estatales de servicios públicos, y empresas como Telmex y Enersis aprovecharon su conocimiento de industrias y mercados con características similares para expandirse regionalmente.

Cada integrante del grupo de grandes inversores tiene características particulares que permiten definir la naturaleza de su IDE. La Argentina –pionera de IDE con significativas inversiones ya desde el siglo diecinueve (Chudnovsky y López, 2000; Naciones Unidas, 1993)–, nuevamente despuntó en la ola más reciente de IDE latinoamericana. El país se abrió a la competencia extranjera temprano y rápidamente con lo cual la industria local debió reestructurarse profundamente (Kulfas 2001). En la industria petrolera, a diferencia de la mayoría de los demás países de la región, modificaciones de la regulación económica propiciaron la creación de varias empresas petroleras privadas entre las cuales Pérez Companc (Pecom) se embarcó en inversiones muy significativas fuera de la Argentina. No obstante, la crisis de fines de los noventa y principios del siglo XXI llevó a muchas empresas (en la industria petrolera, entre otras) a desprenderse de sus inversiones en el exterior o a venderlas a jugadores extranjeros. Otras pudieron resistir y prosperaron y probablemente haya sido su presencia global previa un factor que contribuyó a su persistencia. Hoy en día las empresas multinacionales de la Argentina son el grupo Techint, Arcor (con inversiones productivas tan sólo en América Latina por el momento a pesar de su presencia global exportadora) y el grupo Impsa (CEPAL, 2006).

Se considera que la presencia internacional de Brasil está por debajo de su potencial (a pesar de ser grande para la región en términos absolutos), en parte debido al tamaño del mercado local (Da Rocha, 2003). Antes de los noventa, las inversiones brasileñas en el exterior provenían principalmente de empresas públicas de recursos naturales como Petrobras que necesitaba acceder a nuevos yacimientos de petróleo y la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) que debía asegurarse capacidad para su procesamiento de minerales. También se realizaron inversiones en el sector de ingeniería y construcciones cuando en los ochenta se vio mermar la capacidad de la inversión pública local y se buscó otros mercados. Una tercera categoría de inversores antes de los noventa, especialmente en autopartes y otros bienes de capital, desarrollaron vínculos como proveedores de empresas multinacionales radicadas en Brasil y luego comenzaron a proveer sus operaciones con el resto del mundo (López, 1999). En los noventa, las reformas reestructuraron la industria, como ya se ha señalado, y las empresas comenzaron a aprovechar oportunidades del mercado mundial, inicial y principalmente vía exportaciones, con la IDE en los sistemas de distribución y ventas. Debido a las barreras arancelarias y para-arancelarias de productos en los cuales Brasil desarrolló ventajas competitivas, como siderurgia y aeronáutica, la globalización a menudo requirió IDE en capacidad productiva para colocar productos de mayor valor agregado. El caso brasileño muestra una mayor motivación para IDE para diversificar riesgo que otros países. La presencia irreductible del Estado como socio de la empresa más grande del país y probablemente el mayor inversor en el exterior con una política exterior orientada a fortalecer vínculos Sur-Sur propició inversiones en países e industrias caracterizadas por el mismo estilo de presencia estatal, a saber, en la minería y explotación petrolífera de América Latina y África.

La IDE chilena, mayormente concentrada en América Latina, se favoreció por las reformas económicas anticipándose al resto de la región. Así las empresas desarrollaron el *know-how* para operar en mercados abiertos y nuevos servicios públicos de los cuales carecían las demás empresas de la región, a la vez que obtenían la ventaja de ser un jugador latinoamericano. Con el paso del tiempo las empresas chilenas perdieron estas ventajas y se apoyaron en las adquiridas por estar en una economía abierta y competitiva con un entorno macroeconómico con mejor acceso al capital financiero. Así surgieron multilatinas chilenas en distintas actividades, entre ellas: comercio minorista, bebidas, pulpa y papel, y productos elaborados de metal relacionados con la industria del cobre (CEPAL, 2006).

Por último, la estructura de IDE mexicana se plasmó en respuesta a la cercanía de Estados Unidos. Por un lado, fue característica la industria automotriz como receptora de inversión extranjera directa lo cual, a su vez, permitió la constitución de empresas autopartistas que luego emprendieron su propio proceso de globalización. Por el otro, la emigración mexicana a Estados Unidos creó un fuerte mercado de productos mexicanos y brindó una plataforma para el crecimiento y la globalización de empresas como Bimbo y Gruma. El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) claramente fue un gran facilitador de IDE desde México, porque coadyuvó al establecimiento de plantas industriales en Estados Unidos importadores de insumos mexicanos y también porque intensificó aún más la competencia dentro del mercado mexicano obligando a las empresas a mirar hacia el exterior (CEPAL, 2006).

³ Esta sección comprende relatos sobre la mayoría de las empresas más grandes basadas en América Latina y el Caribe que invirtieron productivamente en el exterior. La falta de información explica la omisión de ciertos casos importantes. Las empresas globalizadas como subsidiarias de grupos multinacionales no se tratan en este estudio como tampoco las grandes y reconocidas latinoamericanas globalizadas dedicadas esencialmente a la exportación con inversiones en el exterior exclusivamente para sostener ventas y redes de distribución.

4. Panorama de la inversión en el exterior de empresas latinoamericanas³

Esta sección presenta un panorama de las principales empresas radicadas en América Latina y el Caribe que invirtieron fuera de sus países de origen en los últimos quince años. Agrupamos a las empresas en tres categorías según sus principales estrategias de globalización –búsqueda de recursos naturales o mercados– y sus industrias: (i) inversiones destinadas a buscar recursos naturales; (ii) inversiones orientadas a la búsqueda de mercados de bienes y servicios intermedios; y (iii) inversiones orientadas a la búsqueda de mercados de bienes y servicios al consumidor. Las empresas de los primeros dos grupos invirtieron tanto dentro cuanto fuera de la región ya sea por la distribución geográfica de los recursos naturales de su interés o por la ubicación de sus principales clientes (generalmente corporativos). Las empresas del tercer grupo se concentraron principalmente en América Latina y el Caribe.

4.1 Las inversiones orientadas a la búsqueda de recursos naturales

Las inversiones en el exterior orientadas a la búsqueda de recursos naturales encarradas por empresas latinoamericanas se realizaron principalmente en petróleo, gas y minería. El Cuadro 2 muestra ejemplos de estas empresas y el alcance geográfico de sus inversiones.

Debido al carácter internacional casi natural del negocio petrolero y gasífero, de hecho las primeras inversiones globales a gran escala de empresas latinoamericanas en décadas anteriores se realizaron en la industria del petróleo y gas. Las empresas –especialmente aquellas de países con incertidumbre respecto de la existencia, cuantía y acceso a reservas domésticas de petróleo (YPF de Argentina, Petrobras de Brasil, Enap de Chile)– invirtieron en el Medio Oriente y Asia para diversificar el riesgo inherente a la exploración petrolera y así asegurar abastecimiento. A partir de los noventa las empresas prosiguieron y expandieron sus inversiones.

En 1995 y antes de su adquisición por la empresa española Repsol, YPF compró Maxus Energy, radicada en Dallas, operación por la cual obtuvo los activos o derechos de exploración de campos de petróleo y gas en Indonesia, Estados Unidos, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Perú. Las demás inversiones en el exterior de YPF con anterioridad a su incorporación a Repsol se concentraban principalmente en Améri-

Cuadro 2. Multilatinas que invirtieron en búsqueda de recursos naturales

Sector	Empresa	País de origen	Distribución geográfica de la producción				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	África Medio Oriente	Asia Pacífico
Petróleo y gas	Petrobras	Brasil	X	X	X	X	X
	ENAP	Chile	X			X	X
	YPF (Repsol YPF)	Argentina (España)	X	X			
	Pérez Companc (Petrobras Energía)	Argentina (Brasil)					
Minería	CVRD	Brasil	X	X	X	X	X
	Grupo México	México	X	X			
	Antofagasta	Chile (capital)	X				X
	Codelco	Chile	X				

Fuente: Unidad de Inversiones, CEPAL.

ca Latina: Bolivia, Perú, Chile y Brasil (Gadano 1998). La Argentina se destaca porque varias empresas privadas de la industria petrolera, como Pérez Companc, Pluspetrol, Astra, Bidas y Tecpetrol, también invirtieron en empresas latinoamericanas. Salvo la última, integrante del grupo Techint, todas fueron absorbidas por empresas extranjeras. Pérez Companc era la empresa petrolera privada más grande de América Latina hasta su adquisición por Petrobras en 2002 (Campodónico, 2004; Pacheco, 2001) y sus inversiones en varios países latinoamericanos la tornó muy atractiva para Petrobras, embarcada en su propio proceso de afianzamiento a nivel mundial.

Las inversiones de Petrobras fuera de Brasil se aceleraron a principios de los setenta y se expandieron fuertemente a partir de los noventa. Luego de invertir en el Medio Oriente, África y Colombia en los setenta, en los ochenta Petrobras se volcó hacia zonas de menor riesgo como México y Mar del Norte y en los noventa comenzó a invertir con mayor decisión dentro de América Latina y África. Respondió a la nueva regulación petrolera brasileña modificando su estrategia y orientación. Se transformó en una empresa energética cada vez más integrada, con activos en todos los segmentos de la cadena de gas y electricidad sin abandonar su negocio tradicional petrolero ni la petroquímica. La globalización fue una parte importante de esta transformación. Con adquisiciones a gran escala (Santa Fé, Pérez Companc) e intercambios de activos (con Repsol YPF) en la Argentina además del desarrollo de reservas de gas y tuberías en Bolivia, Petrobras fortaleció su posición *upstream* en América Latina al mismo tiempo que invertía en otros continentes. Como se describe en las secciones 3.2 y 3.3, una gran porción de las inversiones globales más recientes de Petrobras se realizó *downstream* a la búsqueda de mercados más que de recursos naturales. La ENAP de Chile eligió una estrategia similar: invirtió inicialmente en la exploración y producción internacional y más recientemente se aventuró *downstream* en la región a la búsqueda de mercados. Por otra parte, las abundantes reservas petrolíferas de Pemex desalentaban la inversión en búsqueda de recursos naturales más allá de la frontera mexicana y su globalización se limitó a asociarse con una refinería en Texas. Las inversiones globales de PDVSA estuvieron principalmente orientadas a buscar mercados y se describen a continuación.

En minería, la distribución geográfica de inversiones se determina cada vez más en función de la necesidad de las empresas de maximizar los beneficios de sus ventajas competitivas de concentrarse en su negocio principal y diversificar el riesgo de una única *commodity*. Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) quizás sea el ejemplo más interesante y significativo de estas características. Las inversiones en búsqueda de recursos naturales se expandieron considerablemente luego de la privatización y retiro del grupo controlante de la Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), porque la empresa eligió la opción estratégica de concentrarse en minería y diversificar sus productos y la ubicación geográfica de sus activos en vez de integrarse verticalmente. Recientemente invirtió en varios países africanos y asiáticos para diversificar aún más y mejorar su competitividad respecto de sus rivales globales más importantes.

Otros ejemplos de multilatinas en minería son el Grupo México, el cual obtuvo acceso a reservas considerables en Perú luego de adquirir su controlante radicado en Estados Unidos; y Antofagasta, radicada en Londres y controlada por chilenos, con actividades en Perú y Bolivia la cual anunció inversiones por 700 millones de dólares en Pakistán. La empresa pública chilena Codelco se dedicó principalmente a Chile no obstante explorar recientemente oportunidades en México y Brasil.

Durante los noventa, la globalización de este grupo de empresas enfrentó a la mayoría con los desafíos de las fuerzas de mercado empujándolas a crecer, mejorar su competitividad, reestructurarse para gestionar financiamiento extranjero y, por lo tanto, tornarse más agresivas en la búsqueda de oportunidades de negocios dentro del país y en el exterior. Hoy en día, estas empresas al igual que sus contrapartes extranjeras encaran los desafíos planteados por la nacionalización de la industria del petróleo y gas en Bolivia. Quizás incentive la inversión dentro de las propias fronteras o intensifique la inversión extra-regional.

4.2 Inversiones a la búsqueda de mercados de bienes y servicios intermedios

Una segunda categoría de inversiones latinoamericanas en el exterior se orienta a buscar mercados de bienes y servicios intermedios. Al igual que la primera categoría, pero por razones diferentes, las inversiones se realizan tanto dentro cuanto fuera de América Latina y el Caribe.

Una primera generación de estas inversiones provino de empresas de industrias primarias que buscaban colocar sus commodities. Donde abundaba petróleo, como en el caso de PDVSA, se realizaron inversiones en refinerías en América del Norte y Europa. Más recientemente, esta empresa reorientó sus inversiones hacia América Latina. También en el sector de petróleo y gas, Petrobras, que hacia fines de los noventa tenía cuantiosas reservas nacionales e internacionales, comenzó a reorientar su estrategia de globalización downstream, o más precisamente, midstream. Adquirió refinerías en la Argentina y Bolivia y, más recientemente, en Texas. En ciertos casos, adquirir refinerías ya instaladas en otros países era menos oneroso que montarlas en el propio país.

Entre 1992 y 2003, CVRD invirtió en procesamiento de minerales en Estados Unidos, Europa y Medio Oriente para asegurar la colocación de su producción minera. Estas inversiones la llevaron a involucrarse con la industria siderúrgica de Estados Unidos. No obstante, como se ha señalado anteriormente, la tendencia más reciente de esta empresa es invertir en minería, su negocio principal.

Las empresas siderúrgicas argentinas y brasileñas, por otra parte, expandieron sus activos en el exterior sin cesar. El grupo Techint, mediante adquisiciones sucesivas en México, Venezuela, Italia, Japón, Canadá y Rumania, casi cuadruplicó su capacidad instalada para producir tubos sin costura desde 1993 y por las operaciones de Venezuela y México casi duplicó su capacidad desde 1998. Los factores decisivos para la globalización de esta empresa fueron las oportunidades que ofrecieron la privatización de Sidor en Venezuela y Dalmine en Italia. La brasileña Gerdau permanentemente expandió su actividad en América del Norte adquiriendo mini-mills, y más recientemente comenzó a invertir en Europa, además de continuar con las inversiones en América latina. CSN invirtió en Portugal y Estados Unidos, particularmente en instalaciones de acabado. Si bien para ciertas empresas las barreras al comercio representan una traba mayor que para otras, según el producto en cuestión, sin duda son un factor determinante para las estrategias de globalización basadas en invertir en el exterior en vez de dedicarse a la exportación.

En la industria del cemento las inversiones se justifican por el bajo cociente valor/volumen de los productos, como también y hasta recientemente, por los derechos antidumping. CEMEX es considerada la empresa transnacional más grande (o la única según algunos criterios) de América Latina no sólo por sus cuantiosos activos

físicos sino por sus participaciones en los mercados (CEPAL, 2006). Otras empresas de la región comenzaron a invertir en el exterior entre las cuales se hallan Argos (Colombia), Cementos Chihuahua (México), Votorantim y Camargo Corrêa (ambas de Brasil), en algunos casos en conjunción con exportaciones.

En el caso de los bienes de capital se destacan las empresas autopartistas de Brasil y México. Estas empresas a menudo instalaron capacidad productiva para atender determinados clientes multinacionales en mercados mundiales con los cuales ya tenían vínculos de larga data por su actividad en el propio mercado. En la industria autopartista, muchas de las principales empresas brasileñas que invirtieron de esta manera, como Cofap y Magnetti Marelli, luego fueron adquiridas por sus socios o competidores. Entre las empresas mexicanas de autopartes, San Luis Rassini, Nematik del Grupo Alfa y Desc invirtieron fuera de México, atendiendo clientes tradicionales, cuando no asociados con los mismos, pero también invirtieron en el exterior para diversificar clientes. Sabó de Brasil abastece a algunas de las plantas automotrices más grandes del mundo y está radicada en la Argentina, Europa y Estados Unidos. También en el sector de bienes de capital, Weg, un fabricante de motores industriales brasileño se destaca como una empresa que proveía productos estandarizados antes de iniciar actividades en el exterior. Radicar plantas más cercanas a sus mercados permitió que la empresa desarrollara productos a medida para los fabricantes de maquinaria pesada.

En el sector de servicios, la ingeniería brindó varias multilatinas que funcionaron como las *nuevas formas de inversión* según la terminología de los ochenta (Oman, 1986). Al igual que sus contrapartes en bienes intermedios, estas empresas a menudo invertían fuera de América Latina. La expansión de las actividades internacionales de este sector respondió a la merma de la inversión pública –con la consiguiente caída de la demanda– en los países de origen particularmente desde los ochenta en adelante. Un grupo importante de empresas se desarrolló en esta actividad, con distintos grados de participación en la fabricación de los bienes de capital comprometidos en los proyectos de ingeniería. Impsa, por ejemplo, tiene una operación importante de fabricación de bienes de capital en Malasia, atendiendo clientes asiáticos de la industria eléctrica. Trasladarse a Asia resolvió la necesidad de escala de esta empresa porque concentrarse en el mercado argentino era inviable debido a su relativa especialización en alta tecnología. Por otra parte, Odebrecht se orienta a los servicios y se apoya en su capacidad para gerenciar los proveedores de sus proyectos. Saber cómo funcionar en los entornos complejos de los países en desarrollo es una clara ventaja en este segmento económico.

Cabe mencionar dos empresas fabricantes de bienes finales que también atienden clientes corporativos y gubernamentales y no el mercado consumidor masivo y que se encuentran, como se describe en la sección 3.3, al final del espectro de alta tecnología de los bienes durables. Embraer, uno de los fabricantes de aviones más grandes del mundo, primero estableció servicios de mantenimiento aeronáutico y más recientemente actividades de ensamblaje en Estados Unidos, Europa, y China. Parte del éxito actual de la empresa se debe a los acuerdos innovadores con sus proveedores multinacionales (y no sus clientes) para compartir riesgos. Pero el fundamento de este éxito se remonta a las décadas de inversión estatal en la fabricación y también en la investigación y desarrollo tecnológicos. Esto y la financiación pública de exportaciones permitieron que la empresa compitiera en todo el mundo a la par de rivales de países desarrollados.

Cuadro 3. Multilatinas que invirtieron en bienes y servicios intermedios

Sector	Empresa	País de origen	Distribución geográfica de la producción				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Africa Medio Oriente	Asia Pacífico
Petróleo y gas	PDVSA	Venezuela	X	X	X		
	Petrobras	Brasil	X	X			
Metales	CVRD	Brasil		X	X	X	
	Techint (Ternium, Tenaris)	Argentina	X	X	X		X
	Gerdau	Brasil	X	X	X		
	CSN	Brasil		X	X		
Cemento	Cemex	México	X	X	X	X	X
	Votorantim Cimentos	Brasil		X			
	Camargo Corrêa Cimentos	Brasil	X				
	Argos	Colombia	X	X			
	Cementos Chihuahua	México					
Autopartes	San Luís Rassini	México	X	X			
	Nemak	México		X	X		
	Desc	México	X	X	X		
	Sabó	Brasil	X	X	X		
Motores	Weg	Brasil	X	X	X		X
Servicios de ingeniería	Impsa	Argentina	X	X			
	Odebrecht	Brasil	X	X	X	X	X
	Andrade Gutierrez	Brasil	X		X	X	X
	ICA	México	X		X		

Fuente: Unidad de Inversiones, CEPAL.

A menor escala, Marcopolo, un fabricante de autobuses, comenzó a invertir en plantas de ensamblaje en los mercados finales más importantes (generalmente en los países en desarrollo) debido a los costos de transporte del vehículo ensamblado y continúa trasladando la fabricación de partes al exterior de Brasil. También tiene ventajas competitivas que explotó más allá de América Latina, entre las cuales se encuentra la capacidad para adaptar sus productos a las particularidades del transporte urbano y a las restricciones de costos de los distintos contextos de países en desarrollo.

Las empresas latinoamericanas tienen ventajas competitivas a nivel mundial en estos segmentos. Luego de la selección producida por la apertura de los mercados a la competencia extranjera en los noventa, las empresas más fuertes sobrevivieron y se globalizaron y, a menudo, se globalizaron y sobrevivieron. Algunas empresas desarrollaron ventajas con relación a sus contrapartes multinacionales en la exploración de mercados de países en desarrollo aprovechando su conocimiento sobre la manera de operar de entornos económicamente turbulentos y su capacidad para atender mercados con esquemas de demanda de países en desarrollo. Tomados individualmente, son casos exitosos. Como grupo, sin embargo, y vistos desde una perspectiva local o regional en vez de corporativa, el panorama no es tan alentador en la medida que estas empresas, las únicas multilatinas con una participación significativa en mercados globales, se concentran principalmente en segmentos de baja tecnología. Hay excepciones y Embraer es la más obvia pero el crecimiento y desarrollo de la mayoría fue fuertemente fomentada por el Estado, ya sea por

propiedad directa, mediante inversiones o con políticas de sustitución de importaciones. Si bien especializarse en segmentos de menor tecnología no es erróneo, la región sin duda enfrenta el desafío de desarrollar empresas a nivel mundial en los segmentos más dinámicos para así asegurar su participación en el largo plazo de los mercados mundiales.

4.3 Inversiones orientadas a la búsqueda de mercados de bienes y servicios finales

Este tercer grupo de multilaterales se compone de empresas que atienden mercados de consumidores –de bienes y servicios– principalmente dentro de América Latina. El Cuadro 4 muestra algunas de las principales multilaterales de bienes y servicios al consumidor: alimentos, bebidas, electrodomésticos, servicios telefónicos, comercio minorista y esparcimiento.

Aunque algunas de estas empresas invirtieron fuera de América Latina, la mayoría se concentró en los mercados latinoamericanos y, en el caso de las empresas mexicanas, en los nativos mexicanos radicados en Estados Unidos. Estas empresas a menudo se encuentran en desventaja respecto de los jugadores locales de los países objetivo dentro de América Latina en cuanto al conocimiento del mercado local. Sin embargo, estos mercados suelen manifestar suficientes similitudes con sus mercados de origen como para superar fácilmente esta desventaja y se transforma en un activo *vis-à-vis* los competidores multinacionales. Estas grandes empresas regionales parecen tener una ventaja, por lo tanto, cuando atienden consumidores finales y esto se aplica en bienes y también en servicios.

Sin embargo, este tipo de ventaja es uno de los activos que convierte a estas empresas en un blanco interesante para corporaciones multinacionales más grandes, como ponen de manifiesto las adquisiciones de AmBev por Interbrew y Bavaria por SABMiller. Al globalizarse, estas empresas regionales brindan oportunidades para que inversores de fuera de la región realicen desembarques agresivos o se expandan en el mercado latinoamericano.

Otras empresas de alimentos y bebidas, todavía controladas por capitales latinoamericanos, desarrollaron o se globalizaron estableciendo vínculos estrechos con corporaciones multinacionales –como en el caso de las embotelladoras de Coca-Cola Andina y Femsas (gaseosas) o la embotelladora de Pepsi CCU– o encontraron que alianzas con jugadores multinacionales eran críticos para su desarrollo o expansión –como en el caso del productor de golosinas argentino Arcor, que concretó una *joint venture* con Danone en el segmento de galletitas; Gruma, a su vez, se asoció con Acher Daniels Midland (ADM). Lo mismo vale para la industria de electrodomésticos donde la mexicana Mabe se alió con General Electric (GE) para fabricar productos GE para ciertos mercados y contar con tecnología GE. Como es el caso de muchas empresas de alimentos y bebidas, el socio multinacional es un accionista fuerte de la multilateral.

En cuanto a los servicios, los grandes grupos minoristas chilenos emprendieron la conquista de mercados vecinos y las empresas de petróleo y gas: ENAP, Petrobras, y PDVSA invirtieron recientemente en expendio de combustibles, también dentro de América Latina. América Móvil y Telmex se expandieron exitosamente en los servicios telefónicos latinoamericanos. El Grupo Cisneros, CIE y Televisa están bien posicionados en el negocio del esparcimiento dentro de la región y con la comunidad hispano-parlante de Estados Unidos.

Cuadro 4. Multilatinas de bienes y servicios al consumidor

Sector	Empresa	País de origen	Distribución geográfica de la producción				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Africa Medio Oriente	Asia Pacífico
Bienes							
Bebidas	AmBev* (InBev)	Brasil (Bélgica)	X	X			
	Bavaria* (SABMiller)	Colombia (Sudáfrica, Reino Unido)	X				
	Femsa	México	X				
	CCU	Chile	X				
	Andina	Chile	X				
	Jugos del Valle	México	X	X			
	Quilmes* (ahora controlada por AmBev)	Argentina (Brasil, Bélgica)	X				
Alimentos	Arcor	Argentina	X				
	Noel	Colombia	X				
	Bimbo	México	X	X	X		
	Grupo Alfa (Sigma)	México	X				
	Gruma	México	X	X	X		X
	Grupo Desc	México		X			
Electrodomésticos	Mabe	México	X				
Servicios al consumidor / utilities							
Comercio minorista	Falabella	Chile	X				
	Cencosud	Chile	X				
	Fasa	Chile	X				
	Elektra	México	X				
Expendio de combustibles	ENAP	Chile	X				
	PDVSA	Venezuela	X				
	Petrobras	Brasil	X				
Telecomunicaciones	América Móvil	México	X	X			
	Telmex	México	X				
Esparcimiento / medios	Grupo Cisneros	Venezuela	X	X			
	Televisa	México	X	X			
	CIE	México	X	X			

Fuente: Unidad de Inversiones, CEPAL.

* Estas empresas fueron absorbidas por empresas multinacionales después de haber invertido fuertemente en el exterior.

Que estas empresas se concentraran en América latina puede ser simplemente una manifestación del primer paso hacia el resto del mundo, como las inversiones de Gruma en Asia parecen indicar. Su éxito dentro de la región atestiguaría su conocimiento del aprovechamiento de los esquemas de consumo latinoamericanos y de la operatoria de entornos de negocios latinoamericanos como la médula del éxito de muchos jugadores regionales. Sin embargo, la adquisición de algunos de los jugadores más grandes de esta industria –AmBev y Bavaria– señalan la vulnerabilidad de algunas de estas empresas ante jugadores multinacionales.

5. Motivaciones subyacentes e impactos para el desarrollo del país de origen

Los factores que llevan a las empresas a encarar estrategias de globalización por primera vez o a expandir las existentes realizando inversiones directas en el exterior son importantes porque a menudo definen el tipo de inversión a realizar y su relación con la producción del país de origen. Esto, a su vez, determina los impactos de la IDE en ese país de origen. Los factores motivadores de IDE suelen agruparse en factores de *empuje* y de *atracción*, donde los primeros se refieren a aspectos del entorno de negocios del país de origen que empujan las empresas hacia el exterior y los segundos a oportunidades o desafíos de los mercados de destino. Cada uno de estos grupos, a su vez, puede clasificarse en factores positivos y negativos, según se traten de activos que permitan que la empresa despliegue eficientemente sus ventajas competitivas o bien de obstáculos que deben superarse invirtiendo fuera del país de origen. El Cuadro 5 brinda ejemplos de ambos grupos. Otros factores –de connotación neutra– son, por ejemplo, el tamaño del mercado.

Estas categorías implican que los beneficios para el desarrollo del país de origen cuando la globalización es una respuesta a factores negativos de empuje o atracción en vez de un paso para desplegar ventajas competitivas y oportunidades o, en términos de un artículo reciente en *Latin Finance*, “la fortaleza de la economía de un país, la profundidad y sofisticación de su sistema financiero y la vitalidad de los corporativos locales” (*Latin Finance*, 2005/2006)⁴, tienden a ser menos significativos que en el caso contrario, debido a la mayor probabilidad de desvío de inversión en vez de creación de la misma. Según la teoría del ciclo de vida del producto, las inversiones extranjeras directas no se desvían porque responden a la pérdida de competitividad natural en el mercado doméstico (a medida que el país se mueve a lo largo del ciclo de vida del producto). Pero semejante desvío puede ocurrir “si la decisión de invertir en el exterior se adelantó en términos de lo recomendable según cambios en las condiciones competitivas” (Bergsten et al. 1978, apud Naciones Unidas, 1993).

Podría argüirse que muy poca inversión latinoamericana hoy en día sigue la lógica del ciclo de vida de los productos (es decir, muy poca se orienta a la eficiencia sino a la búsqueda de recursos naturales o mercados), lo cual sugiere que todavía hay lugar para explorar el mercado internacional mediante una estrategia exportadora y no de IDE cuando no existan otros factores –como la inestabilidad del mercado local o barreras al comercio– que lo desalienten. Más bien, el Panorama de la CEPAL de 2005 puso de manifiesto que muchas empresas decidieron invertir en el exterior en respuesta a la imposición de barreras arancelarias y no arancelarias

⁴ Para citar a Gavin Wilson, director ejecutivo de Goldman Sachs International.

Cuadro 5. Factores positivos y negativos de empuje y de atracción para la IDE

	Positivos	Negativos
Empuje (Push factors)	Ventajas competitivas basadas en condiciones del mercado doméstico (políticas, recursos naturales)*	Factores de riesgo o costos relacionados con el ambiente de negocios del país de origen (inestabilidad del tipo de cambio, tasas de interés elevadas, otros factores de riesgo y sus efectos sobre el costo del capital)
Atracción (Pull factors)	Mercados consumidores, recursos naturales, oportunidades creadas por privatizaciones	Barreras comerciales; asimetrías comerciales creadas por acuerdos bilaterales y regionales de comercio e inversiones

* Khanna y Palepu (2005) utilizan el concepto de *vacíos institucionales* como fuente de ventajas competitivas en países en desarrollo: deficiencias institucionales llevan a empresas de esos países a desarrollar competencias útiles en otros mercados. A pesar del carácter *negativo* de esa fuente de competencia, en la clasificación propuesta en el cuadro se toma como un factor de internacionalización *positiva*.

⁵ Los efectos sobre la balanza de pagos dependen de las relaciones de corto, mediano y largo plazo entre inversiones iniciales e influjos derivadas de exportaciones del país de origen a subsidiarias extranjeras, por royalties, repatriación de dividendos y otros factores. Nuevamente, establecer un escenario diferente es complicado. Varias empresas entrevistadas por CEPAL se refirieron a los efectos de balanza de pagos positivos de sus inversiones, otras señalaron que sus incipientes inversiones aún no eran redituables o que el retorno aún se reinvertía íntegramente en el otro país. No obstante, debido a que una gran proporción de inversiones en el exterior fueron encaradas por las multilaterales con la meta primaria de expandir las exportaciones (véase Iglesias y Da Motta Veiga, 2002, para un análisis del caso brasileño), es más probable que, lo demás constante, los efectos de mediano y largo plazo sean positivos.

⁶ La literatura sobre relaciones internacionales vinculó la IDE con metas de política exterior particularmente en el contexto de la Guerra fría (Gilpin, 1987). Para América Latina, los principales vínculos provienen de la forma en la cual la IDE contribuye con la cooperación Sur-Sur la cual "a menudo destacó esta inversión extranjera directa como un medio para aumentar dicha cooperación, para transferir beneficios económicos y mejorar la posición negociadora de los países en desarrollo ante la economía mundial" (Naciones Unidas, 1993). Los resultados del estudio de CEPAL muestran que en algunos casos el énfasis de la política exterior en la relaciones Sur-Sur benefició las multilaterales, especialmente si bien no exclusivamente en los sectores en los cuales la presencia estatal en la industria todavía es fuerte en cualquiera de los países de origen y de destino o ambos, como en el caso del petróleo y gas. Por otra parte, en algunos casos, recurrir a empresas estatales para cumplir las metas de política pública utilizando IDE interfirió los objetivos comerciales de dichas empresas.

como también asimetrías creadas por acuerdos comerciales bilaterales o regionales; para cumplir reglas de origen impuestas por clientes estatales o de política pública, o –y este factor surgió para una proporción muy significativa de empresas– como una manera de diversificar el riesgo país.

Como riesgo asumido por la gerencia, la IDE se utilizó para administrar la volatilidad de la demanda y de las perspectivas de crecimiento de mediano y largo plazo, para amortiguar riesgos cambiarios y fluctuaciones de commodities; para diversificar la ubicación de activos a efectos de mejorar el acceso al capital financiero en condiciones competitivas y proteger las empresas de fluctuaciones en los márgenes de beneficios en distintos segmentos de la cadena de producción. Wells (1983) señaló que la primera ola de inversión latinoamericana en el exterior respondía al riesgo político del país de origen y al temor de nacionalizaciones, entre otras causas. Desarrollos recientes dentro de la región hacen que el riesgo país o riesgo región desalienten la IDE y todavía más en extrazona, en el futuro cercano.

Debe enfatizarse que, cuando existen factores negativos, está en el interés tanto de la empresa cuanto del país que la empresa se globalice. Reconocer que globalizarse puede ser un paso necesario para la supervivencia de una empresa mengua el debate sobre la *exportación de puestos de trabajo*. La experiencia reciente de Marcopolo es de particular relevancia. Esta empresa tradicionalmente ensambló en el exterior partes producidas en Brasil. Sin embargo, los impactos de las fluctuaciones cambiarias sobre la competitividad de las partes exportadas llevó a reorientar las operaciones internacionales para producir fuera de Brasil en vez de exportar (CEPAL, 2006). Es un perjuicio para Brasil en términos de puestos de trabajo, ingresos e influjos de capital, pero no reestructurar estas inversiones probablemente tendría un efecto peor sobre el mediano y largo plazo porque convertiría la empresa en inviable. En otras palabras, restringir la inversión en el exterior en estos casos redundaría en un desempeño de la empresa inferior al óptimo sin ganancia alguna para el país de origen en el largo plazo.

Además, más allá de la cuestión del desvío de la inversión y a pesar del hecho que los efectos netos de IDE sobre el balance de pagos⁵ y la estructura industrial no son a priori ni positivos ni negativos, la IDE tiende a generar externalidades positivas en términos de tecnología y capacitación y de búsqueda de acuerdos socio-políticos en relaciones bilaterales o multilaterales⁶ (Naciones Unidas, 1993). Las respuestas de la encuesta de la CEPAL destacaron una mejor imagen del país como uno de los beneficios de la propia globalización y los efectos concretos de ello tienden a manifestarse en la expansión de exportaciones y la inversión doméstica. El estudio también muestra que la IDE de las empresas más grandes apalancó proveedores locales pequeños y medianos y esto debería tener un efecto positivo sobre la competencia local al igual que sobre la creación de puestos de trabajo y el ingreso. En términos de tecnología y capacitación, los efectos tienden a ser positivos porque la expansión internacional permite que las empresas distribuyan costos sobre un volumen mayor de ventas toda vez que mantienen las actividades de investigación y desarrollo en el país de origen, como en el caso de Impsa. Como muestra un estudio reciente, la I&D en distintos países puede redundar en el establecimiento de vínculos con la infraestructura de ciencia y tecnología de esos países y según el tipo de vínculos y las relaciones de las empresas con otras empresas en el mercado de origen (esencialmente proveedores) puede darse un efecto goteo. El caso del fabricante de motores brasileño Weg parece brindar el mejor ejemplo de esta dinámica. Los vínculos de la empresa con otras empresas e institutos tecnológi-

cos de mercados más sofisticados redundó en la transferencia tecnológica hacia sus proveedores domésticos. Es más probable que esto ocurra cuando la política pública fomenta la capacidad innovadora de proveedores y la formación de redes de proveedores. Quienes contestaron la encuesta de CEPAL sostienen que existen externalidades positivas derivadas de *upgrading* del plantel gerencial local debido a su contacto con las prácticas del negocio internacional y las mejores prácticas.

Para resumir, no prevalece ningún efecto neto a priori, aunque cuando se consideran los escenarios alternativos posibles en el contexto de mercados abiertos y globalizados, parecen más plausibles efectos netos positivos aún cuando una porción de las inversiones se realiza por ineficiencias de mercado en lugar de simplemente para desplegar ventajas competitivas. En otras palabras, los países tienen poco para perder y mucho para ganar por la IDE de sus empresas si instrumentan mecanismos para minimizar distorsiones y pérdidas estáticas o de corto plazo, y se afirman las externalidades positivas de esta manera de interactuar con los mercados mundiales. Esta cuestión nos plantea el tema de la política pública.

6. Implicancias para la política pública

El análisis de la sección anterior sugiere que, para asegurar la maximización de beneficios para el país de origen por la globalización de sus empresas, los gobiernos deberían abordar la cuestión desde tres flancos (i) minimizar los factores de empuje y atracción negativos mejorando el entorno de negocios, las condiciones macroeconómicas y, en la medida de lo posible, eliminar o reducir las distorsiones al comercio; (ii) maximizar la capacidad de los países de origen para aprovechar las externalidades positivas de la globalización; y (iii) fomentar la IDE.

El Cuadro 6 resume las respuestas de la encuesta de la CEPAL acerca de los aspectos de la política pública del país de origen que afectan la IDE. La variedad de respuestas obedece a la diversidad de industrias a las cuales pertenecen las encuestadas como también sus países de origen pero las respuestas más frecuentes enfatizan que los factores que afectan negativamente el entorno de negocios del país de origen también afectan negativamente las inversiones internacionales o sólo las incentivan pero como una solución de segundo mejor.⁷

⁷ Otros aspectos frecuentemente enfatizados son la importancia de los acuerdos sobre doble imposición, la integración regional y la liberalización comercial, y la necesidad de mejorar la legislación sobre movilidad laboral y de capital. En materia de política exterior si bien, como se ha señalado anteriormente, algunas empresas se benefician del énfasis Sur-Sur, otras creen que este énfasis distrae de cuestiones sobre cómo acceder a los mercados más importantes.

Cuadro 6. Efectos sobre la IDE de políticas del país de origen

Aumentan la IDE	Reducen la IDE
<p>> Problemas del ambiente de negocios que empujan las empresas hacia fuera</p> <ul style="list-style-type: none"> > Financiamiento a las exportaciones > Red de relaciones diplomáticas > Política externa de acercamiento a otros países en desarrollo > Acuerdos para evitar doble tributación > Acuerdos de integración regional > Acuerdos de libre comercio > Condiciones económicas estables > Políticas de desarrollo sectorial > Desarrollo de mercados de capitales > Apertura comercial 	<p>> Problemas del ambiente de negocios que inhiben inversiones dentro y fuera del país (estructura tributaria, altas tasas de interés, infraestructura deficiente, inestabilidad)</p> <ul style="list-style-type: none"> > Apuntar hacia otros mercados en desarrollo en detrimento del acercamiento a principales mercados > Falta de acuerdos para evitar doble tributación. Falta, o insuficiencia, de acuerdos de libre comercio y de integración regional > Legislación laboral incompatible con operaciones internacionales > Restricciones a movimientos de capital > Protección del mercado doméstico que inhibe el desarrollo de empresas globalmente competitivas

A efectos de aumentar la capacidad del país de origen para aprovechar las externalidades positivas por la retroalimentación de tecnología y capacitación, la política pública debería ocuparse de desarrollar recursos humanos, infraestructura física, tecnología, transportes, I&D y crear vínculos de las empresas globalizadas hacia atrás con otras empresas locales e institutos de investigación locales. (Beausang, 2003).

En tercer lugar, si se acepta que el escenario básico es la carencia de inversiones en el país de origen, y que las empresas se estancan o mueren si la globalización no es una opción, entonces parecería importante fomentar la globalización por sí misma además de ocuparse del entorno económico y de negocios. Sin embargo, apoyar activamente la IDE debería considerarse en el contexto de estrategias de desarrollo industrial más amplias y los desafíos inmediatos son desarrollar capacidad institucional para determinar cómo la IDE puede contribuir para alcanzar prioridades estratégicas; si los resultados esperados de la IDE justifican el costo de oportunidad del fomento (en términos de oportunidades para la inversión local en economías carentes de capital financiero); si el apoyo es necesario y, por último, cómo evitar la desnacionalización de los esfuerzos de apoyo.

Cuando la CNUCED estudió las políticas de IDE de los países en desarrollo a mediados de los noventa (CNUCED, 1995), se concentró en Asia porque habían instrumentado políticas activas para incentivar la IDE como parte de estrategias más amplias de desarrollo orientado al exterior. En ese período, Chile era la excepción de América Latina, pero aún así, su política se limitaba a relajar restricciones a la IDE y a establecer acuerdos bilaterales de promoción y protección a las inversiones. El estudio de casos presentado en una reunión de CNUCED diez años más tarde (CNUCED, 2005b) mostró la importancia de este apoyo para el éxito de la IDE asiática. En América Latina y el Caribe nada parece haber cambiado salvo la generalización (si bien, en distintos grados) de las restricciones. Prácticamente no existe el fomento activo de la IDE ni de flujos crecientes de inversiones desde países de la región.

El Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) de Brasil recientemente desarrolló un instrumento financiero para IDE. Comenzó a instrumentar medidas para apoyar directamente inversiones en el exterior en 2002. Los lineamientos se aprobaron con la intención de fortalecer la presencia de empresas brasileñas en mercados mundiales y se modificaron los estatutos del Banco para financiar inversiones fuera de Brasil. Un grupo de trabajo se creó en 2003 para estudiar la cuestión y concluyeron que aún las empresas más grandes e internacionalizadas se presentaban para solicitar apoyo financiero, operativo y técnico para continuar con su expansión en el exterior y que, en la mayoría de los casos, las empresas veían en la inversión en el exterior un medio para aumentar las exportaciones del país de origen. Esta coincidencia con la misión del Banco permitió desarrollar un mecanismo de financiamiento específico atado al cumplimiento de metas de exportación (Além y Cavalcanti, 2005). Este instrumento fue un lúcido primer paso en el apoyo activo de globalización por cuanto aseguraba beneficios para el país de origen (aún adquiriéndose la empresa financiada) y porque el cumplimiento de las metas es verificable. Naturalmente, sin embargo, se limita a empresas que utilizan la inversión en el exterior para apalancar exportaciones. A menor escala, CORFO de Chile tiene un mecanismo de financiación para las ventas y redes de distribución de pequeñas y medianas empresas en el exterior que por naturaleza también ata el apoyo de IDE a los beneficios de mayores exportaciones. Estas iniciativas, sin embargo, aún son incipientes y existe una cierta oportunidad en la región para debatir y desarrollar políticas de mayor alcance. La experiencia

de desarrollo asiático en materia de apoyar la inversión en el exterior es una referencia crucial para este debate.

7. Conclusiones

Hay razones para creer que la IDE latinoamericana trae beneficios potenciales significativos para el desarrollo del país de origen. Asimismo también hay lugar para una política activa que asegure que este potencial se explore de hecho desde las mejoras al entorno de negocios, a aumentar la capacidad de absorción de los beneficios de la IDE y a apoyar la globalización. Al igual que en el caso de la política de inversión extranjera directa se trata de un aspecto más de una estrategia de desarrollo industrial más amplia. Es hora de poner este tema decididamente en la agenda del desarrollo productivo de la región.

Bibliografía

- Além, Ana Claudia, y Cavalcanti, Carlos Eduardo (2005), *O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões*, en Revista do BNDES, N° 24, Diciembre.
- Campodónico, Humberto (2004). *Reformas e inversión en la industria de hidrocarburos de América Latina*. Serie Recursos Naturales e Infraestructura, N° 78, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Diciembre.
- Chudnovsky, Daniel y López, Andrés (2000), *A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s*, Transnational Corporations, Vol. 9, N° 2, Agosto 2000.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2006), *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, 2005*, Santiago, Chile. Publicación de Naciones Unidas, No de venta E.06.II.G.44
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005), *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, 2004* (LC/G.2292-P), Santiago, Chile, marzo. Publicación de Naciones Unidas, No. de venta: S.05.II.G.32.
- Da Rocha, Angela (2003), *Por que as empresas brasileiras não se internacionalizam?* in Rocha, Angela da (org.) (2003), *As Novas Fronteiras: A Multinacionalização das Empresas Brasileiras*, Rio de Janeiro, Coppead/UFRJ.
- Dunning, John (1988), *The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions*, Journal of International Business Studies, vol. 19, No. 1.
- Dunning, John (1980), *Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests*, Journal of International Business Studies, vol. 11, No. 1.
- Gadano, Nicolás (1998). *Determinantes de la inversión en el sector petróleo y gas de Argentina*. Serie Reformas Económicas, No. 7, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Octubre.
- Gilpin, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, New Jersey.
- Iglesias, Roberto Magno y da Motta Veiga, Pedro (2002), *Promoção de Exportações via Internacionalização das Firms de Capital Brasileiro*. En O Desafio das Exportações. BNDES. Rio de Janeiro. Diciembre.
- Khanna, Tarun y Palepu, Krishna (2005), *Emerging Giants: Building World Class Companies in Emerging Markets*, Harvard Business School.
- Kulfas, Matías (2001), *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Serie Estudios y Perspectivas, No. 2, Buenos Aires, Mayo.
- López, Andrés (1999), *El caso brasileño*. En: Chudnovsky, Daniel, Kosacoff, Bernardo, López, Andrés y Garrido, Celso. *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 301-346.
- Oman, Charles P., (1986), *Introduction*, New forms of overseas investment by developing countries: the case of India, Korea and Brazil. París, OECD.
- Pacheco, Carlos Augusto G. (2001), *Monitoramento de empresas - Pérez Companc S.A.* Infopetro, Instituto de Economía, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) (www.ie.ufrj.br/infopetro/pdfs/perez_companc_resumo.pdf).
- Revista Exame (2005), *Três problemas ao mesmo tempo*, 3 de octubre.
- UNCTAD (2005a), *World Investment Report, 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Nueva York y Ginebra. Publicación de Naciones Unidas, No de venta. E.05.II.D.10.
- UNCTAD (2005b), *Internationalization of Developing-Country Enterprises through Outward Foreign Direct Investment - Issue Note by the Unctad Secretariat*, presented at the Expert Meeting on Enhancing the Productive Capacity of Developing-Country Firms through Internationalization, Ginebra, 5-7 Diciembre.
- UNCTAD (1995), *World Investment Report, 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*. Nueva York y Ginebra. Publicación de Naciones Unidas, No de venta. E.95.II.A.9.
- United Nations (1993), *Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries*, E. 93. II. A. 8, ST/CTC/133, New York: United Nations.
- Wells, Jr., Louis T. (1983), *Third World Multinationals - The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*. The MIT Press: Cambridge, Massachusetts; London, England.

Empresas, instituciones y desarrollo económico: un análisis general con reflexiones para el caso argentino

Andrés López

Andrés López es Investigador Principal del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) y Profesor de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

Este trabajo se basa en un documento más largo del autor, titulado "Empresarios, instituciones y desarrollo económico: El caso argentino", publicado por CEPAL, Oficina Buenos Aires (López, 2006). El autor agradece los valiosos comentarios de Daniel Chudnovsky y Bernardo Kosacoff a dicho documento.

El artículo indaga el rol del empresariado en el proceso de desarrollo económico (con especial énfasis en el caso argentino). Existe una corriente de pensamiento que afirma que el empresariado argentino tiene características contrarias a la innovación, la toma de riesgos, etc. (dista de ser *Schumpeteriano*) y otra visión que establece que el modo *lobbyista* y *rent-seeker* de la clase empresaria es consecuencia de políticas económicas equivocadas introducidas en el pasado. Entonces, la solución para el desarrollo residiría en el advenimiento de una burguesía nacional ilustrada o en un régimen económico en el cual el estado minimizara su participación en las decisiones económicas. El trabajo busca analizar conceptos teóricos y experiencias prácticas con el fin de establecer una postura alternativa a sendos enfoques.

En primer lugar, se estudian diferentes visiones teóricas que explican la existencia de firmas. A su vez, se detalla el enfoque *evolucionista*, que contribuye a entender la diversidad del comportamiento de las empresas y pone a la luz las limitaciones (en términos de racionalidad e información disponible) en las que éstas operan. Asimismo, se destaca la influencia del marco institucional en el comportamiento de los empresarios; éste determinará si el esfuerzo se destina a actividades productivas (por ejemplo, innovación) o al mero *rent-seeking*. El contexto macroeconómico también impacta en el desenvolvimiento del empresariado, en el sentido de que entornos de alta inestabilidad provocarían el surgimiento del modo *lobbyista*. Se destaca el caso de los *chaebols* coreanos, entendidos como empresas con fuerte vinculación con el Estado y exitoso desempeño. Es decir que la interacción entre firmas y el sector público contribuiría, contrariamente a algunas visiones, a promover el comportamiento productivo de los empresarios.

Finalmente, se esbozan reflexiones para el caso argentino. No se trata de características intrínsecas de la clase empresaria, sino que habría que promover las condiciones para que ésta evite el oportunismo y contribuya al desarrollo nacional. La participación activa del Estado podría ser de gran ayuda en esta tarea.

Como es bien sabido, hay, desde hace mucho tiempo –de hecho, desde las primeras décadas del siglo XX– un debate intenso acerca del papel de los empresarios en el proceso de desarrollo económico argentino.

Si se nos permite hacer una clasificación extremadamente esquemática de los argumentos en disputa, podemos identificar una primera corriente para la cual, virtualmente, la mayor parte de los problemas económicos del país históricamente han sido el resultado de la falta de una clase empresaria o burguesía *schumpeteriana*. La burguesía local, al tener un carácter *rentístico* o *especulativo*, no habría sido capaz de liderar un proceso de acumulación basado en la innovación y la inversión en capital físico y humano, sino que se habría limitado a aprovechar las oportunidades abiertas por las *burbujas* de crecimiento aparecidas en distintos momentos de nuestra historia. Asimismo, este grupo social también habría sido capaz, en distintas ocasiones, de *socializar* sus pérdidas a costa, naturalmente, del resto de la sociedad (por ejemplo, a través de la estatización o *pesificación*, según el caso, de sus deudas)¹.

Una segunda corriente, en cambio, invierte en parte el argumento descripto anteriormente, pero arriba a conclusiones bastante similares en cuanto a la caracterización de las conductas empresarias en la Argentina. Para esta corriente, la existencia de una clase empresarial *rent-seeker* y *lobbyista*, no sería el resultado de características intrínsecas de la burguesía local, sino de políticas económicas *erróneas*, cuyo origen se ubica en algún momento entre 1930 y el primer gobierno peronista. Entonces, la escasa presencia de empresarios *schumpeterianos* sería, en este caso, resultado del régimen mercado-internista surgido tras la crisis del '30 y consolidado en décadas posteriores, en un marco de constantes presiones inflacionarias que reforzaban los impactos negativos del modelo sustitutivo sobre las conductas de las firmas².

Tanto en uno como en otro caso, las soluciones postuladas frente a la situación diagnosticada han sido, generalmente, drásticas³. En el caso de la primera de las corrientes mencionadas, sería necesario que surja finalmente la mítica *burguesía nacional* o, en su defecto, un proyecto *socialista* (alternativas que ciertamente estaban muy presentes en la discusión pública en los años '60 y '70). Para la segunda, el remedio estaría en la adopción de un régimen de política económica abierto y equilibrado desde el punto de vista macroeconómico –el primer experimento en este sentido fue el de Martínez de Hoz, con resultados no muy exitosos–⁴.

Por cierto, en la vida diaria escuchamos de manera permanente argumentos análogos a los considerados por las dos corrientes de las que venimos hablando, pero expresados por políticos, periodistas, intelectuales y hasta en las conversaciones de café –esquemáticamente, a medida que nos vamos desplazando hacia la *izquierda* del arco ideológico predomina el primer enfoque, mientras que hacia la *derecha* lo hace la segunda visión arriba expuesta–. Esto hace todavía más interesante el debate sobre el tema, ya que su ámbito excede por mucho a la literatura académica o la contienda teórica –la difusión en la sociedad de expresiones como “patria contratista” ilustra bien este punto–.

En este trabajo no vamos a analizar en detalle los argumentos de las dos corrientes de pensamiento dominantes en el debate local sobre el tema, ni tampoco presentaremos una interpretación alternativa respecto del papel del empresariado en el proceso de desarrollo económico argentino⁵. Sin embargo, a lo largo del presente artículo quedará clara nuestra insatisfacción con su sustento teórico, así como su falta de correspondencia con la evidencia empírica comparativa disponible a nivel internacional⁶.

¹ Algunos de los trabajos más representativos de este enfoque son: Azpiazu et al (1987), Basualdo (2000), Nochteff (1994), Sabato (1988) y Schwarzzer (1996). Si bien no todos los autores mencionados comparten la misma matriz ideológica ni presentan necesariamente argumentos e interpretaciones coincidentes, sus conclusiones sobre el rol del empresariado argentino en el proceso de desarrollo económico del país son similares.

² Algunos trabajos en esta dirección son: Berensztein y Spector (2003), Cavallo (1984), FIEL (1987), Guissarri (1988), y Rodríguez (1988). Vale la misma aclaración hecha en la nota previa.

³ Por cierto, los enfoques mencionados no son los únicos disponibles en la literatura recibida sobre el desempeño empresario en la historia argentina. Para visiones alternativas, menos extremas pero usualmente más ricas desde el punto de vista de su soporte empírico, véase, por ejemplo, Barbero y Rocchi (2002), Hora (2002) y Kosacoff (2000).

⁴ Ver Nogués (1986), para un análisis crítico del fracaso de esta experiencia desde una perspectiva conceptualmente favorable al sentido de las reformas implementadas en aquel período.

⁵ Ver López (2006) para una discusión sobre esos temas.

⁶ Dicho sea de paso, es casi norma en los trabajos de los autores que pertenecen a ambos enfoques la escasez de referencias a otras experiencias nacionales. Vale en este sentido señalar que también en otros países la imagen pública de los empresarios dista de ser buena, hecho que no siempre es advertido en el debate local sobre el tema.

El núcleo de este trabajo, justamente, es discutir los aportes de algunos enfoques teóricos, que, a juicio del autor, permiten entender las conductas empresarias desde perspectivas menos unilaterales que en los enfoques que estamos criticando.

Es importante considerar, en este sentido, que hasta no hace mucho tiempo, la empresa y los empresarios, estaban virtualmente fuera del análisis económico. Obviamente, ambos eran mencionados en forma frecuente, incluso en los libros de texto de microeconomía. Sin embargo, el tratamiento que recibían era altamente simplificado y esquemático⁷.

⁷ Un ejemplo de esto es el concepto de firma representativa, que sigue una serie de reglas de conducta simples destinadas a decidir la asignación de recursos dados en base a las señales de precios del mercado y con el objetivo, invariable, de maximizar beneficios.

Por cierto, como veremos enseguida, muchos economistas, varios de ellos notables, en distintos momentos del tiempo produjeron reflexiones destinadas a entender por qué existen las empresas, cuál es su rol en una economía de mercado o qué factores determinan sus conductas y desempeños, así como sobre el papel del empresario como un agente que hace algo más que *organizar* los factores de la producción. Pero estas reflexiones nunca habían sido incorporadas de manera sistemática al cuerpo principal de la teoría económica.

En las últimas dos o tres décadas, sin embargo, este estado de cosas ha comenzado a transformarse de manera notoria. Las investigaciones históricas (especialmente las de Alfred Chandler y de los autores inspirados en su perspectiva) y los aportes surgidos desde enfoques teóricos nuevos, como el de costos de transacción (con Ronald Coase⁸ y Oliver Williamson a la cabeza) y el evolucionista (nacido con los trabajos pioneros de Richard Nelson y Sidney Winter), han ayudado a poner en el centro de la escena a la empresa. Los trabajos realizados bajo la inspiración de la corriente neo-institucionalista (Douglass North es el autor más representativo de este enfoque), así como el creciente interés por explorar las interacciones entre la macro y la microeconomía, también han contribuido en la misma dirección.

⁸ Aunque el trabajo pionero de Coase tiene casi 70 años, sólo en las últimas tres décadas comenzó a ejercer una influencia relevante entre los economistas.

En particular, de esta variada literatura surge no sólo la idea de que el estudio de la conducta empresarial es clave para entender mejor el funcionamiento de los mercados y la dinámica de la competencia, sino que también es central para comprender los diferentes estilos y alcances de los procesos de desarrollo económico a nivel nacional. Más aún, esta nueva literatura sugiere –o de ella puede deducirse– que existe una relación bidireccional entre el ambiente macroeconómico e institucional de un país y el tipo de conductas empresarias predominantes.

Asimismo, tanto fuera como dentro de la economía –incluyendo un rango tan diverso de puntos de vista que va desde el neo-institucionalismo de Douglass North hasta los aportes desde la sociología de Peter Evans– el tema de las relaciones entre empresas, marco institucional y Estado empezó a ser incorporado como una variable clave, pero de una manera más compleja que en las visiones tradicionales, tanto de la *izquierda* (el Estado como *comité de negocios de la burguesía*, según la descripción marx-engelsiana en el Manifiesto Comunista) como *liberales* (la *rent-seeking society*, las teorías de la captura de las agencias públicas, etc.).

A lo largo de este trabajo revisaremos este conjunto de aportes con dos propósitos centrales. En primer lugar, presentar un survey actualizado de la literatura sobre el tema. En segundo lugar, hacia el final del artículo, formular algunas reflexiones acerca del caso argentino, fundamentalmente orientadas a plantear un marco para discutir las políticas hacia el sector empresarial desde el punto de vista de los objetivos presentes y futuros del proceso de desarrollo económico del país.

1. Los costos de transacción y la naturaleza de la empresa

Tal como Coase (1937) señaló hace mucho tiempo atrás, en el enfoque del equilibrio general neoclásico no se encuentran razones para que existan las firmas, ya que se supone que los precios coordinan el funcionamiento del sistema económico. Sin embargo, como observó el mismo Coase, al interior de las empresas existe otro mecanismo de coordinación, que es el de la jerarquía. Más adelante, Williamson (1985), entre otros, mostraría que en la práctica hay un conjunto de *mecanismos de gobierno* de las transacciones económicas, dentro de los cuales la firma –jerarquía– y el mercado son las dos formas extremas.

El punto de partida de este enfoque es cuestionar la idea de que los límites de la empresa son de naturaleza tecnológica (como se suponía tradicionalmente en los libros de texto sobre microeconomía). En contraste, se asume que el mercado y la empresa (y las variantes organizacionales intermedias) son modos alternativos de organizar las transacciones, cuya elección podría estar influida, pero no determinada principalmente, por razones tecnológicas. Las decisiones dirigidas a elegir entre esos modos deben basarse, entonces, en algún criterio que responda a otros patrones de racionalidad microeconómica.

La respuesta que encontró pioneramente Coase fue que los costos de transacción eran los que determinaban la propia existencia de las empresas, así como sus límites –la decisión de *hacer o comprar*–. En este contexto, la firma surge como producto de la existencia de fallas de mercado (los citados costos de transacción).

Williamson (1985, 1991) profundizó el análisis de Coase, con la premisa básica de hacerlo más operativo. Con este objetivo, introdujo una serie de conceptos que apuntan a establecer por qué existen costos de transacción, determinar su magnitud o incidencia y analizar la forma en que los agentes económicos intentan minimizar su impacto.

El primero de ellos es el de racionalidad limitada. La idea aquí es que los agentes tratan de ser racionales, pero sólo logran serlo de forma limitada. Este supuesto descansa en el aporte pionero de Simon (1957), quien señala que la racionalidad *sustantiva* del enfoque neoclásico⁹ se enfrenta a tres problemas: i) en el mundo real hay incertidumbre e información imperfecta; ii) los agentes tienen capacidades de cálculo limitadas; iii) existe interdependencia estratégica (los resultados de las decisiones de cada agente dependen parcialmente de las decisiones que adopten los demás). En este contexto, las firmas no eligen la mejor opción posible sino la que creen que es mejor, dadas sus limitadas capacidades de cálculo y la información que poseen. En otras palabras, desarrollan comportamientos de *satisfacción* más que de optimización.

El segundo concepto sobre el que se basa Williamson es el de oportunismo: los agentes no necesariamente respetan sus promesas o compromisos. Esto se refiere a la posibilidad que tienen dichos agentes de sacar provecho de nuevas situaciones durante el desarrollo de un contrato. Naturalmente, tanto la racionalidad limitada como el oportunismo aumentan los costos y la complejidad del proceso de diseño, negociación y *enforcement* de los contratos –en otras palabras, elevan los costos de transacción–.

Finalmente, Williamson argumenta que las transacciones difieren en: i) la frecuencia con la que ocurren; ii) el grado de incertidumbre al que están sujetas; iii) la existencia de especificidad de activos –el grado en que un activo puede ser dedicado a otro empleo sin perder valor–. La frecuencia de las transacciones influye en

⁹ Por razones que no es preciso exponer aquí, compartimos con muchos otros autores la idea de que el término neoclásico ya no es útil ni adecuado para designar a la corriente principal en la teoría económica (ver Colander, 2000). Sin embargo, dado que entre los economistas, y en particular entre aquellos que son críticos de dicha corriente, se sigue utilizando habitualmente dicho término, en aras de la simplicidad vamos a emplearlo también en este trabajo. Sobre estas bases, y siguiendo a Winter (1991), por teoría neoclásica de la firma vamos a entender aquí lo que dicho autor denomina ortodoxia del libro de texto, esto es, la visión de la firma que presentan los manuales de microeconomía que usualmente son utilizados para la enseñanza en las universidades. Obviamente, la visión de la empresa que hoy puede encontrarse en algunos trabajos académicos publicados en las principales revistas de la disciplina es bastante más compleja que la que surge de la ortodoxia de libro de texto, pero esta última sigue teniendo un rol importante en la enseñanza de la economía en la mayor parte de las universidades del mundo.

el oportunismo –éste resulta menos probable en la medida en que una transacción determinada se repite más frecuentemente–. A su vez, las transacciones con alto grado de incertidumbre facilitan los comportamientos oportunistas.

Pero Williamson (1991) hace especial hincapié en el papel de la especificidad de los activos. Mientras que en el mundo neoclásico la identidad de las partes que contratan es irrelevante, cuando hay inversiones no triviales en activos específicos durables aquella se vuelve crucial, ya que en este caso ambas partes son *bilateralmente dependientes*. En esta situación, el problema de definir un mecanismo de gobierno de las transacciones alternativo al mercado se vuelve extremadamente importante, y también complejo, especialmente cuando la racionalidad limitada y el oportunismo están presentes al mismo tiempo. Sobre estas premisas, la idea fundamental es que se elegirán las estructuras de gobierno que minimicen los costos de transacción. Dado que cada transacción tiene distintos atributos (y, por ende, diferentes costos de transacción), en la práctica se observará una variedad de estructuras de gobierno.

Con este marco teórico, Williamson, por ejemplo, explica el surgimiento de la gran corporación moderna en la segunda mitad del siglo XIX a partir de la necesidad de reducir costos de transacción –ilustrando su argumento con el caso de los ferrocarriles–. A partir de este enfoque, asimismo, es posible proponer una nueva mirada a ciertas estrategias empresarias, como las de integración vertical –donde la firma, en ciertas circunstancias, *internaliza* transacciones que podrían ser llevadas adelante por mecanismos contractuales o de mercado–. Esto tiene implicancias, entre otros temas, para la legislación de defensa de la competencia –*i.e.*, algunas estrategias empresarias que podrían ser objetadas desde el punto de vista tradicional de la teoría de la defensa de la competencia, encuentran una justificación en términos de eficiencia microeconómica en el enfoque de costos de transacción¹⁰–.

¹⁰ Obviamente, esto no supone que se elimine el conflicto eventual entre ciertas decisiones de integración vertical –u otro tipo de estrategias empresarias que pueden ser entendidas bajo la luz del enfoque de costos de transacción– con los intereses de los consumidores, ni niega que dichas decisiones puedan involucrar también acciones anti-competitivas de parte de las firmas que las adoptan. No se alega, entonces, que la legislación antitrust sea superflua, sino que debe incorporar herramientas analíticas vinculadas al mencionado enfoque de costos de transacción.

¹¹ El enfoque evolucionista tiene un conjunto de intereses más amplio que el vinculado específicamente a la teoría de la firma y, de hecho, pretende constituirse en una alternativa teórica comprensiva frente al predominio del enfoque neoclásico –objetivo que ciertamente aún no ha logrado– (ver López, 1996, para una caracterización de los principales rasgos del evolucionismo en economía).

2. El enfoque evolucionista¹¹

Los trazos iniciales de este enfoque se remontan a los trabajos pioneros de Nelson y Winter (1974, 1982), aunque existen antecedentes previos de notable relevancia –de hecho, si bien nunca hizo mención explícita de conceptos evolucionistas, Schumpeter es una referencia clave en este sentido–.

Según Coriat y Weinstein (1995), el enfoque evolucionista se caracteriza por la presencia de:

- > Elementos de permanencia o herencia –o mecanismos de transmisión– (análogos a los genes en biología): son las rutinas –patrones de conducta regulares y predecibles– aplicadas por los agentes económicos y sobre las cuales estos basan sus comportamientos diarios.
- > Un principio de variación o mutación: en todo sistema de mercado existen mecanismos endógenos y exógenos de introducción de *novedades* –y por novedades entendemos nuevas firmas, tecnologías, modelos organizacionales, formas de gobierno corporativo, etc.–. Estas novedades son generadoras de la *variedad* que alimenta las transformaciones de los sistemas en el largo plazo –y, por tanto, juegan un papel central en los procesos de desarrollo y cambio estructural–. Parte de esa dinámica es endógena al sistema en tanto que las novedades son, en gran medida, producto tanto del propio aprendizaje de las firmas como de comportamientos

de *búsqueda* –que muchas veces pueden ser riesgosos y enfrentar resultados no previsibles-, que son provocados por amenazas u oportunidades que enfrentan el individuo o la firma –en otras palabras, son un subproducto del propio proceso de competencia en el mercado–.

- > Un mecanismo de selección que actúa sobre las rutinas y las mutaciones: es el ambiente donde se desenvuelven los agentes, en el cual pueden existir restricciones mercantiles y no mercantiles más o menos estrictas. El mecanismo selectivo –que en una economía capitalista incluye naturalmente como actor central al mercado, pero también incorpora la influencia de otros actores y elementos (políticas públicas, grupos de presión, tendencias macroeconómicas, etc.)– actúa sobre las firmas, las tecnologías, las rutinas, etc., destruyendo, temporalmente, la variedad en el sistema, al seleccionar las conductas, agentes, etc. mejor adaptados al ambiente. El proceso de desarrollo se concibe, entonces, como en constante tensión entre variedad y selección: se necesita que los mecanismos generadores de variedad sean potentes y que los mecanismos selectivos operen pero no al punto de eliminar totalmente la variedad –y tampoco los mecanismos que la generan–, en tanto que ello destruiría la fuente de dinamismo del sistema en el largo plazo.

En el caso de la teoría de la empresa, el punto de partida es el rechazo de la figura de la *firma representativa* sobre la que se basa el enfoque neoclásico tradicional (es lo que Andersen (2004) llama *population thinking*, en contraste con el neoclásico *typological thinking*). En dicho enfoque se asume que lo que las firmas hacen está determinado por las condiciones que enfrentan; en otras palabras, meramente refleja datos objetivos de los sectores y mercados en los que aquéllas operan (Nelson, 1991). En consecuencia, ante un mismo cuadro exógeno, todas las firmas tenderán a comportarse de modo similar; asimismo, si las condiciones de mercado cambian también lo hará, homogéneamente, el comportamiento empresarial.

En contraste, en el enfoque evolucionista se resalta que las empresas son heterogéneas y se caracterizan por diversas competencias, creencias y expectativas, así como por diferentes grados de acceso y capacidad de procesamiento de los flujos de información. Más aún, los autores evolucionistas afirman no sólo que las firmas son distintas, sino que, además, esas diferencias son importantes tanto a nivel micro como macroeconómico (Nelson, 1991). De hecho, como se mencionó antes, la diversidad microeconómica –aún cuando se traduzca en decisiones *erróneas* (en otras palabras, que haya, por ejemplo, empresas que quiebren)– es clave para el avance del sistema como un todo, en tanto asegura que emerja una variedad de comportamientos más amplia y, por tanto, que exista un mayor número de fuentes de conocimiento e innovaciones –lo cual favorece la eficiencia dinámica a largo plazo–.

Asimismo, se argumenta que las firmas operan en condiciones de incertidumbre y, por tanto, es implausible que puedan emplear procesos de decisión basados en la maximización de alguna variable. En consecuencia, en el enfoque evolucionista las firmas son consideradas como agentes heterogéneos y limitadamente racionales que actúan en ambientes inciertos y complejos, aplicando rutinas que cambian sólo lentamente a lo largo del tiempo.

Las rutinas de las firmas son estructuras previsibles y regulares de comportamiento que son el producto de procesos de aprendizaje y conducen a esquemas repetitivos de actividad, constituyendo la *memoria organizacional* que orienta la toma de decisiones en la empresa. Pueden ser entendidas como comportamientos que se estiman apropia-

dos y efectivos para los contextos en donde son empleados o, metafóricamente, como *lo mejor que sabe y puede hacer* cada empresa ante una determinada situación.

A la vez, a lo largo del tiempo las firmas se transforman y cambian la composición de sus negocios e incluso mudan de actividad principal ¿Cómo se integra esto con la noción de rutinas? Los autores evolucionistas destacan que en las firmas se desarrollan procesos de aprendizaje acumulativo a través de los cuales se van formando no sólo sus rutinas sino también sus competencias, capacidades, creencias y estrategias. Es en ese sentido que Winter (1991) define a las firmas como *repositorios de conocimiento*.

Los cambios en las firmas, entonces, tienen, en parte, un origen endógeno, basado en estos procesos de aprendizaje que llevan a la empresa a modificar sus estrategias y acumular competencias. Sin embargo, obviamente, las empresas también reaccionan frente a las transformaciones que ocurren en su medio ambiente. La noción de *path-dependence* es central en este sentido¹²: lo que una firma puede hacer y las decisiones que puede adoptar están condicionadas en gran medida por sus capacidades y experiencias previas. Esto significa que la evolución de las empresas no es completamente determinista ni totalmente azarosa, pero puede ser reconstruida racionalmente. A su vez, una derivación central del enfoque de *path-dependence* es que, ante un cambio en las condiciones del entorno, las decisiones empresarias tienen un fuerte componente inercial, en tanto que la incorporación de nuevas competencias y capacidades supone un proceso de aprendizaje que no es instantáneo.

¹² Un proceso es *path-dependent* cuando su historia previa tiene efectos duraderos sobre su evolución posterior. Generalmente, estos procesos se caracterizan por la existencia de equilibrios múltiples, contingentes a la evolución anterior del proceso en cuestión.

En este contexto, las elecciones de las empresas no están completamente determinadas por el marco en el que ellas actúan sino que, ante un mismo contexto institucional y económico, incluso las firmas que operan en un determinado sector pueden adoptar estrategias y decisiones diferentes, en función de sus objetivos, estructuras y capacidades. En consecuencia, en cada momento del tiempo habrá una pluralidad de estrategias empresarias puestas en juego en el mercado. A su vez, al quedar confrontadas con los mecanismos selectivos prevalecientes, algunas firmas tendrán un mejor desempeño –en términos de rentabilidad y *market share*– que sus competidoras. En otras palabras, algunas estrategias demostrarán estar mejor adaptadas que otras frente a las condiciones ambientales imperantes.

Es fundamental, sin embargo, tener en cuenta que, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de los sistemas biológicos, los agentes del proceso evolutivo en la economía no son sujetos pasivos de los cambios en el ambiente, sino que pueden manipular dicho ambiente –o al menos intentar hacerlo– de modo que sea más favorable para su supervivencia y crecimiento. Por otro lado, el entorno selectivo puede no premiar necesariamente a los agentes que invierten o innovan –ese es el caso, por ejemplo, si dicho entorno incluye una macro volátil, en la cual los agentes que mantienen activos líquidos y una fuerte preferencia por la flexibilidad se van a comportar mejor que aquellos que apuestan por estrategias de largo plazo–.

En consecuencia, no hay necesariamente un proceso de *supervivencia de los mejores* dado por un mercado que selecciona a las firmas más eficientes, en un marco de competencia *schumpeteriana* vía innovación. Por el contrario, es posible que los ambientes selectivos *elijan* conductas empresarias socialmente *improductivas* o aún *destruictivas*, y, más aún, que sea difícil cambiar dichos ambientes selectivos si los agentes económicos que se benefician con sus reglas tienen el poder suficiente para bloquear las modificaciones necesarias (más sobre esto en secciones subsiguientes).

En suma, entendemos que el enfoque evolucionista, más allá de sus limitaciones (ver Coriat y Weinstein, 1995), ayuda, por un lado, a *deshomogeneizar* a la firma, haciendo hincapié en la diversidad del comportamiento empresarial y, por otro, a colocar en primer plano el papel de la empresa en los procesos de innovación en un contexto de racionalidad limitada e incertidumbre. A su vez, contribuye a una comprensión más abarcativa de las complejas relaciones entre mercados, marco institucional y desempeño empresarial, enfatizando la necesidad de analizar en cada caso concreto el funcionamiento de los mecanismos selectivos y el tipo de conducta empresarial que ellos premian y/o castigan. Sobre esta cuestión volvemos a tratar sobre los nuevos enfoques institucionalistas, cuyas derivaciones son en buena medida similares.

3. ¿Dónde está el empresario?

Hasta ahora hemos hablado de empresas, pero no de empresarios. Ésta es una temática que, si bien descuidada por los economistas durante mucho tiempo, resulta clave, en particular cuando se analizan países en desarrollo, donde en gran medida son los dueños, y no los managers profesionales, quienes comandan de manera efectiva la evolución de las empresas, aún aquellas de gran tamaño.

La discusión es asimismo relevante porque, desde mucho tiempo atrás, economistas y científicos sociales han argumentado que una parte importante de la explicación del subdesarrollo radicaría en la ausencia o debilidad de espíritu y capacidad emprendedora en los países pobres y/o en la existencia de obstáculos para el desarrollo empresarial –por ejemplo, debido a la existencia de valores culturales *hostiles* a la innovación y el cambio–.

Si bien en el enfoque neoclásico hay un tratamiento –aunque muy simplificado, como vimos antes– de la empresa, no ocurre lo propio con el empresario, el cual, como tal, no cumple función alguna más allá de efectuar los cálculos que permiten maximizar beneficios a su empresa ante cada cambio en los datos exógenos. De hecho, el supuesto de información perfecta hace trivial el papel del empresario como manager y tomador de decisiones.

Sin embargo, algunos de los precursores de la teoría económica, como Cantillon, Smith, Von Thunen, Say y John Stuart Mill, entre otros, incluyeron en sus textos reflexiones sobre el rol del empresario. Allí dicho rol se asocia, según los casos, al arbitraje y la capacidad de planificación en situaciones de incertidumbre, la introducción de innovaciones, la toma de riesgos, el espíritu especulativo y las habilidades organizacionales¹³ (Sciascia y De Vita, 2004).

Algunas de las páginas más elogiosas hacia el rol histórico del empresariado han salido, como es bien sabido, de la pluma de Karl Marx y Friedrich Engels en el Manifiesto Comunista (1848). Permitásenos citarlos en extenso: *“La burguesía ha desempeñado, en el transcurso de la historia, un papel verdaderamente revolucionario (...) Hasta que ella no lo reveló no supimos cuánto podía dar de sí el trabajo del hombre. La burguesía ha producido maravillas mucho mayores que las pirámides de Egipto, los acueductos romanos y las catedrales góticas; ha acometido y dado cima a empresas mucho más grandiosas que las emigraciones de los pueblos y las cruzadas (...) La burguesía no puede existir si no es revolucionando incesantemente los instrumentos de la producción, que tanto vale decir el sistema todo de la producción, y con él todo el régimen social (...) La época de la burguesía se caracteriza y distingue de todas las demás por el constante y agitado desplazamiento de*

¹³ Naturalmente, la terminología empleada por los autores mencionados era otra, aunque las ideas que expresaban eran equivalentes a los conceptos más modernos utilizados en este párrafo.

la producción, por la conmoción ininterrumpida de todas las relaciones sociales, por una inquietud y una dinámica incansables (...) La burguesía, con el rápido perfeccionamiento de todos los medios de producción, con las facilidades increíbles de su red de comunicaciones, lleva la civilización hasta a las naciones más salvajes (...) En el siglo corto que lleva la existencia como clase soberana, la burguesía ha creado energías productivas mucho más grandiosas y colosales que todas las pasadas generaciones juntas”.

Más adelante, Alfred Marshall percibía al empresario como alguien que organiza de forma creativa a los factores de la producción con el fin de producir nuevos bienes o mejorar las formas de producir aquellos existentes. Los empresarios deben ser líderes naturales y tener la habilidad para tomar decisiones en condiciones de incertidumbre, en tanto cumplen las funciones de asumir riesgos, innovar y organizar los negocios. Estas capacidades, según Marshall, son escasas, lo cual hace que la oferta de empresarios sea limitada.

Entre los autores modernos, Knight (1921) fue uno de los primeros en teorizar acerca de la función del empresario en el sistema de mercado. Según Knight, al existir sólo un conocimiento imperfecto en el ámbito de la vida económica, alguien debe enfrentar la incertidumbre propia de dicho ámbito tomando decisiones cuyos resultados son imprevisibles. Esa tarea es cumplida por el empresario, cuya función es análoga a la del cerebro en la vida orgánica.

¿Por qué algunos individuos son empresarios y otros asalariados? Para Knight, la diferencia no pasa por la propiedad de los activos, sino por la aplicación del principio de división del trabajo, que lleva a que los individuos con mejores capacidades para adoptar decisiones en un contexto de incertidumbre sean quienes cumplan la función empresarial. Esto hace que los derechos del empresario sean residuales. Dado que es costoso o imposible monitorear la función empresarial –ya que justamente se basa en adoptar decisiones cuya razonabilidad o eficacia no puede ser juzgada con certeza a priori–, el empresario se queda con las ganancias o pérdidas una vez remunerados todos aquellos agentes que participan en la empresa (Langlois y Cosgel, 1993).

Los autores de la escuela austríaca también enfocaron tempranamente su atención hacia el rol del empresario. Ya Karl Menger señalaba que la función del empresario consistía en obtener información nueva sobre el mercado y el valor de los recursos productivos. Hayek y Kirzner continuaron esta línea de pensamiento, enfatizando el rol del empresario en la adquisición y uso del conocimiento. Así, para Kirzner (1973) la actividad del empresario consiste esencialmente en *estar alerta*, analizando el horizonte del mercado en busca de oportunidades, aún no exploradas o descubiertas, para introducir innovaciones.

Como es bien sabido, Joseph Schumpeter también jugó un rol pionero en el análisis del rol del empresario en la sociedad moderna. De acuerdo con este autor, el empresario es aquel que lleva adelante *nuevas combinaciones* –inventando o descubriendo nuevos productos, procesos, mercados de exportación, etc.–. Al menos en una primera etapa, en su Teoría del Desarrollo Económico, Schumpeter tiene una visión *heroica* del empresario, en la cual éste personifica un tipo de comportamiento caracterizado por la *construcción creativa*, que contrasta con la *adaptación pasiva* –la cual define la conducta del resto de los agentes– (Schumpeter, 1934)¹⁴. En este sentido, con su conducta *anómala*, el empresario se convierte en el agente clave del desarrollo económico. No sorprende, entonces, que el adjetivo *schumpeteriano* sea empleado como sinónimo de empresario innovador y tomador de riesgos.

¹⁴ Así, presenta al empresario como alguien motivado por “the dream and the will to found a private kingdom” ... “the will to conquer” ... “the impulse to fight, to prove oneself superior to others” y “...the joy of creating”.

En particular, Schumpeter enfatiza que el arreglo social capitalista es insuperable en cuanto sistema que motiva a individuos con *mentes brillantes* a dedicarse a los negocios gracias a la promesa de obtener retornos económicos –pero también *mora-*les– muy elevados. La eficacia del capitalismo residiría en que la pertenencia a la clase dominante, la burguesía, se obtiene por el éxito económico, el cual, a su vez, depende de la capacidad para innovar y superar a los competidores. Así, *el sistema capitalista encadena efectivamente a la burguesía a sus tareas.*

Sin embargo, Schumpeter, en obras posteriores (en particular, en *Capitalismo, Socialismo y Democracia* –Schumpeter, 1942–), e incluso en las sucesivas revisiones de su Teoría del Desarrollo Económico, dejó de hacer énfasis en el papel del empresario, ya que veía que su función, que esencialmente se orientaba a introducir novedades en el sistema económico en un mundo donde el conocimiento es limitado¹⁵, estaba perdiendo peso al *rutinizarse* la actividad innovativa dentro de la gran corporación. Esto ocurría, siempre según Schumpeter, en tanto se hacía más factible el cálculo racional del futuro (es lo que se conoce como hipótesis de la *obsolescencia del empresario* –ver Langlois, 1987–)¹⁶.

El reemplazo del empresario individual por la gran corporación tiene un correlato negativo para Schumpeter, en tanto que, junto con otros factores –la aversión de los intelectuales al capitalismo, la decadencia de la familia burguesa y los valores *tradicionales*, la pérdida del espíritu capitalista en la burguesía, etc.– contribuye a minar la legitimidad del capitalismo a nivel social, y allana el camino para avanzar hacia algún tipo de socialismo (Schumpeter, 1942)¹⁷.

Por cierto, y aunque parezca obvio decirlo, hay que recordar que los autores marxistas –aunque no Marx, como vimos antes– usualmente asumen que el rol del empresario se basa simplemente en su capacidad de explotación de los trabajadores –quienes podrían operar en su ausencia con el mismo nivel de eficiencia productiva– (Marglin, 1974). A su vez, tienden a suponer que la manera de lidiar con la incertidumbre en el mercado es reemplazar a este último por algún tipo de planificación consciente y centralizada del sistema productivo¹⁸. En todo caso, en una economía de mercado, el rol de la jerarquía capitalista sería el de garantizar tanto el control de los obreros como la consecución de un ritmo de acumulación de capital mayor al que surgiría de un proceso descentralizado de toma de decisiones de ahorro e inversión.

John Maynard Keynes (1936) también abordó la cuestión del rol del empresario en su famosa Teoría General, enfatizando el hecho de que el conocimiento del futuro es extremadamente incierto, por lo cual los empresarios no serían calculistas racionales, sino más bien personas amantes del riesgo (“*el asunto es en parte una lotería*”) y que sienten satisfacción por la obra conseguida, independientemente del retorno monetario involucrado. Así, habla de *fogosidad, energía animal y optimismo espontáneo*, para referirse al espíritu empresario.

Leibenstein (1968, 1979) también ha hecho aportes importantes en este campo. De acuerdo con este autor, el empresario realiza las actividades necesarias para crear o llevar adelante un emprendimiento cuando los mercados son incompletos o funcionan de forma imperfecta, y/o cuando las partes relevantes de la función de producción no son conocidas en forma integral. Asimismo, el rol del empresario consiste en incrementar la llamada *eficiencia X* por la vía de asegurar un adecuado uso de los recursos internos de la firma. En cuanto a la *oferta* de empresarios,

¹⁵ Según la apropiada metáfora de Schumpeter, el capitalismo es póquer y no ruleta, lo cual sugiere que para jugar dicho juego son necesarios tanto el cálculo racional como la intuición y el espíritu de riesgo.

¹⁶ Los evolucionistas afirman que Schumpeter sobrestimó la posibilidad de rutinizarse el cambio tecnológico (Nelson, 1990, 1992); paralelamente, la hipótesis de la obsolescencia del empresario también parece haber sido apresurada.

¹⁷ “El proceso capitalista creó [una] atmósfera de hostilidad cuasi universal hacia el orden social que propiciaba ... Con el tiempo, el proceso capitalista ... hace que disminuya la importancia de la función que permite la existencia de una clase capitalista ... El capitalismo genera una mentalidad crítica que, habiendo arrasado la autoridad moral de tantas otras instituciones, se vuelve al final en contra suya; y la burguesía comprueba estupefacta que la actitud racionalista no se limita a cuestionar los méritos de los monarcas y los papas sino que va más allá, arremetiendo luego contra la propiedad privada y el esquema global de los valores burgueses” (Schumpeter, 1942, p. 143).

¹⁸ Nos parece que este tema es de una importancia clave para entender las diferentes perspectivas sobre el rol del mercado y el empresario en el capitalismo. Para una extendida corriente de pensamiento (que incluye pero excede al marxismo), el mercado supone un despilfarro de recursos que podría ser eliminado o reducido por vía de la planificación. En contraste, otros enfoques reivindican que ese despilfarro es el precio a pagar por tener mayores fuentes de ideas e innovaciones (Nelson, 1992). Probablemente, es sólo en esta perspectiva que el empresario adquiere un rol que va más allá de la organización de los factores de la producción –que, en sí misma, podría ser realizada por un gerente capitalista o por un burócrata socialista–.

Leibenstein creía que aquellos surgen a una tasa que depende de las expectativas de aumento del ingreso per cápita. En consecuencia, en una economía estancada habría pocos empresarios, mientras que en una economía en expansión el número de empresarios iría creciendo *pari passu* los niveles de ingreso.

Interesante es mencionar que Leibenstein (1968), también se ocupó explícitamente del problema del papel del empresario en los países en desarrollo –cosa que no había hecho ninguno de los autores antes mencionados–. Para este autor, dicho papel involucra la creación de canales para la provisión de insumos y/o la venta de productos en condiciones en las que no existen mecanismos rutinizados de mercado similares a los vigentes en los países desarrollados. En una línea similar, Leff (1979) señala que la función empresarial en los países en desarrollo puede ser aún más compleja que en los países desarrollados, considerando que los mercados de capital son incompletos, la disponibilidad de información es limitada y el ambiente, al menos en los casos exitosos, es de rápido cambio estructural.

De hecho, como es bien conocido, el problema de la *empresarialidad* en los países que inician su proceso de desarrollo ha sido motivo de extensa discusión en la literatura recibida, en tanto ha sido usual que se suponga que en dichos países podría haber una carencia de empresarios potenciales, o que dichos empresarios podrían tener rasgos o conductas que los llevaran a perseguir estrategias sub-óptimas en términos de eficiencia. Mientras que en los años '50 y '60 buena parte de los teóricos del desarrollo, en especial en América Latina, sugerían que el Estado podía ser un buen sustituto de la falta de espíritu empresario en la sociedad, y los gobiernos de los países en desarrollo muchas veces recurrían el expediente de convocar a empresas multinacionales para que cubrieran ese vacío, en años más recientes ha surgido una vasta literatura tendiente a explorar los determinantes –incentivos y obstáculos– del surgimiento de actitudes empresariales (*entrepreneurship*), coincidiendo con la revalorización que ha tenido la figura del empresario como aspecto clave de los procesos de desarrollo¹⁹.

Con relación a este tema, no podemos pasar por alto la abundante literatura que recurre a razones *culturales* –vinculadas a etnias, religiones, tradiciones, etc.– para explicar la ausencia de burguesías *modernizantes* en los países periféricos –o las carencias o limitaciones de dichas burguesías–. Naturalmente, el antecedente más ilustre de esta tradición es Max Weber (1955), quien asoció el origen del espíritu capitalista con ciertas características de lo que él llamó *ética protestante*, nacida al calor del surgimiento del calvinismo –y otras sectas que Weber incluía bajo el nombre de *protestantismo ascético*– en el siglo XVI –recordemos que Weber originalmente se interesó por este tema a raíz de los debates sobre el surgimiento o no de actitudes empresariales en la Alemania de la época en distintos grupos religiosos–.

En cualquier caso, como dijimos recién, la asociación entre valores culturales, sociales y/o religiosos y el desarrollo de actitudes empresariales ha sido un tópico vastamente tratado en la literatura recibida (ver Sciascia y De Vita, 2004)²⁰, incluyendo algunos análisis relativos al caso argentino (por ejemplo, Cochran, 1960; Fillol, 1961).

Esta literatura ha sido discutida y criticada en distintas oportunidades²¹, incluso en aplicación al mismo caso argentino (véase, por ejemplo, Acuña, 1994 y Fleming, 1979). Coincidiendo con Acuña (1994), en este trabajo consideramos que “*las características y propiedades de los capitalistas y su racionalidad son en gran medida similares*”.

¹⁹ Esta literatura no explora los determinantes del entrepreneurship únicamente en países en desarrollo, sino que también abarca países desarrollados –donde muchas veces el patrón de comparación son los EE.UU., sociedad que se presume más proclive a generar una oferta sustancial de empresarios que las europeas– (ver Verheul et al, 2001 y Sciascia y De Vita, 2004 para una revisión de las teorías y argumentos sobre los determinantes del entrepreneurship, y Kantis et al, 2002, para una discusión del caso latinoamericano en comparación con el Este de Asia).

²⁰ Un punto importante que emerge de algunos de estos estudios es que en sociedades que no estimulan el desarrollo de las actividades empresariales, los inmigrantes, no atados por las redes de valores propias de aquellas, suelen jugar un rol dominante dentro de la clase burguesa.

²¹ Un artículo reciente (Schramm, 2003), recuerda que en los años '50 la cultura americana no parecía favorable al entrepreneurship y que influyentes libros alertaban sobre que los EE.UU. se estaban convirtiendo en una nación de burócratas (cuando justamente ese país es hoy, para muchos, la meca del espíritu de entrepreneurship).

en todas las sociedades" (p. 51). Sin embargo, como veremos más abajo, si en lugar del a menudo difuso concepto de *cultura*, nos referimos a marcos institucionales que orientan las conductas de los capitalistas, entendemos que podemos hallar intuiciones interesantes para analizar el tema que nos ocupa.

En resumen, si bien los economistas han sido reacios a incorporar a la figura del empresario en sus teorías –tal vez por la dificultad para formalizar, y especialmente para cuantificar, esta variable–, los autores que sí lo han hecho coinciden en destacar que los empresarios constituyen una especie particular de individuos con atributos que incluyen tanto la capacidad de decidir en un mundo incierto y en el que los mercados funcionan de forma imperfecta, como cierta propensión a la toma de riesgos²². Esta conducta *anómala* se juzga como positiva, e incluso como clave, para el funcionamiento del sistema de mercado y para garantizar su crecimiento y su capacidad de innovación a largo plazo.

En este punto, no creemos que sea relevante preguntarse si los capitalistas tienen –innatamente– distintas clases de actitudes o racionalidades en diferentes sociedades –al menos si hablamos de sociedades modernas–. En cambio, a nuestro juicio, resulta central analizar si los empresarios que surgen o actúan en una determinada sociedad dedican su tiempo a actividades en las que pueden ganar dinero y, al mismo tiempo, contribuir al progreso social –a la manera *smithiana*, aún cuando ello no forme parte de sus propósitos conscientes²³, o si ambas cosas no van de la mano –el problema de las conductas *schumpeterianas* vs. *rent-seekers*–. En la sección siguiente exploraremos con más detalle estos temas.

²² Digamos que la literatura sociológica sobre el origen de los empresarios coincide en atribuir importancia a las características individuales como determinantes de la decisión de convertirse en empresario.

²³ "It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we can expect our dinner, but from their regard to their own interest" (Smith, 1776).

4. Instituciones y empresas: ¿cuáles son las relaciones?

Solemos pensar que Adam Smith creía que la mano invisible del mercado llevaría a los individuos, actuando en busca de su provecho personal, a contribuir, sin que ello entrara en sus intenciones, al beneficio de la sociedad en su conjunto. Si bien se ha demostrado que Smith nunca usó el concepto de mano invisible con el sentido antes expuesto (Grampp, 2000), de todos modos sí es cierto que teorizó sobre las virtudes de un sistema de mercado en el cual actúan agentes económicos que buscan su interés personal.

Sin embargo, Smith, y como parte de su crítica a la teoría y práctica del *mercantilismo*, expresó claramente su desconfianza acerca de la naturaleza de las interacciones entre los empresarios y el marco institucional o legal de una sociedad. Así, en la famosa Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones (1776), Smith decía: "*The interest of the dealers, however, in any particular branch of trade or manufactures, is always in some respects different from, and even opposite to, that of the public... The proposal of any new law or regulation of commerce which comes from this order, ought always to be listened to with great precaution, and ought never to be adopted till after having been long and carefully examined, not only with the most scrupulous, but with the most suspicious attention. It comes from an order of men, whose interest is never exactly the same with that of the public, who have generally an interest to deceive and even to oppress the public, and who accordingly have, upon many occasions, both deceived and oppressed it* (capítulo 11, párrafo I.11.264; el resaltado es nuestro). En otras palabras, Smith nos sugiere que los intereses privados de los capitalistas no son los mismos que los de la sociedad en su conjunto, y que el Estado debería abstenerse de apoyar las leyes y regulaciones que aquellos solicitan.

La preocupación por las relaciones entre empresarios y marco institucional fue abandonada progresivamente dentro de la teoría económica, en particular a partir del advenimiento de la llamada *revolución marginalista* –como vimos antes, en general tanto los empresarios como el marco institucional en sí mismo salen de escena en el cuerpo principal de dicho enfoque–.

Ciertamente, Karl Marx prestó atención al tema, aunque muchas veces con una mirada bastante radical: “*El gobierno del Estado moderno no es más que un comité que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa*”, dice el capítulo I del Manifiesto Comunista. Si bien *a posteriori* la teoría marxista ha refinado considerablemente el análisis del Estado capitalista²⁴, está claro que siempre se parte de la base de que la burguesía, o al menos alguna/s de sus fracciones, tiene una capacidad amplia de maniobra para hacer que el marco institucional y las acciones del aparato estatal se adapten a sus intereses²⁵.

²⁴ Así, un autor como Miliband (1969) sugiere que el Estado defiende la supervivencia del capitalismo como sistema, pudiendo, en ocasiones, adoptar políticas que van en contra de los intereses puntuales de algunos miembros o, incluso, de la clase capitalista como un todo. De hecho, en algunos textos el propio Marx asume la misma posibilidad.

²⁵ Algunos autores marxistas más recientemente han concebido que si bien no siempre el Estado adopta políticas que están a favor de los intereses de la clase capitalista, al menos esta última tiene una gran capacidad de veto frente a aquellas, en tanto tiene el control del proceso de inversión y de su comportamiento dependen tanto los ingresos del fisco como la generación de divisas o la evolución del mercado cambiario. Para una exposición de estas ideas y una crítica a sus límites, véase Acuña (1994). En todo caso, la idea de los mercados avalando o rechazando determinadas políticas públicas puede ser vista como una ilustración de ese poder de veto.

²⁶ Tullock (2003) reclama la prioridad de la idea, aunque no del nombre, la cual habría expuesto en un artículo dedicado a analizar esencialmente el mismo tema que Krueger, pero para un país desarrollado (Tullock, 1967).

Habrá que esperar hasta los años ‘70 para que los economistas de la corriente principal comiencen a pensar nuevamente en estas cuestiones. Anne Krueger (1974) introdujo el término *rent-seeking society* para analizar cómo la intervención del gobierno en países en desarrollo –por ejemplo, a través del establecimiento de aranceles o cuotas de importación– genera incentivos para que los agentes privados *inviertan* en lobby y corrupción (actividades que son consideradas *improductivas*) para obtener las rentas derivadas de la intervención²⁶ (ver Buchanan *et al*, 1980, para un desarrollo de las ideas surgidas en torno a la noción de *rent-seeking society*). Nótese que aquí, a diferencia de Smith, no son los capitalistas los que toman la iniciativa que lleva a la aparición de redistribuciones de ingresos asociadas a rentas improductivas, sino el propio Estado en su afán de intervenir en los asuntos económicos.

En Krueger, el proceso de creación de rentas a partir de la intervención estatal es auto-reforzante, ya que los beneficiados se hacen dependientes de su existencia y desvían recursos para mantener o expandir los *rental havens*. A su vez, dado que los retornos del *rent-seeking* se distribuyen básicamente entre quienes realizan la actividad de búsqueda, el poder político relativo de esos grupos se incrementa. Incluso dentro del propio aparato estatal, los grupos que administran las políticas que crean rentas se convierten en defensores de su mantenimiento –ya que de ello depende su posición política (e incluso, en muchas ocasiones, sus ingresos)–. En consecuencia, se genera un círculo vicioso de despilfarro de recursos y obstáculos al desarrollo.

Asimismo, de aquí se sigue un *sesgo* perverso que afecta tanto a las capacidades que las firmas privadas consideran beneficioso desarrollar –que en este caso son las de *lobbying*–, como al reclutamiento de personal en el aparato estatal –ya que la motivación podría ser la búsqueda de las rentas a extraer de la función pública (en forma de sobornos, por ejemplo)–. En otras palabras, una vez creadas las rentas, es difícil que ellas sean temporarias (como, por ejemplo, sugiere la teoría de la *industria naciente*), puesto que sus beneficiarios serán capaces de bloquear cualquier iniciativa de removerlas.

Sobre bases analíticas y metodológicas diferentes, pero apuntando en una dirección similar en cuanto al fondo de las ideas, Olson (1965), hablará de las *coaliciones distributivas* o *grupos de interés especiales*. A diferencia de los consumidores, cuya acción colectiva es difícil, los empresarios pueden constituir pequeños grupos de presión que buscan rentas, por ejemplo, a través de tarifas proteccionistas (o los sindicatos pueden presionar para aumentar los salarios de sus afiliados, etc. –los

ejemplos serían múltiples—). Para Olson, salvo excepciones, toda forma de organización que nuclea a agentes con intereses comunes está orientada a la lucha por la distribución de la renta (*rent-seeking*) y no al crecimiento²⁷.

Otra contribución que apunta a destacar el peligro de que la acción del Estado sea manipulada en favor de intereses privados es la llamada *teoría de la captura* (Stigler, 1971). Según Stigler, “*regulation is acquired by the industry and is designed and operated primarily for its benefit*”. Aquí, a diferencia de Krueger, estamos cerca de la prevención de Smith, en tanto que sería el sector privado el que toma la iniciativa de obtener regulaciones favorables a sus intereses.

Si el *rent-seeking behaviour* o la captura de las agencias estatales es una posibilidad cierta a tener en cuenta a la hora de diseñar políticas públicas, también habría otro peligro a evitar: el Estado *predador*, el cual desarrolla una estructura impositiva y de derechos de propiedad que maximiza su *ingreso neto* (o el de los gobernantes), aún a costa de la productividad de la economía y del desarrollo del sector privado²⁸ (Brennan y Buchanan, 1980; Olson, 1965; Lal, 1988; ver Evans, 1989, para una crítica). En esta visión, el desarrollo de la actividad empresarial se ve coartado por la extracción de rentas por parte del Estado.

Fácilmente deducimos que, de la conjunción de las ideas de *rent-seeking*, captura y Estados predadores, surge la recomendación de minimizar el campo de acción de las políticas públicas —en particular, limitando severamente la intervención en la vida económica—²⁹, y diseñar marcos institucionales que restrinjan al máximo la posibilidad de que el sector privado y los gobernantes desplieguen aquel tipo de estrategias *anti-sociales*.

Pese a sus marcadas diferencias, hay algo que unifica a los enfoques *radicales* y *liberales* (y este factor común también se aplica a los dos enfoques mencionados en la introducción en referencia al debate sobre el caso argentino): su profunda desconfianza hacia toda forma de interacción entre el Estado y la clase empresarial, ya que cuando esa interacción existe usualmente es para generar beneficios hacia un sector limitado de la sociedad (gobernantes y empresarios poderosos) a costa del resto. Más abajo vamos a explorar con más detalle este supuesto, para discutirlo tanto en sus bases conceptuales como a partir de la evidencia histórica, pero ahora creemos necesario presentar un esquema teórico alternativo para analizar la interacción entre el marco institucional y la acción empresarial, que nos guiará en buena medida a lo largo del resto del trabajo.

Aunque fue uno de los autores que contribuyó a generar la teoría del Estado predador, los aportes de Douglass North, principal representante del enfoque *neo-institucionalista*, son de gran interés para nuestro trabajo. North (1993) comienza distinguiendo instituciones y organizaciones. Las primeras serían las *reglas de juego* vigentes en una sociedad en un momento dado, e incluyen tanto instituciones formales (sistemas políticos y legales, derechos de propiedad, estructura de contratos, etc.) como informales (rutinas, costumbres, tradiciones culturales, etc.). Las instituciones formales no sólo deben existir en el papel, sino que los agentes tienen que creer en ellas, a la vez que es necesario que existan mecanismos de *enforcement* para asegurar su cumplimiento —en el caso de las informales, esto se da por descontado, en tanto su aparición y mantenimiento, y también su desaparición, supone algún mecanismo descentralizado pero efectivo—.

²⁷ Un punto a destacar de esta literatura es que autores como Buchanan, Tullock u Olson no suponen de ningún modo que los empresarios tengan inclinaciones altruistas o que estén naturalmente inclinados a buscar ganancias a través de medios legítimos o mediante la lucha competitiva en el mercado. Más bien asumen que, en la medida en que puedan lograr rentas a través de la influencia política, preferirán ese camino por sobre otros más costosos e inciertos. En este sentido, el diseño institucional debe tener en cuenta que el *rent-seeking behaviour* es un aspecto más de la naturaleza humana, en cualquier sociedad.

²⁸ Un supuesto —implícito o explícito— en las teorías del Estado predador, es que dicho Estado se enfrenta a un sector privado disperso y débil, que no tiene capacidad para resistir a las amenazas y presiones del gobierno (Kang, 2002).

²⁹ Todavía podríamos agregar como razón para evitar la intervención estatal la teoría de las fallas de gobierno, que sugiere que las políticas que aspiran, por ejemplo, a resolver fallas de mercado tienen más costos que beneficios debido a fallas de información, diseño y monitoreo (Krueger, 1990).

Las organizaciones, en tanto, se crean para aprovechar las oportunidades abiertas en la sociedad a partir del marco institucional existente. En otras palabras, las organizaciones –entre las cuales se incluyen las empresas, pero también los sindicatos, los partidos políticos, etc.– serían los *jugadores* del juego definido por el marco institucional.

Un punto en el que North hace gran hincapié es que *las instituciones no son creadas necesariamente –ni siquiera normalmente– para ser socialmente eficaces; al contrario, las instituciones, o por lo menos las reglas formales, son creadas para apoyar los intereses de los que tienen el poder de negociación para generar reglas nuevas*. Obviamente, nada garantiza que esos intereses coincidan con los de la sociedad en su conjunto.

Por lo tanto, no puede asegurarse que las instituciones prevalecientes sean las *mejores* desde el punto de vista del desarrollo económico y social, ya que los intereses de las organizaciones más poderosas –que no son sólo las empresas y sus asociaciones, sino también los partidos políticos, los sindicatos, etc.– pueden no coincidir con los de la sociedad en general³⁰. Esto es muy relevante considerando el carácter *path-dependent* de las instituciones y lo difícil que resulta cambiarlas aún cuando haya una extendida percepción de sus consecuencias negativas.

Una posible manera de entender cómo las instituciones y las organizaciones interactúan es recurriendo a la elaboración que sobre el tema ha desarrollado, inspirado en las ideas de teoría de los juegos, Aoki (2001) quien define a una institución como “*a collectively shared, self-sustaining system of beliefs about a salient way in which the game is repeatedly played. I will define this way in which the game is repeatedly played as the rules of the game... I regard the rules as created endogenously through the strategic interactions of agents, and thus as self-enforcing*”. En este caso, las instituciones son el resultado de la interacción de los agentes y las organizaciones que actúan en una sociedad, cada uno de las cuales posee distintos tipos de ideas, intereses y poder de negociación. Al igual que en North, entonces, esas instituciones no necesariamente reflejan el interés social general.

Las instituciones, además de otras funciones básicas –disminuir la incertidumbre en la interacción humana y reducir costos de transacción en el intercambio mercantil–, juegan un rol clave al determinar el sistema de incentivos que enfrentan los individuos y que los conduce a elegir aquellas actividades en las cuales resulta más rentable –monetaria y/o moralmente– especializarse. En otros términos, las instituciones definen la dirección que tomará la adquisición de conocimientos y habilidades en una determinada sociedad.

Como se observó más arriba, las instituciones pueden ser tanto formales como informales. En el primer caso, y refiriéndonos ahora en concreto al problema de la empresarialidad, las normas escritas –incluyendo no sólo su contenido sino también su estabilidad y coherencia, formas de implementación y grados de *enforcement*– son un aspecto central que hará más o menos costoso y/o atractivo desarrollar actividades empresariales, e influirá sobre las formas y orientaciones que asuman dichas actividades. Las instituciones informales –valores, creencias, convenciones, etc.– también operan sobre esos mismos fenómenos, aunque naturalmente a través de canales diferentes y, muchas veces, más complejos de entender y precisar.

³⁰ Más en general, no tenemos una teoría clara acerca de cómo surgen las buenas instituciones (o por qué muchas veces subsisten malas instituciones), aunque sí hay muchas explicaciones –ninguna exenta de problemas– que compiten entre sí para tratar de entender esos fenómenos. Ver Shirley (2005) para un survey de dichas explicaciones y Acemoglu (2005) para un intento reciente de entender por qué surgen –y persisten– instituciones ineficientes.

Sobre estas bases, se argumenta que las organizaciones y los agentes económicos intentarán adquirir la clase de habilidades y conocimientos que les permitan sobrevivir y prosperar en el marco institucional vigente, pero también tratarán, según los casos, de mantener o cambiar las reglas a fin de aumentar los beneficios que reciben –esto va en línea con la visión evolucionista antes expuesta, en donde veíamos una influencia bilateral entre comportamiento de los agentes y estructura institucional–.

Así, habrá marcos institucionales que incentiven, por ejemplo, la piratería o el gangsterismo, y otros que estimulen el desarrollo de algún tipo de competencia *schumpeteriana* entre las organizaciones empresarias. A su vez, no sólo el marco institucional formal, sino también los valores *informales* (por ejemplo, ideologías) –los cuales usualmente son más difíciles de cambiar que las leyes–, pueden ayudar u obstaculizar al crecimiento económico a través del tiempo –y, de hecho, las mismas instituciones formales o informales pueden ser favorables en determinada etapa y dejar de serlo en otro momento–.

Nótese que de este marco conceptual bastante simple –y más allá de las intenciones u opiniones de los autores que, como North, han contribuido a desarrollarlo– no se deduce necesariamente que el mejor contexto institucional para la competencia *schumpeteriana* sea el de un Estado *mínimo* ni tampoco surge ninguna prevención *ex-ante* contra la adopción de políticas que intenten mitigar fallas de mercado o inducir alguna forma de actividad económica específica. Lo que sí se sugiere es que para el diseño de políticas públicas se debe tener muy en cuenta la forma en la cual interactúan instituciones y organizaciones, de forma de evitar el tipo de fenómenos negativos que antes describimos (*rent-seeking*, captura, etc.).

Si bien originalmente pensado para entender los procesos de desarrollo en los países avanzados, este enfoque ha sido extendido al caso del mundo en desarrollo. En este sentido, North (1992) afirma que la transferencia de las instituciones formales vigentes en los países desarrollados no basta para que los países pobres mejoren su desempeño –aunque enfatiza el rol crucial de los derechos de propiedad en la construcción de una economía de mercado eficiente–. En particular, North señala la necesidad de tomar en cuenta el papel de las *elites* que podrían bloquear los cambios necesarios –en algunos casos, acompañadas del apoyo popular cuando la sociedad es incapaz de percibir correctamente los costos y beneficios de los cambios–, así como los sistemas de creencias y normas que podrían tener efectos adversos sobre el tipo de conductas necesarias para lograr el crecimiento³¹.

El autor hace hincapié en que lo importante es que en los países en desarrollo se avance hacia una matriz institucional que favorezca la eficiencia adaptativa. En otras palabras, es preciso que la sociedad estimule la adquisición de conocimientos y el aprendizaje, la toma de riesgos y la actividad creadora, para que el sistema económico pueda adaptarse eficazmente frente a los cambios que aparecen en un mundo caracterizado por la incertidumbre.

Esta línea de argumentación se relaciona con un sugerente trabajo de Baumol (1990), para quien la contribución social del *entrepreneurship* varía según si se dirige a actividades *productivas* (e.g., innovación) o *improductivas* (e.g., *rent-seeking*)³². A su vez, dicha decisión depende del esquema social de incentivos, que determina las retribuciones a obtener en cada actividad. La hipótesis central del autor es que es el set de reglas –y no la oferta de *entrepreneurs* o la naturaleza de sus objetivos– lo que cambia de un período o de un país a otro y define el efecto último sobre la economía, vía asignación de recursos empresariales.

³¹ Como bien lo señalan Galiani y Heymann (2005), el énfasis de la literatura institucionalista en la necesidad de que los agentes económicos enfrenen un horizonte de previsibilidad en cuanto a sus derechos y obligaciones, no puede llevarse al extremo de defender cualquier *statu quo* existente, ya que muchas veces dichos *statu quo* pueden ser desfavorables para el potencial de crecimiento de un país. El problema, como argumentan los autores, es definir cuáles son los márgenes de acción para el cambio institucional moviéndose entre los extremos de lo que llaman organicismo –para el cual “las instituciones serían producto de una evolución no dirigida del sistema, y expresarían en cada momento algún tipo de equilibrio social”... (por lo cual) ...“todo intento por interferir sobre ellas sería inútil o contraproducente”– y el “constructivismo” –que sugiere que “las instituciones son productos de diseño, y emergen y funcionan por ‘actos de voluntad política”– (p. 15).

³² Baumol sugiere que Schumpeter –en *Capitalismo, Socialismo y Democracia*– presentó una lista limitada de innovaciones que podían perseguir los empresarios, a la cual deberían agregarse aquellas actividades que, en lugar de dirigirse hacia fines productivos, buscan rentas, por ejemplo, a través del lobbying o la corrupción.

Sobre estas bases, no tiene mucho sentido preguntarse cuántos empresarios existen en una sociedad, o si ellos son o no *schumpeterianos*, sino cómo el marco institucional afecta las decisiones de los individuos y las organizaciones. A su vez, se abre la posibilidad de intentar alterar dicho marco institucional de modo de cambiar las retribuciones relativas entre actividades productivas e improductivas y favorecer una mayor eficiencia adaptativa –aunque, como bien lo muestra la experiencia, las reformas institucionales a gran escala son difíciles de llevar adelante, y la *importación* de instituciones supuestamente exitosas no sólo es aún más compleja sino también frecuentemente inapropiada– (Rodrik, 2004; Morck y Steier, 2005).

Un trabajo relevante en esta misma dirección es el de Murphy, Shleifer y Vishny (1990). Para los autores, la asignación o elección ocupacional de los talentos disponibles en una sociedad depende del tamaño de mercado, los rendimientos a escala y las retribuciones relativas obtenibles en cada actividad. En particular, los autores intentan distinguir, al igual que Baumol, entre sociedades en las que los talentos se dedican primordialmente al *entrepreneurship* y aquellas en que se vuelcan al *rent-seeking*; mientras las primeras serían sociedades dinámicas, las segundas tenderían al estancamiento³³.

³³ Sobre estas bases, muestran que mientras la existencia de ingenieros –tomados como proxy de una sociedad en donde el *entrepreneurship* schumpeteriano es importante– contribuye al crecimiento, la proporción de abogados en una sociedad –que se supone mayor cuanto más inclinada al *rent-seeking* está aquella– tiene un impacto negativo.

El concepto de *Sistema Nacional de Entrepreneurship*, propuesto por Chang y Kozul-Wright (1994), es otro aporte interesante en la misma línea de ideas. El mismo involucra “*the various kinds of arrangements supporting continuous innovation through a network of public and private institutional linkages that encourage risk-taking, learning, imitating and experimenting, and can manage the destructive components of entrepreneurship –both rent-seeking behavior and the socio-economic conflict which accompanies creative destruction–*” (p. 90). La intuición detrás de este concepto es que la mayor o menor eficacia en el funcionamiento de dichos sistemas tiene una influencia decisiva sobre el desempeño económico de un país a largo plazo.

Un aspecto clave en este sentido es el funcionamiento del sistema financiero. Tanto análisis de corte transversal con datos a nivel país –King y Levine (1993)– como estudios de casos nacionales –comentados en Morck y Steier (2005)–, sugieren que un factor esencial para que surjan y prosperen los empresarios locales es un sistema financiero desarrollado, ya que ello permite tanto movilizar ahorros como seleccionar proyectos promisorios y diversificar riesgos. Lo mismo vale para aspectos tales como la existencia de infraestructura física y tecnológica adecuada, la disponibilidad de recursos humanos, etc.

Sin embargo, el concepto de *Sistema Nacional de Entrepreneurship* va más allá, sugiriendo que también son relevantes las relaciones y vínculos que se establecen entre los distintos agentes y organizaciones involucrados directa o indirectamente en el proceso de creación de riqueza, y que naturalmente no siempre son objeto o resultado directo de acciones de política pública, sino que muchas veces pertenecen al campo de las *instituciones informales*.

Con alguna excepción, la literatura revisada en esta sección tiende a suponer, más o menos explícitamente, un cierto marco macroeconómico *estable* en el cual se desarrollan las interacciones entre instituciones y organizaciones. Ciertamente, sin embargo, ese supuesto dista de ser adecuado cuando se analizan países en desarrollo, donde más bien la inestabilidad, la incertidumbre y la volatilidad son las normas y las interacciones entre la micro y la macroeconomía son más complejas y cambiantes. Sobre este tema trata la sección siguiente.

5. Macroeconomía y estrategias empresarias en entornos inestables

En una economía de alta volatilidad e incertidumbre macroeconómicas, la flexibilidad para cambiar decisiones del pasado tiene un premio, por lo que los agentes generalmente elegirán conductas que no impliquen *hundir* recursos en actividades con plazos de retorno largos e inciertos. Así, en condiciones en las cuales el desequilibrio macroeconómico se percibe como “*recurrente, aparecen como rentables conductas de adaptación microeconómica que no lo serían si el desequilibrio fuera un fenómeno esporádico y pasajero*” (Fanelli y Frenkel, 1996, p. 35).

La incertidumbre viene asociada, asimismo, a la volatilidad de precios relativos, lo cual aumenta la “*oscuridad informativa*” (Donato, 1996), dificultando la evaluación de costos y beneficios y acarreando la necesidad de una frecuente renegociación de contratos, con la consecuente proliferación de conductas oportunistas. La preferencia por inversiones líquidas, el aumento de la velocidad de rotación del portafolio de inversiones y el corrimiento hacia activos denominados en moneda extranjera son también consecuencia de ese escenario (Fanelli y Frenkel hablan de “*preferencia extrema por la flexibilidad*”).

A su vez, cuando se producen cambios pronunciados y no anticipados en variables macro fundamentales –tipo de cambio, por ejemplo– aparecen fallas de coordinación que llevan a que se realicen transacciones no planeadas –o no se realicen transacciones planeadas– y se adoptan decisiones que, *ex post*, se revelan erradas, lo cual naturalmente conduce a que algunos agentes económicos deban realizar ajustes –por el lado financiero o real– (Galvani et al, 2003, hablan de “*expectativas frustradas*” en un sentido muy similar). Estos ajustes, por cierto, repercuten sobre el resto de los agentes, produciéndose entonces fuertes impactos sobre la estructura microeconómica en su conjunto (nivel de demanda, cadena de pagos, morfología de mercados, etc.). Cuando una economía se encuentra sujeta a episodios frecuentes de esta naturaleza, las transformaciones en la estructura microeconómica pueden tener carácter permanente, afectando tanto las decisiones de los agentes en materia de asignación de recursos como la propia conformación de la estructura productiva.

Otra característica que suele estar asociada a las economías de alta inestabilidad es el subdesarrollo de sus mercados financieros. Como lo señala Fanelli (2004), los mercados financieros contribuyen a aumentar la productividad porque permiten profundizar la división del trabajo entre los que ahorran y los que invierten, entre los que enfrentan diferentes tipos de riesgos y los que tienen distintas preferencias por la liquidez. Para realizar esta tarea de coordinación, los mercados y las entidades financieras deben producir información sobre las características de los agentes y brindar los incentivos correctos para que realicen sus planes, para lo cual es central la estructura contractual. Naturalmente, en situaciones de inestabilidad macro, las tareas de búsqueda de información y diseño y ejecución de contratos se hacen más complicadas, ya que la información deviene obsoleta a gran velocidad y, en consecuencia, hay una mayor probabilidad de que los agentes tomen decisiones erradas. A su vez, si informarse es costoso y hay más agentes que se equivocan, la disponibilidad de crédito será escasa y su costo elevado debido a los costos de transacción y la elevación del riesgo de *default*. En este tipo de situaciones se producen más litigios y los derechos de propiedad se tornan difusos, lo cual tiende a sobrecargar de demandas a las entidades encargadas del *enforcement* de los contratos y a deteriorar el funcionamiento de las mismas. En consecuencia, en

un contexto macro volátil y con instituciones débiles, los costos de búsqueda de información, contratación y *enforcement* pueden resultar tan altos como para hacer que un proyecto que es rentable en sí, deje de serlo al tomar en cuenta los gastos en que hay que incurrir para financiarlo –y, a su vez, dos proyectos con igual riesgo económico pero que tienen, por sus características intrínsecas, diferente riesgo financiero, pueden uno llevarse a cabo y otro no (Fanelli y Frenkel, 1996).

³⁴ En una economía sujeta a incertidumbre, puede ocurrir que, aún cuando una empresa enfrente un aumento sostenido de su mercado, prefiera aprovecharlo a través de la importación de bienes finales antes que invertir, considerando justamente la irreversibilidad de las decisiones de ampliación de capacidad, mientras que importar es una acción que puede completarse en pocos meses y de forma autofinanciada (ver Kosacoff y Ramos, 2005).

³⁵ Como lo señalan Dal Bó y Kosacoff (1998), aún cuando el valor presente neto de una inversión sea positivo (la tasa de retorno esperado supera la tasa de interés), los proyectos pueden no acometerse en situaciones de incertidumbre dada la existencia de incentivos para posponer las decisiones de inversión.

³⁶ Naturalmente, en ciertas condiciones las tasas de interés podrían estar reflejando o descontando la presencia de incertidumbre a futuro, pero eso no siempre es el caso.

³⁷ La investigación empírica ha mostrado que estas decisiones son muy sensibles a la incertidumbre sobre futuros repagos y que existe una relación negativa entre inversión y volatilidad de la rentabilidad marginal del capital (Pindyck y Solimano, 1993).

³⁸ La confianza recíproca entre los agentes y el efecto reputación pueden disuadir la adopción de comportamientos oportunistas en contextos de baja o mediana incertidumbre ambiental, pero no son capaces de contrarrestar las tensiones que se originan en situaciones de gran volatilidad –el caso argentino en los '80 ejemplifica esa situación–.

De todo esto se deduce que los costos de la inestabilidad macro son considerables y variados. En cuanto a las inversiones en capital fijo, por ejemplo, Pindyck (1991) señala que la incertidumbre las afecta negativamente en tanto que son generalmente irreversibles y generan costos hundidos que pueden ser de difícil recuperación en ciertas condiciones de mercado, a la vez que pueden ser pospuestas, dando a la firma la oportunidad de esperar a la aparición de nueva información sobre condiciones de mercado, precios, etc.^{34/35} (ver también Dixit y Pindyck, 1994). Entonces, más que la estructura de precios o la tasa de interés³⁶, la estabilidad y la credibilidad pueden ser las variables principales para las decisiones de inversión³⁷.

A su vez, Erber (1999) ha argumentado que las decisiones de las firmas en cuanto a asignación de recursos para actividades de innovación deben ser analizadas teniendo en cuenta que éstas se enfrentan generalmente a un portafolio de inversiones diversificado. Cada alternativa de inversión se caracteriza por una cierta tasa de retorno esperada, diferentes condiciones de apropiación de dichos retornos, variadas formas de incertidumbre (técnica, financiera, económica), una escala mínima de gastos, distintas fuentes y condiciones de financiamiento, secuencias y *timings* específicos en cuanto al desembolso de gastos, y diferentes niveles de liquidez y especificidad de los activos en los cuales se invierte. En este contexto, las inversiones en innovación y tecnología compiten con otras alternativas que enfrentan las firmas en una economía de mercado, y en general se ven más afectadas por la inestabilidad del entorno en tanto que suponen una tasa de riesgo e incertidumbre mayor que aquellas. A su vez, el impacto que tienen las otras alternativas de inversión sobre las decisiones relativas al nivel deseado de gastos en innovación es probablemente mayor cuando la firma no tiene una tradición de actividades tecnológicas incorporadas a sus rutinas.

La inestabilidad puede tener impactos heterogéneos sobre distintas ramas productivas. Por un lado, al aumentar los costos de transacción –en particular, haciendo más compleja la negociación de contratos (y aumentando la frecuencia de renovación de los mismos)– puede afectar con mayor intensidad a los sectores que utilizan procesos productivos separables, que son contractualmente *densos*, y en menor medida a las ramas que emplean procesos de ciclo continuo –contractualmente *poco densos*–. Estos últimos corresponden, en general, a industrias que fabrican bienes relativamente homogéneos –y usan insumos con similares rasgos– y donde la incertidumbre tecnológica está acotada en tanto que las características del equipamiento definen en gran medida el tipo de producto a obtener. En cambio, los primeros –un ejemplo claro es la metalmecánica– se basan en procesos productivos que incluyen una gran cantidad de fases tecnológicamente independientes y la incorporación de muchos componentes heterogéneos, para obtener bienes de mucho menor nivel de estandarización que en las industrias de ciclo continuo (Donato, 1996) –diseñar, ejecutar y monitorear contratos es mucho más difícil en esta situación, dado el ambiente de incertidumbre, la necesidad de invertir en activos específicos y el espacio que se abre para las conductas oportunistas–³⁸.

Complementariamente, siguiendo a Fanelli y Frenkel (1996), en países que han atravesado períodos extensos de inestabilidad y en los cuales –en gran medida por esa misma inestabilidad– los mercados de capital de largo plazo son inexistentes o estrechos, las firmas que sobreviven no son necesariamente las más capaces para asignar eficientemente recursos o para innovar, sino las que están en ramas que son menos afectadas por las fallas o el carácter incompleto del mercado financiero. Esas ramas suelen ser las de tipo capital intensivas y cuyos ingresos son previsible –en tanto no están atados fuertemente al ciclo económico ni se hallan sujetos a riesgos tecnológicos importantes–. Así, las firmas que operan en esos sectores pueden aumentar más su coeficiente de deuda sin producir grandes saltos en sus índices de riesgo financiero. Las empresas que operan en ramas donde el ritmo de cambio tecnológico es rápido, que usan técnicas trabajo intensivas o cuya demanda es altamente sensible al ciclo macroeconómico serían, en contraste, las más perjudicadas por ese tipo de ambiente macro³⁹.

Tanto el argumento de costos de transacción como el de riesgos financieros apuntan en la misma dirección: el tipo de estructura productiva que se desarrolla en un país no es únicamente una resultante de las señales de precios que envía el mercado y las acciones de política pública que pueda adoptar el gobierno, sino también del ambiente macro. Claramente, las industrias intensivas en conocimiento, de rápido ritmo de cambio tecnológico y/o que dependen de una red densa de interacciones entre usuarios y proveedores, están entre las principales afectadas por un entorno macroeconómico volátil y un sistema financiero subdesarrollado.

Podríamos preguntarnos si las industrias intensivas en capital –por ejemplo, las que producen bienes intermedios a gran escala como la siderurgia, la petroquímica, el aluminio, entre otras– no se verían también afectadas por la incertidumbre y la falta de acceso al crédito de largo plazo. Sin embargo, en este tipo de actividades no es difícil que los gobiernos –creando empresas públicas o subsidiando la inversión privada– *resuelvan* el problema financiero que se puede presentar al momento de la inversión inicial, tal como ha sido habitual en un gran número de países a lo largo de la historia.

En efecto, los gobiernos de los países en desarrollo pueden intentar amortiguar el impacto de la incertidumbre macro por la vía de garantizar inversiones con rentabilidad *asegurada* a (ciertos) agentes privados mediante protección arancelaria, compra público, subsidios y crédito preferencial para inversiones, etc. (siempre que el nivel de volatilidad e incertidumbre no sea demasiado elevado, ya que en esas condiciones el margen de acción de las políticas públicas es estrecho)⁴⁰. Se trata de un camino que, como es bien sabido, ha sido recorrido en la mayor parte del mundo en desarrollo, aunque con éxito diverso, en las últimas cinco décadas –y que ya fue transitado también en el pasado por algunos países que hoy son desarrollados–. Esto nos lleva a considerar un tema crucial: las relaciones Estado-empresas en los procesos de industrialización. Sobre esto discutimos en la sección siguiente.

³⁹ En base a este tipo de argumentos podemos entender, por ejemplo, que empresas industriales de países en desarrollo puedan invertir en la compra de tierras, ya que ello mejora su perfil para acceder al crédito.

⁴⁰ Por cierto, los gobiernos pueden intentar reducir la incertidumbre en cuanto a tasas de rentabilidad y, en ciertos casos, niveles de demanda esperados (garantizando mercados cautivos), pero su capacidad de acción es menor en otras variables igualmente relevantes como costos de transacción e incertidumbre tecnológica.

6. Estado y empresas: una relación difícil

Tanto para el marxismo como para la teoría neoclásica, toda relación Estado-empresa que involucre algún grado de interacción, negociación o cooperación directa es, a priori, sospechosa de ser el resultado o el prolegómeno de algún acto de corrupción o una transferencia de rentas, en el caso de la escuela neoclásica, o, en el marxismo, de ser la consecuencia del sometimiento del Estado a las necesidades del gran capital.

Para teóricos *heterodoxos* como Galbraith (1974), en tanto, las relaciones entre burocracias públicas y privadas son el resultado de un intercambio de favores que genera intereses compartidos o simbióticos en base a los cuales se adoptan decisiones que, en general, tienden a contemplar exclusivamente las necesidades de ambos estamentos, y que sólo incidentalmente pueden generar beneficios para el resto de la sociedad (la comunidad de intereses observada en el *complejo militar-industrial* de Galbraith ejemplifica bien esta idea).

En la literatura más reciente, las relaciones entre Estado y gran empresa tienden a ser vistas bajo una óptica algo diferente. Este desplazamiento ocurre, además, concomitantemente, desde perspectivas teóricas –e ideológicas– bien diferenciadas.

Así, por ejemplo, el Banco Mundial, en su famoso reporte sobre el East Asian Miracle, señala que *“the high-performing Asian economies tend to have formal institutions that facilitate communication and cooperation between the private and public sectors, whereby rent-sharing rules can be made transparent and whereby each participant can be assured of a share of rents. These are, in effect, an institutionalized form of wealth sharing aimed primarily at winning the support and cooperation of business elites”* (World Bank, 1993, p. 181 –el resaltado es nuestro–). Los consejos de deliberación (deliberation councils) implementados en Japón, o mecanismos similares adoptados en Corea, Malasia y Singapur, son juzgados por el Banco como medios útiles para el intercambio de información y la formulación de consensos público-privados en torno a temas clave de la estrategia de desarrollo y la política económica.

Como señala Haggard (1994), con este tipo de afirmaciones el Banco Mundial contradice su visión tradicional (que es la predominante en la corriente neoclásica), según la cual las relaciones entre Estado y empresas deben ser *arm's length*, ya que describe un mundo en el que existen fallas de coordinación y de mercado que hacen que ese tipo de relaciones no sean deseables desde el punto de vista de los objetivos de desarrollo económico. Por el contrario, ahora el Banco argumenta que la existencia de mecanismos formales e informales de comunicación y negociación puede facilitar, en ese contexto, la cooperación entre Estado y sector privado y mejorar, así, la calidad de las políticas públicas.

Siguiendo con el ejemplo asiático, una de las áreas en donde el relacionamiento público-privado fue muy intenso, al menos en Corea, es la financiera⁴¹. Así, un autor ha señalado que *“the government and large private enterprises in South Korea should be viewed as constituting an internal organization... As such, extensive intervention by the government with South Korea's financial system can be viewed as an internal capital market and, consequently, it could have led to a more efficient allocation of credit than possible in a free market financial system”* (Lee, 1992, p. 187 –el resaltado es nuestro–). Si bien, como veremos más adelante, estas relaciones no dejarían de generar problemas en el largo plazo, fueron cruciales para que se materializara el rápido proceso de acumulación de capital observado en aquel país a partir de los años '60.

⁴¹ En general, todo proceso de industrialización tardía y ya desde el siglo XIX –hablamos de Francia o Prusia, por ejemplo–, implicó una fuerte transferencia de recursos (públicos) hacia la naciente burguesía.

Refiriéndose ahora al caso de Japón, en donde los vínculos entre sector público y sector privado fueron también estrechos, Peter Evans nos dice que *"the ties between the bureaucracy and private powerholders are reinforced by the pervasive role of MITI alumni, who through amakudari (the 'descent from heaven' of early retirement) end up in key positions not only in individual corporations but also in the industry associations"* (Evans, 1995, p. 50). Esa circulación de personal entre sector público y sector privado resultó, según Evans, un elemento clave para garantizar la eficacia de las intervenciones de política industrial llevadas adelante en Japón. No es casual, en cualquier caso, que se haya popularizado la expresión *Japan Inc.* para referirse a las estrechas relaciones entre Estado y grandes empresas en aquel país.

En consecuencia, contrariamente a las visiones tradicionales, relaciones estrechas entre grandes empresas y Estado pueden ser favorables al desarrollo económico ¿En qué condiciones puede darse esa asociación virtuosa? Un concepto a nuestro juicio útil en este sentido es el de *autonomía enraizada*, propuesto por Evans (1995). Según el autor, un Estado puramente autónomo puede derivar o bien hacia la *depredación* del sector privado, o bien hacia la formulación de planes tecnocráticos desarrollistas con escasa posibilidad de éxito en la práctica. A la vez, un Estado puramente *enraizado* puede ser fácilmente presa de los intereses privados, y degenerar en clientelismo y corrupción.

La combinación de autonomía y enraizamiento, en cambio, supone un Estado que tiene capacidad para perseguir metas autónomas –pero basadas en intereses colectivos– y al mismo tiempo posee una red de contactos y relaciones con el sector privado que permiten que los procesos de diseño, implementación y monitoreo de las políticas públicas se hagan sobre la base de una mejor información y de una estructura motivacional más adecuada al objetivo de movilizar al sector privado en pos de las estrategias definidas como deseables desde el Estado.

Sobre estas bases, Evans señala que, a diferencia de la suposición habitual entre los economistas, no todos los *rental havens* son iguales en cuanto a sus consecuencias. Mientras que algunos pueden dar lugar a ineficiencias extendidas y despilfarro de recursos –la hipótesis *kruegeriana*–, otros pueden generar respuestas *schumpeterianas*⁴². El que se verifique una u otra alternativa –o cualquier otra combinación intermedia– depende esencialmente del marco institucional y macroeconómico, así como de las capacidades del Estado y el tipo de relaciones que establezca con el sector privado en cada caso.

Esto no implica, como va de suyo, creer que las sospechas sobre el accionar de las corporaciones y sus relaciones con los poderes públicos sean siempre infundadas. Por el contrario, la evidencia muestra que la corrupción ha estado presente, en mayor o menor medida, en casi todas las experiencias de industrialización y desarrollo económico modernas. Asimismo, la gran empresa no se ha abstenido de explotar sus vinculaciones con el poder político para obtener beneficios particulares⁴³. La supresión deliberada de la competencia en el mercado también forma parte de las estrategias que usan esas empresas⁴⁴. Importante es recordar, sin embargo, que en las sociedades avanzadas se han ido adoptando remedios para limitar este tipo de prácticas –legislación de defensa de la competencia, mecanismos de supervisión de las finanzas corporativas, códigos de conducta, etc.–, que, si bien imperfectos, no han dejado de acotar el impacto de las estrategias anti-competitivas y del *rent-seeking*.

⁴² Y aquí estamos hablando no sólo de los casos de Corea o Japón, sino también de Alemania o EE.UU. –suponemos que los lectores saben, por ejemplo, que este último país fue uno de los más proteccionistas del planeta durante décadas–. Esto, por cierto, no habilita a que otras naciones traten de hacer lo mismo para replicar el éxito estadounidense, sino simplemente acredita el hecho de que el Estado ha intervenido en casi todas partes para fomentar el desarrollo industrial, y que lo ha hecho usualmente creando rentas.

⁴³ Tomemos como ejemplo el caso alemán. Hacia fines del siglo XIX, una de sus industrias más poderosas era la del acero, la cual era favorecida tanto por un fuerte proteccionismo como por la tolerancia, e incluso la protección legal, de los cartels. Los historiadores han señalado que gracias a sus relaciones con el gobierno, estos grandes conglomerados tuvieron un rol determinante en el establecimiento de aranceles proteccionistas y pudieron bloquear los intentos legislativos por restringir los cartels (Webb, 1980; Lambi, 1962).

⁴⁴ Según Best (1990), a comienzos del siglo XX, la US Steel pasó de una estrategia basada en el liderazgo tecnológico a otra centrada en la sujeción de sus competidores vía el control del insumo básico de la industria: el mineral de hierro. El mismo autor relata como la General Motors –junto con Firestone y Standard Oil– compraron los sistemas de transporte urbano de pasajeros en 44 ciudades americanas para reemplazar los trolleys eléctricos y asegurarse de que en el futuro dichos sistemas operaran en base a derivados del petróleo.

⁴⁵ A mediados del siglo XX una figura pública como Winston Churchill afirmaba que en Gran Bretaña muchos pensaban que “la actividad industrial era exclusividad de ladrones emprendedores” (citado en Acuña, 1994, p. 49).

⁴⁶ Según Morck y Nakamura (2005), los zaibatsu y keiretsu japoneses eran entusiastic political rentseekers.

⁴⁷ Kang (2002 y 2003) describe bien lo extendido de esta lógica de relacionamiento público-privada en el caso coreano.

⁴⁸ Ver Leff (1976, 1978) para un análisis conceptual del papel de los grupos en los países en desarrollo y Azpiazu et al (1987), Basualdo (2000), Bisang (1996, 1998) y Schwarzer (1995, 1997) para estudios sobre el caso argentino.

El punto es, entonces, que no necesitamos suponer que los grandes capitalistas o las mega corporaciones de los países exitosos son guiadas por fines humanitarios o que compiten únicamente con *medios limpios*⁴⁵ Tampoco debemos creer que nunca logran extraer rentas del Estado o de los consumidores⁴⁶, o que no establecen relaciones con el Estado en donde se *intercambian favores* –por ejemplo, entregando dinero para engrosar los bolsillos de los funcionarios o para financiar campañas políticas a cambio de la recepción de subsidios, créditos, contratos, etc.⁴⁷–. Todo lo que es preciso entender es que, en los países que han alcanzado altos niveles de desarrollo, las conductas *anti-sociales* de las empresas han estado contenidas por una estructura institucional que ha evitado que el *rent-seeking kruegeriano* o las estrategias anti-competitivas predominaran en el largo plazo sobre las estrategias basadas en la competencia *schumpeteriana* –o que, al menos, ha hecho que los *intercambios de favores* derramaran sobre la sociedad beneficios en términos de crecimiento económico, empleo, inversiones en infraestructura, etc.–.

Un problema adicional en el caso de los países en desarrollo es que, en muchos casos, la industrialización viene de la mano no sólo de grandes empresas, sino de la formación de conglomerados o grupos económicos de carácter diversificado y/o verticalmente integrados, tema que, como es sabido, ha generado una extensa literatura –literatura que, en nuestro país, tiende a ser fuertemente crítica hacia el comportamiento de esos grupos–⁴⁸.

No vamos aquí a discutir sobre el papel de los grupos económicos en los procesos de desarrollo, ni tampoco entraremos al debate específico sobre el caso argentino, aunque cabe señalar que, desde la lógica económica, las estrategias de diversificación no necesariamente responden a propósitos especulativos ni son sinónimo de falta de compromiso inversor por parte de las firmas –supuestos que permean buena parte de la literatura disponible sobre el caso argentino–, sino que pueden ser entendidas como respuestas adecuadas a entornos con inestabilidad macro, mercados de capitales débiles, fallas de mercado y altos costos de transacción (Leff, 1976, 1978; Achi et al, 1998; Bisang, 1996).

Sin embargo, cabe hacer una reflexión específica respecto de cómo pensar el tema de las relaciones Estado-empresas, cuando el agente dominante dentro del sector privado son los mencionados grupos económicos diversificados. En este sentido, se ha argumentado que dichos grupos pueden ser un agente empresario adecuado para países que quieran adoptar una política industrial selectiva en procura de transformar su aparato productivo. En particular, estos conglomerados presentan la ventaja de que, al no tener sus intereses concentrados en algún sector particular, podrían acompañar más fácilmente los cambios de prioridades de los gobiernos en materia de política industrial. A su vez, la existencia de pocos actores privados concentrados facilitaría las tareas de negociación y monitoreo.

Por supuesto, ello requiere la presencia de un Estado con autonomía y capacidad burocrática al estilo *weberiano*, para evitar el peligro de la captura y el *rent-seeking* –ver Ross Schneider (1998)–. En este sentido, el modelo presentado por Kang (2002) puede ser una manera interesante de analizar los posibles resultados derivados de la interacción entre un sector empresario concentrado en pocos grupos diversificados y el Estado. Para el autor, en una situación en la cual el Estado es *coherente* –esto es, es capaz de formular preferencias independientemente de presiones sociales y políticas y tiene control interno sobre la burocracia–, el Estado y los grupos diversificados son *rehenes mutuos* y pueden eventualmente acordar estrategias que, al

tiempo que satisfagan los intereses empresarios, puedan promover el alcance de objetivos *desarrollistas* (si dichos objetivos son políticamente valiosos para el gobierno)–. En cambio, si el Estado es *fragmentado* –e incapaz por tanto de formular preferencias independientes o controlar su propia burocracia–, lo que tenemos es el predominio del *rent-seeking* al estilo *kruegeriano*, sin que se alcancen objetivos *desarrollistas* y con mayor nivel de corrupción que en el caso anterior –por la propia fragmentación del Estado frente a un sector privado poderoso–^{49/50}. En la sección siguiente vamos a discutir sobre un caso paradigmático de industrialización guiada por el Estado y con una fuerte presencia de grupos económicos diversificados: el de Corea, lo cual nos permitirá mostrar la enorme complejidad que encierran estos procesos.

7. El caso de los *chaebols*: innovadores o *rent-seekers*? (o innovadores y *rent-seekers*?)

Los *chaebols* coreanos, cuyos nombres más conocidos son los de Samsung –el más exitoso en términos de su penetración en los mercados mundiales y su nivel de desarrollo tecnológico *in house*–, Hyundai, LG y Daewoo, entre otros, fueron el agente principal de las políticas pro-industrialización adoptadas en aquel país –considerando que los gobiernos asumieron tradicionalmente una actitud muy restrictiva hacia la inversión extranjera directa–⁵¹.

Amsden, por ejemplo, ha destacado bien cómo los *chaebols* fueron moviéndose hacia nuevas actividades (muchas veces poco o nada relacionadas con las previas), cada vez más complejas, *pari passu* el cambio en las prioridades del gobierno coreano –en este movimiento, los *chaebols* utilizaron estrategias de subsidios cruzados entre distintas actividades–, para terminar operando en ramas de alto contenido tecnológico y convertirse en multinacionales con fuertes inversiones en Asia, Europa y Norteamérica (Amsden, 1989, 2001)⁵². En ese proceso, los *chaebols* progresivamente pasaron de ser empresas que asimilaban tecnologías extranjeras a transformarse en organizaciones con capacidades propias de I&D que les permitieron convertirse, al menos a algunas de ellas, en innovadores *genuinos*⁵³.

La propia Amsden ha destacado que un elemento central de la política económica coreana fue que el gobierno de ese país pudo *disciplinar* al sector privado de modo de asegurarse que efectivamente los objetivos buscados al introducir distintas clases de incentivos y subsidios que beneficiaban a los *chaebols* fueran alcanzados –esto es, que no hubiera una pura disipación de fondos públicos–. Un elemento central en este sentido, según Amsden, es que los *chaebols* no tenían sus propios bancos, por lo cual el Estado, quien controlaba el sistema financiero, contaba con una fuerte arma para controlar las inversiones de dichos grupos. La competencia inter-oligopolística en las nuevas ramas promovidas que fue inducida por el gobierno también operó en el mismo sentido.

Desde otra perspectiva, el Banco Mundial también apunta en la misma dirección, destacando el papel de los concursos (*contests*) empleados en Corea –y otros países asiáticos– como forma de que las firmas accedan a los beneficios de las políticas industriales de una manera *competitiva* y *transparente*, lo cual disminuiría el potencial peligro de que aquellas se embarquen en actividades de *rent-seeking* improductivo (World Bank, 1993).

⁴⁹ Para Kang (2002), en las democracias avanzadas tenderían a coexistir un Estado con poderes limitados sobre la sociedad civil y un sector empresario menos concentrado que en los países en vías de industrialización, con lo cual ninguno de ambos polos de la relación tendría suficiente poder como para imponerse sobre el otro y la cantidad de corrupción generada sería menor que en las otras configuraciones.

⁵⁰ Lamentablemente, al presente todavía no se comprenden bien los mecanismos a través de los cuales surgen los Estados desarrollistas (o coherentes) –ver Doner et al (2005) para una tentativa de explicación aplicada a Asia–.

⁵¹ Los gobiernos coreanos alentaron explícitamente no sólo a las grandes firmas, sino también la concentración de la producción en pocas unidades. Las autoridades asociaban la competencia excesiva con el despilfarro social, carecían o implementaban débilmente las normas antitrust y promovían e incluso organizaban fusiones cuando entendían que las firmas involucradas operaban por debajo de las escalas óptimas (Chang y Kozul Wright, 1994).

⁵² Por ejemplo, se ha afirmado que “a principal characteristic of the major chaebols is a strong entrepreneurial spirit that encourages risk taking on a grand scale” (Song y Cho, 2002).

⁵³ Recuérdese que el gasto en I&D en Corea con relación al PBI es de alrededor del 3% y que el grueso de ese gasto –70%– lo ejecuta el sector privado.

Un dato que probablemente no es menor para entender la relación Estado-*chaebols* en Corea remite a 1961, cuando un nuevo gobierno, encabezado por el general Park, toma el poder en el país tras la caída del gobierno de Syngman Rhee, en medio de fuertes escándalos de corrupción. A poco de asumido, el gobierno de Park dicta la *Illicit Wealth Accumulation Act*, por la cual se encarcela a los más prominentes empresarios del país y se los pasea por las calles de Seúl llevando carteles con leyendas tales como “*soy un cerdo corrupto*”. Luego, el gobierno levantó los cargos de corrupción a cambio de la cooperación de los empresarios con los esfuerzos de planificación industrial y su participación, aportando sus ganancias acumuladas, en los programas de inversión propuestos por el gobierno (Kang, 2003). Esto no sólo puede haber contribuido a generar una relación de poder entre Estado y sector privado en Corea, sino también a que la población de aquel país creyera que el capitalismo no es un sistema en donde se benefician únicamente los ricos (MacCulloch y Di Tella, 2002)⁵⁴.

⁵⁴ Los autores presentan un modelo en donde los empresarios corruptos introducen una externalidad negativa sobre el sector privado como un todo, pues minan la fe de los votantes en el mercado. Cuando se percibe que los empresarios no cumplen con su parte en el contrato social, ya sea porque contaminan el medio ambiente o porque son corruptos, los ciudadanos votan por más control estatal en la forma de mayores regulaciones e impuestos.

⁵⁵ Aunque no hay una definición precisa del término, el *crony capitalism* se refiere a los negocios que se generan entre las empresas, las entidades financieras y los gobiernos por medio de vinculaciones personales y con fines políticos o partidistas. En otras palabras, se trata simplemente de nepotismo o el cambio de favores económicos por financiamiento a la política. Los favores económicos pueden consistir en la obtención de posiciones monopólicas, el crédito subsidiado o la preferencia en las compras públicas, por ejemplo.

⁵⁶ La fuga del país del líder de Daewoo, Kim Woo-Chong, entre acusaciones de manipulación de los estados contables de la compañía, ejemplifica bien las razones de la caída en la imagen de los *chaebols*.

⁵⁷ Ante el estancamiento de la economía japonesa en la última década, también se ha sugerido que los conglomerados de aquel país –*keiretsu*–, con sus capacidades de *rent-seeking* y su peculiar estructura organizativa, finalmente habrían retardado el desarrollo de un sistema financiero eficiente y serían la causa central de algunos problemas económicos de largo plazo (Morck y Nakamura, 2005).

Sin embargo, la crisis de 1997 disparó una nueva lectura de la relación entre Estado y *chaebols*: la del *crony capitalism* (*capitalismo de compinches*)⁵⁵. Ahora los *chaebols* ya no son vistos como empresarios dinámicos que lideran la industrialización, sino como agentes que extraen rentas gracias a sus conexiones con un Estado corrupto⁵⁶. De hecho, es importante recordar que en la propia Corea una parte de la población ya percibía desde tiempo atrás a los *chaebols* de la misma manera y, de hecho, varios líderes políticos, algunos de los cuales llegaron a la presidencia del país, basaron sus campañas en esa percepción⁵⁷. ¿Cuál sería, entonces, el verdadero carácter de los *chaebols* y su rol en el proceso de desarrollo coreano?

Una visión propuesta en la literatura post-crisis es que la política industrial coreana habría estado acompañada de prácticas poco transparentes, corrupción y relaciones *opacas* entre Estado y sector privado. Según esta línea interpretativa, la política industrial habría llevado finalmente a la crisis de 1997 por la siguiente vía: los fondos externos ingresados en el país a partir de la desregulación financiera habrían sido canalizados a los *crony capitalists* protegidos por el gobierno a través de los bancos locales, presionados a su vez por el aparato estatal para otorgar préstamos a proyectos de dudosa viabilidad. Esta es, por ejemplo, la posición del FMI, que interpretaba que la crisis asiática se originó principalmente en la fragilidad del sistema financiero, causada a su vez por graves deficiencias estructurales en el funcionamiento de la economía, lo que daba lugar a una asignación ineficiente de las inversiones y del crédito. En una posición más extrema, el presidente de la Reserva Federal de los EE.UU. Alan Greenspan consideraba que la crisis asiática serviría para dismantelar un sistema basado en la intervención del Estado en la asignación de recursos y para crear las condiciones para instalar el tipo de sistema capitalista que prevalece en los EE.UU. (citado en Wade, 1998, p. 1536).

En contraste, Chang (2000) y Haggard (2000) observan que la política industrial coreana selectiva ya no se aplicaba en los años ‘90 en Corea. Más aún, habría sido el abandono de la política industrial, entendida como mecanismo de coordinación y disciplinamiento de las inversiones de los grupos privados, lo que llevó a que surgieran elementos de *crony capitalism* en Corea. De hecho, tras la crisis y las quiebras de algunos conglomerados salieron a la luz distintos escándalos que involucraron incluso al propio Presidente y su familia, poniendo de relieve que las políticas de promoción de la inversión eran aún menos transparentes que en el pasado, y que ya no se basaban en una política industrial definida –como sí había ocurrido durante la etapa del Estado desarrollista–.

En tanto, otros autores han mostrado que la diversificación de los *chaebols* no se basó principalmente en consideraciones de eficiencia microeconómica, sino que se dio en función de estrategias en donde la imitación y la rivalidad inter-firma jugaron un rol central. Asimismo, las políticas públicas incentivaron a los *chaebols* a priorizar la expansión antes que la eficiencia, pues la entrada a sectores diversificados en respuesta a la política industrial del gobierno garantizaba un tratamiento preferencial y protección pública (Song y Cho, 2002).

A su vez, Claessens y Fan (2002), en un estudio que abarcó no sólo firmas coreanas sino también de otros países del Este de Asia, sugieren que si bien, en general, las firmas de dichos países fueron gestionadas de forma eficiente, los problemas del gobierno corporativo y de las conexiones estilo *rent-seeking* con el gobierno se evidenciaron principalmente en operaciones de diversificación hacia áreas no relacionadas, asignación de recursos hacia proyectos poco rentables y una estructura de financiamiento con alto *leverage* y riesgo.

En este escenario, los autores sugieren que si bien las estrategias de diversificación pueden haber sido sensatas en las primeras fases del desarrollo coreano, ya que permitieron el logro de economías de escala y alcance y la concreción de un rápido proceso de expansión productiva, a medida que las empresas se convirtieron en *jugadores globales* y avanzaron hacia sectores más intensivos en conocimiento, debieron haber enfatizado la eficiencia y la especialización antes que el crecimiento a cualquier precio. Sin embargo, Song y Cho (2002) argumentan que hay fuerzas inerciales a nivel de las firmas y la sociedad que dificultan los cambios radicales en las estrategias empresarias, especialmente cuando estas fueron exitosas en el pasado. Así, los *chaebols* continuaron en los '90 con estrategias excesivamente diversificadas y poco ajustadas al nuevo escenario local e internacional.

En cualquier caso, la (¿aparente?) paradoja del caso coreano es que la corrupción y el *amiguismo* (*cronyism*) –o, como mínimo, una trama de relaciones poco transparentes entre el Estado y el sector privado– caracterizaron la experiencia de desarrollo coreano ya desde la época del alto crecimiento. ¿Cómo entender entonces esta extraña convivencia?

En el caso de la corrupción, Rodrik (1994) señalaba que una posible diferencia entre la corrupción en Asia y en América Latina era que en el primer caso la misma estaba concentrada en los funcionarios de más alto rango, mientras que en América Latina se hallaba más diseminada, lo cual hacía más difícil la concreción de negocios –las declaraciones de un empresario coreano transcritas en Kang (2002) aportan evidencia confirmatoria de esta percepción, aunque quejándose de que con la llegada de la democracia a aquel país la pirámide de la corrupción se había asimilado a la latinoamericana “*I needed over 100 envelopes (bribes) in order to build a factory last year*” (p. 197)–. En esta interpretación, entonces, la corrupción no es incompatible con el crecimiento: todo depende de cómo se la institucionalice.

En tanto, Kang (2003) muestra que en una situación donde gobierno y grandes firmas son *rehenes mutuos* –esto es, cada uno es vulnerable a la acción del otro–, el *cronyism* puede reducir costos de transacción. Esto es así porque las relaciones personales pueden llevar a tener mejor información, generar horizontes de más largo plazo para los agentes tanto públicos como privados –aumentando la probabilidad de observar acciones de reciprocidad–, reducir los costos de monitoreo y hacer más fácil el *enforcement* de los acuerdos. Obviamente, esto no es necesario en los países

desarrollados, en donde, teóricamente, existen instituciones que minimizan costos de transacción y garantizan los derechos de propiedad y el cumplimiento de los acuerdos. Este, sin embargo, no es el caso en los países en desarrollo, donde la carencia de información, la debilidad de los derechos de propiedad y la inestabilidad económico-política hacen más difícil que los agentes puedan planear y asumir compromisos a largo plazo.

Así, mientras que usualmente se entiende que el *cronyism* es perjudicial para el crecimiento en tanto aumenta los costos de transacción, distorsiona los incentivos, lleva a tomar decisiones en base a factores no económicos e involucra actividades de *rent-seeking*, en las condiciones de los países en desarrollo, las relaciones directas entre el Estado y el sector privado pueden incrementar la eficiencia y en lugar de aumentar, ayudar a bajar los costos de transacción.

Como lo señala Krueger (2002), la cuestión clave es qué hacen los *cronies* con el dinero obtenido gracias a sus relaciones con el gobierno. Puede ocurrir que se lo lleven a Suiza, que inviertan en proyectos que únicamente tienen una lógica política, que desarrollen negocios inviables, o que realicen inversiones rentables y eficientes. Como la propia autora lo reconoce, en el caso de Corea se dio esta última alternativa. Un tanto sorprendentemente, considerando su posición ideológica, Krueger señala que en los años '60 y '70 las oportunidades de inversión eran tan amplias que el crédito preferencial para los *chaebols* contribuyó a generar altas tasas de retorno, pero también a viabilizar inversiones eficientes. El problema, para la autora, es que los *chaebols* se hicieron "*too big to fail*", dando lugar a un problema de *moral hazard* (en tanto se suponía que, dado su poder político, el gobierno no los dejaría quebrar)⁵⁸, y de este modo consiguieron mantener las preferencias del gobierno aún cuando ya su tasa de ganancia estaba cayendo y no había justificaciones para seguir con la política de crédito preferencial.

⁵⁸ En contra de este argumento, Chang (2000) afirma que en el pasado varios conglomerados habían ido a la quiebra y que sólo en 1997, 6 de los 30 más grandes *chaebols* quebraron.

En cualquier caso, casi todos los autores coinciden en destacar que, más allá de la corrupción que sin duda ha convivido con el rápido crecimiento coreano, la existencia de un Estado coherente, meritocrático y con capacidad sino de disciplinar, al menos de negociar en relativa igualdad de condiciones con el sector privado, fue un elemento central para lograr esa difícil convivencia. La existencia de una política industrial guiada por objetivos de competitividad, desarrollo de capacidades innovativas y progresiva diversificación del aparato productivo también operó en el mismo sentido. Fue en este escenario que las relaciones personales, e incluso el intercambio de favores económicos y políticos, llevaron a que las rentas generadas por las políticas públicas foguearan el rápido proceso de acumulación de capital y de capacidades tecnológicas que dio lugar al vibrante desarrollo de ese país a partir de los años '60.

El que esas relaciones fueran aproximándose cada vez más a un modelo puro de *rent seeking* improductivo –que, en realidad, había sido también su punto de partida en los años '50–, muestra, sin embargo, que la dinámica de las interacciones entre instituciones, empresas y desarrollo económico, como ya mencionamos varias veces en este trabajo, es cambiante a lo largo del tiempo. Esto es así tanto porque los propios protagonistas se transforman, y con ello también las relaciones entre ellos –por ejemplo, los *chaebols*, en este caso, expandiendo su tamaño y su poder económico relativo *vis a vis* el Estado, en particular tras el arribo de la democracia al país en 1987–, como porque el mismo avance del proceso de desarrollo va cambiando los objetivos y las necesidades no sólo de la política económica, sino de la sociedad en su conjunto (ver Kang, 2002, para una tentativa de explicación de este proceso).

8. Gran empresa, conglomeración y desarrollo: ¿un rompecabezas?

¿Qué conclusiones surgen de lo expuesto hasta aquí? Mucho tememos que sean menos nítidas de lo que desearían aquellos que piensan que la economía es una ciencia capaz de producir verdades similares a las que genera la física. Sin embargo, para los que no aspiramos a semejante meta, pueden ser suficientes para arrojar luz –que aunque débil, siempre es mejor que la negrura– sobre el tema que nos ocupa.

Ya Chandler (1990), desde el punto de vista histórico, y Schumpeter (1942), desde el teórico, proporcionaron argumentos poderosos que ilustran el papel de la gran empresa en el desarrollo capitalista. Este papel es tanto más importante en los procesos de industrialización tardía, la mayor parte de los cuales tuvo una presencia dominante de este tipo de agente empresario, promovido, en general, activamente por parte de los respectivos Estados.

Y sin embargo, la corrupción, el *amiguismo* (*cronyism*), el *rent-seeking* *kruegeriano*, los abusos de poder en el mercado, etc., han estado presentes a lo largo de toda la historia del capitalismo. Han sido usualmente las grandes corporaciones y los grupos económicos los principales (aunque no los únicos) responsables de estos vicios, de los cuales obviamente el Estado ha sido co-responsable, tanto por acción como por omisión.

Más aún, muchas veces una empresa que en determinado momento de la historia (o en cierto sector de actividad o en determinado país) es *rent-seeker* o *crony* del poder –o erige barreras artificiales de entrada en los mercados, o desplaza por medios ilegítimos a sus competidores–, puede ser en otro momento, sector o país, una firma innovadora, portadora de ganancias de eficiencia microeconómica, generadora de proyectos de inversión de alto riesgo o aliada en los programas de desarrollo económico que diseñan los gobiernos. Nuevamente, no se trata entonces de empresas (o empresarios) *schumpeterianas* o *rentistas*, sino de empresas que asumen conductas del primer o segundo tipo de acuerdo al contexto en el que actúan –incluyendo aquí cuán *manipulable* es ese contexto por parte de los agentes privados–, sus capacidades acumuladas y su percepción del futuro.

A nuestro juicio, para entender este complejo escenario es preciso volver a un tema central de este trabajo: las instituciones cuentan. Las conductas empresarias siempre están guiadas por el principio de búsqueda del beneficio y es el marco institucional –junto con la macro– el que define dónde se encuentran los beneficios. Por cierto, las grandes corporaciones tienen a su disposición medios de los cuales las pequeñas carecen para alcanzar este objetivo, y es por ello que su conducta muchas veces es adversa para el progreso económico y social. Pero también tienen medios que firmas de menor tamaño no poseen para viabilizar ese progreso, en particular en el plano de las inversiones, el cambio tecnológico y la eficiencia microeconómica. Es el marco institucional en el que las grandes firmas se desenvuelven –entendido, como vimos antes, como las *reglas de juego* que determinan el esquema de incentivos que enfrentan los agentes económicos– el que orientará sus conductas en uno u otro sentido.

Por cierto, la gran empresa puede, por su poder económico, intentar alterar ese marco institucional en su favor, buscando obtener rentas *improductivas* a través de sus relaciones y su influencia sobre el aparato estatal, en lugar de someterse a la disciplina de la competencia en el mercado. El punto es que los países que hoy son

desarrollados, o que han avanzado sostenidamente en el sendero de la industrialización aún sin haberlo recorrido en su totalidad, han sido capaces de evitar que este último tipo de conductas predomine en el largo plazo –no eliminándolas, sino conteniéndolas–.

Es crucial, en este sentido, el relacionamiento entre Estado y sector privado. Mientras los autores ortodoxos ven sólo *rent-seeking*, corrupción e ineficiencias, y buena parte del marxismo la adaptación del Estado a las necesidades del gran capital, creemos que la evidencia histórica da cuenta de cómo en casi todas las experiencias de industrialización tardía se ha dado alguna forma de asociación –más o menos explícita– entre el Estado y la *elite* empresaria sobre la cual han pivotado las respectivas estrategias de desarrollo. En otras palabras, las vinculaciones estrechas entre Estado y sector privado no necesariamente desembocan en *repúblicas bananeras*, gobiernos *predadores* al estilo del Zaire de Mobutu o paraísos del *rent-seeking* como la India que inspiró a Anne Krueger para acuñar su tan difundido concepto.

El caso de Corea ejemplifica bien esta relación. En su experiencia de desarrollo de posguerra, la primera década fue de extendida corrupción y *rent-seeking*, con los nacientes *chaebols* como protagonistas principales. Desde los años '60, y en otro marco institucional y macroeconómico, esos mismos agentes empresarios corruptos se transformaron en líderes de uno de los procesos de industrialización más rápidos de la historia mundial. En este proceso, entre el Estado y los *chaebols* se generó una compleja trama de relaciones destinadas a viabilizar los planes desarrollistas que permitieron la transformación de la economía coreana (como antes había ocurrido en Japón).

La corrupción y el *amiguismo* no estuvieron ausentes de este proceso, tal como está bien documentado. Pero fueron contenidos o limitados por la presencia de una política industrial coherente que apuntaba a objetivos de competitividad y desarrollo tecnológico y un Estado meritocrático y autónomo, pero a la vez enraizado en la sociedad a través de los canales de interacción con el sector privado. Cuando este último, o más bien los *chaebols*, alcanzaron un poder económico tal que les permitió independizarse de la tutela del Estado, y éste perdió las herramientas de disciplinamiento contenidas en la antigua política industrial, aquellos viejos vicios volvieron a predominar, dando lugar, junto con la influencia de factores externos propios del marco económico internacional de los '90, a la crisis (ver Chudnovsky *et al*, 2003).

Sin embargo, tras la crisis de 1997, la economía coreana volvió a crecer a ritmo rápido, y muchos *chaebols* son hoy jugadores globales que invierten y desarrollan tecnologías en sectores altamente competitivos a nivel mundial (naturalmente, parece difícil suponer que esos logros siguen basándose en alguna forma de *crony capitalism*), en tanto que otros desaparecieron, se achicaron o fueron vendidos. No vamos aquí a hacer un balance de los pros y contras del papel de los *chaebols* en la economía coreana, pero lo que queremos destacar es que dicho papel ha sido claramente cambiante, por lo cual un mismo país puede atravesar fases *virtuosas* y otras de crisis aún con los mismos actores. Sería simplista, entonces, señalar que los *chaebols* fueron *schumpeterianos* o *rent-seekers*; mejor es entender que ambos rasgos estuvieron presentes en sus conductas, habiendo cambiado el balance entre uno y otro extremo en función del propio avance del proceso de desarrollo en Corea y las transformaciones económicas y políticas a él asociadas.

9. Reflexiones para el caso argentino

¿Qué reflexiones podemos extraer, a partir de lo expuesto, para analizar el tema del rol del empresariado en el proceso de desarrollo económico argentino? Como ya lo hemos dicho en repetidas ocasiones a lo largo del trabajo, los empresarios tienen la misma racionalidad e inclinaciones en todas partes, y lo que buscan, en general y más allá de casos particulares, es ganar dinero por el medio más simple que tengan a su alcance.

Los empresarios argentinos, entonces, no se diferencian genética o culturalmente de sus colegas de otros países. Lo que los diferencia es que han vivido y viven en la Argentina. Sin dudas, en tanto clase social poderosa, han contribuido decisivamente a que la Argentina haya sido y sea lo que hoy es, pero sus conductas han sido un ingrediente más en una compleja trama de factores y causalidades que, ni más ni menos, están detrás de la larga serie de frustraciones que ha venido experimentando el país desde varias décadas atrás. Como lo señala Fanelli (2004): “*más allá de que hay ciertos grupos que han hecho de la depredación su ventaja comparativa, sería difícil explicar nuestros problemas económicos sólo en base a la conducta de estos grupos. Estos grupos son pescadores de río revuelto. Pero... el río se revuelve debido a la volatilidad macroeconómica y las debilidades institucionales*” (p. 31).

Por cierto, esto no implica pasar de la hipótesis simplificadora que va de los malos empresarios al pobre desempeño económico, a otra que sugiere que los empresarios son simples *víctimas* de un desafortunado contexto económico y social. Mucho menos supone suscribir las ideas que sugieren que el Estado argentino fue *predador* de la actividad privada –ya que ello sólo podría haber ocurrido con un Estado *fuerte* enfrentándose a un sector privado *débil*, representación que entendemos no puede ser aplicable al caso argentino–.

Repitémoslo una vez más: los empresarios, si pueden, y como ya lo temía Adam Smith antes que Marx, utilizarán toda posible fuente de ganancia que surja de aprovechar su capacidad de imponer su poder ante el resto de la sociedad. En esto nuestros empresarios no han hecho nada distinto que sus colegas de otras partes del mundo. Lo que ha fallado es el marco institucional que contuviera tales conductas.

Como fue enfatizado más arriba, la cuestión no es distinguir entre empresarios *schumpeterianos* y *rentistas*, sino entre conductas empresarias en donde la búsqueda de la ganancia se hace por medios *schumpeterianos* y otras en donde se recorre el camino del *rent-seeking*. En este sentido, en la Argentina, como en cualquier otro país, la historia muestra evidencia de ambos tipos de conductas. A su vez, si la imagen pública de los empresarios argentinos está asociada más con el *rent-seeking* que con la competencia *schumpeteriana*, cuando se examina el desempeño macroeconómico e institucional del país en el largo plazo, resulta claro que habría sido muy raro encontrar generalizadamente desempeños empresarios innovativos y dinámicos sostenidos en el tiempo. Si la inversión y el cambio tecnológico son afectados negativamente por la incertidumbre, la volatilidad macroeconómica y el cambio en las reglas de juego –todos elementos que inducen más bien conductas cortoplacistas y una fuerte preferencia por la flexibilidad en las decisiones empresarias–, el caso argentino nos ofrece una confirmación muy evidente de esa hipótesis general (ver López, 2006).

Sin embargo, más que volver sobre el pasado, en el cierre de este trabajo nos interesa mirar el futuro, y plantear una pregunta que consideramos clave en el contexto de la Argentina post-Convertibilidad: ¿cómo hacer para que, de aquí en adelante, en la Argentina prevalezcan las conductas *schumpeterianas* y se reduzca el espacio para las conductas *rentistas*?

Enfocaremos la respuesta a esta pregunta a partir de los conceptos claves del enfoque evolucionista. Desde dicho enfoque, los procesos de desarrollo económico requieren, para ser exitosos, que continuamente se estén generando *novedades* (nuevas tecnologías, productos, empresas, rutinas de negocios, etc.) dentro del sistema económico. Por otro, dichas novedades van siendo filtradas por la acción de *mecanismos selectivos* que determinan, por ejemplo, si las conductas empresarias que sobreviven y prosperan son aquellas basadas en capacidades innovativas y productivas o en la habilidad para obtener rentas a través del *lobby* con el Estado, las prácticas monopólicas y/o la especulación financiera.

Si concentramos primero nuestra atención en los mecanismos de generación de *novedades*, finalmente estamos hablando de las condiciones que permiten –o dificultan, según el caso– el surgimiento y consolidación de nuevas empresas, así como los procesos de aprendizaje e innovación en las firmas ya existentes. En el primer caso, la agenda de políticas pasa, entre otras cosas, por reformular algunos aspectos regulatorios (i.e. *desburocratización* de trámites) y tributarios, así como por facilitar el acceso al crédito (*capital semilla* y *capital de riesgo*), favoreciendo especialmente la creación de empresas en sectores *nuevos*.

Sin embargo, también es necesario considerar que la sociedad argentina no parece valorizar adecuadamente la carrera empresarial, tal como se refleja, por ejemplo, en la actitud prevaleciente hacia el tema en buena parte del mundo universitario (Kantis *et al*, 2001). Si bien esto puede traslucir, en cierta medida, inclinaciones ideológicas en una parte influyente de los formadores de opinión y la intelectualidad local, también es producto de una historia en la cual la población no asocia, muchas veces por buenas razones, éxito individual y monetario con capacidades productivas y tecnológicas, sino con otros atributos menos *lustrosos* (capacidad de *lobby*, corrupción, evasión impositiva, etc.). Si bien claramente cambiar la imagen social del empresario llevará tiempo, es posible de todos modos trabajar, por ejemplo en el sistema educativo, para ir generando progresivamente una cultura más favorable hacia la actividad empresarial en el país.

En cuanto al segundo tema, para que las firmas locales avancen en sus procesos de aprendizaje evolutivo e incrementen sus capacidades tecnológicas e innovativas es preciso abordar las fallas de mercado y los otros obstáculos que dificultan el acceso al financiamiento, el capital humano y la información y el conocimiento científico-tecnológico necesarios para competir eficientemente en el nuevo escenario local e internacional. Se requieren profundas reformas, entonces, en estos ámbitos, incluyendo la necesidad de mejorar el funcionamiento del sistema financiero y el mercado de capitales, así como de estrechar vínculos entre educación, ciencia y tecnología y el mundo de la producción.

Dentro de las reformas mencionadas queremos hacer hincapié en un punto clave: la necesidad de generar una suerte de *círculo virtuoso* entre el desarrollo del mercado de capitales y la mejora de los mecanismos de *corporate governance* de las empresas locales. Recientemente se han vertido críticas a las empresas argentinas por no abrir su capital en el mercado de valores, actitud que respondería tanto al temor a la pérdida de control como al deseo de evitar exponerse a la disciplina de transparencia necesaria para cotizar públicamente sus acciones. Sin embargo, más allá de actitudes *culturales*, también la historia pasada nos permite entender el subdesarrollo del mercado de valores –por ejemplo, las dificultades para separar propiedad y control en un contexto de inestabilidad macro e institucional (Fanelli, 2004)–. Naturalmente, por mucho que mejoren los mecanismos de gobierno corporativo, el mercado de valores no se desarrollará si la Argentina reingresa en un sendero de volatilidad. Esto no obsta, por supuesto, a alentar reformas en esa área y estimular a las firmas a que mejoren dichos mecanismos, ya que, si se consolida un esquema macro estable y se avanza hacia marcos institucionales que favorezcan las inversiones a largo plazo, se podrá generar el tipo de círculo virtuoso del que hablábamos más arriba, ya que en ese escenario será más factible que el mercado de valores se convierta en una opción real tanto para los ahorristas individuales e institucionales como para las empresas que buscan financiamiento para invertir.

Si ahora pasamos al tema de los *mecanismos selectivos*, la agenda incluye, en primer lugar, y nada menos, la necesidad de que exista un marco macroeconómico e institucional estable –y que favorezca la difusión de conductas empresarias *schumpeterianas* y no *rent-seekers*–⁵⁹, de modo que se reduzca fuertemente el nivel de incertidumbre y volatilidad con el cual se han acostumbrado a operar los agentes económicos en las últimas décadas.

Naturalmente, esto no puede conseguirse de un día para otro. Los economistas aún discrepan sobre las políticas necesarias para garantizar la estabilidad macro, y tampoco hay recetas claras para el cambio institucional, ya que, como vimos antes, no sabemos aún cómo surgen las *buenas* instituciones (o persisten las *malas*) y ya se ha probado que la *importación* de *buenas instituciones* tampoco funciona. En cualquier caso, dado que el *pasado la condena*, el objetivo de alcanzar credibilidad en las reglas de juego, instituciones fuertes y certidumbre en la evolución de la macro será seguramente algo que a la Argentina le costará un buen tiempo conseguir, pero sin lo cual no sólo no habrá conductas empresarias *schumpeterianas* sino tampoco, ciertamente, un proceso de desarrollo económico sostenido.

Sin embargo, entendemos que la discusión sobre los mecanismos selectivos excede largamente los (muy relevantes) temas vinculados a derechos de propiedad⁶⁰ o consistencia de las reglas macro. Un aspecto central en la materia, por ejemplo, pasa por tener –y aplicar efectivamente– una adecuada legislación de defensa de la competencia⁶¹. En este sentido, debemos celebrar que recientemente se hayan revitalizado las investigaciones sobre prácticas distorsionantes de la competencia y los mercados –en las semanas previas a la finalización de este trabajo se conocieron dos casos de sanciones a grandes empresas por cartelización de mercados–. Continuar con esta tarea (en particular, si se la desvincula progresivamente de otros objetivos de política económica de corto plazo, como el control de la inflación) es, entonces, muy relevante para angostar los caminos para la obtención de ganancias a través del abuso de posiciones dominantes o los acuerdos de reparto de mercados.

⁵⁹ La aclaración es relevante porque, como se señaló antes en este trabajo, no cualquier marco institucional estable es propicio para que los agentes económicos compitan vía innovación y productividad.

⁶⁰ Recordemos, de todos modos, los comentarios previos respecto de que el énfasis en la necesidad de respetar los derechos de propiedad no puede llevarse al extremo de defender cualquier *statu quo*, en tanto que, en cualquier país, puede ocurrir que los actuales detentadores de ciertos derechos de propiedad sean grupos que obstaculicen el proceso de desarrollo.

⁶¹ Ver Celani y Stanley (2005).

Pero creemos que el Estado debe ir más allá, ya que tanto desde determinados marcos teóricos –no *neoclásicos*, naturalmente–, como a partir de la evidencia empírica surgida del examen de muchas estrategias de industrialización exitosas, surge la posibilidad de implementar políticas *pro-desarrollo* (o *industriales, activas*, etc.) tendientes a estimular preferentemente el avance de determinadas actividades y/o sectores que se consideren especialmente deseables desde el punto de vista de los objetivos de desarrollo económico de largo plazo.

Dos obstáculos principales parecen cernirse sobre esta estrategia. El primero, que existen límites definidos desde los compromisos asumidos por el país a nivel multilateral y regional (OMC, MERCOSUR, etc.) que restringen fuertemente el tipo de instrumentos posibles de ser adoptados. De todos modos, aún con estos límites, creemos que existe un espacio para instrumentar algunas iniciativas (o potenciar y mejorar otras ya existentes), en la línea de las leyes dictadas o en discusión sobre software y biotecnología, o los instrumentos de promoción para el desarrollo tecnológico disponibles en el FONTAR.

El segundo es que en el pasado la Argentina ya intentó dicha estrategia y los resultados distaron de ser los mejores. A nuestro juicio, ello ocurrió principalmente porque el Estado argentino estuvo *fragmentado* y careció de las competencias y capacidades necesarias para negociar con el sector privado compromisos mutuos creíbles y ejecutables.

Aprendiendo de nuestra propia experiencia, y de la de otros países, en el actual escenario es esencial que, si se otorgan transferencias al sector privado, ellas tengan componentes de *reciprocidad* –esto es, contengan requerimientos en términos de desempeño de las empresas (I&D, exportaciones, empleo, etc.)–. A su vez, si el Estado argentino ha de diseñar, ejecutar y monitorear el cumplimiento de acuerdos con el sector privado, debe ser profundamente reformado, en pos de lograr objetivos vinculados a introducir mayor coherencia en su funcionamiento, meritocracia en sus métodos de selección y promoción del personal y estabilidad en los procesos de toma de decisiones.

Finalmente, queremos discutir brevemente la cuestión del liderazgo empresario en nuestro país. Al presente, el escenario sigue dominado por filiales de ET, más allá del retiro de algunas firmas extranjeras en privatizaciones, que ha sido compensado por la venta de varias grandes empresas locales a grupos brasileños (PECOM-Petrobrás, Quilmes-Ambev, Loma Negra-Camargo Correa). Entendemos que sería ilógico –y probablemente supondría conflictos internacionales serios– *combatir* de algún modo a las filiales extranjeras o poner restricciones a su operatoria. En cambio, sería plausible, tal como hemos escrito en otro trabajo (Chudnovsky y López, 2001), tener políticas destinadas a mejorar el impacto de dichas empresas sobre la economía argentina –*i.e.*, estimularlas a que realicen actividades de I&D y estrechen sus vinculaciones con el sistema científico tecnológico local, a que eleven sus exportaciones, desarrollen proveedores locales, etc.–, así como adoptar estrategias más activas de búsqueda de inversiones en sectores conocimiento-intensivos en los que el país cuenta con ventajas potenciales (es la estrategia seguida por países como Singapur o Irlanda, por ejemplo). Como parte de este mismo enfoque, la política pública debería tender a crear condiciones para que la presencia masiva de ET genere derrames positivos de productividad y capital humano hacia las empresas nacionales, en particular hacia las PyMEs.

Cabe, sin embargo, preguntarse, una vez más, si es posible que la Argentina se embarque en un proceso de desarrollo económico sustentable sin contar con el protagonismo de un conjunto de *campeones nacionales*, protagonismo que ha existido en muchas experiencias exitosas de industrialización tardía. Factores vinculados esencialmente al lugar en donde se toman las decisiones estratégicas para la corporación –de lo cual surgen importantes consecuencias en términos de asignación de proyectos de inversión, eslabonamientos locales, patrones de comercio, actividades de innovación, etc.– están entre los principales argumentos a favor de un estilo de desarrollo en el cual las grandes empresas de capital local jueguen un rol importante.

Los economistas *ortodoxos* objetarán estos argumentos debido a que, en su armazón conceptual, no hay razones para *preferir* unas empresas sobre otras, más allá de la selección que haga el mercado separando las *eficientes* de las *no eficientes*. Para la *heterodoxia*, en cambio, aquellos argumentos pueden tener sentido, pero el problema sería que las actuales grandes empresas locales pertenecen o representan a una *elite* incurablemente rentista y prebendaria, por lo cual sería necesario buscar una *nueva* burguesía nacional.

Por nuestra parte, aunque –como es obvio a partir de todo lo dicho en este trabajo– no suscribimos los argumentos recién expuestos, también distamos de pensar que existen condiciones para –o que, si existieran, sería deseable– replicar una estrategia de tipo *coreana*. Sin embargo, de ello no se deduce que la situación *óptima* sea una en la cual el Estado y el sector privado mantienen puramente relaciones *arm's-length*, como en el ideal *neoclásico*. En este sentido, creemos que existe la posibilidad de que, como parte de una estrategia de desarrollo en la cual el objetivo de profundizar las capacidades innovativas endógenas sea un componente central, se busquen vías –que no impliquen masivas transferencias de recursos ni el otorgamiento de rentas monopólicas, sino la provisión de adecuadas condiciones infraestructurales, por ejemplo–, para estimular la consolidación e internacionalización de algunas grandes empresas de capital nacional.

La tarea, a nuestro criterio, no es imposible ni insensata, pero sí muy difícil, en particular porque requiere transformaciones profundas en lo institucional, lo cual ya sabemos que es fácil de enunciar pero complejo de llevar adelante. Finalizamos entonces este trabajo con una nota de cautela: sin una reconstrucción profunda del Estado y de sus relaciones con la sociedad civil –necesaria, de hecho, para encarar reformas profundas en cualquiera de las áreas críticas para el gobierno de un país–, es probablemente mejor postergar toda propuesta de instrumentar políticas pro-desarrollo ambiciosas en sus objetivos y recursos, ya que en ese caso es altamente factible que nos encontremos con resultados similares a los obtenidos en el pasado, gracias a los cuales, justamente, al presente el capitalismo en la Argentina tiene un nivel de legitimidad bajo y los empresarios una mala imagen en la sociedad.

Bibliografía

- Acemoglu, D. (2005), *Modelling inefficient institutions*, mimeo, MIT, Cambridge, Mass.
- Achi, Z., Boulas, C., Buchanan, I., Forteza, J. y Zappei, L. (1998), *Conglomerates in emerging markets: tigers or dinosaurs?*, *Strategy & Business*, N° 11.
- Acuña, C. (1994), *El análisis de la burguesía como actor político*, *Realidad Económica*, N° 128.
- Amsden, A. (1989), *Asia's new giant: South Korea and late industrialization*, Oxford University Press, New York.
- Amsden, A. (2001), *The rise of the "rest": challenges to the west from late industrializing countries*, Oxford University Press, New York.
- Andersen, E. S. (2004), *Population thinking and evolutionary economic analysis: exploring Marshall's fable of trees*, DRUID Working Paper, N° 04-05, Aalborg.
- Aoki, M. (2001), *Toward a comparative institutional analysis*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- Azpiazú, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1987), *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Legasa, Buenos Aires.
- Barbero, M. y Rocchi, F. (2002), *Empresarios, empresas y asociaciones empresarias*, en Academia Nacional de Historia, Nueva Historia de la Nación Argentina, Tomo IX, Planeta, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/ Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Baumol, W. (1990), *Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive*, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, N° 5.
- Berensztein, S. y Spector, H. (2003), *Business, government and the law*, en Della Paolera, G. y Taylor, A. (eds.), *A new economic history of Argentina*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Best, M. (1990), *The new competition*, Harvard University Press, Massachusetts.
- Bisang, R. (1996), *Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina*, en Katz, J. (ed.), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, CEPAL/IDRC-Alianza Editorial, Santiago de Chile.
- Bisang, R. (1998), *La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina*, en Peres, W. (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, CEPAL-Siglo XXI.
- Brennan, G. y Buchanan, J. (1980), *The power to tax. Analytical foundations of a fiscal constitution*, Cambridge University Press.
- Buchanan, J., Tollison, R. y Tullock, G. (eds.) (1980), *Toward a theory of a rent-seeking society*, Texas A&M University Press.
- Cavallo, D. (1984), *Volver a Crecer*, Sudamericana-Planeta, Buenos Aires.
- Celani, M. y Stanley, L. (2005), *Defensa de la competencia en Latinoamérica: aplicación sobre conductas y estrategias*, Serie Estudios y Perspectivas, 28, CEPAL, Buenos Aires.
- Chandler, A. (1990), *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*, Harvard Business School Press, Cambridge, Mass.
- Chang, H. (2000), *The hazard of moral hazard: untangling the asian crisis*, *World Development*, 28 (4).
- Chang, H. J. y Kozul-Wright, R. (1994), *Organizing development. Comparing the national systems of entrepreneurship in Sweden and South Korea*, *Journal of Development Studies*, Vol. 30, N° 4.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2001), *La transnacionalización de la economía argentina*, Eudeba, Buenos Aires.

- Chudnovsky, D., López, A. y Pupato, G. (2003), *Las recientes crisis sistémicas en países emergentes: las peculiaridades del caso argentino*, en Bruno, C. y Chudnovsky, D. (comp.), *Por qué sucedió? Las causas económicas de la reciente crisis argentina*, Siglo XXI de Argentina Editores, Buenos Aires.
- Claessens, S. y Fan, J. (2002), *Corporate governance in Asia: a survey*, *International Review of Finance*, Vol. 3, N° 2, Junio.
- Coase, R. (1937), *The nature of the firm*, *Economica*, Vol. 4, N° 16.
- Cochran, T. (1960), *Cultural Factors in Economic Growth*, *Journal of Economic History*, Vol. 20 (4).
- Colander, D. (2000), *The death of neoclassical economics*, *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 22 (2).
- Coriat, B. y Weinstein, O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, *Le livre de poche*, Paris.
- Dal Bó, E. y Kosacoff, B. (1998), *Líneas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural*, en B. Kosacoff (ed.), *Estrategias Empresariales en Tiempos de Cambio*, Universidad de Quilmes, Argentina.
- Dixit, A. y Pindyck, R. (1994), *Investment under uncertainty*, Princeton U. Press, Princeton.
- Donato, V. (1996), *Incertidumbre ambiental y procesos productivos 'de alta densidad contractual': la dinámica estructural de la industria argentina durante el período de megainflación (1975-1990)*, *Desarrollo Económico*, Vol. 35, N° 140, enero-marzo.
- Doner, R., Ritchie, B. y D. Slater (2005), *Systemic vulnerability and the origins of developmental states: northeast and southeast Asia in comparative perspective*, *International Organization*, Vol 59, N° 2.
- Erber, F. (1999), *O sistema de inovações em uma economia monetária: uma agenda de pesquisas*, en Cassiolato, J. E. y Lastres, H. (eds.), *Globalização & inovação localizada. Experiências de sistemas locais no Mercosul*, IBICT/MCT, Brasília.
- Evans, P. (1989), *Predatory, developmental and other apparatuses: a comparative political economy perspective on the Third World State*, *Sociological Forum*, Vol. 4 (4), pp. 561-587.
- Evans, P. (1995), *Embedded autonomy. State and industrial transformation*, Princeton Univ Press, New Jersey.
- Fanelli, J. M. (2004), *Desarrollo financiero, volatilidad e instituciones. Reflexiones sobre la experiencia argentina*, Fundación PENT, Documento de Trabajo 2004-003, Buenos Aires.
- Fanelli, J. y Frenkel, R. (1996), *Estabilidad y estructura: interacciones en el crecimiento económico*, en Katz, J. (ed.), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, CEPAL/IDRC-Alianza Editorial, Santiago de Chile.
- FIEL (1987), *El fracaso del estatismo*, Sudamericana-Planeta, Buenos Aires.
- Filloi, T. (1961), *Social factors in economic development: the Argentine case*, MIT Press, Cambridge.
- Fleming, W. (1979), *The cultural determinants of entrepreneurship and economic development: a case study of Mendoza Province, Argentina, 1861-1914*, *The Journal of Economic History*, Vol. 39, N° 1.
- Galbraith, J. K. (1974), *El poder y el economista útil*, *El Trimestre Económico*, XLI, enero-marzo, pp. 231-247.
- Galiani, S. y Heymann, D. (2005), *Economía del desarrollo: algunas notas para una agenda*, mimeo, Buenos Aires.
- Galiani, S., Heymann, D. y Tommasi, M. (2003), *Great expectations and hard times: the Argentine convertibility plan*, *Economía. Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association*, Vol. 3 (2), pp. 109-160.
- Grampp, W. (2000), *What did Smith mean by the invisible hand?*, *Journal of Political Economy*, Vol. 108(3), pp. 441-465.

- Guissarri, A. (1988), *De las rentas del crecimiento y de las rentas del estancamiento*, XXIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, La Plata, Noviembre.
- Haggard, S. (1994), *Politics and institutions in the world Bank's East Asia*, en Fishlow, A., Gwin, C., Haggard, S., Rodrik, D. y Wade, R. Miracle or design? Lessons from the East Asian Experience, Overseas Development Council, Policy Essay No 11, Washington D.C.
- Haggard, S. (2000), *The political economy of the Asian financial crises*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Hora, R. (2002b), *¿Landowning bourgeoisie or business bourgeoisie? On the peculiarities of the Argentine economic elite, 1880-1945*, Journal of Latin American Studies, Vol. 34, N° III, Agosto.
- Kang, D. (2002), *Bad loans to good friends: money politics and the developmental state in South Korea*, International Organization, 56, 1, pp. 177-207.
- Kang, D. (2003), *Transaction costs and crony capitalism in East Asia*, Comparative Politics, Vol. 35, N° 4, Julio.
- Kantis, H., P. Angelelli, F. y Gatto, R. (2001), *Nuevos emprendimientos y emprendedores: de qué depende su creación y supervivencia? Explorando el caso argentino*, UNGS-LITTEC, DT 2001-02, Buenos Aires.
- Kantis, H., Ishida, M., y Komori, M. (2002), *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- Keynes, J. M. (1936), *The general theory of employment, interest and money*, Harcourt, Londres.
- King, R. y R. Levine (1993), *Finance, entrepreneurship, and growth: theory and evidence*, Journal of Monetary Economics, December, 32(3), pp. 513-42.
- Kirzner, I. (1973), *Competition and entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Knight, F. (1921), *Risk, uncertainty and profit*, Hart, Schaffner & Marx, Boston.
- Kosacoff, B. (2000), *Corporate strategies under structural adjustment in Argentina. Responses by industrial firms to a new set of uncertainties*, St. Antony's Series, St. Antony's College and Antony Rowe Ltd., Wiltshire.
- Kosacoff, B. y Ramos, A. (2005), *Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina*, Boletín Informativo Techint N° 318, septiembre-diciembre.
- Krueger, A. (1974), *The political economy of the rent-seeking society*, American Economic Review, 64, 291-303.
- Krueger, A. (1990), *Government failures in development*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 4, N° 3, pp. 9-23.
- Krueger, A. (2002), *Why crony capitalism is bad for economic growth*, en S. Haber (ed.), *Crony capitalism and economic growth in Latin America: theory and evidence*, Hoover Institution Press.
- Lal, D. (1988), *The Hindu equilibrium (2 Vols.)*, Clarendon Press, Oxford.
- Lambi, I. (1962), *The protectionist interests of the German iron and steel industry 1880-1913*, Journal of Economic History, Vol. 22.
- Langlois, R. (1987), *Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur*, presentado en la History of Economics Society Annual Meeting, Junio, Boston.
- Langlois, R. N. y Cosgel, M. (1993), *Frank Knight on risk, uncertainty, and the firm: a new interpretation*, Economic Inquiry, Vol. 31(3), pp. 456-65.
- Lee, C. (1992), *The government, financial system and large private enterprises in the economic development of South Korea*, World Development, Vol. 20, N° 2, 187-197.
- Leff, N. (1976), *Capital markets in the less developed countries: the group principle*, en R. McKinnon (ed.), *Money and finance in economic growth and development*, Marcel Dekker, Inc., Nueva York.
- Leff, N. (1978), *Industrial organization and entrepreneurship in the Developing Countries: the economic groups*, Economic Development and Cultural Change, Vol. 26, N° 4, pp 661-75.

- Leff, N. (1979), *Entrepreneurship and economic development: The problem revisited*, Journal of Economic Literature, Vol. 17, pp. 46-64.
- Leibenstein, H. (1968), *Entrepreneurship and development*, American Economic Review Papers & Proceedings, Vol. 58, 2, pp. 72-83.
- Leibenstein, H. (1979), *The general X-efficiency paradigm and the role of the entrepreneur*, en Rizzo, M. (ed.), Time, uncertainty and disequilibrium: explorations on Austrian themes, Lexington Books.
- López, A. (1996), *Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto*, Revista Buenos Aires Pensamiento Económico, N° 1.
- López, A. (2006), *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: El caso argentino*, CEPAL, Buenos Aires.
- MacCulloch, R. y Di Tella, R. (2002), *Why doesn't capitalism flow to poor countries*, Harvard NOM Working Paper N° 02-43.
- Marglin, S. (1974), *What bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production (Part I)*, Review of Radical Political Economics, Vol. 60, pp. 60-112.
- Marx, K. y Engels, F. (1848), *Manifiesto of the communist party*, Londres.
- Miliband, R. (1969), *The state in capitalist society*, Weidenfeld & Nicolson, Londres.
- Morck, R. y Steier, L. (2005), *The global history of corporate governance: an introduction*, en Morck, R. (ed.), A history of corporate governance around the world: family business groups to professional managers, The University of Chicago Press.
- Morck, R. y Nakamura, M. (2005), *A frog in a well knows nothing of the ocean. A history of corporate ownership in Japan*, en Morck, R. (ed.), A history of corporate governance around the world: family business groups to professional managers, The University of Chicago Press.
- Murphy, K., Shleifer, A. y Vishny, R. (1990), *The allocation of talent: implications for growth*, Quarterly Journal of Economics, Vol. 106(2), pp. 503-30, Mayo.
- Nelson, R. (1990), *Capitalism as an engine of progress*, Research Policy, Vol. 19, N° 3.
- Nelson, R. (1991), *Why do firms differ, and how does it matter?*, Strategic Management Journal, Vol. 12.
- Nelson, R. (1992), *Schumpeter and contemporary research on the economics of innovation*, mimeo, Columbia University.
- Nelson, R. y Winter, S. (1974), *Neoclassical versus evolutionary theories of economic growth: critique and prospectus*, Economic Journal, Vol. 84.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982), *An evolutionary theory of economic change*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Nochteff, H. (1994), *Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina*, en Azpiazu, D. y Nochteff, H. El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, Neoconservadurismo y elite económica en la Argentina, FLACSO/Tesis-Norma, Buenos Aires.
- Nogués, J. (1986), *The nature of Argentina's policy reforms during 1976-81*, World Bank Staff Working Papers, N° 765, Washington D.C.
- North, D. (1992), *The new institutional economics and development*, Washington University, St Louis.
- North, D. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Olson, M. (1965), *The logic of collective action*, Harvard University Press.
- Pindyck, R. (1991), *Irreversibility, uncertainty, and investment*, Journal of Economic Literature, Vol. 29 N° 3, pp. 1110-1148.
- Pindyck, R. y Solimano, A. (1993), *Economic instability and aggregate investment*, NBER Working Papers 4380, Cambridge, Mass.
- Rodríguez, C. (1988), *Estabilización versus cambio estructural: la experiencia argentina*, CEMA Working Paper 62, Buenos Aires.

- Rodrik, D. (1994), *King Kong meets Godzilla: the World Bank and the east asian miracle*, en Fishlow, A. et al, *Miracle or design? Lessons from the east asian experience*, Overseas Development Council, Policy Essay N° 11, Washington, DC.
- Rodrik, D. (2004), *Growth strategies*, en Aghion, P. y Durlauf, S (eds.), *Handbook of economic growth*, revised October 2004, en prensa.
- Ross Schneider, B. (1998), *Elusive synergy: business-government relations and development*, *Comparative Politics*, Vol. 31, N° 1, pp.101-122.
- Sábato, J. F. (1988), *La clase dominante en la Argentina moderna*, CISEA/GEL, Buenos Aires.
- Schramm, C. (2003), *Building entrepreneurial economies*, Foreign Affairs, Julio-Agosto.
- Schumpeter, J. (1934), *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, socialism, and democracy*, Harper and Brothers, Nueva York.
- Schvarzer, J. (1995), *Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión*, *Revista Mexicana de Sociología*, N° 4.
- Schvarzer, J. (1996), *La Industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1997), *Los grandes grupos económicos argentinos: Un largo proceso de retirada estratégica no convencional*, CISEA, Buenos Aires.
- Sciascia, S. y De Vita, R. (2004), *The development of Entrepreneurship Research*, *Liuc Papers* n. 146, Serie *Economia aziendale* 19, Abril.
- Shirley, M. (2005), *Institutions and development*, en Ménard, C. y Shirley, M. (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer.
- Simon, H. (1957), *Models of man: social and rational*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- Song, J. y Cho, D. (2002), *Diversification strategies and the formation of Korean big business groups (Chaebols): resource-based and institutional perspectives on the causes of diversification*, Discussion Paper Series, N° 9, APEC Study Center, Columbia University.
- Stigler, G. (1971), *The economic theory of regulation*, *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2: 3-21.
- Tullock, G. (1967), *The welfare costs of tariffs, monopolies and theft*, *Western Economic Journal*, 5, pp. 224-232.
- Tullock, G. (2003), *The origin rent-seeking concept*, *International Journal of Business and Economics*, Vol. 2, N°. 1, 1-8
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., y Thurik, R. (2001), *An eclectic theory of entrepreneurship*, Tinbergen Institute Discussion Paper, 2001-030/3, Amsterdam.
- Wade, R., (1998), *The Asian debt-and-development crisis of 1997-?: causes and consequences*, *World Development*, 26 (8) pp. 1535-1553.
- Webb, S. (1980), *Tariffs, cartels, technology, and growth in the German steel industry, 1879 to 1914*, *Journal of Economic History*, 40(2), 309-329.
- Weber, M. (1955), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Williamson, O. (1985), *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*, The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O. (1991), *The logic of economic organization*, en Williamson, O. y Winter, S. (eds.), *The nature of the firm. Origins, evolution, and development*, Oxford University Press, Nueva York.
- Winter, S. (1991), *On Coase, competence and the corporation*, en Williamson, O. y Winter, S. (eds.), *The nature of the firm. Origins, evolution, and development*, Oxford University Press, Nueva York.
- World Bank (1993), *The East Asian miracle. Economic growth and public policy*, Oxford University Press.

Internacionalización de los distritos industriales: vínculos financieros y nuevas estrategias

Michele Bagella

Universidad de Roma
"Tor Vergata"

Deseo agradecer a Fiammetta Rossetti por la valiosa ayuda recibida en la edición de este artículo. Naturalmente la responsabilidad de lo escrito es del autor.

El artículo analiza las estrategias utilizadas por las empresas de los distritos italianos para enfrentar los cambios del contexto macroeconómico que se producen en la década del '90.

El autor sostiene que el futuro de los distritos industriales en Italia dependen de la posibilidad de 1) alcanzar acuerdos entre las empresas del distrito y las universidades locales y extranjeras, 2) alcanzar acuerdos para aumentar la inversión extranjera directa y los procesos de outsourcing, 3) ampliar las carteras de crédito y las emisiones de bonos de distrito además de desarrollar nuevos instrumentos financieros para enfrentar los riesgos que plantea la globalización.

1. Los distritos industriales y la competencia internacional

En el curso de los años '90 las perspectivas de crecimiento de los distritos industriales (DI) italianos¹ han ido cambiando progresivamente. A causa de importantes cambios en el escenario macroeconómico mundial generado por la siempre creciente liberación de los movimientos de capitales y del comercio, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) pertenecientes a los DI han tenido que enfrentarse con:

- > una creciente fragmentación de la demanda;
- > una competencia creciente por parte de los costos.

Algunos datos ofrecen un ejemplo significativo de las dificultades competitivas como consecuencia de dichos cambios. En 2004 se han registrado reducciones importantes en las exportaciones de los sectores de calzado (Monsummano -30%), de las joyas (Arezzo y Vicenza -31/32%), de las pieles, (Solofra -41,5%) y de los muebles (Bassano del Grappa -35,3%). A pesar de todo esto, en el mismo año, otros DI han incrementado sus exportaciones sobre todo en el sector de los componentes eléctricos (Etna Valley +2,7%), del instrumental médico (Mirandola +8,6%) y de la óptica (Cadore - Padova +12,2%). Considerados como representativos del total del muestreo, dichos procesos ilustran cómo en el seno de los DI se están produciendo procesos evolutivos del tipo *schumpeteriano* de incremento de algunos sectores con más alto contenido tecnológico y de empobrecimiento de otros con tecnología más obsoleta. Al mismo tiempo, son expresiones de una tendencia al cambio de especializaciones de la industria italiana que se manifestará en su conjunto en el mediano y largo plazo, con el consiguiente cambio de la geografía productiva que

¹ Economías locales, modelos de aglomeración y apertura internacional, *New researches on territorial development*, Bank of Italy 2004.

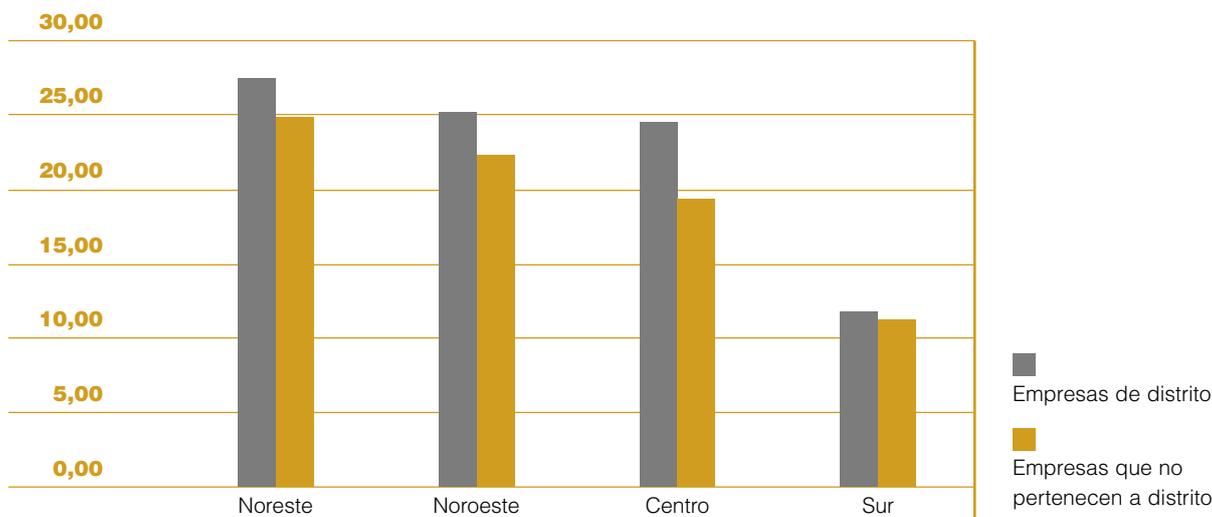
hasta ahora ha prevalecido. Por lo tanto dichos procesos están acompañados por importantes desarrollos de estrategia productiva y de mercado por parte de las Pymes de los DI, concernientes:

- > al aumento de sus actividades de internacionalización
- > a la evolución de los modelos de producción seguidos hasta ahora.

Como es sabido, la actividad tradicional de la internacionalización de las empresas está representada por las exportaciones y se mide por la tasa de las mismas sobre las ventas totales. Desde este punto de vista el *gráfico 1* pone en evidencia lo que en los años '90 ha significado para las empresas exportadoras la pertenencia a los distritos, diferenciados por macroárea.

Gráfico 1. Intensidad de las exportaciones = Exportaciones / ventas totales

(en porcentaje)



Los datos sobre la base de los cuales se originan los histogramas son de MedioCredito Centrale, Instituto bancario de máxima importancia que realiza a partir de 1989, cada tres años, una investigación cognoscitiva sobre un muestreo de 4800 empresas italianas. Dicha muestra constituye la más importante fuente de información sobre la Pyme en Italia, con diferencias que van desde el área geográfica a la facturación, fuentes de financiación, ocupación, sectores productivos y a las exportaciones. Sobre esta base Bagella, Becchetti Sacchi, (1997, 1998a, 1998b, 1998c, 2001) han seleccionado las empresas pertenecientes a un distrito industrial distinguiéndolas de las empresas que no pertenecen. El criterio adoptado para definir los submuestreos de empresas distritales y no distritales es aquel adoptado por el ISTAT, Instituto Italiano de Estadística, que considera como elemento base para la inclusión de las empresas en dichos muestreos a la comuna donde la empresa está ubicada.

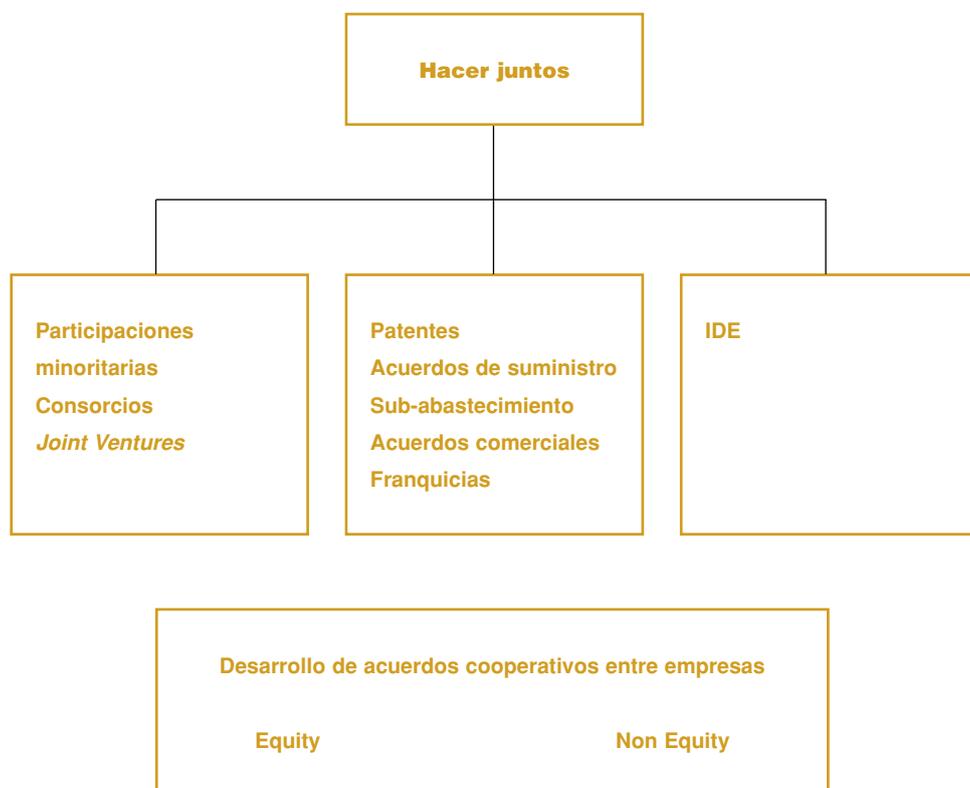
El gráfico se refiere al muestreo de 1995, y los histogramas ponen de manifiesto por orden la relación porcentual de la intensidad de las exportaciones sobre las ventas totales de las empresas consideradas en el muestreo (Bagella, Becchetti, Sacchi, 1998a 1998b). Se puede observar así cómo en cada macroárea italiana, de norte a sur, las empresas de los distritos han estado más presentes en los mercados internacionales respecto de las empresas que no pertenecen a los distritos. Ésto representa una prueba más del valor agregado ofrecido por el distrito a las Pymes que allí operan.

Fuente: Bagella M., Becchetti L., Sacchi S. (1998a y 1998b)

A la par hay que subrayar que en los años '90 se han incrementado, como consecuencia de la apertura de mercados, siempre más amplia en Europa y afuera, aquellas nuevas formas de internacionalización, que se definen bajo el slogan "Hacer juntos" (Gráfico 2). Fundadas sobre la colaboración productiva entre empresas de países distintos, dichas formas han sido experimentadas y desarrolladas con el fin de dar más competitividad a los respectivos procesos productivos y no solamente a aquellos comerciales y a fin de crear nuevos canales para insertarse en los tejidos productivos locales. "Hacer juntos" es, en efecto, una manera sintética de representar los distintos pactos y acuerdos internacionales puestos en marcha para alcanzar condiciones más eficientes durante el ciclo productivo. Como se puede ver en la síntesis ilustrada en el gráfico 2, dichos acuerdos conciernen a colaboraciones productivas y comerciales que brotan de *joint ventures*, de consorcios y de formas societarias en las cuales la propiedad es compartida por sujetos distintos, sean privados o instituciones. A tales tipologías de acuerdo se alínean inversiones directas en el exterior (IDE) que, desde el final del decenio pasado a hoy, están dando vida a significativos procesos de desplazamiento de las instalaciones de las empresas que operan en sectores con tecnologías más antiguas a las cuales nos referimos arriba. Un ejemplo significativo en tal sentido está representado por el sector del calzado en Rumania. Y no es el único.

Por lo tanto, si se analiza la distribución geográfica de las nuevas formas de internacionalización de las IDE y de *outsourcing* de las empresas italianas, se evidencia no sólo la dimensión cuantitativa del fenómeno, sino que se intuyen los cambios de estrategia y el futuro que está empezando a perfilarse para los mismos DI.

Gráfico 2. Nuevas formas de internacionalización



Cuadro 1. Áreas geográficas destinadas a la actividad de outsourcing y de IDE de las empresas distritales italianas (% sobre el total del muestreo de empresas; los totales incluyen posibles elecciones múltiples)

Descripción	%
Unión Europea	74,60
Países de Europa del Este	26,60
Países del Mediterráneo extra UE	11,90
América del Norte (USA, Canadá y México)	26,13
América Latina (Centro y América del Sur)	1,96
Asia	7,26

Fuente: Elaboración sobre datos de Unioncamere-Istituto Tagliacarne, *Las Pymes en la economía italiana, Informe 2002*.

Los porcentajes contenidos en el Cuadro 1 surgen de un muestreo de 4000 empresas que alcanzan hasta 4999 dependientes, seleccionadas por Unioncamere - Istituto Tagliacarne, institución que representa a las Cámaras de Comercio Italianas, en el 2002 (Unioncamere, *Las pequeñas y medianas empresas en la economía italiana, Informe 2002*). Se trata de una muestra representativa y estratificada sobre la base de un conjunto de parámetros como: clases de sectores manufactureros, clases jerárquicas, regiones, forma jurídica y pertenencia a un distrito industrial. En dicha muestra se distribuyó un cuestionario muy articulado y rico en informaciones, algunas referidas a la actividad de internacionalización.

Sobre la base de dichas informaciones se ha construido un panel referido a las empresas de distritos y empresas no distritales. Por cada una de ellas se ha destacado el destino de sus inversiones, acuerdos productivos y comerciales y joint ventures en las distintas áreas del mundo.

Sumando el número de las empresas que han instalado una actividad de internacionalización productiva en los distintos países, se llegó a identificar el total general y los totales por macroárea reflejados en el cuadro 1.

Observando el cuadro 1 se puede tener una visión completa del grado de presencia de las Pymes en los distritos de los distintos continentes, y en las distintas macroáreas del mundo. En particular, la misma permite subrayar que:

- > **La Unión Europea** es el área más importante por la proyección productiva al exterior de las Pymes de los distritos italianos. El 74% de las empresas distritales italianas señaladas en la muestra está presente con iniciativas de nuevas formas de internacionalización. Ello demuestra que la cercanía geográfica las favorece y que la misma continúa teniendo un valor fundamental para mantener y defender con éxito los mercados tradicionales de la competencia.
- > **Las dos áreas de Europa del Este y de los países del Mediterráneo** tomadas cada una por sí solas representan el 26% y el 11% respectivamente del total. Estos porcentajes muestran cómo la cercanía geográfica es todavía un factor importante, pero si se considera que se trata de áreas donde las respectivas economías necesitan de apoyo de *know how* y de tecnologías para iniciar procesos de desarrollo y de expansión de las empresas locales, se puede esperar que las mismas representen en el futuro una fuente de colaboración cada vez más importante para las empresas italianas. En su conjunto las mismas constituyen el área de mayor presencia de las Pymes después de la UE. A esto se agrega el hecho que el empuje para la expansión hacia el sudeste, además de la cercanía geográfica, aparece apoyada también por las condiciones muy favorables del costo del trabajo y del fisco para el inversor italiano. Los países que la integran son elegidos por lo tanto para establecer acuer-

dos productivos y por inversiones en instalaciones capaces de reducir los costos de producción sensiblemente más altos en Italia. Además de estas razones, la presencia de las Pymes en estos nuevos mercados debe observarse también en función de la expansión esperada de la demanda interna y de su crecimiento potencial.

- > *América del Norte* es el lugar donde está creciendo la nueva estrategia de las empresas de los DI. La misma se basa sobre el desarrollo de intensas relaciones con los centros de producción de nuevas tecnologías (universidades y grandes grupos industriales). El porcentaje de empresas que hacen acuerdos e IDE es significativa (más del 25% del total), también en consideración al hecho de que la distancia geográfica y los mayores costos que esto implica, evidentemente son más que retribuidos por las *performances* de las empresas.
- > *América del Sur* es el lugar donde las DI han dado vida a *joint ventures* con empresas locales en áreas restringidas para repetir las condiciones laborales de los DI en Italia. En la Argentina hay algunos ejemplos de esta iniciativa como la zona de Rafaela y Santa Catalina en Brasil (Bagella, 1997). Pero las recientes dificultades macroeconómicas de estos países han disminuido este proceso, que sin embargo aparece de estratégica importancia para su futuro. Más adelante retomaremos este punto.
- > *Asia y en particular China* presentan sin embargo un porcentaje de empresas de DI poco elevada pero que se prevé en crecimiento. Las Pymes de los DI italianos están explorando nuevas oportunidades de inversión, impulsadas por los costos competitivos y por las enormes probabilidades de crecimiento potencial en lo que respecta a los bienes de consumo y a la demanda interna. Hay que considerar que China, por sí sola, tiene una población de mil trescientos millones de habitantes y que crece a un ritmo de 50 millones cada dos años, el equivalente de la población italiana, y que la India ha superado los mil millones de habitantes. Uniendo estos números es fácil prever que si estos países continúan creciendo a ritmos actuales, China entre el 8 y el 10% anual, en los próximos 30 años la geografía económica mundial cambiará profundamente, a favor de ellos.

2. Local /Global en los Distritos Industriales

El conjunto de las colaboraciones productivas, las inversiones y su distribución geográfica tienden a reforzar la expectativas de que se intensifiquen en el futuro inmediato, siguiendo un trayecto geopolítico que se puede perfilar así:

- > América del Norte parece destinada a ser elegida para acuerdos en el área de sectores de alta tecnología
- > Asia, para los sectores de las grandes producciones en escala (bienes de consumo y de consumo duradero)
- > UE-25 para las producciones intermedias y para los servicios a las empresas
- > Europa del Este y países del Mediterráneo para las producciones desarrolladas a bajo costo
- > América Latina para la transferencia tecnológica especialmente a favor de las Pymes y de los DI locales, atesorando la experiencia italiana, adaptada a las nuevas condiciones dictadas por la competencia internacional. Particularmente en la Argentina y Brasil el objetivo de los acuerdos entre distritos italianos y distritos locales podrían inspirarse en el *slogan "crecer juntos"*, fundado en nuevas estrategias para la ampliación de los mercados internos y para el aumento de cuotas de los mercados internacionales.

Tales tendencias parecen confirmar algunos nuevos acuerdos que se refieren a las distintas áreas. Por ejemplo, empresas e instituciones italianas han cerrado últimamente acuerdos con empresas norteamericanas en algunos sectores tecnológicos relevantes como:

- > Mecánica, promovida por la red de laboratorios de los distritos de Bolonia
- > Nanotecnología para microelectrónica, promovida por los distritos de Padua
- > Biotecnología, promovida por los distritos de Milán
- > Telecomunicaciones, promovida por los distritos de Turín
- > Farmacia, promovida por los distritos de Nápoles
- > Microelectrónica, promovida por los distritos de Catania (Sicilia)

Otros ejemplos coherentes con lo expuesto precedentemente están ligados a los acuerdos que empresas italianas han llevado a cabo con empresas de los países del Mediterráneo y de Europa del Este, como así también con empresas brasileñas en la elaboración de la madera y en otros sectores. Estos acuerdos subrayan ante todo que las Pymes de los DI italianos están dando una *respuesta dinámica* a los desafíos competitivos impuestos por la globalización y no por el puro proteccionismo de la defensa de lo existente. Además, están mirando al futuro y están predisponiendo nuevas relaciones y nuevas presencias en los mercados capaces de dar vida a un *nuevo modelo* en el cual el distrito constituye el centro que como círculo luminoso se conecta con las periferias geográficas de los mercados de los *input* y de los *output*. Es decir, los DI se están ocupando de crear una nueva red internacional, en cuyo interior los factores históricos locales y los nuevos factores globales no son alternativos, sino más bien complementarios, y pueden interactuar dando a las dos almas *local* y *global* una nueva identidad que se puede denominar con el acrónimo *lobal*.

De tal metamorfosis de los DI se espera específicamente:

- > un aumento del valor de las competencias y de las ventajas históricas de los DI como núcleo de un sistema más amplio, capaz de crecer como una *network* global
- > la creación de nuevos canales para aumentar el conocimiento, para experimentar nuevas tecnologías y para adecuar las estructuras organizativas a los cambios externos
- > una mayor protección de marcas y patentes
- > la creación de nuevos canales de distribución en los mercados internacionales
- > la creación de nuevos *modelos de distrito llobal*.

Gráfico 3. LOcal y gloBAL se convierten en LOBAL

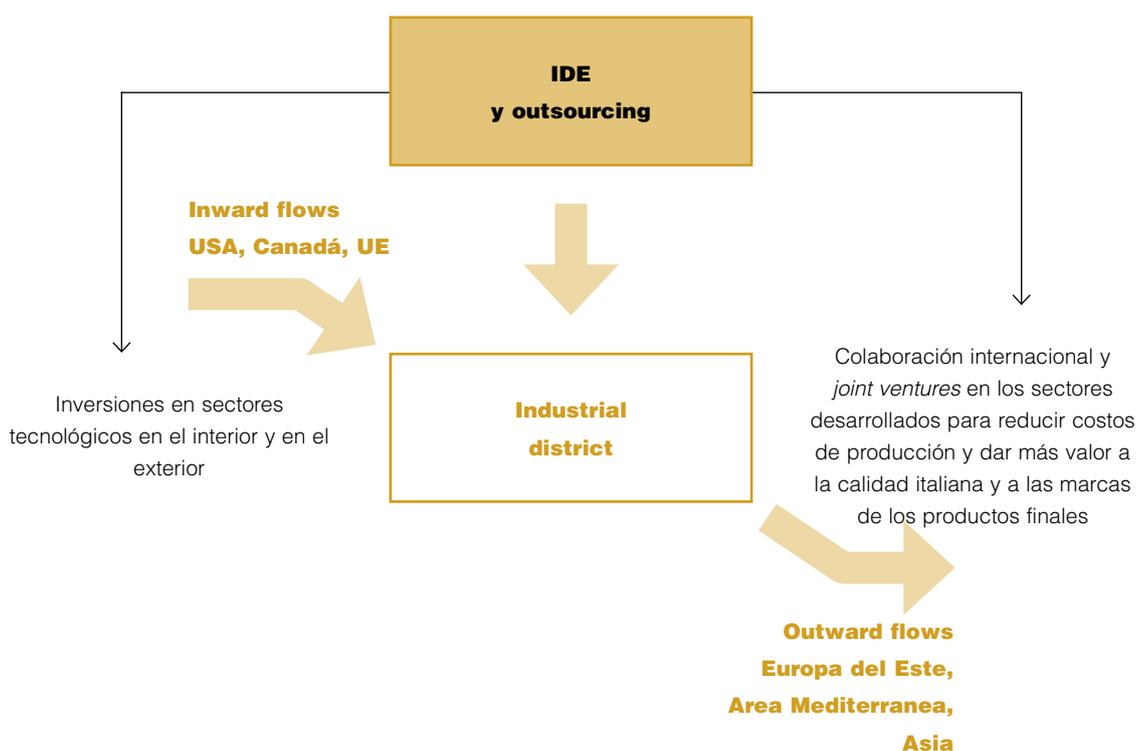


Los dos gráficos sintetizan lo expuesto, y ponen de manifiesto el camino que la internacionalización de las Pymes distritales está tomando.

Gráfico 4. Local y gloBAL se convierten en LOBAL(2)



Gráfico 5. Aumentar la calidad para ser más competitivos



3. Nuevos riesgos y nuevos productos financieros

Yendo más a fondo en el análisis de las nuevas formas de internacionalización aquí delineadas, es necesario subrayar dos aspectos cruciales ulteriores en el proceso en marcha.

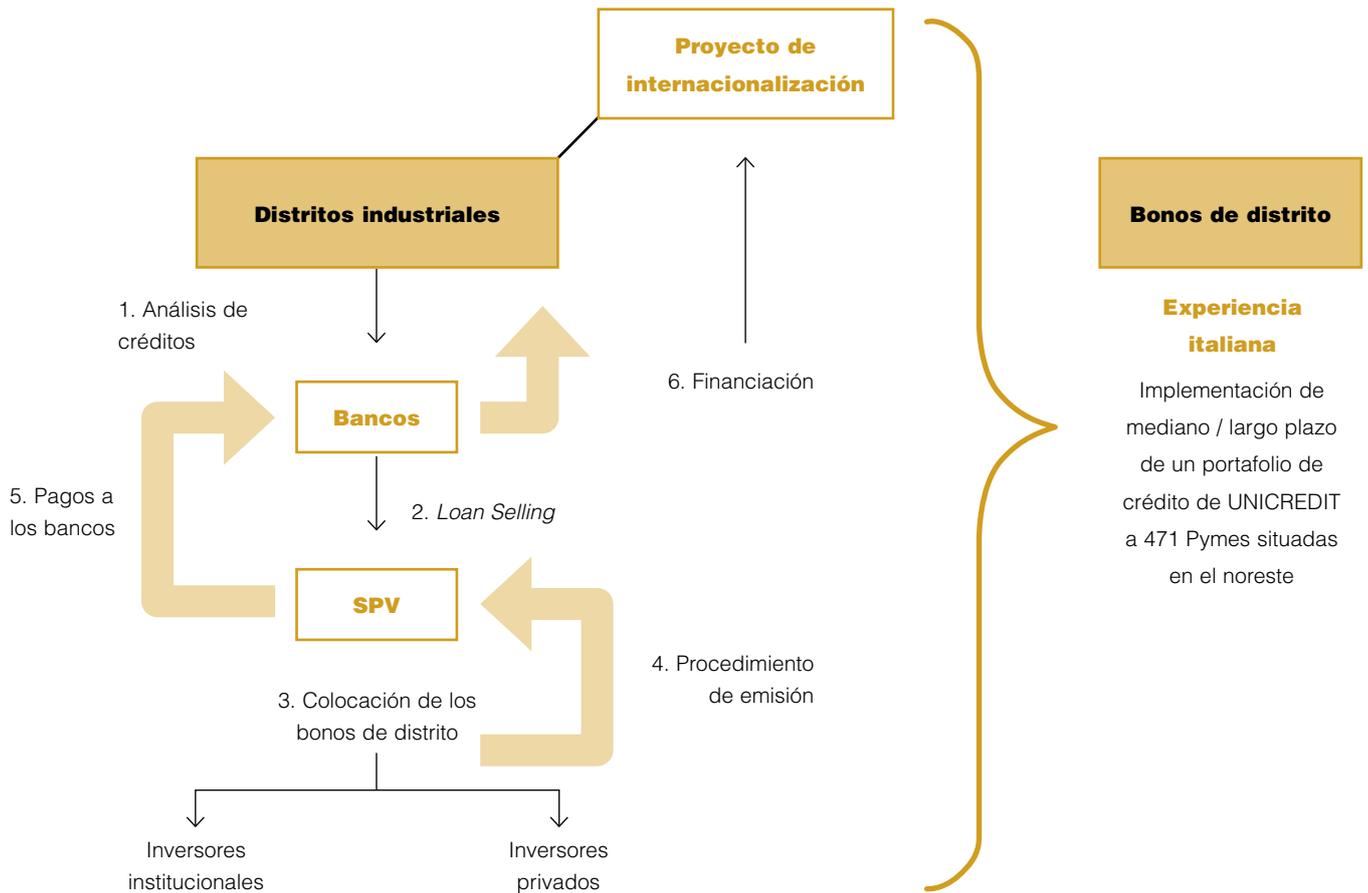
- > El aumento de la incertidumbre y de los riesgos conectados al crecimiento de los *sunk costs*, los costos no recuperables.
- > La necesidad de disponer de instrumentos financieros capaces de cubrirlos.

En Italia y en la UE el crédito bancario continúa siendo la principal fuente de financiación externa para las Pymes, y es bastante fácil prever que después de la adopción de las nuevas reglas del Acuerdo Basilea 2 en materia de crédito, se haya vuelto más urgente para los bancos financiar la actividad *cross border* de las Pymes, utilizando nuevos instrumentos financieros complementarios al crédito. Para las Pymes no es fácil, en efecto, acceder al mercado de capitales emitiendo sus propias obligaciones aún en el caso de probada reputación. Las mismas estarían gravadas por tasas de interés con primas altas y por costos de emisión igualmente elevados, que harían onerosa su colocación. Es también complicado cubrir las nuevas exigencias financieras con la emisión de acciones, ya sea porque no todas las empresas son sociedades anónimas, sino porque también si lo fueren existe de todas formas por parte del capitalismo familiar italiano una desconfianza fuerte respecto de la *equity dilution*. Sólo queda por lo tanto apoyarnos en los bancos y en su importancia como fuente de financiación a las Pymes, importancia que además se va extendiendo no sólo al campo de la consultoría sino también a la creación de nuevos instrumentos financieros, que basándose en la emisión de obligaciones tienen como objetivo final que el Banco obtenga más recursos que potencialmente puedan ser empleados para la financiación de las iniciativas de las Pymes, sobre todo cuando dichas iniciativas se realizan en otros países. En este caso en promedio, el riesgo de la actividad de internacionalización crece, haciendo aún más necesario repartir el riesgo (*risk sharing*) del proyecto, como condición de financiación.

Un antecedente interesante al cual referirnos para definir cómo el banco puede proceder a dicha distribución de riesgos, está representado por la emisión de los denominados *Bonos de Distritos* efectuada recientemente en Italia por un grupo de Bancos importantes. La sugerencia de utilizar formas de financiación complementarias al crédito como son los bonos para sostener la internacionalización productiva de las Pymes se origina a principios de los años '90 en el ámbito de un proyecto de investigación financiado por el CNR sobre la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas en América Latina (Bagella M., 1997). El esquema abajo descrito da una representación gráfica de las modalidades que se han seguido para implementar la idea a través de un producto financiero específico. El banco en cuestión ha procedido a carterizar a través de una sociedad *vehículo* un portafolio de créditos de Pymes del noreste de Italia con óptimos *ratings* tanto internos, dados por COFIDI - Consorcio FIDI local, como externos, dados por una sociedad internacional de *rating* (Fitch).

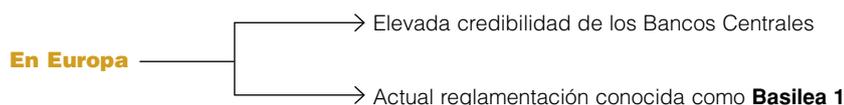
De este modo el banco ha vuelto líquida una parte de su portafolio, y dado que las obligaciones emitidas por la sociedad *vehículo* han sido colocadas en inversores institucionales internacionales, la diversificación del riesgo de crédito ha sido así obtenido. El éxito positivo de esta implementación se ha fundado sobre la calidad de los créditos del banco y sobre la voluntad de la misma de ponerla en vigencia y

Gráfico 6. Bonos de distrito



está induciendo a otros bancos a hacer otro tanto. Aún si los bonos emitidos no han sido ligados a la financiación de proyectos específicos, los mismos representan de todas maneras un paso adelante en la justa dirección de dar al banco una función operativa más amplia y no sólo de simple otorgante del crédito. El paso sucesivo está representado por la finalización de las emisiones que podrían ser introducidas en el sistema adoptado para adecuarlo mejor a las exigencias de internacionalización de las Pymes de los distritos. Un ejemplo puede ayudar a focalizar el punto. Supongamos que un grupo de empresas de un distrito industrial emprenda un proyecto de *joint venture* con un grupo de empresas de un distrito argentino o brasileño, y que el proyecto prevea una inversión en instalaciones y logística a realizarse en uno de los dos países. Supongamos también que un grupo bancario italiano esté interesado en financiar la iniciativa con instrumentos de crédito tradicionales además de bonos de distrito. El banco puede en tal caso *crear un portafolio* con los mismos créditos concedidos para la financiación del proyecto en forma total o parcial, y transferir los riesgos correspondientes a los adquirentes institucionales de los bonos. Por lo tanto, si el grupo bancario juzga que el proyecto amerita la financiación según los criterios indicados por Basilea 2, y sobre la base de los *ratings* dados por COFIDI y por una agencia de evaluación internacional, en este caso el banco podría financiarlo, aún si algunas de las Pymes propuestas presentan *ratings* no elevados. Los mayores *ratings* pueden compensar los menores, si el grupo de empresas se considera en su conjunto y no cada empresa en particular, y si alguna de ellas comparte el proyecto. El nuevo derecho italiano de las sociedades de capitales permite encontrar soluciones a dicho problema con las acciones del proyecto (instrumentos financieros participativos) (Bagella, 2005).

Gráfico 7. Legislación en tema de control



Propuesta de modificación conocida como como **Basilea 2**

- 2 posibilidades:
1. Tentativa *standard*, utilizando el rating otorgado a las empresas por sociedades especializadas.
 2. Rating interno para evaluar el grado de credibilidad financiera de las empresas que le son confiadas

Tentativa *standard*: ponderaciones para los créditos concedidos a las empresas y a privados

Evaluación	De AAA a AA-	De A+ a A-	De BBB a BB-	Inferior a BB-	Sin rating
Ponderación	20%	50%	100%	150%	100%



La mayor parte de nuestras empresas actualmente no tiene *rating* dado que dicho proceso es costoso y por lo tanto se justifica sólo en caso de recurrir al mercado de obligaciones, especialmente al mercado externo.

Implementando este sistema:

- > Las Pymes tendrán la posibilidad de dividir el riesgo de sus IDE entre los suscriptores de los bonos de distrito tanto institucionales como no institucionales;
- > El banco tendrá la posibilidad de reducir la concentración del riesgo de crédito presente en su portafolio;
- > Las empresas de los DI tendrán la oportunidad de valerse de los bonos de distrito para reforzar sus iniciativas más innovadoras, y para mejorar el grado de internacionalización de sus producciones.

4. Ratings de solvencia de los bancos sudamericanos

Analicemos ahora las experiencias de carterización de los créditos bancarios realizados en América Latina y si existen las condiciones para que los bonos de distrito puedan representar un instrumento de financiación utilizable. Con la premisa de que la realización de una inversión de distrito italiano implica la constitución de un club de promotores que predisponen un proyecto finalizado a la transferencia de sus *know-how* por ej. en un país del MERCOSUR, debe considerarse preliminarmente:

- > La estructura propietaria y la coparticipación del capital por parte de los promotores y la evaluación de los riesgos inherentes a la inversión. En Italia la nueva ley de las sociedades de capitales permite la emisión de instrumentos participativos de capital o acciones de proyecto que hacen que la inversión de distrito sea independiente del capital de las sociedades de distrito promotoras. Se atenúa de esta forma la resistencia del capitalismo familiar hacia la *equity dilution*, presentándose las empresas de distrito promotoras como sujeto único para la evaluación del riesgo crediticio por parte de los bancos o como *Consortio de distrito* (previsto por la Ley Financiera de 2005 citada más adelante) atenúan dicho riesgo.

Cuadro 2. Distribución de los ratings de un muestreo de bancos en Europa y América del Sur (en %)

Tipos de rating	Europa	América del Sur
AAA	6,64	0,00
AA	32,01	3,77
A	50,00	11,32
BBB	10,25	3,77
BB	0,90	9,43
B	0,18	39,62
CCC	0,00	15,09
CC	0,00	0,00
C	0,00	0,00
DDD	0,00	16,98

Fuente: nuestra elaboración sobre datos Bankscope

El cuadro anterior refleja la distribución de los ratings de una muestra representativa de bancos de América del Sur (51) y europeos (556). La fuente de los datos de los bancos y de los ratings es de Bankscope, el banco de datos más grande sobre balances y cuentas patrimoniales de los bancos de todo el mundo, y se refiere a 2002. La metodología aplicada para la asignación de los ratings es de Standard&Poor's (ver Apéndice 2) y se elabora según criterios estándar de evaluaciones análogos a los utilizados por otras agencias internacionales. El porcentaje sobre el total de los bancos de la muestra respectiva en Europa y América del Sur refleja cuántos de ellos han sido clasificados según los distintos grados de solvencia.

Observando dicha distribución, surgen importantes diferencias. En América del Sur el porcentaje más elevado, 39%, corresponde a los bancos que tienen un rating B o más bajo. En Europa solamente pocos bancos pertenecen a las categorías más riesgosas. Además, en América del Sur el 81,13% de la muestra pertenece a la categoría de Speculative Grade (sumando los % a partir del rating BB incluido). Ello comporta para el inversor extranjero un mercado bancario menos seguro con altas probabilidades de crisis bancarias, en gran parte atribuibles a la debilidad de la legislación en temas de control bancario de los distintos países. Éstos, en efecto, aún no han adoptado los criterios sugeridos por el acuerdo Basilea 2 con respecto a la transparencia de los balances, los requisitos de capital y los ratings internos para la gestión del riesgo crediticio.

> En la probabilidad de hacer un IDE en un país del MERCOSUR, el sujeto promotor por ej. el *Consortio de distrito*, presenta el proyecto a COFIDI y a una sociedad internacional de rating para su evaluación. A continuación, suponiendo que la evaluación sea favorable, el banco que sigue la iniciativa elige si efectuar una emisión indirecta de bonos por intermedio de la carterización de los créditos otorgados, por ej. al mismo *Consortio*, o bien acompañarla con la emisión directa de bonos siempre por parte del *Consortio*, si el proyecto tiene un valor adecuado.

Hay que preguntarse en qué medida semejante procedimiento puede ser seguido por uno o más bancos latinoamericanos, considerando de antemano que la cartera de créditos encuentra su base en los ratings de solvencia de los mismos bancos (cuadro 3).

Considerando los datos relativos a las inversiones directas extranjeras (IDE) en América del Sur en el sector financiero, se nota que el sistema está actualmente internacionalizado en una medida considerable.

Por lo tanto:

- > USA (35%) y España (46%) son los países líderes en el campo de las adquisiciones de bancos hechas entre 1990 y 2003.
- > Los factores que han favorecido a este proceso son: ambiente regulador muy relajado, la integración económica, las oportunidades de ganancias y los bajos costos de información.
- > En la Argentina los bancos extranjeros en 2002 han registrado el 50% del total de los activos bancarios, en Brasil el 28%. La diferencia reside en el hecho de que en Brasil existen importantes grupos bancarios que no pueden ser adquiridos por capitales extranjeros.
- > Los bancos locales registran diferencias entre tasas de interés activas y pasivas aún muy elevadas.
- > El crédito a las Pymes es aún insatisfactorio en los dos países.
- > En general la situación macroeconómica está mejorando, pero es aún crítica, como fuera expuesto, tanto en los mecanismos de control y de vigilancia bancaria, como en la confianza de los ahorristas que no olvidan el shock de la reciente crisis bancaria en la Argentina.

Dadas estas premisas, las carteras de créditos por parte de los bancos en Latinoamérica resultan más problemáticas y más caras que las europeas. Hay que recordar también que no es suficiente basarse en datos agregados para emitir un juicio sobre su factibilidad, desde el momento en que cada operación se evalúa individualmente tanto sobre la base del *rating* del banco, como sobre la base del *rating* de las empresas cuyos créditos constituyen el objeto de carterización por parte del mismo banco. Desde este punto de vista, las carteras de crédito promovidas por el Banco Itaú en Brasil, muestran cómo es posible realizarlas con éxito.

El Banco Itaú a la fecha de la primera operación tenía un *rating* de largo plazo igual a B+ (06-11-2003) y el *rating* del Estado de Brasil era AA (26-6-2003). Los 4/5 de las operaciones efectuadas pertenecían a créditos de óptima calidad con *rating* mejores, tanto del *rating* del banco como del mismo Estado (Bagella M., Fornasari F., 2005).

Esto significa que el punto de fuerza de toda la operación ha sido la calidad del portafolio en cartera, que ha convencido a los inversores institucionales internacionales a adquirir los bonos, corriendo algún riesgo de más pero también algún punto de rendimiento agregado, bien aceptado con el fin de mejorar, si bien marginalmente, la performance de sus portafolios. En conclusión, la fase de reactivación en la que está entrando la economía latinoamericana aconseja mirar con confianza a las nuevas oportunidades de colaboración entre distritos industriales italianos y distritos latinoamericanos, aprovechando tanto la experiencia pasada, como el cambio del cuadro de la economía mundial. El hecho de que la Argentina y Brasil estén abriendo sus exportaciones hacia China no disminuye, sino más bien aumenta, las

Cuadro 3. Carteras de crédito efectuadas por el Banco Itaú (Brasil)

Maturity	Moneda	Cantidad total	Rating de largo plazo
20.03.2004	USD	50.000.000	AAA
20.03.2006	USD	150.000.000	AAA
20.03.2007	USD	250.000.000	AAA
20.09.2008	USD	150.000.000	AAA
20.09.2010	USD	105.000.000	BBB+

Fuente: Fitch IBCA

posibilidades de colaboración productiva con Italia y con los otros países europeos. De este modo los dos países sudamericanos tendrán más recursos para desarrollar productos para el mercado interno e internacional, utilizando *know-how* disponible por ej. en los distritos italianos.

Esta perspectiva será más viable en presencia de:

- > mejoras en el grado de confianza hacia bancos sudamericanos (*ratings* internos más elevados);
- > mejoras del grado de confianza de las empresas involucradas;
- > mejoras institucionales en los dos países, tipo constitución de COFIDI locales;
- > sociedades internacionales en condición de evaluar los proyectos de colaboración que se les proponen
- > contrapartes italianas interesadas y capaces de manejar proyectos de inversión en los dos países.

5. Conclusiones y perspectivas

Sintetizando los puntos hasta aquí considerados, parece que el futuro de los DI en Italia está estrechamente ligado a la posibilidad de alcanzar:

- > nuevos y funcionales acuerdos entre las empresas de los DI y las fuentes de conocimiento y tecnología como lo son las universidades locales y extranjeras;
- > acuerdos para incrementar los IDE y el *outsourcing*;
- > ampliación de las carteras de crédito y de las emisiones de los bonos de distrito, u otras formas de financiación como las acciones de proyecto capaces de hacer frente a los riesgos que derivan de la globalización.

Las Pymes de los distritos italianos estarían orientadas a alcanzar este camino, y esto permite esperar que, en un futuro próximo, puedan constituir un modelo para nuevos acuerdos también con países de América Latina. La nueva ley (art. 50 de la Ley Financiera 2005) sobre distritos introducida recientemente en Italia está dirigida a favorecer una evolución semejante. Su objetivo es el de proveer incentivos de naturaleza fiscal y financiera, fundados sobre una nueva base jurídica, orientada a hacer que las Pymes de los DI se asocien con una estructura similar a la de un *consorcio que se diferencia de éste en el perfil fiscal*. El objetivo final es crear las condiciones normativas que permitan a las Pymes de los DI estar representadas en Italia y en el exterior por la asociación que constituirán y que probablemente se denominará "*distrito industrial de...*" que como sujeto representativo podrá convenir condiciones de crédito y de precio, pero sobre todo podrá constituir una incubadora natural de proyectos de inversión en Italia y en el exterior.

Las ventajas que la ley ofrece son:

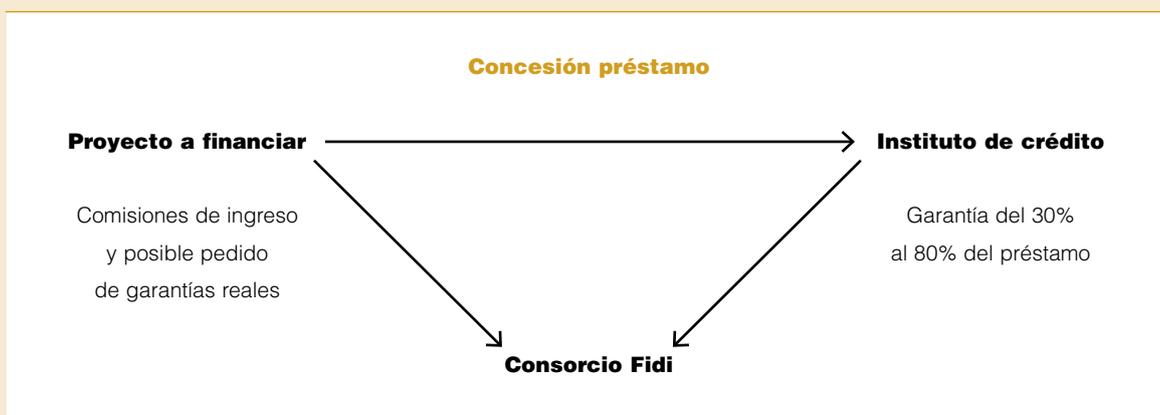
- > un menor gasto por tasas internas y externas gracias a la introducción de un régimen especial para las empresas que deciden asociarse a un Consorcio de distrito;
- > optimización de los costos de transacción relativos a la internacionalización:
 - a) correspondientes a las inversiones extranjeras;
 - b) correspondientes a la concentración de información útil para minimizar los costos;

- c) y relativos a proveer al Consorcio o a la Pyme, si lo solicita, una asistencia legal, económica y financiera tanto en Italia como en el exterior
- > un mayor poder de negociación entre las Pymes y los bancos, intermediarios locales y gobiernos nacionales;
 - > una mayor reputación (bien intangible) para las empresas de DI, de la cual derivará una reducción de la prima de riesgo asociada a los proyectos de inversión y a los mejores resultados de rating por parte de las agencias de garantía locales (Confidi) e internacionales;
 - > proveer una base jurídica común para solicitar al sistema bancario y obtener el apoyo financiero (crédito o débito);
 - > proveer una sólida base para la emisión de bonos y de acciones conexas a proyectos de inversión;
 - > proveer nuevos elementos jurídicos como *Distrito de consorcio* para reunir capital de riesgo;
 - > facilitar la constitución de fondos de inversión capaces de reforzar el *placement* de las acciones conexas a proyectos de inversión;
 - > proveer una nueva Agencia para las transferencias de tecnología, que permita la evaluación de los proyectos de inversión en Italia y en el exterior.

Si fueran tempestivamente acompañadas por los Reglamentos de Actuación, estas reglas podrían constituir un paso importante para la competitividad en el exterior de las Pymes de los DI, y para facilitar relaciones y acuerdos, hasta ahora difíciles de concluir, a causa de la complejidad de los procedimientos y de los costos inherentes.

Los "consorcios fidi" –o CONFIDI– son consorcios de garantía que nacen por iniciativa de entes locales y empresas del territorio con el fin de proveer garantías al sistema bancario relativas a iniciativas y proyectos de las mismas empresas que, para poder beneficiarse con los servicios ofrecidos por el consorcio, aportan una cuota de adhesión. Los CONFIDI están estrictamente ligados a las empresas locales y efectúan controles y evaluaciones sobre su credibilidad y, para que el crédito les sea otorgado, deben estar en regla con los parámetros patrimoniales y de gestión solicitados.

El siguiente esquema puede simplificar el funcionamiento de los CONFIDI:



Las principales funciones de los CONFIDI son por lo tanto las siguientes:

1. facilitar a las Pymes el acceso al crédito;
2. proveer garantías;
3. mejorar la relación banco-empresa;
4. promover el desarrollo de las inversiones;
5. mejorar la situación financiera de las Pymes.

Elas operan según una especialización sectorial, una diferenciación territorial y a través de convenciones con los bancos.

Por el lado de las empresas el procedimiento se configura de la siguiente manera:

1. adhesión al consorcio;
2. evaluación de las propias exigencias;
3. pedido de financiación;
4. elección de un banco que financie;
5. obtención de las facilitaciones.

El banco elegido deberá evaluar el plan de inversión, la capacidad de rendimiento de la empresa, la calidad de los socios, las garantías ofrecidas y finalmente decidirá si otorga o no la financiación.

Principales criterios de análisis

La obtención del *rating* de una institución financiera se refiere a la evaluación de una vasta gama de elementos cuantitativos y cualitativos, cuya ponderación es definida caso por caso.

a) Riesgo económico y de sector

El ambiente económico donde la institución financiera opera es de fundamental importancia para la evaluación del riesgo en su totalidad. Standard & Poor's examina el nivel de riesgo de la economía nacional y el modo en el que éste influye sobre la ameritación del crédito de la institución financiera. El análisis del riesgo sectorial toma en consideración las dinámicas competitivas existentes en el sistema y sus previsibles evoluciones, para evaluar el impacto sobre la institución en términos de confiabilidad crediticia.

b) Estructura y participación accionaria

Los bancos y otras instituciones financieras están frecuentemente comprometidas por fenómenos de concentración que llevan a la formación de grupos bancarios. Si una institución financiera forma parte de un grupo bancario, Standard & Poor's analiza las relaciones entre grupo y con el líder del grupo para entender en qué medida las mismas aumentan o reducen la solidez financiera de dicha institución.

Standard & Poor's evalúa si el grupo está en condiciones y si tiene la intención de sostener a la institución financiera en estudio toda vez que ésta se encontrare en dificultad.

c) Posición de mercado y diversificación

La rentabilidad de la institución financiera, el perfil de riesgo y las elecciones estratégicas se analizan en el mercado de referencia.

Se toman en consideración las cuotas de mercado de la institución financiera, la estructura de la red distributiva, las ventajas competitivas respecto de los competidores directos. Se analizan además el grado de diversificación de las actividades y eventuales concentraciones geográficas y comerciales.

d) Management y estrategia

Los coloquios con los vértices empresariales en el ámbito del *management meeting* son considerados importantes, en cuanto permiten apreciar la calidad, la filosofía de gestión y la inclinación al riesgo. Los temas tratados van desde las actuales condiciones macroeconómicas a la evolución del ambiente competitivo, desde políticas de crecimiento hasta la capacidad de manejar los riesgos. En el análisis del portafolio de créditos se consideran los riesgos de concentración, las partidas incobrables y la capacidad de los fondos pasibles de rectificación. El proceso de concesión del crédito es también objeto de análisis.

e) Riesgo de crédito

En el análisis del banco, el examen del riesgo se extiende a los empleos, al portafolio de títulos, a las participaciones y a las actividades fuera del balance. Standard & Poor's evalúa la exposición de la institución financiera en su conjunto a través de un análisis dividido por área geográfica, tipo de garantía ofrecida, duración, sector industrial y tipología de deudor. En el análisis de portafolio de créditos se consideran los riesgos de concentración, las partidas incobrables y la capacidad de fondos pasibles de rectificación.

f) Riesgo de mercado

Standard & Poor's evalúa el nivel de riesgo de mercado sobre el rango total de la actividad de la institución financiera y fuera del balance. La estrategia del *management* y su exposición al riesgo constituyen factores claves.

g) Liquidez y realización

El análisis de la liquidez está focalizado en la naturaleza y en las fuentes del pasivo como así también en las características y en la composición del activo.

Se analiza el grado de estabilidad de realización, la estructura de los vencimientos de los pasivos, la capacidad de la institución financiera de hacer frente a sus propias obligaciones y la capacidad de que las propias actividades, en caso de necesidad, se conviertan rápidamente en líquidas.

h) Capitalización y flexibilidad financiera

Standard & Poor's se ocupa de evaluar la capacidad de la institución financiera de pagar puntualmente las deudas contraídas en los plazos fijados. Se efectúan comparaciones tanto a nivel internacional como a nivel local a través de indicadores correctivos según el riesgo. Standard & Poor's analiza, además, la capacidad de la institución financiera de hacer frente a las necesidades imprevistas de capital.

i) Rendimiento

El análisis del rendimiento se desarrolla según tres direcciones: el nivel, el *trend*, la estabilidad de las utilidades. S&P utiliza numerosos índices de rendimiento: rendimiento operativo pre tasas, etc. Se utilizan diferentes medidas de eficiencia, y las razones se profundizan conforme a los resultados en un arco temporal de mediano plazo.

Escala de rating de S&P para la categoría *Investment Grade*

Largo plazo (títulos con duración superior al año)	Corto plazo (títulos con duración inferior al año)
AAA Capacidad de pagar los intereses y reembolsar el capital extremadamente elevado.	A-1 Elevada capacidad de enfrentar los compromisos asumidos en cuota de capital e intereses.
AA Capacidad muy alta de abonar el pago de los intereses y del capital.	A-2 Capacidad satisfactoria de enfrentar los compromisos asumidos.
A Fuerte capacidad de pagar los intereses y el capital, pero está presente una cierta sensibilidad a los impactos desfavorables de los cambios de circunstancias.	A-3 Capacidad aceptable de abonar al vencimiento aún si está presente una cierta sensibilidad a los cambios de circunstancias.
BBB Capacidad suficiente de pagar la cuota de intereses y capital de la deuda. Condiciones desfavorables podrían sin embargo alterar la capacidad de enfrentar los compromisos asumidos.	

Escala de rating de S&P para la categoría Speculative Grade

Largo plazo (títulos con duración superior al año)	Corto plazo (títulos con duración inferior al año)
BB En lo inmediato, menor vulnerabilidad que otras emisiones pero está presente una cierta sensibilidad a los efectos desfavorables de los cambios de circunstancias.	B Carácter especulativo relativo al pago en el vencimiento previsto.
B Más vulnerable al cambio de las circunstancias respecto del caso precedente.	
CCC Vulnerabilidad y dependencia de factores positivos para tener capacidad de abonar los compromisos.	C Títulos con reembolso dudoso al vencimiento.
CC Extrema vulnerabilidad.	
C Posibilidad de quiebra o algo parecido pero se mantienen los pagos.	
D Situación de insolvencia.	D Ya atrasado en el pago de la cuota a cuenta de intereses y/o capital.

Las clases de AA a CCC inclusive pueden ser modificadas agregando los signos "+" y "-" que identifican una ulterior subclasificación.

Categorías de rating según Standard & Poor's y Moody's

Standard & Poor's	Moody's	Significado
AAA	Aaa	Máxima calidad
AA+	Aa1	Alta calidad
AA	Aa2	
AA-	Aa3	
A+	A1	Buena calidad
A	A2	
A-	A3	
BBB+	Baa1	Calidad suficiente
BBB	Baa2	
BBB-	Baa3	
BB+	Ba1	Incertidumbre
BB	Ba2	
BB-	Ba3	
B+	B1	Alto riesgo
B	B2	
B-	B3	
CCC+	Caa	Vulnerabilidad real
CCC		
CCC-		
C	Ca	Default
D	D*	

* La definición de default difiere levemente en el caso de las dos sociedades de rating. Standard & Poor's hace referencia a un concepto de demora en el pago de la cuota de intereses y/o capital, mientras Moody's considera también situaciones como la quiebra, la liquidación forzada administrativa y la reestructuración de la deuda.

Bibliografia

Bagella M., *L'internazionalizzazione della piccola e media impresa in America Latina*, il Mulino, Bologna 1997.

Bagella M., Becchetti L., Sacchi S. *Geographical agglomeration in export games: theoretical analysis and empirical evidence*, en *Distretti, ricerca e sviluppo, esportazioni: fatti stilizzati e risultati empirici*, Quaderni di Politica Industriale Mediocredito Centrale n.19, 1997.

Bagella M., Becchetti L., Sacchi S. *Agglomerazione spaziale delle imprese e performance: un'analisi empirica su microdati per l'Italia*, Sviluppo Locale, 1998.

Bagella M., Becchetti L., Sacchi S. *The positive link between geographical agglomeration and export intensity: the engine of italian endogenous growth?*, Economic Notes, 1998.

Bagella M., Becchetti L. (a cargo de) 1999. *The competitive advantage of industrial districts: theoretical and empirical analysis*. Physica Verlag.

Bagella M., Becchetti L., Corrado G. *Il ruolo degli "enti bilaterali" nell'offerta di servizi pubblici alle imprese*, in Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F., (ed.) *Il caleidoscopio dello sviluppo locale*, Rosenberg & Sellier, Turin 2001.

Bank of Italy 2004. *New researches on territorial development, Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale*.

Becchetti L., de Panizza A., Oropallo, F., 2003. *Forma giuridica, export e performance dei distretti industriali: un'analisi empirica sull'universo delle imprese Italiane*, Rivista Italiana degli Economisti.

Guerrieri P., Iammarino S., Pietrobelli C., 2003. *The global challenge to industrial districts: small and medium firms sized enterprises in Italy and Taiwan*, Edward Elgar.

Istituto di Promozione Industriale (IPI), Area studi e analisi economiche, 2002. *L'esperienza italiana dei distretti industriali*.

Legge Finanziaria 2005, art. 53.

Mediocredito Centrale, 2002. *Indagine sulle imprese manifatturiere*, Ottavo rapporto sull'industria italiana e la politica industriale, extraído del sitio www.mcc.it

Unioncamere, Istituto Tagliacarne. *Le piccole e medie imprese nell'economia italiana*. Rapporto 2002, F. Angeli Milán 2003.

Anexos estadísticos

Anexo 1. Evolución del mercado oficial del dólar

(Tipo vendedor para transferencias financieras)

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Pesos ley 18.188 por dólar estadounidense (Un peso Ley 18.188 = 100 pesos m/n)						
1980	1.667,0000	1.710,0000	1.751,0000	1.789,0000	1.825,0000	1.858,0000
81	2.036,0000	2.265,0000	2.373,0000	3.170,0000	3.284,0000	6.600,0000
82	10.075,0000	10.050,0000	11.600,0000	12.000,0000	14.600,0000	15.750,0000
83	54.070,0000	60.330,0000	67.370,0000	74.410,0000	81.130,0000	
Pesos argentinos por dólar estadounidense (Un peso argentino = 10.000 pesos Ley = 1.000.000 pesos m/n)						
1983						8,8910
84	26,3140	29,0720	32,7340	37,5360	44,0040	51,2670
85	223,4800	268,1500	342,8900	444,2100	601,9800	
Austral por dólar estadounidense (Un austral = 1.000 pesos argentinos = 10.000.000 pesos Ley = 1.000.000.000 pesos m/n)						
1985						0,8010
86	0,8010	0,8010	0,8010	0,8410	0,8610	0,8910
87	1,3320	1,5410	1,5410	1,5410	1,6220	1,8020
88	5,5400	6,1700	6,6200	7,4900	9,2000	11,2100
89	17,5100	28,2000	49,8000	77,0000	177,0000	262,0000
1990	1.870,0000	5.970,0000	4.660,0000	5.010,0000	5.010,0000	5.270,0000
91	9.430,0000	9.990,0000	9.635,0000	9.810,0000	9.910,0000	9.975,0000
Pesos por dólar estadounidense (Un peso = 10.000 australes = 10.000.000 pesos argentinos = 100.000.000.000 pesos Ley = 10.000.000.000.000 pesos m/n)						
1992	0,9910	0,9910	0,9930	0,9910	0,9910	0,9910
93	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
94	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
1995	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
96	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
97	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
98	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
99	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
01	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
02	2,0500	2,1500	3,0000	2,9800	3,6000	3,8000
03	3,2100	3,1900	2,9800	2,8200	2,8500	2,8000
04	2,9280	2,9230	2,8600	2,8400	2,9600	2,9580
2005	2,9240	2,9380	2,9170	2,9100	2,8830	2,8870
06	3,0660	3,0740	3,0820	3,0480	3,0850	3,0860

Anexo 2. Evolución del mercado libre del dólar

(Basado en los tipos de cambio en los mercados internacionales) (Fin de mes, promedio compra-venta)

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Pesos ley 18.188 por dólar estadounidense (Un peso Ley 18.188 = 100 pesos m/n)						
1980	1.659,5000	1.698,5000	1.745,5000	1.782,5000	1.819,5000	1.854,5000
81	2.038,5000	2.267,5000	2.485,5000	3.200,0000	3.625,0000	7.050,0000
82	10.300,0000	10.000,0000	11.800,0000	14.800,0000	21.250,0000	24.250,0000
83	69.250,0000	80.000,0000	93.250,0000	93.500,0000	98.500,0000	
Pesos argentinos por dólar estadounidense (Un peso argentino = 10.000 pesos Ley = 1.000.000 pesos m/n)						
83						11,5000
84	35,2500	44,8500	52,8500	58,4000	65,6500	73,6500
85	266,0000	356,0000	464,0000	557,5000	673,0000	
Austral por dólar estadounidense (Un austral = 1.000 argentinos = 10.000.000 pesos Ley = 1.000.000.000 pesos m/n)						
1985						0,8550
86	0,8850	0,8650	0,9250	0,9100	0,8900	0,8800
87	1,6130	1,7200	2,0350	2,0700	2,0600	2,1450
88	5,4850	6,1650	6,3850	7,3150	9,1900	11,3500
89	17,6350	28,1000	48,4000	80,2500	225,0000	535,0000
1990	1.860,0000	5.840,0000	4.645,0000	4.925,0000	4.995,0000	5.310,0000
91	9.250,0000	10.275,0000	9.630,0000	9.832,5000	9.922,5000	9.992,5000
Pesos por dólar estadounidense (Un peso = 10.000 australes = 10.000.000 argentinos = 100.000.000.000 pesos Ley = 10.000.000.000.000 pesos m/n)						
1992	0,9905	0,9899	0,9934	0,9895	0,9895	0,9915
93	0,9991	0,9991	0,9997	0,9978	1,0001	0,9983
94	0,9984	1,0015	1,0011	0,9986	0,9985	0,9974
1995	1,0006	1,0017	1,0009	1,0011	0,9986	0,9989
96	0,9992	0,9998	0,9997	0,9995	1,0000	1,0006
97	0,9985	0,9993	0,9994	0,9995	0,9993	1,0005
98	0,9988	0,9989	1,0007	1,0001	0,9997	0,9997
99	1,0003	0,9999	0,9987	0,9994	1,0014	1,0049
2000	0,9996	0,9987	0,9991	0,9987	1,0009	0,9984
01	0,9992	0,9996	1,0009	1,0001	0,9994	1,0010
02	1,9500	2,0000	2,9500	2,9750	3,6000	3,8500
03	3,2050	3,2050	2,9750	2,8250	2,8550	2,8000
04	2,9750	2,9150	2,8650	2,8450	2,9600	2,9550
2005	2,9250	2,9250	2,9150	2,9000	2,8850	2,8850
06	3,0650	3,0700	3,0650	3,0450	3,0800	3,0900

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
1.888,0000	1.914,0000	1.937,0000	1.956,0000	1.976,0000	1.998,0000	1.855,7500	1980
7.300,0000	7.450,0000	7.670,0000	9.200,0000	10.650,0000	10.600,0000	6.049,8300	81
39.000,0000	39.000,0000	39.000,0000	39.000,0000	43.400,0000	48.570,0000	26.837,0800	82
							83
9,9710	11,2820	13,0860	15,8170	19,2920	23,2710	11,2784	83
61,7710	74,4200	91,8340	120,1240	148,7200	178,8900	74,7238	84
							1985
0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,6240	1985
0,9210	1,0080	1,0700	1,1310	1,1810	1,2590	0,9638	86
1,9770	2,2705	2,6355	4,0500	4,3400	5,1000	2,9752	87
12,9600	14,4100	14,9900	15,1100	15,6700	16,5400	11,3258	88
655,0000	655,0000	655,0000	655,0000	655,0000	1.800,0000	473,8758	89
5.450,0000	6.200,0000	5.615,0000	5.570,0000	5.130,0000	5.590,0000	5.112,0833	1990
9.960,0000	9.965,0000	9.910,0000	9.910,0000	9.910,0000	9.990,0000	9.866,2500	91
0,9910	0,9910	0,9920	0,9920	0,9940	1,0000	0,9923	1992
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	93
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	94
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1995
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	96
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	97
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	98
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	99
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	2000
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	01
3,7000	3,6300	3,7500	3,5200	3,6400	3,3700	3,2658	02
2,9200	2,9560	2,9150	2,8650	2,9900	2,9300	2,9522	03
2,9800	2,9970	2,9810	2,9700	2,9450	2,9790	2,9434	04
2,8610	2,9110	2,9100	3,0020	2,9660	3,0320	2,9282	2005
3,0720							06

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
1.872,5000	1.910,5000	1.932,5000	1.946,5000	1.972,5000	1.997,5000	1.849,3300	1980
7.200,0000	7.450,0000	7.590,0000	9.050,0000	11.100,0000	10.400,0000	6.121,3700	81
58.500,0000	49.000,0000	47.500,0000	55.000,0000	63.500,0000	68.000,0000	36.158,0000	82
							83
14,7500	19,3000	25,9000	24,1000	24,1500	25,6500	15,7300	83
82,2500	108,5000	121,8000	139,2500	180,5000	205,0000	97,3300	84
							1985
0,9500	0,9500	0,9000	0,9300	0,8650	0,8750	0,7200	1985
0,9250	1,1650	1,2130	1,2650	1,4250	1,6680	1,0850	86
2,5530	3,0830	3,6250	4,0450	4,3350	5,0950	2,8650	87
12,5700	14,3950	14,8300	15,1000	15,5900	16,3800	11,2300	88
655,0000	659,5000	647,0000	720,5000	1.007,5000	1.940,0000	546,9900	89
5.465,0000	6.265,0000	5.725,0000	5.565,0000	5.195,0000	5.815,0000	5.133,7500	1990
9.972,5000	9.972,5000	9.902,5000	99.912,5000	9.908,5000	10.027,5000	9.883,2100	91
0,9919	0,9910	0,9911	0,9911	0,9928	0,9973	0,9916	1992
0,9996	1,0013	1,0013	0,9991	0,9975	0,9984	0,9993	93
0,9984	0,9991	0,9993	0,9990	0,9999	1,0014	0,9994	94
0,9994	0,9984	0,9989	1,0003	0,9992	1,0016	0,9999	1995
1,0012	1,0001	1,0002	0,9995	0,9989	1,0005	0,9999	96
0,9998	0,9996	0,9995	1,0022	1,0007	1,0014	1,0000	97
1,0002	1,0019	1,0001	1,0035	0,9999	1,0010	1,0004	98
0,9997	1,0004	0,9990	1,0000	1,0007	1,0014	1,0005	99
0,9990	0,9986	0,9989	0,9999	1,0004	1,0014	0,9995	2000
1,0029	0,9974	0,9989	1,0029	1,0038	1,1499	1,0130	01
3,6900	3,6150	3,7400	3,5150	3,6200	3,4050	3,2425	02
2,9150	2,9450	2,9050	2,8500	2,9700	2,9400	2,9492	03
2,9750	3,1050	2,9850	2,9750	2,9450	2,9750	2,9563	04
2,8650	2,9050	2,9050	3,0050	2,9750	3,0300	2,9267	2005
3,0900							06

Anexo 3. Índice de precios al Consumidor para la Capital Federal y Gran Buenos Aires

Series empalmadas

Años	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
(índices: base 1988 = 100)						
1980	0,0029071	0,0030625	0,0032400	0,0034401	0,0036391	0,0038479
81	0,005337	0,005560	0,005893	0,006358	0,006837	0,007478
82	0,013170	0,013866	0,014520	0,015128	0,015591	0,016822
83	0,04227	0,04778	0,05316	0,05862	0,06393	0,07405
84	0,2189	0,2560	0,3079	0,3649	0,4272	0,5037
1985	1,918	2,315	2,928	3,791	4,742	6,190
86	7,665	7,795	8,157	8,543	8,887	9,291
87	14,56	15,50	16,77	17,34	18,06	19,51
88	40,58	44,81	51,41	60,27	69,74	82,27
89	197,57	216,52	253,34	337,88	603,01	1.293,3
1990	16.329,6	26.383,8	51.587,1	57.453,9	65.271,9	74.343,3
91	141.703,9	179.950,3	199.821,0	210.832,2	216.745,0	223.515,6
92	249.445,3	254.818,5	260.168,7	263.516,4	265.290,0	267.370,1
93	286.923,3	289.019,1	291.192,1	294.236,0	298.021,5	300.165,2
94	305.819,7	305.808,9	306.235,2	306.980,6	308.044,6	309.236,7
1995	321.241,0	321.232,2	319.789,0	321.251,5	321.319,0	320.657,3
96	323.355,4	322.304,6	320.565,8	320.570,7	320.284,8	320.293,1
97	324.070,6	325.316,7	323.713,0	322.643,1	322.375,4	323.109,4
98	325.656,2	326.791,7	326.381,2	326.418,0	326.182,3	326.805,0
99	327.308,1	326.782,3	324.328,8	324.011,2	322.415,9	322.396,3
2000	322.578,1	322.591,3	320.886,9	320.526,1	319.280,2	318.689,9

(índices: base 1999 = 100)

2000	100,71	100,71	100,18	100,07	99,68	99,49
2001	99,21	98,99	99,18	99,84	99,90	99,18
2002	99,84	102,97	107,05	118,17	122,91	127,36
2003	139,38	140,17	140,99	141,07	140,52	140,40
2004	143,20	143,34	144,20	145,43	146,50	147,32
2005	153,54	155,00	157,39	158,16	159,11	160,57
2006	172,12	172,80	174,88	176,58	177,41	178,27

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Series del Sistema de Índices de Precios Mayoristas y del Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

Nota explicatoria a los Anexos 4, 5, 6 y 7

Los nuevos Sistemas de Índices de Precios Mayoristas (SIPM) e Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires según base 1993 = 100, fueron dados a conocer en enero de 1996.

Según la información de prensa distribuida el 2 de febrero de 1996, las características metodológicas de los mismos son las siguientes:

A. El SIPM: Sistema de Índices de Precios Mayoristas

El SIPM reemplaza al Índice de Precios al por Mayor base 1981 = 100. El objetivo buscado con esta modificación de la información que suministra el INDEC es ofrecer una mayor precisión en la evolución de los precios en la etapa mayorista. Ello permitirá diferenciar las variaciones de precios provocadas por efecto de las modificaciones en la estructura impositiva de aquellas otras variaciones que provengan de decisiones de los productores, imperfecciones de los mercados, cambios en las productividades, etc.

El SIPM permitirá observar, por un lado, la evolución de los precios de los productos destinados al mercado interno –sean de origen nacional o importado– y por otro, las variaciones de los precios de los bienes que componen la oferta nacional total, esto es, sin diferenciar si su destino es el mercado interno o el externo.

Por esta razón el SIPM ofrece tres índices en lugar del único anterior. En todos los casos, los precios que se relevan se refieren a la primera etapa de la venta mayorista, sin considerar intermediaciones. Ellos son:

1. Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM): mide la evolución promedio de los precios a los que el productor local y/o el importador directo venden sus productos en el mercado doméstico. Se incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y los impuestos internos y a los combustibles, y se deducen subsidios explícitos (como por ejemplo a los Bienes de Capital). Por tratarse de bienes destinados al mercado interno, se excluyó el valor de las exportaciones en el cálculo del peso de cada rama de actividad. Este índice, por su cobertura, es el que más se asemeja al anterior Índice de Precios al por Mayor.
2. Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIBM): tiene igual cobertura que el IPIM, pero los precios se computan sin impuestos y sin el efecto de subsidios explícitos.
3. Índice de Precios Básicos del Productor (IPBP): mide la variación de los precios percibidos por el productor local por su producción. Es decir, considera a las exportaciones y excluye la oferta de productos importados. Los precios se miden a valores básicos y, por lo tanto, valen las mismas consideraciones sobre los impuestos realizadas para el IPIBM. Al no incluir el efecto impositivo contenido en el precio, esta valoración se considera como la más relevante para las decisiones de los productores.

	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años
	0,004023	0,0041616	0,0043507	0,00468200	0,0049010	0,0050879	0,0039453	1980
	0,008244	0,008897	0,009533	0,010088	0,010815	0,011767	0,008067	81
	0,019557	0,022430	0,026258	0,029590	0,032947	0,036446	0,02136	82
	0,08327	0,09763	0,11849	0,13860	0,16526	0,19451	0,09480	83
	0,5958	0,7319	0,9335	1,1139	1,2807	1,5327	0,6889	84
	6,573	6,775	6,910	7,044	7,211	7,440	5,320	1985
	9,920	10,791	11,571	12,272	12,922	13,534	10,112	86
	21,48	24,43	27,28	32,61	35,97	37,19	23,39	87
	103,37	131,92	147,35	160,60	169,77	181,39	103,62	88
	3.836,3	5.288,8	5.783,6	6.107,2	6.505,4	9.112,3	3.294,6	89
	82.391,3	95.028,2	109.926,1	118.379,9	125.696,5	131.574,4	79.530,5	1990
	229.306,9	232.289,9	236.393,2	239.586,4	240.518,2	242.079,7	216.061,9	91
	271.992,4	276.063,0	278.917,0	282.447,8	283.749,7	284.554,7	269.861,1	92
	301.130,8	301.179,1	303.661,1	305.377,6	305.552,2	305.512,1	298.497,5	93
	312.091,7	312.735,6	314.876,0	315.885,0	316.599,2	317.287,7	310.966,8	94
	321.958,2	321.178,0	321.706,1	322.799,8	322.062,5	322.388,9	321.465,3	1995
	322.029,7	321.780,3	322.364,6	323.989,6	323.486,4	322.564,0	321.965,75	96
	323.827,4	324.360,3	324.205,0	323.697,1	323.071,5	323.622,0	323.667,6	97
	327.826,4	327.892,6	327.791,2	326.592,0	325.816,5	325.772,4	326.660,5	98
	322.995,5	321.779,7	321.138,6	321.088,4	320.073,5	319.874,4	322.849,4	99
	320.074,0	319.385,4	318.894,9	319.481,4				2000
	99,93	99,71	99,56	99,74	99,25	99,13	99,84	2000
	98,86	98,51	98,43	98,00	97,68	97,60	98,78	2001
	131,42	134,50	136,31	136,61	137,31	137,57	124,33	2002
	141,03	141,06	141,12	141,95	142,30	142,60	141,05	2003
	148,00	148,51	149,45	150,04	150,04	151,30	147,28	2004
	162,18	162,89	164,79	166,07	168,08	169,95	161,48	2005
	179,37							2006

Respecto al anterior índice, se renovó y amplió la muestra de productos e informantes (un total de 1400 empresas productoras y/o importadoras suministran 2800 precios que integran la base de los indicadores; se incorporó la Energía Eléctrica como un nuevo sector representado en los índices). Los nuevos índices se diseñaron siguiendo como modelo dos clasificaciones de las Naciones Unidas: la CIU-3 (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3) y la CPC (Clasificación Central Provisional de Productos). El cambio del año base obedece a la necesidad de que la evolución de los precios se encuadre dentro de una estructura productiva y de precios relativos actualizada. El SIPM adopta 1993 como año base y también como referente de las ponderaciones. Para desarrollarlo se contó con la información del Censo Nacional Económico 1994. Cabe resaltar que el año 1993 será la base de las nuevas Cuentas Nacionales y que, de esta manera, los nuevos índices se ubican en un marco más amplio de renovación general de las estadísticas económicas. Es importante destacar que el relevamiento de los datos se realiza el día 15 de cada mes.

Las ponderaciones del SIPM son las siguientes:

Estructura	IPIM	IPBM	IPBP
Nivel General	100,00	100,00	100,00
- Índice de			
Productos Nacionales	92,71	92,52	100,00
Productos Primarios	19,36	19,98	21,68
Agropecuarios	13,55	13,98	15,41
Pesqueros	0,68	1,70	0,68
Mineros	5,13	5,30	5,59
Productos Manuf. y energía eléctrica	73,35	72,54	78,32
Manufacturas	71,49	70,78	76,63
Energía Eléctrica	1,86	1,76	1,69
- Índice de Productos Importados	7,29	7,48	0,00

B. El ICC: Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

El objetivo del ICC es medir las variaciones mensuales que experimenta el costo de la construcción privada en edificios destinados a vivienda, en la Capital Federal y los 19 partidos del conurbano bonaerense.

El ICC base 1993 = 100 reemplaza al índice de base 1980 = 100. Las principales diferencias se resumen en esta tabla:

Se aprecia que la renovación del índice fue profunda. En primer lugar, se amplió la cobertura a los 19 partidos del Gran Buenos Aires. Respecto a la tipología de los modelos de construcción, el anterior índice solo usaba un modelo multifamiliar, mientras que el nuevo incorporó cuatro modelos multifamiliares (de 99, 36, 5 y 2 viviendas) y dos unifamiliares (de una vivienda). La reducción en el número de materiales implica una depuración de variedades de poca relevancia, al tiempo que la selección de materiales tuvo en cuenta las nuevas variedades que ofrece el mercado. La cantidad de informantes se incrementó por la ampliación geográfica de la cobertura.

Para seleccionar los tipos edilicios que representarán al sector como para seleccionar los materiales con los que se construyen cada uno, se aplicaron técnicas de muestreo. Al igual que con el SIPM, el relevamiento de los datos tiene lugar el día 15 de cada mes.

Base	Cobertura Geográfica	Cantidad de Modelos	Cantidad de Materiales	Cantidad de Informantes
1980	Capital Federal	1	337	377
1993	Gran Buenos Aires	6	212	520

Anexo 4. IPIM: Índice de los Precios Internos al por Mayor

Nivel general (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,010	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,021	0,022	0,023	0,014
1988	0,025	0,029	0,033	0,039	0,048	0,060	0,075	0,099	0,105	0,110	0,114	0,120	0,071
1989	0,129	0,140	0,166	0,262	0,536	1,251	3,868	4,195	4,300	4,366	4,444	6,603	2,522
1990	10,679	20,044	34,332	36,867	39,771	43,065	44,747	52,462	57,241	58,603	59,377	59,318	43,042
1991	65,313	90,058	90,463	91,718	92,666	93,660	93,992	93,629	94,026	94,713	93,904	92,976	90,593
1992	93,361	93,781	95,175	95,271	95,279	96,049	96,930	97,515	98,196	98,303	96,474	95,940	96,023
1993	99,120	99,570	99,860	100,380	100,060	100,250	100,360	100,800	100,410	100,580	99,710	98,880	100,000
1994	98,400	97,780	97,860	98,210	99,360	100,140	100,640	100,540	100,530	100,810	101,630	101,800	99,808
1995	103,24	103,64	103,02	106,47	106,60	106,93	107,33	107,66	107,68	107,56	107,37	107,73	106,27
1996	107,97	107,86	108,70	110,32	110,57	109,74	109,61	109,27	110,52	110,97	110,10	109,95	109,63
1997	110,35	110,16	109,84	109,36	110,05	109,61	109,20	109,88	110,02	109,89	109,66	108,94	109,75
1998	107,56	107,94	107,66	107,76	107,53	107,53	107,05	106,53	105,41	104,27	103,30	102,12	106,22
1999	101,66	100,82	101,03	102,01	101,97	101,88	102,07	102,33	103,19	103,07	102,85	103,35	102,19
2000	104,59	105,50	106,04	104,75	105,85	106,41	106,26	106,45	107,74	107,96	107,83	105,83	106,27
2001	105,87	105,99	105,29	105,09	105,17	104,70	104,33	103,82	103,37	101,82	100,40	100,22	103,84
2002	106,60	119,74	134,80	161,64	181,57	197,08	206,24	216,64	221,92	223,02	219,32	218,44	183,76
2003	219,36	220,21	218,70	214,70	213,33	213,04	212,96	215,87	215,50	216,65	218,90	222,71	216,83
2004	221,96	225,05	226,03	227,84	230,77	231,29	233,41	239,06	239,62	241,02	238,15	240,23	232,87
2005	237,93	240,46	245,20	248,78	248,60	249,19	252,31	255,46	260,29	263,22	263,43	265,86	252,56
2006	269,47	273,66	271,96	275,90	277,0	279,23	281,15						

Nacional (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,009	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,020	0,021	0,022	0,013
1988	0,024	0,028	0,032	0,037	0,046	0,057	0,072	0,094	0,101	0,106	0,110	0,116	0,069
1989	0,124	0,134	0,158	0,240	0,479	1,152	3,642	4,002	4,120	4,194	4,271	6,287	2,400
1990	10,301	19,064	33,323	35,856	38,925	42,272	44,073	51,743	56,892	58,463	59,359	59,519	42,483
1991	65,072	89,058	89,608	91,060	92,178	93,407	93,808	93,465	94,878	94,601	93,715	92,793	90,220
1992	93,209	93,733	95,201	95,223	95,284	96,138	97,005	97,588	98,306	98,396	96,287	95,674	96,004
1993	98,930	99,430	99,740	100,310	100,040	100,320	100,470	100,940	100,540	100,660	99,730	98,900	100,000
1994	98,390	97,680	97,810	98,270	99,460	100,230	100,700	100,490	100,410	100,630	101,330	101,350	99,729
1995	102,84	103,25	102,47	105,83	106,03	106,36	106,90	107,23	107,273	107,25	107,03	107,39	105,82
1996	107,66	107,62	108,58	110,34	110,67	109,84	109,76	109,47	110,88	111,41	110,43	110,32	109,75
1997	110,75	110,51	110,27	109,77	110,44	110,00	109,53	110,33	110,54	110,45	110,28	109,51	110,20
1998	108,04	108,45	108,16	108,29	108,12	108,15	107,85	107,15	106,02	104,84	103,87	102,60	106,80
1999	102,14	101,27	101,55	102,64	102,66	102,58	102,79	103,10	103,99	103,84	103,57	104,08	102,85
2000	105,36	106,34	106,92	105,54	106,74	107,36	107,26	107,52	108,89	109,15	109,02	106,89	107,25
2001	106,90	107,04	106,32	106,05	106,28	105,80	105,30	104,84	104,35	102,71	101,21	101,09	104,82
2002	106,84	117,99	131,55	156,76	175,68	191,24	200,78	211,23	217,10	218,08	214,96	214,27	179,70
2003	216,00	217,15	215,84	212,24	211,40	211,32	211,62	214,32	213,81	215,25	217,62	221,30	214,83
2004	220,55	223,71	224,72	226,85	229,58	229,79	232,09	237,78	238,49	240,04	236,85	238,86	231,61
2005	236,47	239,38	244,30	248,28	248,13	249,07	252,46	255,85	261,11	263,92	263,88	266,37	252,44
2006	270,03	274,32	272,46	276,54	277,37	279,26	281,24						

Importado (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,012	0,013	0,014	0,014	0,015	0,015	0,017	0,019	0,023	0,034	0,035	0,036	0,021
1988	0,041	0,046	0,053	0,063	0,077	0,094	0,114	0,157	0,156	0,166	0,175	0,183	0,111
1989	0,197	0,215	0,272	0,582	1,344	2,672	7,086	6,949	6,864	6,818	6,916	11,114	4,252
1990	16,066	34,021	48,678	51,246	51,760	54,281	54,248	62,587	62,062	60,403	59,437	56,241	50,919
1991	68,551	104,087	102,420	100,843	99,353	96,975	96,318	95,661	95,834	95,997	96,289	95,285	95,634
1992	95,228	94,152	94,488	95,629	94,891	94,452	95,536	96,145	96,293	96,642	98,828	99,436	95,977
1993	101,560	101,430	101,440	101,360	100,390	99,360	98,950	98,950	98,850	99,620	99,420	98,670	100,000
1994	98,520	99,010	98,520	97,440	98,080	98,910	99,860	101,220	102,130	102,990	105,460	107,500	100,803
1995	108,28	108,55	109,97	114,57	113,90	114,18	112,77	113,06	112,85	111,40	111,69	112,08	111,94
1996	111,93	110,97	110,27	110,14	109,34	108,50	107,60	106,81	105,98	105,46	106,01	105,17	108,18
1997	105,34	105,71	104,38	104,75	105,07	104,69	104,10	104,70	103,28	102,74	101,73	101,64	104,01
1998	101,48	101,39	101,30	100,94	99,99	99,75	99,04	98,64	97,71	96,87	96,09	95,96	99,10
1999	95,48	95,01	94,47	94,04	93,14	93,02	92,96	92,48	93,01	93,21	93,66	94,17	93,72
2000	94,83	94,79	94,80	94,60	94,58	94,26	93,59	92,79	93,05	92,79	92,80	92,34	93,77
2001	92,86	92,64	92,14	92,78	91,05	90,67	92,06	90,82	90,92	90,44	90,07	89,14	91,30
2002	103,55	141,94	176,18	223,72	256,57	271,51	275,75	285,46	283,32	285,84	274,75	271,46	237,50
2003	262,09	259,09	255,13	245,98	237,95	234,88	230,02	235,67	236,92	234,46	234,51	240,56	242,27
2004	239,93	242,06	242,69	240,50	245,81	250,36	250,19	255,45	253,97	253,49	254,62	257,74	248,90
2005	256,59	254,24	256,65	255,20	254,59	250,72	250,40	250,42	249,83	254,40	257,73	259,43	254,18
2006	261,35	265,27	265,62	267,82	272,34	278,85	279,99						

Anexo 5. IPIB: Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor

Nivel general (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,010	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,021	0,022	0,022	0,014
1988	0,025	0,028	0,033	0,038	0,047	0,059	0,073	0,097	0,103	0,108	0,112	0,118	0,070
1989	0,126	0,137	0,163	0,257	0,526	1,228	3,795	4,116	4,219	4,283	4,360	6,478	2,474
1990	10,477	19,665	33,683	36,170	39,019	42,251	43,901	51,470	56,159	57,495	58,254	58,197	42,228
1991	64,079	88,355	88,753	89,984	90,914	91,890	92,215	91,859	92,249	92,922	92,128	91,218	88,880
1992	91,596	92,008	93,375	93,470	93,478	94,233	95,098	95,672	96,340	96,445	94,650	94,126	94,208
1993	98,750	99,220	99,520	100,050	100,170	100,500	100,610	101,070	100,560	100,730	99,840	98,980	100,000
1994	98,720	98,080	98,160	98,520	99,710	100,510	101,030	100,950	100,940	101,220	102,070	102,250	100,180
1995	103,74	104,15	103,53	104,34	104,48	104,86	105,27	105,59	105,63	105,50	105,32	105,68	104,84
1996	105,92	105,75	106,57	108,25	108,51	107,81	107,68	107,35	108,32	107,24	106,36	106,21	107,17
1997	106,52	106,33	106,01	105,53	106,22	105,78	105,30	106,04	106,18	106,05	105,81	105,08	105,90
1998	103,70	104,08	103,80	103,90	103,67	103,68	104,20	103,54	102,37	101,17	100,17	98,93	102,77
1999	98,44	97,58	97,81	98,81	98,75	98,68	98,88	99,12	100,03	99,90	99,63	100,12	98,98
2000	100,66	101,59	102,16	100,86	101,97	102,54	102,38	102,57	103,91	104,17	104,07	102,03	102,41
2001	102,07	102,29	101,62	101,41	101,75	101,31	101,03	100,50	99,41	97,85	96,45	96,24	100,16
2002	102,77	116,07	131,41	157,68	177,88	193,68	202,81	212,85	218,35	219,40	217,12	218,17	180,68
2003	218,29	217,42	215,73	211,60	210,21	209,84	209,42	212,42	211,98	213,27	215,60	219,51	213,77
2004	218,74	221,87	222,82	224,51	227,45	227,94	229,83	235,53	236,09	237,43	234,50	236,37	229,42
2005	233,93	236,55	241,44	245,02	244,95	245,63	248,86	252,06	256,95	259,98	260,25	262,69	249,03
2006	266,31	270,67	268,94	272,95	274,03	276,25	278,22						

Nacional (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nuevas metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,009	0,009	0,010	0,011	0,012	0,013	0,015	0,020	0,021	0,021	0,013
1988	0,024	0,027	0,031	0,037	0,045	0,056	0,071	0,093	0,099	0,104	0,108	0,114	0,067
1989	0,122	0,132	0,155	0,235	0,470	1,130	3,574	3,927	4,043	4,115	4,190	6,169	2,355
1990	10,107	18,706	32,697	35,182	38,194	41,478	43,246	50,771	55,823	57,365	58,244	58,401	41,685
1991	63,850	87,386	87,925	89,350	90,446	91,653	92,046	91,709	92,115	92,824	91,955	91,050	88,526
1992	91,458	91,973	93,412	93,435	93,494	94,332	95,183	95,755	96,460	96,548	94,479	93,877	94,200
1993	98,540	99,050	99,380	99,970	100,170	100,580	100,730	101,220	100,690	100,810	99,870	98,990	100,000
1994	98,720	97,990	98,120	98,590	99,830	100,630	101,110	100,920	100,840	101,070	101,790	101,820	100,119
1995	103,36	103,78	103,00	103,73	104,90	104,32	104,87	105,20	105,26	105,24	105,02	105,38	104,42
1996	105,65	105,54	106,48	108,29	108,64	107,93	107,86	107,57	108,68	107,55	106,56	106,46	107,27
1997	106,79	106,55	106,31	105,76	106,48	106,04	105,56	106,37	106,18	106,49	106,31	105,53	106,20
1998	104,05	104,46	104,17	104,30	104,13	104,16	104,77	104,08	102,90	101,65	100,64	99,32	103,22
1999	98,83	97,94	98,22	99,34	99,35	99,29	99,50	99,80	100,74	100,58	100,25	100,74	99,55
2000	101,28	102,30	102,91	101,51	102,72	103,36	103,24	103,52	104,94	105,24	105,13	102,96	103,26
2001	102,96	103,22	102,54	102,26	102,69	102,22	101,81	101,34	100,15	98,50	96,99	96,84	100,96
2002	102,78	116,07	131,41	157,68	177,88	193,68	202,81	212,85	218,35	219,40	217,12	218,17	180,68
2003	214,83	214,33	212,83	209,10	208,23	208,08	208,00	210,78	210,22	211,81	214,32	218,06	211,72
2004	217,27	220,48	221,46	223,46	226,21	226,38	228,44	234,18	234,90	236,39	233,14	234,91	228,10
2005	232,37	235,39	240,48	244,47	244,44	245,48	248,99	252,45	257,77	260,67	260,69	263,19	248,87
2006	266,95	271,35	269,46	273,62	274,44	276,31	278,35						

Importado (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,012	0,012	0,013	0,014	0,014	0,015	0,017	0,019	0,023	0,033	0,034	0,035	0,020
1988	0,040	0,045	0,052	0,062	0,075	0,092	0,111	0,153	0,153	0,162	0,171	0,179	0,108
1989	0,192	0,210	0,265	0,568	1,313	2,609	6,918	6,785	6,702	6,657	6,752	10,851	4,152
1990	15,687	33,217	47,528	50,035	50,537	52,998	52,966	61,107	60,595	58,976	58,033	54,912	49,716
1991	66,931	101,628	100,000	98,460	97,005	94,684	94,042	93,401	93,570	93,729	94,014	93,034	93,375
1992	92,978	91,927	92,255	93,369	92,649	92,221	93,278	93,873	94,018	94,358	96,493	97,086	93,709
1993	101,380	101,240	101,250	101,120	100,140	99,520	99,120	99,110	98,990	99,760	99,560	98,800	100,000
1994	98,660	99,150	98,660	97,570	98,210	99,020	99,980	101,340	102,250	103,120	105,590	107,640	100,933
1995	108,42	108,67	110,07	111,87	111,22	111,48	110,10	110,39	110,18	108,76	109,05	109,42	109,97
1996	109,28	108,34	107,61	107,69	106,91	106,34	105,45	104,68	103,87	103,35	103,88	103,05	105,87
1997	103,23	103,59	102,29	102,65	102,96	102,59	102,01	101,96	101,18	100,65	99,66	99,58	101,86
1998	99,42	99,33	99,25	98,90	97,97	97,73	97,22	96,84	95,86	95,12	94,29	94,15	97,17
1999	93,63	93,18	92,70	92,24	91,36	91,25	91,19	90,71	91,27	91,44	91,89	92,37	91,94
2000	92,95	92,91	92,93	92,73	92,68	92,41	91,72	90,94	91,21	90,98	90,98	90,52	91,91
2001	91,06	90,81	90,30	90,99	90,12	89,98	91,39	90,15	90,27	89,79	89,70	88,77	90,28
2002	103,01	140,81	174,48	221,21	253,50	268,66	272,87	282,27	280,07	282,26	272,87	271,84	235,32
2003	260,97	255,62	251,61	242,55	234,66	231,68	226,95	232,61	233,80	231,39	231,51	237,49	239,24
2004	236,87	239,01	239,58	237,50	242,76	247,28	247,05	252,23	250,77	250,28	251,31	254,38	245,75
2005	253,28	250,88	253,29	251,86	251,27	247,49	247,20	247,24	246,72	251,50	254,79	256,48	251,00
2006	258,38	262,20	262,56	264,70	269,07	275,49	276,59						

Anexo 6. IPP: Índice de Precios Básicos del Productor

Nivel general (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,008	0,009	0,010	0,010	0,010	0,011	0,012	0,014	0,016	0,021	0,022	0,022	0,014
1988	0,025	0,028	0,033	0,038	0,047	0,059	0,073	0,097	0,103	0,108	0,112	0,118	0,070
1989	0,126	0,137	0,163	0,257	0,526	1,229	3,798	4,120	4,223	4,287	4,364	6,484	2,476
1990	10,487	19,682	33,713	36,203	39,055	42,289	43,941	51,517	56,210	57,547	58,307	58,250	42,267
1991	64,137	88,436	88,833	90,066	90,996	91,973	92,299	91,942	92,332	93,006	92,212	91,301	88,961
1992	91,679	92,092	93,460	93,554	93,562	94,319	95,184	95,758	96,427	96,532	94,736	94,211	94,293
1993	98,780	99,010	99,130	99,660	99,990	100,400	100,760	101,260	100,740	100,830	100,050	99,390	100,000
1994	99,350	98,510	98,390	98,710	99,940	100,750	101,120	100,900	101,090	101,330	102,190	102,400	100,390
1995	103,83	104,11	103,16	103,76	103,99	104,51	105,21	105,55	105,63	105,64	105,46	105,79	104,72
1996	106,27	106,10	106,96	109,06	109,44	108,50	108,28	108,02	109,17	107,97	106,95	106,94	107,81
1997	107,30	106,98	106,90	106,32	107,03	106,36	105,72	106,50	106,90	106,93	106,95	106,03	106,66
1998	104,42	104,73	104,26	104,10	104,05	103,92	104,42	103,54	102,49	101,40	100,50	99,15	103,08
1999	98,56	97,44	97,50	98,58	98,63	98,49	98,65	99,17	100,21	100,08	99,66	100,20	98,93
2000	100,86	101,83	102,33	100,88	102,06	102,58	102,37	102,64	104,08	104,36	104,44	102,54	102,58
2001	102,49	102,54	101,73	101,37	101,83	101,56	101,56	101,04	99,81	98,16	96,97	96,81	100,49
2002	103,06	114,44	129,48	154,56	174,27	190,84	201,18	211,47	217,43	218,32	216,76	217,73	179,13
2003	217,84	217,32	215,26	211,24	210,47	210,07	209,62	212,36	212,36	214,74	217,87	221,93	214,26
2004	221,21	224,42	225,49	227,41	229,88	229,08	230,32	235,63	236,59	237,96	234,55	236,89	230,79
2005	233,81	236,70	242,45	245,90	245,78	246,88	250,60	253,80	258,67	261,56	261,48	264,48	250,16
2006	267,79	272,45	270,43	274,65	275,61	277,60	279,57						

Anexo 7. Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

Nivel General (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,006	0,006	0,006	0,006	0,007	0,008	0,008	0,009	0,010	0,013	0,014	0,015	0,009
1988	0,017	0,018	0,021	0,024	0,030	0,035	0,042	0,055	0,061	0,064	0,068	0,075	0,042
1989	0,078	0,085	0,098	0,151	0,318	0,744	2,444	2,479	2,494	2,604	2,749	4,661	1,575
1990	6,517	12,635	19,686	21,614	24,037	26,796	27,776	31,708	35,337	37,333	39,492	41,309	27,020
1991	43,956	61,523	65,969	66,830	67,546	69,020	69,110	69,856	70,189	70,454	70,780	71,252	66,374
1992	72,054	72,921	74,470	76,354	77,640	80,669	84,551	85,078	87,085	87,118	88,477	89,602	81,335
1993	90,116	90,188	91,602	92,841	93,504	94,107	93,720	96,569	98,627	100,057	100,377	102,130	95,320
1994	100,632	98,933	98,754	99,438	99,760	100,324	99,555	99,930	99,930	100,314	100,350	100,667	99,882
1995	103,0	103,8	105,8	106,0	105,9	105,8	105,5	105,2	104,2	103,8	103,2	103,0	104,6
1996	102,7	102,2	102,1	101,9	101,9	101,9	98,7	98,3	98,1	98,0	97,7	97,8	100,1
1997	97,7	97,9	98,0	98,1	98,4	98,6	99,0	99,3	99,3	99,2	99,0	98,9	98,6
1998	98,6	98,7	98,9	98,9	98,8	98,6	98,4	98,5	98,4	98,4	98,8	98,9	98,7
1999	98,9	99,2	99,4	99,1	99,2	99,1	99,1	98,7	98,5	98,4	98,5	98,6	98,9
2000	98,3	98,2	98,2	97,7	97,6	97,5	97,0	96,7	96,4	96,1	95,8	95,5	97,1
2001	95,5	95,5	97,1	97,1	96,9	96,6	96,4	95,7	95,3	95,2	95,2	95,0	96,0
2002	97,6	103,0	107,4	114,4	119,6	123,9	127,6	130,2	132,3	133,3	134,0	134,2	121,46
2003*	135,7	135,7	136,3	133,6	137,5	137,6	138,7	140,9	142,6	144,1	145,8	147,7	139,72
2004	151,0	154,1	156,2	157,7	159,1	160,2	160,9	161,8	162,2	163,5	164,2	165,1	159,7
2005	169,8	170,5	176,7	180,5	181,9	182,5	183,2	184,8	185,9	192,8	197,6	199,6	183,8
2006	201,2	203,7	206,6	208,9	218,4	223,2	223,2						

Materiales (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,006	0,006	0,007	0,007	0,007	0,008	0,009	0,010	0,011	0,015	0,016	0,017	0,010
1988	0,019	0,021	0,025	0,029	0,035	0,042	0,051	0,067	0,072	0,075	0,079	0,084	0,050
1989	0,089	0,098	0,115	0,189	0,413	0,920	3,112	3,179	3,193	3,157	3,216	5,392	1,923
1990	8,000	15,762	25,470	26,771	28,724	31,158	32,752	38,345	41,937	44,570	47,380	48,561	32,453
1991	52,833	75,025	78,008	78,855	80,055	81,232	82,463	83,526	83,976	84,379	84,807	85,128	79,191
1992	85,912	87,454	89,867	91,970	93,165	94,042	94,988	96,541	96,261	96,373	96,986	97,344	93,409
1993	97,352	97,486	97,899	98,302	98,768	98,911	99,126	99,306	99,475	99,635	99,651	99,722	98,803
1994	99,797	100,074	100,139	100,211	100,192	100,195	100,169	100,229	100,504	100,514	100,281	100,434	100,228
1995	102,6	102,9	103,2	103,5	103,6	103,8	103,7	103,7	103,6	103,4	103,0	103,0	103,3
1996	102,8	102,6	102,3	102,3	102,4	102,3	102,2	102,0	101,9	101,9	101,8	101,7	102,2
1997	101,8	101,9	101,9	101,7	101,7	101,6	101,7	101,7	101,7	101,8	101,8	101,8	101,8
1998	101,6	101,6	101,6	101,4	101,4	101,2	101,2	101,3	101,2	101,1	101,0	100,9	101,3
1999	100,9	100,7	100,7	100,7	100,6	100,5	100,5	100,4	100,2	100,1	100,1	100,2	100,5
2000	100,2	100,0	100,0	99,4	99,4	99,3	99,0	98,8	98,8	98,6	98,4	98,3	99,2
2001	98,3	98,1	98,0	97,9	97,9	97,7	97,7	97,2	97,2	97,1	96,9	96,5	97,5
2002	101,8	113,4	122,4	136,2	146,3	153,5	158,9	161,7	164,2	166,3	167,6	167,9	146,7
2003*	167,3	167,1	167,5	167,6	167,5	167,7	167,9	169,2	170,6	170,9	172,5	174,4	169,2
2004	175,5	178,6	182,6	185,7	188,8	191,6	193,1	194,9	195,6	197,5	198,9	200,2	190,3
2005	202,5	204,3	206,4	207,8	209,4	210,2	211,2	212,8	214,0	215,9	219,0	221,1	211,2
2006	223,6	226,3	229,5	233,2	241,6	244,0	246,3						

* provisorio desde septiembre 2003

Índice del Costo de la Construcción (continuación)

Mano de obra (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología) (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,005	0,005	0,005	0,005	0,006	0,008	0,007	0,008	0,009	0,010	0,010	0,011	0,008
1988	0,013	0,013	0,015	0,015	0,021	0,024	0,029	0,035	0,043	0,047	0,051	0,062	0,031
1989	0,060	0,064	0,071	0,093	0,170	0,479	1,339	1,330	1,343	1,708	2,006	3,488	1,012
1990	4,116	7,710	10,241	13,245	16,470	19,830	19,739	21,004	24,528	25,274	26,468	29,459	18,178
1991	29,349	39,439	46,577	46,776	46,677	48,715	46,842	47,042	47,157	47,219	47,400	48,022	45,101
1992	48,532	48,209	48,363	49,981	51,480	58,259	67,142	65,943	71,840	71,731	74,410	76,863	61,063
1993	95,1	96,7	97,3	97,7	97,7	96,6	95,7	103,0	103,3	104,6	105,6	106,7	100,0
1994	107,5	104,4	104,9	104,9	103,4	103,6	103,2	102,5	101,4	101,5	101,5	102,1	103,4
1995	103,4	104,7	108,6	108,6	108,4	108,1	107,8	107,3	105,5	104,8	103,8	103,6	106,2
1996	103,1	102,1	102,1	101,9	101,8	101,6	95,0	94,3	94,1	93,8	93,7	93,8	98,1
1997	93,7	93,9	94,2	94,6	95,1	95,5	96,6	97,2	97,1	96,8	96,2	96,1	95,6
1998	95,6	95,8	96,2	96,3	96,3	96,1	95,7	95,7	95,7	95,6	96,6	96,8	98,6
1999	96,8	97,5	97,8	97,3	97,7	97,4	97,5	96,9	96,7	96,5	96,7	96,8	97,1
2000	96,3	96,2	96,2	95,9	95,5	95,3	94,5	94,2	93,7	93,3	92,8	92,3	94,7
2001	92,3	92,4	96,0	96,1	95,7	95,3	94,7	93,9	93,1	92,9	93,3	93,2	94,1
2002	93,1	93,2	93,5	94,1	94,4	94,6	100,0	101,3	102,6	102,0	102,4	102,8	97,9
2003	106,2	105,9	106,7	105,0	108,7	108,7	110,8	114,2	116,2	119,0	121,0	123,2	112,1
2004	128,9	132,3	132,7	132,7	132,6	132,1	131,8	131,9	131,9	132,6	132,6	132,9	132,1
2005	140,0	139,3	149,9	156,3	157,8	158,0	158,4	159,8	160,9	173,5	180,4	182,4	159,7
2006	183,5	186,0	188,6	189,9	201,3	208,6	206,3						

Gastos generales (de 1987 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología) (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1987	0,006	0,006	0,006	0,006	0,007	0,007	0,008	0,008	0,010	0,012	0,013	0,013	0,008
1988	0,015	0,017	0,019	0,022	0,027	0,032	0,038	0,050	0,055	0,058	0,061	0,067	0,039
1989	0,072	0,078	0,089	0,128	0,256	0,598	2,309	2,306	2,328	2,410	2,524	4,342	1,453
1990	5,772	10,942	18,005	19,858	22,235	24,758	25,855	29,136	33,446	36,153	37,703	39,107	25,248
1991	41,738	57,626	61,128	64,906	65,597	66,807	67,024	67,792	68,205	68,343	68,537	69,464	63,931
1992	71,637	72,703	73,938	75,534	76,384	78,943	82,687	83,147	85,087	85,141	86,256	87,260	79,878
1993	96,9	97,5	98,2	98,6	98,5	99,7	99,7	100,6	101,5	102,9	103,1	102,7	100,0
1994	102,7	100,0	100,0	100,1	101,4	101,8	102,3	101,0	100,9	101,0	101,8	102,2	101,3
1995	102,7	103,2	105,4	105,4	104,9	104,0	102,6	101,8	100,6	100,4	99,8	99,6	102,5
1996	99,5	99,9	99,6	99,3	99,6	99,7	99,8	99,3	99,2	98,8	97,5	97,2	99,1
1997	97,1	97,6	97,7	97,9	97,6	97,5	97,4	97,8	97,8	97,9	98,5	99,0	97,8
1998	98,9	98,9	98,9	99,0	98,3	98,2	98,3	98,2	98,2	98,3	98,9	99,1	98,6
1999	99,4	100,3	100,8	100,5	100,1	100,2	100,2	99,5	99,3	99,0	99,2	99,2	99,8
2000	98,9	98,9	98,9	98,8	99,1	99,1	99,0	98,3	97,9	97,7	97,8	97,5	98,5
2001	97,8	97,7	97,8	97,4	97,6	97,8	98,3	97,8	97,6	97,3	96,7	96,7	97,5
2002	98,1	99,5	100,2	105,0	107,1	110,0	115,0	118,3	120,0	120,5	121,0	121,1	111,3
2003	123,8	125,0	126,7	126,7	129,4	130,0	130,5	130,9	131,8	133,1	133,9	134,8	129,7
2004	136,6	138,8	139,0	140,2	140,7	141,2	142,5	142,8	144,2	144,9	145,8	147,3	142,0
2005	152,4	154,2	159,1	162,4	163,0	163,8	164,8	167,0	167,3	170,6	173,5	175,0	164,4
2006	175,1	176,8	179,1	179,3	183,8	188,5	188,2						

Anexo 8. Producción de hierro primario, acero crudo y laminados

(en miles de toneladas)

Período	Hierro primario			Acero crudo	Laminados terminados en caliente			Laminados en frío
	Total	Arrabio	Hierro esponja		Total	No planos ¹	Planos ²	
87	2.785,3	1.751,9	1.033,4	3.602,8	2.899,8	1.651,7	1.248,1	1.001,6
88	2.662,7	1.595,7	1.067,0	3.623,8	3.125,9	1.742,3	1.383,6	990,6
89	3.336,4	2.169,0	1.167,4	3.882,8	3.063,1	1.656,3	1.406,8	882,9
1990	2.967,8	1.932,5	1.035,3	3.635,6	2.892,1	1.524,0	1.368,1	733,3
91	2.259,0	1.305,3	953,7	2.971,7	2.671,5	1.457,2	1.214,3	673,2
92	1.933,1	966,1	1.027,0	2.679,9	2.411,4	1.519,4	892,0	717,4
93	2.140,2	984,2	1.156,0	2.869,9	2.862,4	1.597,4	1.265,0	780,2
94	2.658,1	1.388,9	1.269,2	3.274,2	3.421,3	1.793,9	1.627,4	1.078,6
1995	2.896,1	1.568,5	1.327,6	3.568,8	3.684,1	1.892,9	1.791,2	1.168,6
96	3.387,9	1.965,8	1.422,1	4.064,6	4.026,2	2.023,4	2.002,8	1.222,0
97	3.576,0	2.079,7	1.496,3	4.157,7	4.258,1	2.114,0	2.144,1	1.303,2
98	3.659,8	2.121,6	1.538,2	4.201,9	4.131,0	1.978,3	2.152,7	1.322,8
99	2.974,3	1.985,3	989,0	3.805,2	3.787,7	1.586,2	2.201,5	1.408,3
2000	3.602,1	2.182,4	1.419,7	4.472,0	4.174,3	1.903,3	2.271,0	1.351,0
01	3.192,8	1.916,5	1.276,3	4.106,9	3.858,8	1.812,0	2.046,8	1.237,8
02	3.649,6	2.180,0	1.475,6	4.356,0	3.821,0	1.726,5	2.094,5	1.318,9
03	4.140,4	2.404,0	1.736,3	5.033,2	4.679,8	2.039,7	2.640,2	1.555,8
04	4.147,4	2.392,1	1.755,3	5.125,1	4.803,1	2.351,7	2.451,4	1.435,2
2005	4.466,5	2.645,6	1.820,9	5.382,0	4.924,7	2.347,0	2.577,7	1.297,7
Ene-Jun 05	2.215,6	1.333,7	881,9	2.682,5	2.477,6	1.112,6	1.365,0	764,0
Ene-Jun 06	2.394,1	1.383,5	1.010,6	2.825,6	2.558,7	1.216,7	1.342,1	686,4

¹ Incluye tubos sin costura. ² Incluye la producción total de chapas y flejes laminados en caliente, incluyendo la producción destinada a la relaminación de chapas y flejes en frío. ³ Cifras no sumables a la producción de laminados planos en términos de laminados en caliente.

Fuente: CIS.

Anexo 9. Producción de Petróleo, Gas natural y Energía eléctrica

Años	Petróleo (miles de m ³)	Gas (millones de m ³)	Energía Eléctrica ¹ (GWh)
1975	22.968	10.275	24.553
76	23.147	11.032	25.198
77	25.047	11.663	27.187
78	26.255	11.504	28.882
79	27.434	12.815	33.015
1980	28.557	13.466	35.676
81	28.852	13.629	35.193
82	28.471	15.523	36.164
83	28.473	17.181	38.898
84	27.838	18.764	40.819
1985	26.675	19.113	41.463
86	25.179	19.246	44.988
87	24.857	19.168	48.037
88	26.123	22.734	48.471
89	26.713	24.207	46.440
1990	28.004	23.018	47.265
91	28.620	24.643	50.138
92	32.246	25.043	52.204
93	34.468	26.663	55.183
94	38.733	27.702	59.461
1995	41.739	30.441	61.020
96	45.570	34.650	64.297
97	48.403	37.074	69.290
98	49.148	38.630	70.780
99	46.508	42.425	75.554
2000	44.763	44.872	82.740
01	45.366	45.994	84.534
02	43.864	45.819	79.125
03	42.966	50.412	85.257
04	40.276	51.981	91.917
2005	38.541	51.453	96.929

¹ Generación Bruta para Consumo Público, no incluye importación ni autoproducción. Fuente: Secretaría de Energía y Secretaría de Programación Económica.

Anexo 10. Balanza comercial argentina (en millones de dólares corrientes)

Años	Exportación	Importación	Saldo
1975	2.961	3.947	-985
76	3.916	3.033	883
77	5.652	4.162	1.490
78	6.400	3.834	2.566
79	7.810	6.700	1.110
1980	8.021	10.541	-2.519
81	9.143	9.430	-287
82	7.625	5.337	2.288
83	7.836	4.504	3.332
84	8.107	4.585	3.523
1985	8.396	3.814	4.582
86	5.852	4.724	1.128
87	6.360	5.818	542
88	9.135	5.322	3.813
89	9.579	4.203	5.376
1990	12.353	4.077	8.276
91	11.978	8.275	3.703
92	12.235	14.872	-2.637
93	13.118	16.784	-3.666
94	15.839	21.590	-5.751
1995	20.963	20.122	841
96	23.811	23.762	49
97	26.431	30.450	-4.019
98	26.434	31.377	-4.944
99	23.309	25.508	-2.200
2000	26.341	25.280	1.061
01	26.543	20.320	6.223
02	25.651	8.990	16.661
03	29.939	13.851	16.088
04	34.550	22.445	12.105
2005	40.013	28.692	11.322
Ene-Jun 05	19.061	13.546	5.515
Ene-Jun 06	21.541	15.606	5.935

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo 11. Producción de productos agrícolas (en miles de toneladas)

Campaña	Trigo	Maíz	Sorgo	Soja	Girasol
1975-76	8.570	5.855	5.060	695	1.085
76-77	11.000	8.300	6.600	1.400	900
77-78	5.300	9.700	7.200	2.500	1.600
78-79	8.100	8.700	6.200	3.700	1.430
79-80	8.100	6.400	2.960	3.500	1.650
1980-81	7.780	12.900	7.550	3.770	1.260
81-82	8.300	9.600	8.000	4.150	1.980
82-83	15.000	9.000	8.100	4.000	2.400
83-84	13.000	9.500	6.900	7.000	2.200
84-85	13.600	11.900	6.200	6.500	3.400
1985-86	8.700	12.100	4.000	7.100	4.100
86-87	8.700	9.250	2.997	6.700	2.200
87-88	9.000	9.200	3.200	9.900	2.915
88-89	8.540	4.900	1.500	6.500	3.200
89-90	10.000	5.400	2.050	10.700	3.900
1990-91	10.992	7.685	2.252	10.862	4.034
91-92	9.884	10.701	2.767	11.310	3.408
92-93	9.874	10.901	2.860	11.045	2.956
93-94	9.659	10.360	2.148	11.720	4.095
94-95	11.306	11.404	1.650	12.134	5.800
1995-96	9.445	10.518	2.132	12.448	5.558
96-97	15.914	15.536	2.499	11.000	5.450
97-98	15.000	19.360	3.762	18.732	5.600
98-99	12.400	13.500	3.222	20.000	7.100
99-00	15.300	16.800	3.350	20.136	6.070
2000-01	15.960	15.359	2.906	26.881	3.179
01-02	15.292	14.712	2.847	30.000	3.844
02-03	12.301	15.045	2.685	34.819	3.714
03-04	14.560	15.000	2.160	31.577	3.161
04-05	16.000	19.500	2.900	38.300	3.650

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Alimentación, Pesca y Secretaría de Programación Económica.

Anexo 12. Faena total de vacunos

Años	Miles de cabezas	Miles de toneladas
1975	12.146	
76	13.868	
77	14.748	
78	16.250	
79	15.225	
1980	13.830	2.839
81	14.650	2.939
82	12.362	2.551
83	11.426	2.445
84	12.221	2.554
1985	14.051	2.848
86	14.489	3.023
87	12.538	2.574
88	11.860	2.506
89	12.210	2.559
1990	13.424	3.007
91	13.818	2.918
92	12.824	2.784
93	13.217	2.808
94	13.200	2.783
1995	12.857	2.688
96	12.917	2.694
97	12.795	2.712
98	11.268	2.469
99	12.145	2.720
2000	12.400	2.718
01	11.584	2.461
02	11.499	2.493
03	12.506	2.659
04	14.296	3.058

Fuente: Secretaría de Programación Económica.

Anexo 13. Oferta y demanda globales

(millones de pesos, a precios de 1993)

Concepto	PBI a precios de mercado	Importac. de Bienes y Servicios	Oferta y Demanda Globales	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Interna Bruta Fija	Exportac. de Bienes y Servicios	Discrepancia Estadística
1993	236.505	22.028	258.533	163.676	31.953	45.069	16.341	1.494
1994	250.308	26.682	276.990	173.608	32.095	51.231	18.840	1.215
1995	243.186	24.066	267.252	166.008	32.339	44.528	23.085	1.292
1996	256.626	28.284	284.910	175.196	33.041	48.484	24.850	3.340
1997	277.441	35.884	313.326	190.922	34.104	57.047	27.876	3.375
1998	288.123	38.904	327.027	197.557	35.249	60.781	30.838	2.603
1999	278.369	34.521	312.890	193.610	36.173	53.116	30.449	-459
2000	276.173	34.466	310.639	192.332	36.382	49.502	31.272	1.150
2001	263.997	29.659	293.656	181.290	35.629	41.750	32.129	2.858
2002	235.236	14.812	250.084	155.267	33.820	26.533	33.123	1.305
2003	256.023	20.376	276.399	167.951	34.314	36.659	35.108	2.367
2004	279.141	28.551	307.693	183.906	35.247	49.280	37.957	1.304
2005	304.764	34.301	339.065	200.317	37.403	60.458	43.083	-2.196
2005 I Trimestre	274.595	30.410	305.004	184.976	31.239	47.159	40.648	982
2005 I Trimestre	298.180	35.998	334.178	201.195	33.817	57.924	43.231	-1.988

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Anexo 14. Dólares de Estados Unidos por Derechos Especiales de Giro (DEG)

(fin de período)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1985	0,97499	0,95942	0,99127	0,99117	0,99295	0,99828	1,03737	1,03536	1,05940	1,07165	1,09319	1,09842	1,02529
86	1,11115	1,15584	1,13827	1,17596	1,14314	1,17757	1,20371	1,20689	1,21342	1,18661	1,21030	1,22319	1,17884
87	1,26759	1,26419	1,28563	1,30626	1,28658	1,27802	1,26723	1,29313	1,27964	1,32109	1,37379	1,41866	1,30348
88	1,36642	1,36101	1,38729	1,38417	1,36483	1,31061	1,29648	1,28818	1,29039	1,34592	1,36637	1,34570	1,34228
89	1,31093	1,32150	1,29271	1,29566	1,24362	1,24639	1,28749	1,24652	1,27981	1,27782	1,28771	1,31416	1,28369
1990	1,32559	1,31681	1,30083	1,30247	1,31200	1,32388	1,36564	1,38595	1,39256	1,43078	1,42677	1,42266	1,35883
91	1,43476	1,42053	1,34081	1,34081	1,34084	1,31452	1,33400	1,33698	1,36800	1,36652	1,38072	1,43043	1,36787
92	1,39733	1,38091	1,37174	1,36976	1,39632	1,43117	1,44416	1,48286	1,47284	1,40595	1,37896	1,37500	1,40892
93	1,38188	1,37610	1,39773	1,42339	1,42847	1,40360	1,39072	1,40758	1,41840	1,39293	1,38389	1,37356	1,39849
94	1,38067	1,39930	1,41260	1,42138	1,41733	1,44837	1,4433	1,4477	1,4674	1,4845	1,4567	1,4599	1,4366
1995	1,4767	1,4944	1,5605	1,5730	1,5759	1,5688	1,5595	1,4925	1,5063	1,4946	1,4862	1,4865	1,5229
96	1,4517	1,4687	1,4612	1,4501	1,4422	1,4433	1,4655	1,4577	1,4394	1,4462	1,4446	1,4380	1,4507
97	1,3947	1,3849	1,3869	1,3655	1,3918	1,3881	1,3586	1,3636	1,3652	1,3836	1,3618	1,3493	1,3745
98	1,3454	1,3502	1,3359	1,3467	1,3354	1,3315	1,3295	1,3422	1,3713	1,4084	1,3802	1,4080	1,3571
99	1,3898	1,3656	1,3578	1,3512	1,3448	1,3359	1,3642	1,3699	1,3877	1,3807	1,3696	1,3725	1,3651
2000	1,3529	1,3393	1,3469	1,3192	1,3200	1,3373	1,3134	1,3048	1,2979	1,2793	1,2820	1,3029	1,3163
01	1,2978	1,2925	1,2607	1,2658	1,2542	1,2457	1,2587	1,2882	1,2890	1,2781	1,2661	1,2567	1,2711
02	1,2420	1,2416	1,2469	1,2677	1,2907	1,3305	1,3225	1,3275	1,3227	1,3216	1,3241	1,3595	1,2998
03	1,3765	1,3708	1,3738	1,3839	1,4199	1,4008	1,3919	1,3773	1,4298	1,4318	1,4488	1,4860	1,4076
04	1,4813	1,4801	1,4805	1,4518	1,4688	1,4662	1,4578	1,4607	1,4690	1,4988	1,5359	1,5530	1,4837
2005	1,5248	1,5320	1,5168	1,5168	1,4750	1,4566	1,4519	1,4598	1,4495	1,4458	1,4241	1,4293	1,4735
06	1,4454	1,4350	1,4409	1,4711									

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales. Fondo Monetario Internacional.

Anexo 15. Evolución de la cotización del ecu/euro

Promedio mensual ecus por dólar

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1990	0,8318	0,8208	0,8352	0,8253	0,8116	0,8177	0,7927	0,7598	0,7615	0,7395	0,7241	0,7314	0,7876
1991	0,7366	0,7225	0,7809	0,8261	0,8339	0,8686	0,8704	0,8501	0,8279	0,8255	0,7950	0,7690	0,8089
1992	0,7725	0,7918	0,8127	0,8049	0,7886	0,7673	0,7296	0,7133	0,7211	0,7546	0,8072	0,8071	0,7726
1993	0,8250	0,8458	0,8484	0,8190	0,8215	0,8439	0,8784	0,8824	0,8481	0,8592	0,8859	0,8859	0,8536
1994	0,8975	0,8948	0,8757	0,8778	0,8588	0,8450	0,8184	0,8175	0,8095	0,7931	0,8040	0,8225	0,8429
1995	0,8059	0,7945	0,7593	0,7455	0,7566	0,7511	0,7436	0,7666	0,7759	0,7563	0,7554	0,7667	0,7648
1996	0,7741	0,7760	0,7804	0,7912	0,8021	0,7981	0,7870	0,7793	0,7880	0,7947	0,7831	0,7998	0,7878
1997	0,8222	0,8578	0,8697	0,8734	0,8701	0,8798	0,9050	0,9322	0,9092	0,8926	0,8777	0,8996	0,8824
1998	0,9194	0,9187	0,9222	0,9165	0,9017	0,9079	0,9112	0,9078	0,8665	0,8377	0,8588	0,8532	0,8935

Promedio mensual euros por dólar

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1999	0,8615	0,8922	0,9189	0,9342	0,9409	0,9636	0,9659	0,9431	0,9523	0,9340	0,9673	0,9891	0,9386
2000	0,9865	1,0169	1,0370	1,0560	1,1038	1,0535	1,0642	1,1061	1,1466	1,1694	1,1677	1,1144	1,0852
2001	1,0658	1,0849	1,0995	1,1211	1,1440	1,1721	1,1619	1,1105	1,0976	1,1039	1,1257	1,1206	1,1173
2002	1,1321	1,1494	1,1418	1,1289	1,0905	1,0466	1,0079	1,0227	1,0196	1,0196	1,0082	0,9823	1,0626
2003	0,9416	0,9283	0,9256	0,9220	0,8645	0,8575	0,8794	0,8980	0,8915	0,8553	0,8548	0,8141	0,8858
2004	0,7929	0,7908	0,8156	0,8345	0,8329	0,8239	0,8154	0,8214	0,8185	0,7851	0,7522	0,7459	0,8024
2005	0,7623	0,7684	0,7575	0,7729	0,7878	0,8220	0,8308	0,8135	0,8159	0,8323	0,8485	0,8262	0,8032
2006	0,8263	0,8377	0,8320	0,8150	0,7831	0,7906	0,7885						

Fuente: Banco Centro Europeo.

Cantidad de ejemplares: 800

Diseño, pre-impresión e impresión:

Carbonatto Impresiones

Ucrania 1841, Valentín Alsina, Buenos Aires.

Tel./Fax: 4208 8454 / 4228 5136

Correo Argentino Central B	Tarifa reducida
	Concesión N° 1839

