Boletín Informativo Techint

ISSN: 0497-0292

323

May | Ago 2007

_ Mercado mundial del acero
_ Economía Civil: eficiencia, equidad y felicidad pública
_ Tarifas sociales al consumo de agua y electricidad en la Argentina. Principales esquemas existentes, focalización y costos
_ Inversión extranjera directa y desarrollo en la Argentina. Los impactos económicos y sociales
_ Comercio e Inversión: ¿Procesos complementarios o sustitutos? El caso de las firmas asiáticas en la Argentina
_ Anexos estadísticos









Boletín Informativo Techint

ISSN: 0497-0292

323

May | Ago 2007



Director Responsable
Guillermo Hang

Comité Editorial
Guillermo Hang
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
Publicación propiedad de Techint S.A., realizada con la contribución de Siderca, Siderar, Santa María y Tecpetrol.
Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nº 1.226.043. Hecho el depósito que marca la Ley Nº 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.

Boletín Informativo Techint 323
May | Ago 2007

[p. 5] **Mercado mundial del acero**
Exposición del Ing. Daniel Novegil en el 47mo. Congreso Latinoamericano de Siderurgia, ILAFA, octubre de 2006, Santiago de Chile
Steel World Market
Conference by Eng. Daniel Novegil in the 47th ILAFA Latin American Steel Conference (Congreso Latinoamericano de Siderurgia ILAFA - Latin American Institute of Iron and Steel), October 2006, Santiago, Chile

[p. 21] **Economía Civil: eficiencia, equidad y felicidad pública**
Stefano Zamagni
El artículo sugiere que el enfoque de la economía civil es la perspectiva para entender los hechos y situaciones que usualmente no pueden ser explicados por la economía política.
Civil economy: efficiency, equity and public happiness
Stefano Zamagni
The article suggests that civil economics is the perspective that should be used in order to analyse facts and situations that can not usually be explained by political economy.

[p. 33] **Tarifas sociales al consumo de agua y electricidad en la Argentina. Principales esquemas existentes, focalización y costos**
Diego Bondorevsky
El propósito del trabajo es presentar los principales esquemas de tarifa social vigentes en los sectores de agua y electricidad de la Argentina, los potenciales criterios de elegibilidad y exponer un análisis de la tarifa social óptima para la electricidad.
Social tariffs in relation to Water and Electricity consumption in Argentina: Main existing schemes, customer focus and costs
Diego Bondorevsky
The objective of this article is to present the main social tariffs schemes applied in the Water and Electricity sectors in Argentina, the potencial criteria for elegibility and to analyse the optimal social tariff for Electricity.

[p. 57] **Inversión extranjera directa y desarrollo en la Argentina. Los impactos económicos y sociales**
Andrés López y Eugenia Orlicki
El objetivo de este trabajo consiste en evaluar los impactos directos e indirectos que produce la IED a través de los efectos que origina la presencia de empresas transnacionales. Se consideran tanto los impactos económicos (productividad, comercio exterior, innovación y crecimiento) así como los sociales (empleo, desigualdad salarial).
Foreign direct investment and development in Argentina: social and economic impact
Andrés López and Eugenia Orlicki
The authors evaluate the direct and indirect impact of FDI in Argentina, through the effects caused by the presence of transnational companies. They consider the economic impact (productivity, external trade, innovation and growth) as well as the social impact (employment, wage inequality).

[p. 89] **Comercio e Inversión: ¿Procesos complementarios o sustitutos?**
El caso de las firmas asiáticas en la Argentina
Ricardo Rozemberg y Daniel Saslavsky
Este trabajo analiza el nexo entre la inversión extranjera directa (IED) y la relación comercial entre Asia y la Argentina. Sobre la base de datos a nivel de firmas, se busca identificar los principales patrones y comportamientos de la inversión y de las exportaciones e importaciones de las filiales argentinas de empresas asiáticas.
Trade and investment: complementary or substitute processes?
The case of Asian firms in Argentina
Ricardo Rozemberg and Daniel Saslavsky
The article analyses the relationship between foreign direct investment and commercial trade between Asia and Argentina. On the basis of firms data, the paper tries to identify the main patterns and behavior of investment and international trade from argentine subsidiaries of Asian firms.
[p. 117] **Anexos estadísticos**
Statistical Appendix



Mercado mundial del acero

Exposición del Ing. Daniel Novegil en el 47mo. Congreso Latinoamericano de Siderurgia ILAFA, octubre de 2006, Santiago de Chile

“Nuestra fortaleza en Latinoamérica es la enorme competitividad de nuestras compañías”

A continuación se reproduce la exposición realizada por Daniel Novegil durante el 47mo. Congreso Latinoamericano de Siderurgia ILAFA (Octubre de 2006). Las cifras de 2006 que habían sido estimadas, en este trabajo fueron actualizadas con los datos definitivos, sin que ello modifique la esencia de lo expuesto.

Daniel Novegil es CEO de Ternium, Presidente Ejecutivo de Siderar y ex Presidente de ILAFA.



1. Marco General

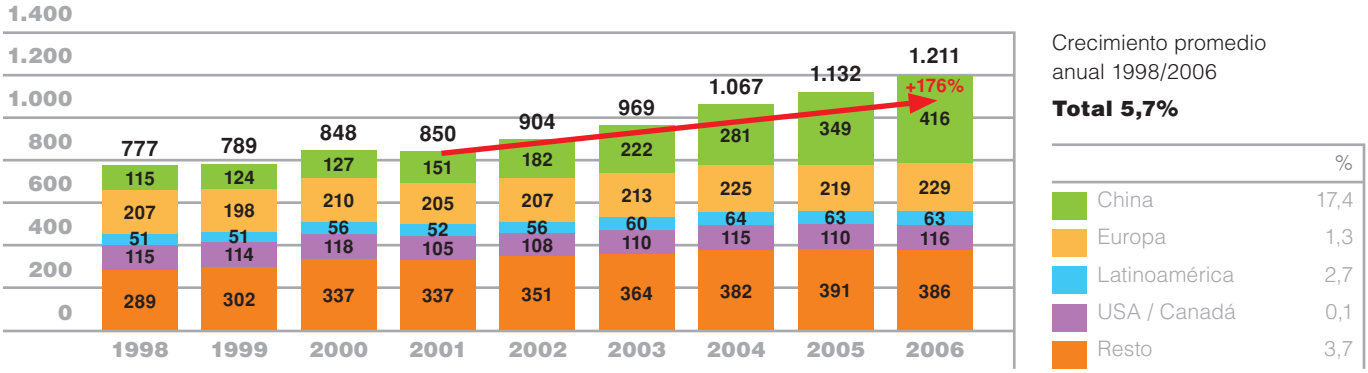
Mi presentación está dividida en dos partes. En la primera, pretendo hacer un análisis de la estructura de la industria o por lo menos una reflexión desde mi perspectiva respecto de qué está pasando en la industria siderúrgica en el mundo en estos momentos y, en la segunda parte, una visión latinoamericana de la misma: qué impacto tiene la estructura de la industria en nuestra región y a su vez cuál es el rol, los desafíos y las oportunidades que enfrentamos en ese contexto.

Como se ha visto en varias de las presentaciones hechas en este Congreso, **la industria siderúrgica está disfrutando de un período importante de expansión económica.** El mundo está creciendo a una tasa muy alta, la que ha superado el 5% en los últimos años. Dentro de este panorama, en nuestra región, países que habían tenido crisis como la Argentina y Venezuela, han salido de las mismas y sostienen en los últimos tres y cuatro años niveles de crecimiento muy altos, lo cual permite ser optimistas con respecto al futuro.

También hemos visto en varias de las presentaciones lo que está ocurriendo en términos de producción siderúrgica. La producción siderúrgica del año 2006 alcanzó un récord histórico al producirse más de 1.200 millones de toneladas de acero *(Figura 1).* En realidad, los récord históricos han ocurrido en los últimos tres años en forma consecutiva. Desde 1998 al año 2006, la siderurgia ha crecido en su conjunto a una tasa del 5,7% anual, fundamentalmente impulsada por el enorme crecimiento chino, que en este mismo período fue del 17,4% anual. Esta tasa de crecimiento de China, en mi criterio, incorporó un factor nuevo en la estructura de la industria: China se ha transformado en los últimos tiempos en productor de más de un tercio de la producción y del consumo mundial de acero. Observamos también con atención que **la elasticidad de consumo de acero versus variación del Producto Interno Bruto en China es de 1,7 en términos globales. Es decir, China ha crecido al 9% mientras su producción y consumo siderúrgico lo han hecho al 17%.** Entonces presenta el coeficiente de elasticidad más grande del mundo, lo que plantea sin ninguna duda algunos paradigmas importantes cuyo análisis aún no ha sido develado, pero debe formar parte de los foros que realizamos en nuestro sector.

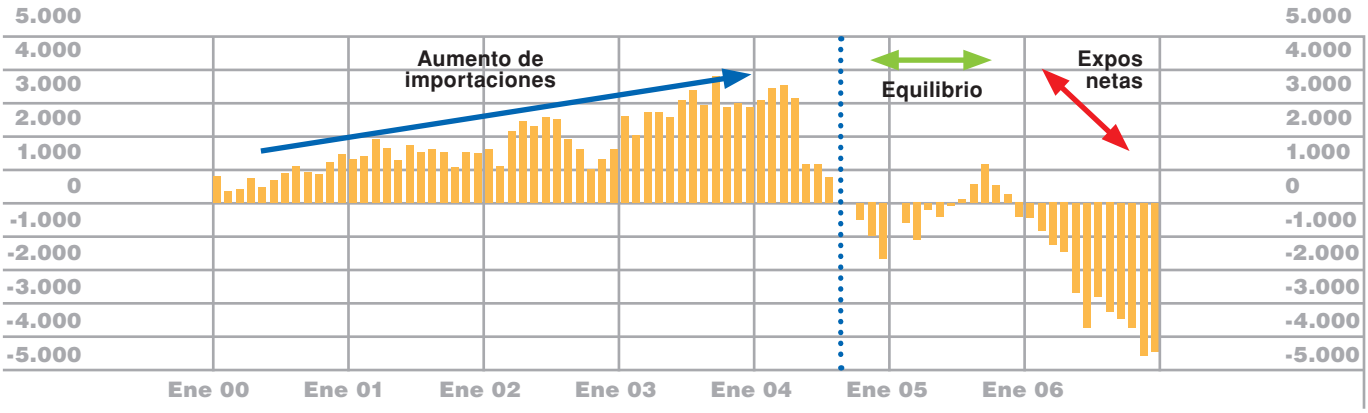
¿Esta elasticidad de consumo de acero con respecto al PIB es sostenible en el largo plazo? Esta elasticidad es consecuencia fundamentalmente de un crecimiento orientado a la formación y desarrollo de infraestructura y de productos que son intensivos en uso del acero. **En la medida que los estadios de desarrollo de China crezcan, es factible que la elasticidad disminuya, pues China demandaría más servicios, como salud y educación, que no tienen en sus componentes al acero.** En consecuencia, cuando se habla del *slow down* posible de la economía china, me parece a mí que también hay que considerar el posible *slow down* que vamos a tener en los coeficientes de elasticidad de consumo de acero en los tiempos venideros. Es imposible proyectar a China creciendo al 9% durante un tiempo demasiado prolongado, pero también es imposible creer que la elasticidad del consumo de acero, cuando el crecimiento sea del 9%, va a seguir siendo del 1,7. Es decir que el crecimiento de consumo de acero va a seguir alineado con valores del 17%.

Figura 1. Producción mundial de acero crudo (millones de toneladas)



Fuente: IISI

Figura 2. Importaciones netas chinas (miles de toneladas/mes)



Fuente: IISI

Esto no es indiferente para la industria, porque como todos sabemos, la producción es una variable discreta (las nuevas inversiones generan saltos discretos en la producción de acero), mientras que la demanda es una variable continua. Una variable continua cuyo *slow down* puede estar motivado por factores macroeconómicos de difícil control, como aumentos pequeños en la tasa de interés, modificaciones en el tipo de cambio del yuan versus el dólar y otros factores de difícil proyección.

En este contexto de crecimiento importante de China, el cual está cambiando el *landscape* de la industria y está impactando sin ninguna duda en la industria de nuestro sector, ha tenido tres períodos importantes, simplificando lo que ha sido su historia de *trade* reciente. Comenzando el presente siglo, China ha mostrado una etapa inicial de enorme crecimiento de sus importaciones. En el gráfico *(Figura 2)* se observan las importaciones netas de China. Cuando el gráfico es positivo, significa que China está importando más de lo que exporta; estos son valores mensuales. Cuando la curva está en el lado negativo significa que las exportaciones superan a las importaciones. Vemos claramente tres períodos que todos sabemos que existieron: período de crecimiento de las importaciones, un período de autoabastecimiento relativo, transitorio y un enorme crecimiento de las exportaciones. **Hoy China es un exportador neto importante de acero y ha cambiado el signo de su *trade* de importar alrededor de 3 millones de toneladas por mes de acero (lo que significa 36 millones de toneladas de acero por año), a exportar prácticamente lo mismo.** El cambio de signo hace que China pase de importar 36 millones a exportar 36 millones, lo que sumadas son 72 millones de toneladas de acero que cambian el signo del *trade*. Nuevamente, esto no puede ser indiferente para nuestra industria y está modificando una serie de factores que determinan nuestra competitividad.



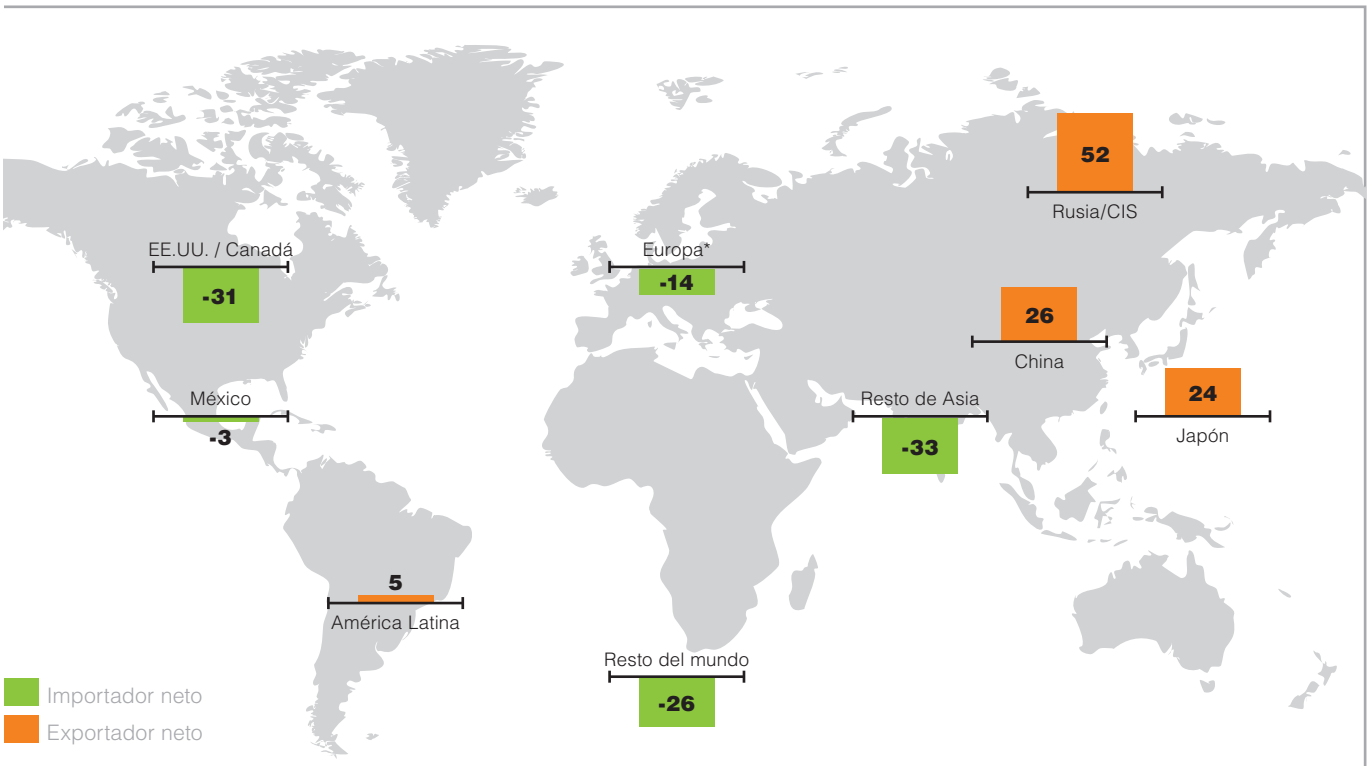
2. Cambios en la estructura siderúrgica

¿Qué pasó en Latinoamérica en el mismo período? Los últimos tres años la región está en valores constantes que se fijan en torno a los 64 millones de toneladas por año. Fundamentalmente porque los dos más grandes productores, que son Brasil y México, mantuvieron los niveles de producción en valores aproximadamente constantes. Esto es muy importante y también afecta el *trade,* porque si vimos tasas de crecimiento enormes en América Latina, tal vez en algunos países mayores que el promedio mundial, esto significa que ha decrecido fuertemente el nivel de exportaciones del sector. **Latinoamérica se ha concentrado en abastecer las necesidades de su propio crecimiento y ha reducido los niveles de exportación que supo desarrollar en tiempos pasados.**

Importante también es analizar este factor del *trade,* cuando vemos, por ejemplo, qué pasó con el *trade* global y no por países. En este gráfico *(Figura 3),* que en realidad es un mapa, se observa el *net trade* de productos planos y largos durante 2006. Aquí no están los semielaborados, tampoco están los tubos ni los aceros especiales, solamente planos y largos como productos terminados. Indica que Latinoamérica es una región que en términos de producción es prácticamente autosuficiente. Su nivel de importaciones netas es equilibrado. En verde se muestran los países o regiones que importan más de lo que exportan y en naranja las regiones que exportan más de lo que importan. Entonces **estamos en una región que posee un alto grado de eficiencia, acceso a materias primas, energía, tecnología de punta, acceso a capital, buenos niveles de eficiencia y esta región está necesitando, en mi criterio, una expansión de nuestra capacidad productiva para poder servir estas necesidades de importaciones que están viniendo del resto del mundo.** Esto plantea para nosotros un importante paradigma para el futuro de reorganización, consolidación, crecimiento orgánico y profundización de nuestro propio proceso de consolidación.

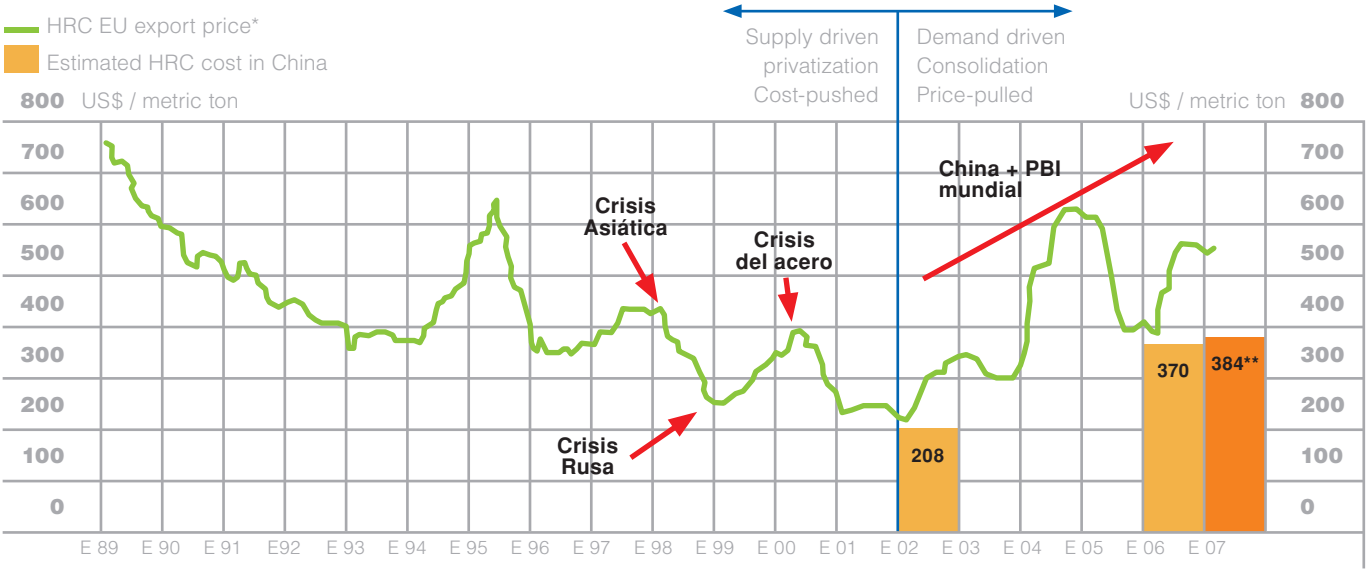
Cuando analizamos el impacto que tuvieron todas estas cuestiones de *trade,* expansión de China y crecimiento económico en la estructura de la industria, es interesante ver un gráfico que es muy conocido; es casi un electrocardiograma del estado de situación de la industria y corresponde a la situación de precios *(Figura 4).* Allí se observa el precio de exportación de la chapa laminada en caliente (LAC) desde Europa, en dólares constantes. Vemos que hay dos grandes períodos: **la siderurgia, como todos sabemos, tiene un comportamiento cíclico, volátil, que presentaba hasta el año 2001 una clara tendencia declinante en su estructura de precios.** ¿Por qué ocurría esto? Porque fue un período dominado por la oferta, donde el costo marginal de producción decrecía a causa de la baja en el costo de los principales insumos (carbón, mineral, chatarra, etc) y las rápidas ganancias de eficiencia que se producían básicamente en Latinoamérica gracias a los procesos de privatización. La industria siderúrgica latinoamericana pasó de ser el 80% estatal a finales de los '80, a ser el 100% privada a comienzos de 2000. La administración privada introduce ganancias productivas importantes en las compañías, se reduce el costo marginal de producción y cada crisis que ocurría por sobrecapacidad afectaba en un escalón más bajo al costo marginal. Este es un proceso de constante deterioro de precios y rentabilidad de nuestras compañías hasta el año 2001.

Figura 3. Trade Global (2006). Planos y Largos (mm toneladas/año)



Fuente: ISSB. Proyecciones Termium
* (excluye CIS)

Figura 4. LAC Precio de exportación desde Europa en US$ constantes



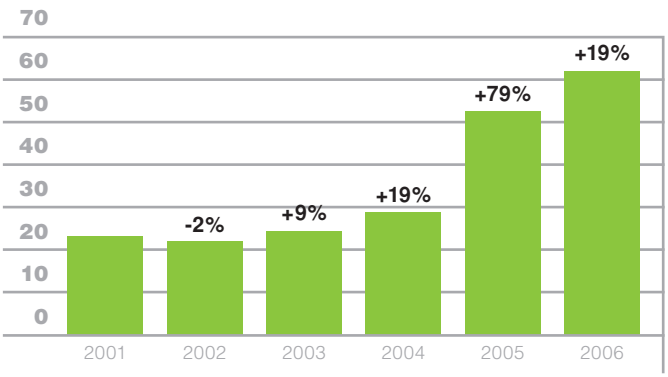
Fuente:CRU / WSD

* En dólares constantes (base enero 2007). ** Costo estimado en 2006 ajustado por el incremento del mineral de hierro en 2007 (9,5%).

A partir de la irrupción de China, con el factor dominante de crecimiento de su consumo, la estructura de la industria cambia y se transforma en una industria donde los escalones de precios empiezan a subir, **continúa la volatilidad pero comienza un *upware trend* en la estructura de precios,** porque crecen los costos de los insumos básicos acompañando al enorme crecimiento de la demanda china. Entonces, simplificando la historia siderúrgica reciente, vemos períodos de privatizaciones, ganancia de eficiencia, reducción de costo marginal de producción y, luego, una industria dominada por la demanda, con importantes crecimientos en sus costos y también en su estructura de precios. Esto, como mencionaba antes, se produce fundamentalmente debido al aumento del costo marginal de producción y éste se ve impulsado por los fundamentos del costo de la industria siderúrgica. Se observa en la *Figura 5* **el crecimiento del precio del mineral de hierro y del carbón, el aumento del precio del componente energético de nuestros costos, como el gas natural, y el crecimiento de algunos otros insumos como el zinc (además podrían citarse el aluminio, los refractarios, entre otros).** Esto modifica el costo marginal de producción y provoca que los nuevos ciclos siderúrgicos encuentren escalones más altos de costo marginal creciente.

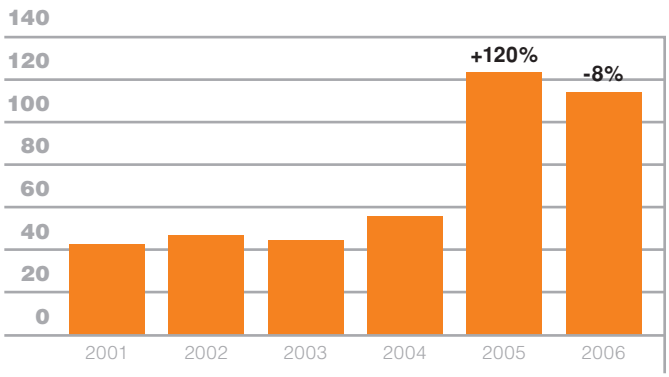
Figura 5. Precios de insumos

Mineral de hierro (US$ / ton)



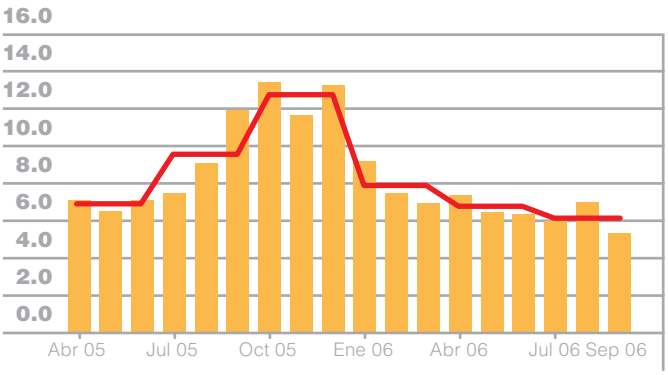
Fuente: CVRD (Granulado Carajas)

Carbón (Japan contract) (US$ / ton)



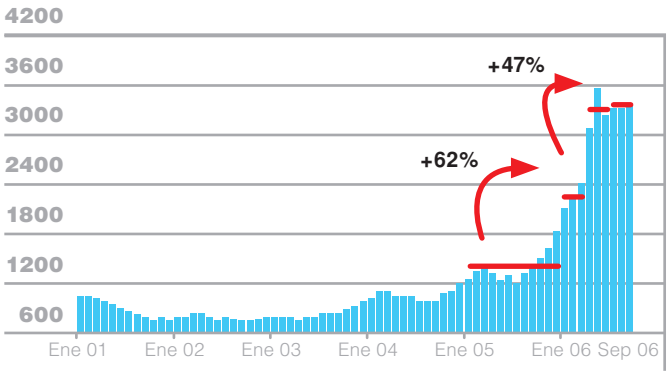
Fuente: TEX Report / noticias

Gas Natural (US$ / MM BTU)



Fuente: Henry Hub

Zinc (LMZ Zn US$ / ton)



Fuente: Bloomberg

3. Factores a monitorear

¿Cuál es la respuesta de la industria a todo lo que nos está sucediendo, como aumento de la demanda, crecimiento económico generalizado, aumento de nuestro costo marginal de producción? La respuesta de la industria, o lo que los mercados hacen entender a la industria, es el sentido que tiene **la consolidación.** Se produce entonces un interesante proceso en el cual los diez principales productores siderúrgicos crecen del 18% hace diez años al 28% en la actualidad. Este es un fenómeno importante, que tuvo su expresión más notable en la fusión de Arcelor con Mittal y que dio nacimiento al nuevo grupo que conocimos en otras presentaciones. Me parece que es un proceso importante, que trae vientos de renovación, que trae vientos saludables a la siderurgia, pero es un proceso que en mi criterio todavía es incipiente, sobre todo si comparamos el grado de consolidación de nuestra industria con el grado de consolidación de los productores de mineral de hierro, donde tres productores concentran el 60% de la capacidad mundial, o el grado de concentración de algunos de nuestros clientes, por ejemplo la industria automotriz, cuyos siete más grandes fabricantes concentran el 72% de la producción. O el grado de concentración de otras industrias productoras de commodities como el aluminio o el cemento, donde los diez principales elaboradores concentran el 70% de la producción. Estas industrias colegas que no tienen que ver con nosotros, compiten con nosotros. No sólo en el campo de los productos sustitutivos sino también en la captación de recursos macroeconómicos del mercado, como recursos financieros, ya que un mayor grado de concentración reduce el beta de la industria y en consecuencia el costo

Figura 6. Consolidación de la industria

Concentración Industria con China

Rank	Empresa	Prod 2005 MM Tons	Participación	
			Total %	Acum. %
1	Arcelor-Mittal[1]	113,9	10,1	10
2	Nippon Steel	32,0	2,8	13
3	POSCO	30,5	2,7	16
4	JFE	29,9	2,6	18
5	Tata / Corus	23,5	2,1	20
6	Baosteel	22,7	2,0	22
7	US Steel	19,3	1,7	24
8	Anben[2]	18,4	1,6	26
9	Nucor	18,4	1,6	27
10	Riva	17,5	1,5	29
11	Gerdau[3]	17,0	1,5	30
12	Severstal[4]	17,0	1,5	32
13	Wugang Liugang[5]	16,6	1,5	33
14	Thyssen Krupp	16,5	1,5	35
15	Tangshan	16,1	1,4	36
	Total Mundial	**1.132**		

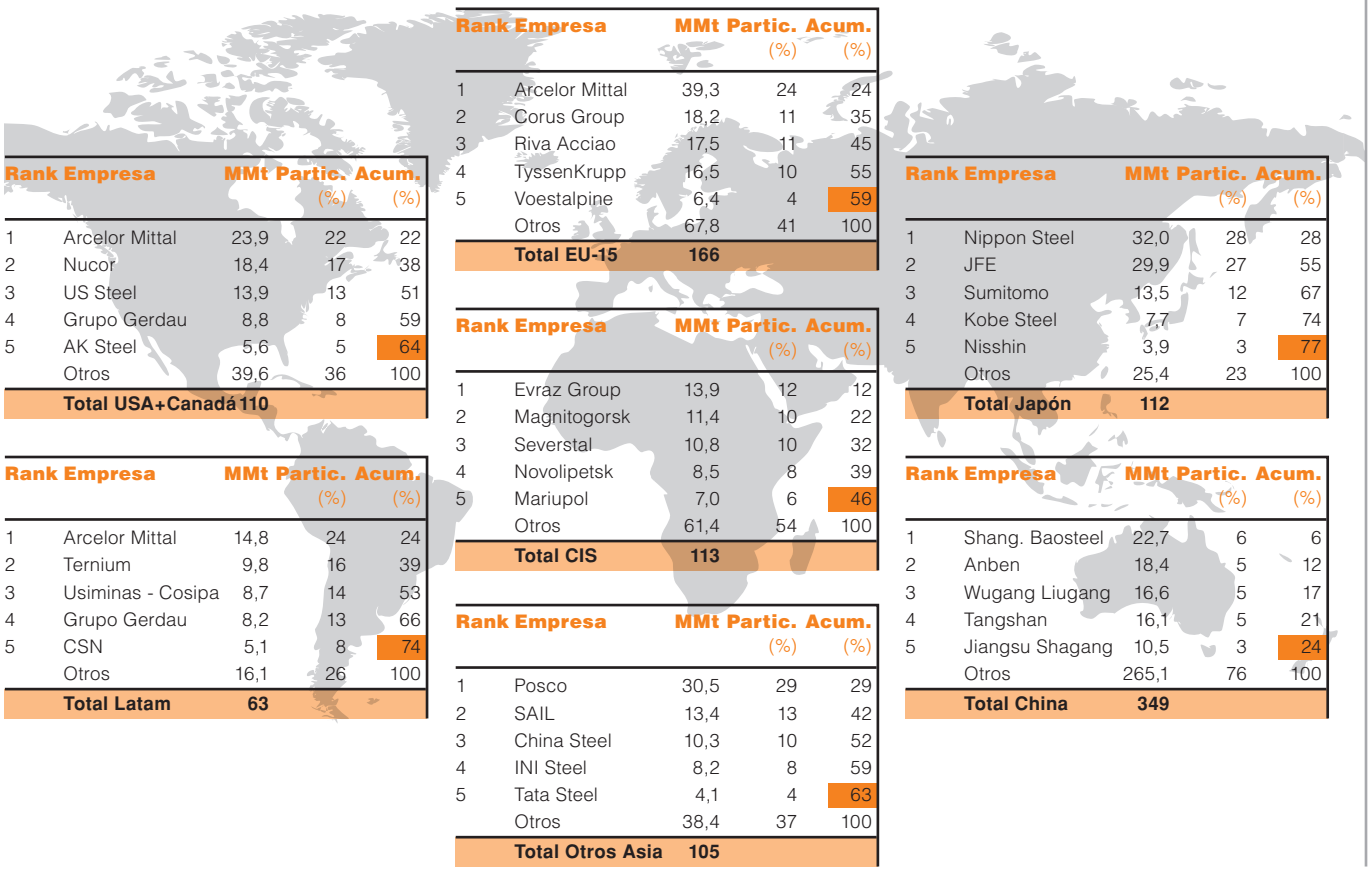
Concentración Industria sin China

Rank	Empresa	Prod 2005 MM Tons	Participación	
			Total %	Acum. %
1	Arcelor-Mittal[1]	113,9	14,6	15
2	Nippon Steel	32,0	4,1	19
3	POSCO	30,5	3,9	23
4	JFE	29,9	3,8	26
5	Tata / Corus	23,5	3,0	29
6	US Steel	19,3	2,5	32
7	Nucor	18,4	2,4	34
8	Riva	17,5	2,2	36
9	Gerdau[3]	17,0	2,2	39
10	Severstal[4]	17,0	2,2	41
11	Thyssen Krupp	16,5	2,1	43
12	Evraz[6]	14,8	1,9	45
13	Sumitomo	13,5	1,7	46
14	SAIL	13,4	1,7	48
15	Magnitogorsk	11,4	1,5	50
	Total Mundial	**783**		

Fuente: IISI.

[1] Incluye Mittal Steel, Arcelor y Dofasco. [2] Incluye Anshan y Benxi. [3] Incluye: North Star, 50% Gallatin, Diaco y Siderperú.
[4] Incluye: Severstal North America (Rouge) y Lucchini. [5] Incluye: Wuhan y Liuzhou. 6 Incluye: Vitkovice.

Figura 7. Concentración de la industria por región



Rank	Empresa	MMt	Partic. (%)	Acum. (%)
1	Arcelor Mittal	23,9	22	22
2	Nucor	18,4	17	38
3	US Steel	13,9	13	51
4	Grupo Gerdau	8,8	8	59
5	AK Steel	5,6	5	64
	Otros	39,6	36	100
	Total USA+Canadá	**110**		

Rank	Empresa	MMt	Partic. (%)	Acum. (%)
1	Arcelor Mittal	14,8	24	24
2	Ternium	9,8	16	39
3	Usiminas - Cosipa	8,7	14	53
4	Grupo Gerdau	8,2	13	66
5	CSN	5,1	8	74
	Otros	16,1	26	100
	Total Latam	**63**		

Rank	Empresa	MMt	Partic. (%)	Acum. (%)
1	Arcelor Mittal	39,3	24	24
2	Corus Group	18,2	11	35
3	Riva Acciao	17,5	11	45
4	TyssenKrupp	16,5	10	55
5	Voestalpine	6,4	4	59
	Otros	67,8	41	100
	Total EU-15	**166**		

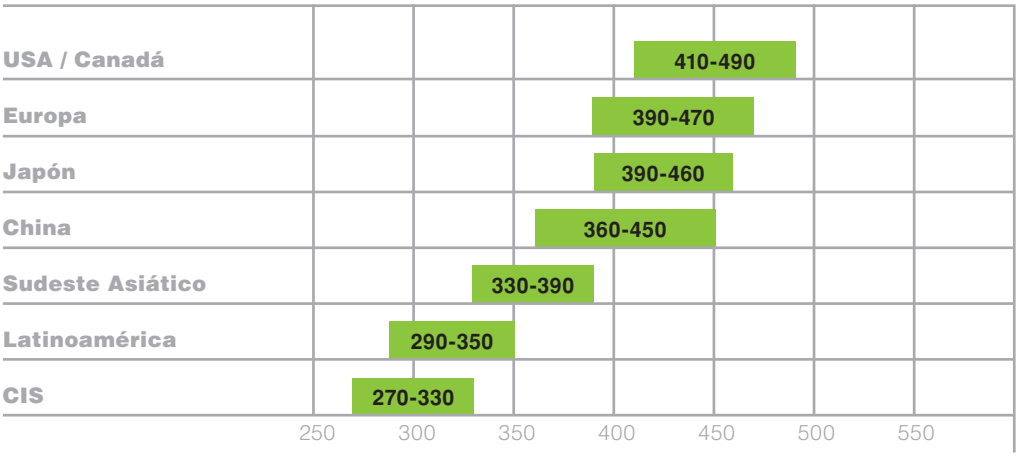
Rank	Empresa	MMt	Partic. (%)	Acum. (%)
1	Evraz Group	13,9	12	12
2	Magnitogorsk	11,4	10	22
3	Severstal	10,8	10	32
4	Novolipetsk	8,5	8	39
5	Mariupol	7,0	6	46
	Otros	61,4	54	100
	Total CIS	**113**		

Rank	Empresa	MMt	Partic. (%)	Acum. (%)
1	Posco	30,5	29	29
2	SAIL	13,4	13	42
3	China Steel	10,3	10	52
4	INI Steel	8,2	8	59
5	Tata Steel	4,1	4	63
	Otros	38,4	37	100
	Total Otros Asia	**105**		

Rank	Empresa	MMt	Partic. (%)	Acum. (%)
1	Nippon Steel	32,0	28	28
2	JFE	29,9	27	55
3	Sumitomo	13,5	12	67
4	Kobe Steel	7,7	7	74
5	Nisshin	3,9	3	77
	Otros	25,4	23	100
	Total Japón	**112**		

Rank	Empresa	MMt	Partic. (%)	Acum. (%)
1	Shang. Baosteel	22,7	6	6
2	Anben	18,4	5	12
3	Wugang Liugang	16,6	5	17
4	Tangshan	16,1	5	21
5	Jiangsu Shagang	10,5	3	24
	Otros	265,1	76	100
	Total China	**349**		

Figura 8. Latinoamérica, competitividad en costos por región. Costo de producción laminado en caliente. (Incluye gastos de estructura) (US$ / ton)



Fuente: World Steel Dynamics

de los préstamos financieros tendría que reducirse, compiten también en la captación de talentos y en la captación de los mejores recursos humanos. En consecuencia, **la siderurgia tiene un grado de concentración creciente, pero todavía insuficiente si lo comparamos *vis a vis* a sus proveedores, sus clientes u otras industrias similares.**

Es interesante también observar el grado de concentración de nuestra industria cuando analizamos el grado de concentración con China y sin China. Si alguna vez se nos ocurre decir, bueno China es un solo lugar, un solo país, una sola economía con una planificación centralizada, en realidad el grado de concentración siderúrgica aumenta del 28% al 29% en los diez primeros pasando al 42% incluyendo China *(Figura 6).* **Si, como muchos piensan, en China está pendiente aún un proceso de consolidación, probablemente tengamos a futuro un importante crecimiento del share de los diez productores siderúrgicos más importantes.**

Ahora bien, cuando hablamos de consolidación, nosotros creemos que no hay que hacer una sobre simplificación de hacerla por empresas. **Hay que ver la consolidación en su dimensión regional.** Estos son los grados de concentración de los cinco productores más grandes en las regiones más importantes del mundo *(Figura 7).* Por ejemplo, vemos que el grado de concentración en los Estados Unidos y Canadá es del 64% del mercado en manos de los cinco principales productores. En Europa, el 59% en manos de los 5 principales productores. En el CIS el 46%. En China sólo el 24%. **Latinoamérica se presenta como la región con el grado de concentración más alto del mundo, con el 74% de la producción localizada en los cinco productores de mayor tamaño.** Solamente se ve algo parecido en Japón, que es un país y no una región, aunque sin duda su nivel de producción es más grande que el nuestro. La consolidación regional fue despareja y, cuando analizamos la consolidación por regiones, observamos que la siderurgia latinoamericana tiene algunas características distintivas. Por ejemplo, es 100% privada y su nivel de consolidación es de los más altos del mundo. Otro hecho distintivo de nuestra región es la competitividad de nuestros costos. En el análisis de *World Steel Dynamics (Figura 8)* se observa una comparación de los costos de producción de chapa laminada en caliente incluidos los gastos de estructura; ahí vemos que **Latinoamérica posee una clarísima ventaja competitiva para producir acero a nivel regional.** Nótese, por ejemplo, la diferencia que existe en el costo de la producción de acero entre nuestra región y China.

¿Cuáles son las perspectivas para América Latina, qué cuestiones deberían monitorearse, seguirse con atención, en términos de poder analizar cómo va a ser la salud de nuestra industria cuando miramos adelante? Me parece que hay tres factores principales, en una pléyade de ellos. Como todos sabemos, la industria siderúrgica es muy compleja. Influyen factores tecnológicos, financieros, de productividad. Sin embargo, de las cuestiones exógenas, de aquéllas que más impactan la rentabilidad y la capacidad de creación de riqueza de nuestro sector, me parece que hay tres factores que tenemos que monitorear atentamente si queremos saber qué va a pasar con nuestra industria en Latinoamérica en el futuro.

Esos tres factores son:

1. **El comportamiento de la economía mundial, el efecto de los aumentos de la tasa de interés y el aumento del precio del petróleo en términos de la tasa de crecimiento;** ¿es sostenible la tasa de crecimiento actual cuando algunos analistas proyectan el precio del petróleo entre 70 y 100 dólares por barril y, otros, en 200 dólares por barril? Yo no lo sé. ¿Es sostenible un crecimiento del 5% anual con un aumento de la tasa de interés en Estados Unidos? No lo sé. En consecuencia, venimos de un período de expansión económica y bonanza, pero me parece que debemos ser prudentes en nuestros planes cuando miramos hacia adelante, porque tal vez factores como el crecimiento económico, la elasticidad, tengan algún grado de decrecimiento en su evolución futura.

2. El enorme crecimiento que han tenido **los precios de nuestros insumos,** que han sido muy superiores al crecimiento de nuestros precios y han deteriorado en muchos casos la cuenta económica de algunas de nuestras empresas. Me parece que tenemos que mirar qué proyecciones hacemos de la evolución de estos factores determinantes de nuestros costos y cuáles son exógenos a nuestro propio control.

3. **El factor China**. Creo que China ha tenido y tiene tal relevancia, en cuanto representa un tercio del consumo y un tercio de la producción. Se ha convertido en todo un hecho más que relevante. Creo que si nosotros queremos mirar hacia adelante la rentabilidad y la creación de valor en nuestras empresas, tenemos que observar muy seriamente la evolución que tendrá China. China exportador, pero no solamente de productos siderúrgicos; China exportador de productos siderúrgicos y de productos que contienen acero, porque en muchos casos en América Latina vemos sectores completos de la actividad económica que son sobrepasados completamente por importaciones provenientes de China. Esto puede ser ni bueno ni malo, pero va a ser una realidad. Creo que hacia adelante vamos a ver el factor China como un factor de preocupación no solamente en el campo de la competencia siderúrgica sino también en la competencia de los bienes metalmecánicos.

En las presentaciones de otros expositores se ha analizado con bastante obsesión el tema China. También fue el tema principal de las reuniones del IISI, que se realizaron por primera vez en la Argentina, así como también fue tema del Comité Ejecutivo y de la reunión del Directorio de ILAFA. Yo creo que van a ocurrir reestructuraciones importantes en China. Ahora mientras esa reestructuración ocurre, proceso que puede ser muy lento, además de situaciones de tipo político o económico difíciles de predecir, van a producirse fuertes desbalances regionales entre oferta y demanda. Tal vez sea prudente pensar que, mientras esa reestructuración



Figura 9. Subsidios del gobierno a la industria siderúrgica china

- **Subsidios en los precios de energía y materias primas**
- **Subsidios para la adquisición de tierras**
- **Transferencias de participación accionaria sin costo**
- **Swaps debt to equity que utiliza el Gobierno para capitalizar empresas siderúrgicas con control estatal**
- **Cancelación de deudas vencidas de empresas siderúrgicas que tienen con bancos estatales**
- **Préstamos de bancos estatales a tasas preferenciales**
- **Incentivos fiscales en toda la industria siderúrgica**

Fuente: AISI, "The China Syndrome" (Julio 2006)

Figura 10. Como evitar un daño a la industria latinoamericana

Para evitar un daño irreparable es necesario:

- **Utilizar los mecanismos de defensa comercial previstos en los Acuerdos de la OMC (acciones antidumping, por subvenciones, y salvaguardias específicas)**
- **Instar a los Gobiernos a emitir resoluciones oportunas y eficaces en las investigaciones por comercio desleal**
- **No considerar a China como "economía de mercado", mientras no se realicen cambios sustanciales en su economía**
- **Seguimiento permanente de las importaciones de productos siderúrgicos originarios de China**

Figura 11. Medidas para enfrentar importaciones crecientes de China

Para el inicio de acciones antidumping es necesario demostrar:

- **Indicadores de daño y/o de amenaza de daño a la industria local. Aumento de importaciones de origen China, capacidad libremente disponible, volúmenes y precios de las exportaciones chinas, etc.**
- **Información de precios de un tercer país con economía de mercado (subrogante). Esta información es necesaria para el cálculo del margen de dumping, en casos de países como China, cuya economía no tiene un funcionamiento acorde al de una economía de mercado**
- **Impacto actual y/o futuro de la importaciones de origen China y de los otros factores de amenaza de daño sobre la industria local**

Para la presentación de una acción por subvenciones frente a la OMC:

- **Envío a las Autoridades de Gobierno de Documentación sobre Programas de subvenciones que benefician a la industria siderúrgica de China, para asesorarlos en la presentación de acciones frente a la OMC**

ocurre y se concentra, se elimina capacidad obsoleta y se logran niveles de eficiencia adecuados, se eliminan los subsidios y se deja de agredir al medio ambiente *(Figura 9),* **hay que pensar en la implementación de mecanismos transitorios que permitan un monitoreo temprano de las importaciones que puedan producirse por desbalances regionales en China,** de forma tal que se permita corregir las situaciones anómalas de competencia, antes que se produzca un daño en nuestros mercados que termine siendo irreversible *(Figuras 10 y 11).*

Estoy convencido que nuestra fortaleza en Latinoamérica es la enorme competitividad de nuestras compañías, basada en el acceso a mercados cercanos y en el acceso a materias primas, tanto al mineral de hierro como a energía en la región y, también, en la competitividad y el compromiso de nuestros recursos humanos. Tal vez nos quede en la región una materia pendiente, que es el apoyo y la transferencia de competitividad a nuestros clientes. El futuro de nuestra industria se dará en el campo de la competencia de los bienes industriales que se produzcan en Latinoamérica, en competencia con los bienes industriales que se produzcan en lugares lejanos como China. Creo que ahí tenemos un desafío importante para llevar adelante.

Economía Civil: eficiencia, equidad y felicidad pública

Stefano Zamagni

Stefano Zamagni es Profesor de la Universidad de Bolonia y de la Universidad Bocconi de Milán

El presente artículo resume un conjunto de ideas y conceptos vertidos por el profesor Stefano Zamagni en Buenos Aires, al presentar su libro "Economía Civil: eficiencia, equidad y felicidad pública".

El objetivo consiste en demostrar que la *economía civil* es la perspectiva mediante la cual pueden comprenderse ciertos fenómenos o situaciones habitualmente difíciles de entender para otros enfoques de la economía, como ocurre con la *economía política.*

Frente a las formas típicas y antagónicas de desarrollo, encarnadas por el Estado o el mercado, se expone una visión diferente, que le otorga un rol importante a las organizaciones sin fines de lucro (tercer sector), complementando así a la equidad y la eficiencia que se derivarían del accionar del Estado y del mercado, respectivamente. Para la *economía civil,* el mercado debe ser un sitio de encuentros civiles y civilizados; y, por qué no, de felicidad pública.

1. Introducción

En este artículo el profesor Stefano Zamagni, en ocasión de su presentación en Buenos Aires de su libro "Economía Civil: eficiencia, equidad y felicidad pública" (Bruni y Zamagni, 2007), desarrolla una serie de conceptos que están asociados a la economía civil y explica los motivos por los cuales este enfoque de la disciplina económica puede ser útil para comprender los fenómenos que existen en la actualidad.

Para muchas personas, la expresión *economía civil* es totalmente desconocida. Sin embargo, ésta surgió hace muchos años; específicamente en 1753, cuando la Universidad de Nápoles creó la primera cátedra mundial de economía, llamada "Cátedra de Economía Civil y Mecánica". El primer catedrático fue un hombre de Salerno, Antonio Genovesi (1713-1769), y su libro fundamental se titulaba "Lecciones de Economía Civil" (1765-1767).

Por lo tanto, el término *economía civil* no es un invento ni algo nuevo. De hecho, la economía civil fue el enfoque económico dominante en Europa durante muchos años. Allí, esta perspectiva se difundió desde el año 1753 hasta fines del siglo XVIII[1]. Luego, este enfoque fue desapareciendo, cediéndole espacio a la *economía política*. No obstante, en los últimos 25 años, la economía civil ha resurgido de manera importante.

[1] Contrariamente, en Estados Unidos esta perspectiva nunca tuvo un peso relevante.

En este marco, existen dos preguntas esenciales para cualquier lector, a saber:

1. ¿Cuál es la diferencia básica entre el enfoque de la economía civil y el de la economía política?

2. ¿Por qué en los últimos 25 años la perspectiva de la economía civil ha resurgido? ¿Cuáles son los factores que explican el creciente interés hacia la perspectiva de la economía civil en Italia y en otros países?

A continuación, se intentará arrojar luz a estos interrogantes, a fin de que los lectores comprendan con mayor claridad el significado del término *economía civil.*

2. Diferencias entre Economía Política y Economía Civil

Para responder a la primera pregunta, debemos remitirnos a los tres principios básicos de cualquier orden social. El primero de ellos es el **principio de cambio de equivalentes (o contrato).** De acuerdo con este principio, todo cuanto se da o se recibe debe retribuirse con algo de igual valor. Por ejemplo, si una persona da una lapicera, otro debe dar a cambio $5. Ahora bien, ¿cuál es el fin último del principio de cambio de equivalentes? La respuesta es la **eficiencia,** entendida como la ausencia de derroches producto de la maximización de funciones objetivo sujetas a restricciones. De hecho, puede demostrarse que la asignación de los recursos es eficiente en aquellas organizaciones socio-económicas en las cuales existen relaciones interpersonales basadas en el principio de cambio de equivalentes, el cual permite evitar cualquier derroche posible. Esto es verdaderamente importante, dado que ningún sistema socio-económico puede ser sustentable si no es eficiente.

El segundo principio básico de un orden social es el **principio de redistribución,** que se refiere a que no es suficiente para un sistema económico la generación de riqueza (ingreso), sino que es necesario que la riqueza sea redistribuida de modo tal de garantizar la **equidad** (es el fin último de la redistribución). Por *garantizar la equidad* se entiende dar a cada persona la posibilidad de participar en el sistema económico; lo cual exige que los individuos tengan recursos suficientes, algo que no siempre garantiza el mercado. Por lo tanto, el principio de redistribución sugiere que, para ser sustentable en el largo plazo, un sistema económico tiene que garantizar la equidad. Y ello, no sólo por razones de índole ética fáciles de comprender, sino también por razones estrictamente económicas: es el sistema de mercado mismo el que no puede funcionar bien por mucho tiempo cuando fracciones importantes de quienes lo integran tienen vedado el acceso al mercado por carencia de poder adquisitivo.

El tercer principio de un orden social es el **principio de reciprocidad.** Muchas personas confunden el principio de reciprocidad con el principio de cambio, cuando en realidad son diferentes. El principio de cambio está basado sobre el concepto de *equivalencia,* mientras que el principio de reciprocidad se basa en el concepto de *proporcionalidad.* Veamos dos ejemplos para clarificar estos conceptos. En el principio de cambio de equivalentes, uno afirmaría *"si este es el precio, yo le doy este objeto si usted me paga u$s 3; si usted no me paga u$s 3, yo no le doy esto";* mientras que en el principio de reciprocidad, uno diría *"yo lo ayudo porque usted puede ayudar a*

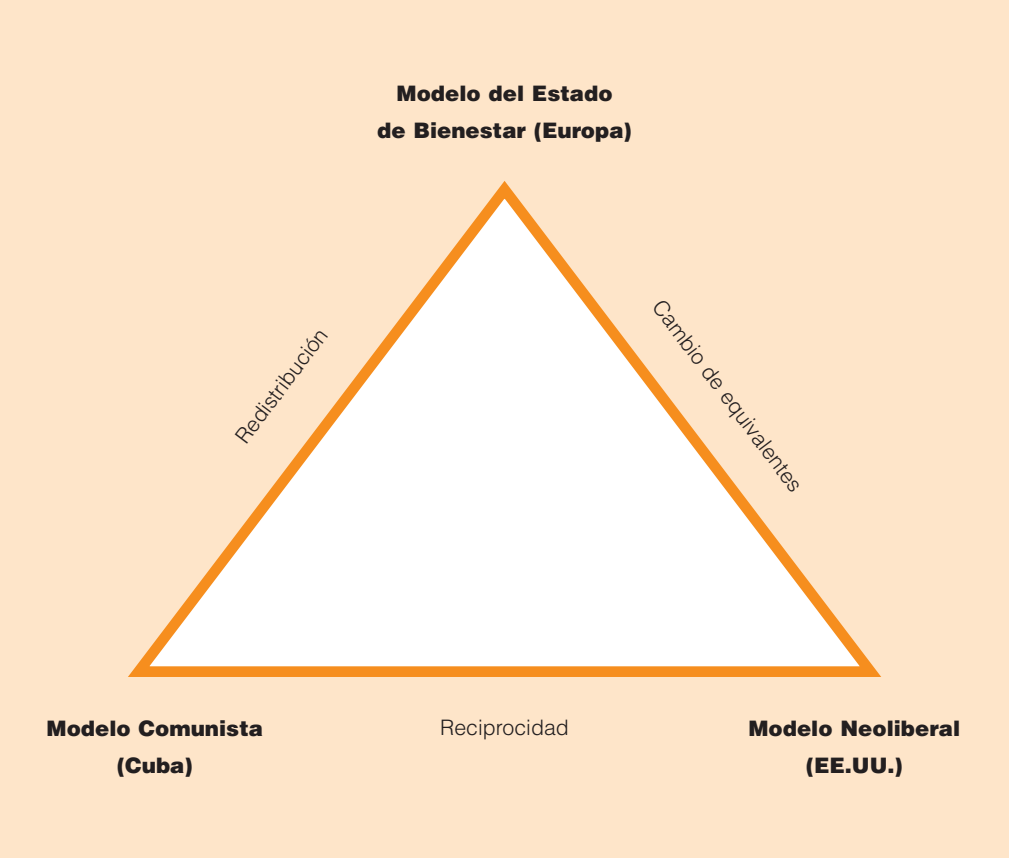
otras personas; no sólo a mí, sino a otras personas". En este sentido, el fin último de la reciprocidad es la **fraternidad.** Como es sabido, la palabra *fraternidad* fue muy utilizada en las ciencias sociales y económicas. Incluso, en la bandera de la Revolución Francesa estuvo escrito "liberté, igualité, fraternité" ("libertad, igualdad, fraternidad"). El concepto *fraternidad* fue muy difundido en Europa y América Latina hasta fines del siglo XVIII, pero después de la Revolución Francesa fue olvidado, porque el Ministro del Interior de la Francia post revolucionaria firmó un decreto mediante el cual se prohibía el uso de la palabra fraternidad.

Una vez aclarado esto, es preciso señalar que la economía civil es una perspectiva de estudio que intenta reunir los tres principios a la vez; mientras que la economía política se ha ocupado sólo de los principios de cambio de equivalentes y de redistribución, *cediéndole* a la sociología, antropología y psicología social el principio de reciprocidad y, por ende, el concepto de *fraternidad.* Así se consumó *la gran división entre las ciencias sociales:* la economía política se ocupa sólo de los dos primeros principios, y las otras disciplinas sociales se ocupan del tercer principio. Este es el origen de una de las consecuencias más lamentables para la ciencia económica, como es el surgimiento de la (falsa) dicotomía Estado-Mercado.

Más allá de esta deficiencia de la economía política, lo cierto es que en nuestras sociedades contemporáneas no se ha logrado todavía dar vida a un orden social en el que puedan estar juntos los tres principios mencionados. Apenas se ha logrado traducirlos en ordenamientos constitucionales de a dos por vez. Si pudieran ubicarse a estos tres principios como lados de un triángulo, tendríamos que un vértice del mismo (cuando no se contempla la reciprocidad) representa al modelo del Estado de Bienestar fuertemente arraigado en Occidente a partir de la Segunda Guerra Mundial. Bajo este sistema, el mercado produce de manera eficiente y el Estado luego redistribuye según cánones de equidad. En este caso, los dos principios que rigen al sistema son el cambio de equivalentes y la redistribución. Otro vértice del triángulo representaría al denominado modelo neoliberal, muy extendido en Estados Unidos. El modelo neoliberal se basa fundamentalmente en el mercado y en el *tercer sector* (organizaciones *non profit*); mientras que el Estado juega un papel muy secundario (debe ser *mínimo*) y sólo tiene que ocuparse de garantizar el marco legal y regulatorio, la competencia, la eficiencia. En este caso, los dos principios esenciales son el cambio de equivalentes y la reciprocidad. Finalmente, el tercer vértice del triángulo representaría al modelo *comunista.* En este esquema, los dos principios esenciales son la redistribución y la reciprocidad, en tanto que el principio de cambio de equivalentes (contratos) se encuentra minimizado, lo que deriva en un fuerte deterioro de la eficiencia.

Para resumir la respuesta a la primera pregunta, debemos indicar que **la diferencia básica entre las perspectivas de la economía política y de la economía civil, es que la primera considera sólo dos principios (y no los tres) que hacen al orden social.** De este modo, el análisis de la economía política no es equivocado, sino que es parcial, reduccionista. Por un lado, el modelo del Estado de Bienestar no considera el papel de la sociedad civil (que promueve la reciprocidad). Por su parte, el modelo neoliberal no considera el papel del Estado (que se encarga de la redistribución). Finalmente, el modelo comunista no considera el papel del Mercado (que facilita cambio de equivalentes y la eficiencia). Entonces, los tres modelos básicos son reduccionistas, en el sentido que, de los tres principios, consideran sólo dos a la vez.

Gráfico 1. Tres tipos de modelos de organización social



Ahora, el objetivo de la economía civil debe quedar más claro: juntar simultáneamente a los tres principios. ***Garantizar la eficiencia, la equidad y la fraternidad es el desafío cultural y político de la economía civil de cara hacia el futuro.*** Esto es posible, porque en el pasado así lo fue: hasta fines del siglo XVIII, la economía civil dominó la escena y después, por razones históricas, el pasaje de la economía civil a la economía política modificó la situación. Entonces, desde un punto de vista histórico, no se puede decir que alcanzar este objetivo sea una utopía, aún cuando sea difícil. En síntesis, el reto de la economía civil consiste en organizar a la sociedad (y, en particular, a la economía) de manera tal que los tres principios puedan ser realizados a la vez, evitando que dos de ellos se cumplan a expensas del tercero.

3. Factores que explican el creciente interés por la economía civil en los últimos 25 años

Durante un largo tiempo, muchos economistas han venido enseñando la economía política en los cursos universitarios, sin siquiera hacer una sola referencia a la perspectiva de la economía civil. Sin embargo, cada vez hay más profesionales que consideran que *"no se puede continuar de la misma manera"*. ¿Qué factores estarían explicando el creciente interés hacia la perspectiva de la economía civil? Existen principalmente tres razones que fundamentan este cambio de pensamiento.

El primer motivo es la aparición del fenómeno conocido como **globalización.** La idea básica es que la globalización ha introducido una nueva competencia a nivel mundial que es peligrosa, ya que si bien aumenta la eficiencia, también contribuye a incrementar las desigualdades a nivel mundial. Muchas personas, incluidos los economistas neoliberales, consideran esto como un problema muy serio, porque si no hay equidad, el mecanismo de mercado no puede funcionar. No sólo conviene eliminar las desigualdades por razones éticas y morales (que son muy importantes), sino por una razón económica: si no hay equidad, un grupo de personas (o países) queda excluido de la economía de mercado y, entonces, el mismo mecanismo de mercado estará creando la base de su desaparición. El problema es más grave si se lo analiza desde una perspectiva histórica. Antes de la globalización, las economías fueron *nacionales,* y en una economía nacional, el Estado podía compensar: si el mercado provocaba algo inoportuno para el bienestar general, el Estado intervenía para contrarrestar esa acción. En un contexto global, el Estado no puede hacer demasiado, porque el poder de los Estados nacionales no es el mismo que existía antes. Por ejemplo, los Estados nacionales no tienen la misma capacidad de controlar su tipo de cambio o sus tasas de interés. Así, muchos economistas que tienen responsabilidades políticas o sociales, se convencen cada vez más de la conveniencia de modificar la perspectiva de análisis que provee la economía política, ya que la globalización podría generar tanta desigualdad que acabaría complicando la viabilidad del sistema económico vigente.

La segunda razón para el creciente interés por la economía civil se relaciona con la emergencia de un nuevo tipo de conflicto, que es el **conflicto de la identidad.** Cuando en economía se habla de *conflicto,* típicamente se piensa en el *conflicto de intereses*, encarnado en la lucha de clases descripta por Karl Marx. No obstante, las sociedades actuales presentan nuevas formas de conflicto. En particular, la forma más importante es el *conflicto de identidad,* que es completamente diferente al conflicto de interés. De hecho, un conflicto de intereses se despliega en función del tener, en tanto que el conflicto de identidad descansa sobre la dimensión del ser. *Ser o no ser* es un conflicto de identidad religiosa, por ejemplo, pero también puede ser de identidad de género, o de identidad cultural. Lo novedoso es que el conflicto de intereses se suscita entre quien tiene más y quien tiene menos (o entre quien está dentro y quien está fuera del mercado de trabajo), mientras que en el conflicto de identidad está en juego la dimensión espiritual de la persona. Es decir que, en la actualidad, el nuevo conflicto está relacionado con el concepto de respeto que existe en la sociedad. Volviendo al conflicto de identidad religiosa, podemos citar a los miles de musulmanes o hinduistas inmigrantes que exigen el reconocimiento de su identidad en el ámbito público. Estos conflictos de identidad no pueden ser resueltos pagando con dinero; en efecto, suelen aumentar cuando se busca resolverlos de este modo. Pregúntese a un musulmán *¿cuánto dinero quiere para renunciar al 30% del Corán?*. Él seguramente contestará *usted me está ofendiendo* y posiblemente tenga una reacción violenta. Es un problema de no reconocer a los musulmanes en su especificidad. Entonces, para resolver el conflicto de identidad, concluimos que el principio de cambio de equivalentes no funciona.

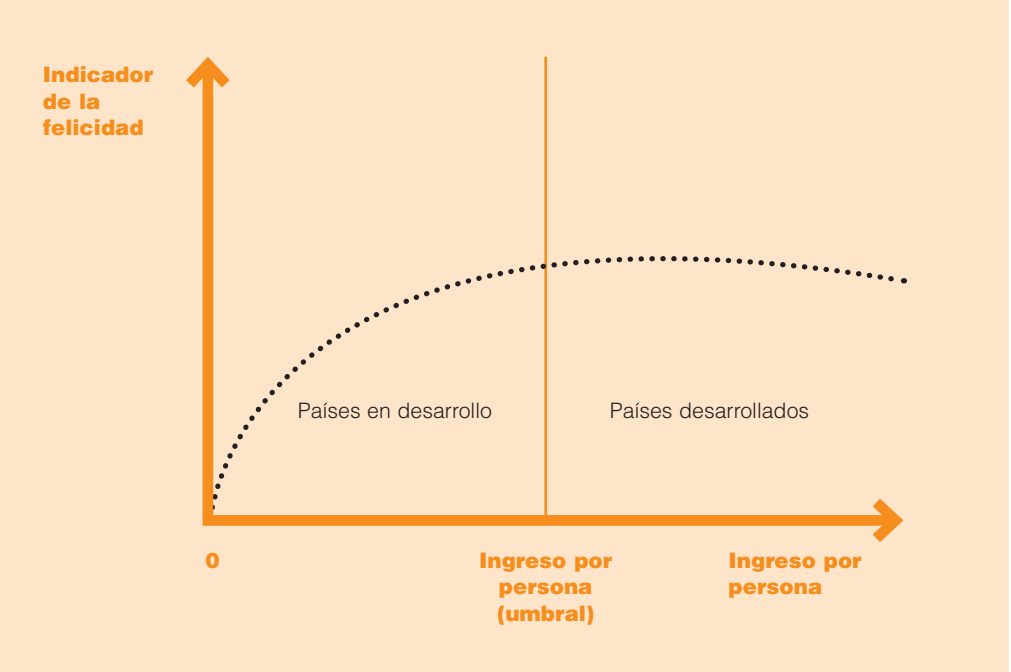
Diversos economistas piensan que con el cambio de equivalentes (el pago de dinero) se pueden resolver los conflictos de identidad, y eso no es verdad. Tampoco el Estado puede resolver el conflicto de identidad, porque con la redistribución no se resuelve. Para resolver el conflicto de identidad, se debe aplicar el principio de reci-

procidad, y esta es la segunda razón por la cual hoy se habla de reciprocidad. En los últimos 10 años, se han producido a nivel mundial casi 200 libros de economistas que hablan de reciprocidad. ¿Por qué en el pasado ningún economista hablaba de reciprocidad? Porque ahora comprendieron que hay conflictos en nuestra sociedad que no pueden resolverse con el principio de cambio de equivalentes ni con el principio de redistribución del Estado. Para solucionar estos problemas, es preciso emplear la reciprocidad, que significa una particular forma de fraternidad.

Para entender la tercera razón por la cual ha crecido el interés por la economía civil, uno debe remitirse a la aparición de lo que se dio a conocer en la literatura económica como **"la paradoja de la felicidad".** Esta paradoja fue descubierta en 1974 por el economista norteamericano Richard Easterlin y surgió de contrastar la relación existente entre el ingreso per cápita y un indicador sintético de la felicidad. El indicador sintético de la felicidad surge de combinar factores objetivos (como la tasa de suicidios, el consumo de psicofármacos, el número de depresiones, rupturas familiares, etc.), junto con indicadores subjetivos, basados en cuestionarios del tipo *"¿está contento en su trabajo? ¿prefiere tener un salario mayor a fin de mes o trabajar en un lugar en donde lo respeten más?"*. El gráfico que se obtiene al comparar ambas variables (felicidad e ingreso per cápita) es el de una parábola: hasta un nivel de ingreso per cápita crítico, que en Estados Unidos fue considerado de u$s 32.000 por persona, los aumentos del ingreso siempre incrementan la felicidad; pero después de este nivel crítico, un ulterior aumento del ingreso per cápita no incrementa la felicidad, sino que incluso puede reducirla. Esta es la razón por la cual se llama "paradoja" (que en griego significa *sorpresa*). Por muchos años, los economistas han afirmado que los individuos buscan maximizar la riqueza para maximizar su utilidad (satisfacción), porque si somos más ricos, somos más felices. Pero el tramo plano y levemente descendente de la curva de la paradoja después del ingreso per cápita *crítico* es una contradicción a esta tesis. Si se lo lleva a la realidad, los países avanzados están a la derecha del nivel crítico, mientras que los países en desarrollo o pobres se encuentran a la izquierda de este umbral. Por lo tanto, los países pobres tienen la necesidad de aumentar el ingreso per cápita, ya que la infelicidad de sus habitantes se debería a que no tienen suficientes ingresos. Pero los países avanzados como Estados Unidos, Canadá, Italia, etc., que están a la derecha de su umbral, no aumentarían la felicidad de sus habitantes si incrementaran el ingreso. Este problema es serio, porque no se trata de una teoría, sino de un hecho estadístico. Es sorprendente ver las respuestas de las personas encuestadas para el índice de la felicidad; mucha gente dice *"nosotros preferimos tener un salario menor, pero más respeto; por ejemplo, condiciones de trabajo más humanas"*. En este contexto, uno se podría preguntar ¿cuál es la legitimidad social de un sistema económico que aumenta la riqueza pero hace disminuir la felicidad? Como es sabido, Aristóteles fue el primero en decir que el fin por el que nosotros vivimos es la felicidad. Si se ha creado un sistema que genera riqueza y no proporciona felicidad, entonces este sistema va a carecer de legitimidad social y política.

Hay muchas interpretaciones de la paradoja de la felicidad. Para comprender la interpretación de la economía civil, se debe reconocer primero que **el bienestar, o la felicidad, es la combinación de bienes materiales y bienes relacionales.** Los bienes relacionales son bienes como *la palabra*, cuya utilidad está ligada a la relación interpersonal y suelen ser intangibles; la amistad o el amor son otros ejemplos de bienes relacionales. Una de las personas que definió a los bienes relacionales fue Carole Uhlaner (1989), quien señaló que son bienes que *"sólo pueden ser poseídos*

Gráfico 2. Paradoja de la felicidad



a través de entendimientos recíprocos, que entran en vigencia después de la adopción de adecuadas acciones conjuntas, emprendidas por una persona junto a otras no arbitrarias". La perspectiva de la economía política, siempre consideró para el bienestar al componente material, y nunca consideró al componente relacional. Desde la economía civil, es posible comprender la paradoja de la felicidad: el tramo descendente de la curva se debe a que para obtener más ingreso la gente tiene que trabajar más, y si se trabaja más, no se dispone del tiempo necesario para invertirlo en las relaciones interpersonales. Esto significa que la sociedad actual tiene una escasez, que no es una escasez material como en el pasado (cuando no había suficientes alimentos para todos), sino que hay escasez social, que es de tipo relacional. Así, es posible comprender por qué los principios del cambio de equivalentes y de redistribución no pueden explicar la paradoja de la felicidad y, por ende, la realidad en la que vivimos. El principio de reciprocidad es necesario para obtener bienes relacionales y la aplicación de este principio es lo que puede aumentar la felicidad de la población.

En suma, ***la globalización, el conflicto de la identidad y la paradoja de la felicidad, son las razones por las cuales ha ido creciendo recientemente el interés por la perspectiva de estudio de la economía civil.*** Basándose en la economía política, muchos economistas no logran comprender los fenómenos que acontecen en la actualidad, porque para comprenderlos, se necesita tener en cuenta al principio de la reciprocidad. Esto no quiere decir que la economía civil niegue la importancia del cambio de equivalentes o de la redistribución. Para la economía civil, el cambio de equivalentes y la redistribución son principios necesarios pero no suficientes para lograr una sociedad feliz y legitimada socialmente. Para conseguir tal objetivo, **a la eficiencia y a la equidad hay que añadirle la fraternidad, pues una sociedad que es justa y/o eficiente pero no fraterna, es una *mala* sociedad.** Cuba es una sociedad justa, porque todos están más o menos al mismo nivel, pero no es una sociedad fraterna, y esta es la razón por la cual si se les diera la libertad de elección a los cubanos, ellos se irían del país. Allí, el principio de reciprocidad no se aplica y, por ende, no hay fraternidad.

4. Consecuencias prácticas de adoptar la perspectiva de la economía civil

Una primera consecuencia práctica de adoptar el enfoque de la economía civil es que debemos **pluralizar el mercado;** es decir, facilitar las condiciones para que operen distintos tipos de empresas: capitalistas, sociales y civiles. ¿Cuál es la diferencia básica entre estos tres tipos de empresas? Por un lado, la empresa capitalista es aquella donde el capital controla (en el sentido técnico) al trabajo. En la empresa social, el trabajo controla al capital. En la empresa civil, tiene que haber una estructura de gobierno interna en la empresa en la cual están representados los intereses de las diferentes clases. Un ejemplo de empresa social es una cooperativa, mientras que una empresa civil puede ser una fundación. De esta manera, la competencia no debe ser sólo entre empresas del mismo tipo, sino que también debe haber competencia entre distintos tipos de empresas. Hay que dejar la libertad de elección a los ciudadanos y que cada uno decida si prefiere trabajar en una empresa capitalista, social o civil. Hoy, en muchas sociedades (incluida la argentina), dicha libertad no está presente, porque prácticamente el único tipo de empresa es la capitalista; o está la ley sobre empresa cooperativa, pero es una ley un tanto anticuada, que debe ser *aggiornada*. Y no hay, por ejemplo, una ley sobre las asociaciones; está la ley sobre las fundaciones, pero no sobre las asociaciones. Esta es una falla muy grave, que impide el pluralismo del mercado. Por el contrario, países como Italia, Francia, Bélgica o Alemania son ejemplos de Estados en los que ya existe una legislación que favorece el pluralismo de las formas institucionales de las empresas, facilitando la existencia de firmas capitalistas, cooperativas y sociales.

El segundo corolario práctico de adoptar esta perspectiva es la necesidad de ir hacia un modelo de **democracia deliberativa.** Como es sabido, la palabra democracia es muy antigua, aunque a lo largo del tiempo se han producido diferentes modelos de democracia. El modelo que todavía existe es el que se llama "elitista-competitivo", desarrollado por Max Weber (un excelente economista alemán) y Joseph Schumpeter (un gran economista austríaco). La idea básica de este modelo es que, por un lado, las empresas administran los mercados y los gobiernos regulan a las empresas; en tanto, paralelamente, las burocracias de diferentes tipos dirigen la administración pública, y el gobierno controla y regula la democracia. En la democracia elitista-competitiva, el partido o el jefe que ha vencido en la elección, no necesariamente se ve obligado a cumplir con sus promesas *ex post*. Esta es la razón por la cual los políticos hacen promesas antes de las elecciones y después cambian de ideas. Esto no ocurre solamente en la Argentina; es algo común también en otros países, porque es el principio básico de la democracia elitista-competitiva, que brinda la posibilidad de vencer en la elección y, luego, modificar las promesas según las circunstancias.

El modelo elitista-competitivo es muy interesante y tiene muchas virtudes, pero hoy es obsoleto. La vida democrática no tiene que ver sólo con ciertos mecanismos representativos o con la posibilidad de defender intereses, sino que involucra la definición de un espacio de garantías y derechos. La sociedad debe ir hacia una democracia deliberativa, en la que el principio básico es *la capacidad de convencer* (la persuasión y el consenso). En este modelo, cada político es libre de proponer una plataforma, pero *ex ante* tiene que dar las razones de lo que propone y explicar la cadena de consecuencias asociada a cada una de sus promesas. Por ejemplo, en la actualidad, un político afirma *"si ustedes me votan, yo prometo bajar los impuestos"*; mientras que en la democracia deliberativa, el político debería decir *"yo voy a bajar*

los impuestos en un 3%, el corolario será que el fisco va a obtener menores ingresos por, digamos, u$s 10 millones y, como consecuencia de esta disminución, voy a ajustar los gastos en la salud en u$s 1 millón (o en la educación, por ejemplo). Si reduzco los gastos de la salud en esa cuantía, el resultado es que no va a haber las suficientes camas en los hospitales, etc.". De esta manera, si el político explica la cadena de consecuencias de sus medidas, los ciudadanos pueden comprender y decidir cuál es la plataforma que prefieren, de forma tal que el político no tiene que hacer propaganda de sus propuestas, sino estudiar y explicar las consecuencias que están ligadas a las mismas. La perspectiva de la democracia deliberativa hoy es necesaria si se desea que los ciudadanos participen en el *"juego político".*

Por último, una tercera implicancia concreta que se deriva del enfoque de la economía civil, es que se debe modificar la idea asistencialista relacionada con el uso del dinero público. **De acuerdo a la perspectiva de la economía civil, el dinero público tiene que financiar políticas de mejoramiento de la capacidad de vida de las personas, es decir, las *capabilities* de los ciudadanos.** La economía civil entiende que la redistribución es buena siempre y cuando incremente la capacidad de vida *(capabilities)* de las personas. La otra perspectiva, la asistencialista, que sugiere *"dar pan a la persona que pasa hambre",* no respeta la dignidad de las personas. Es evidente que si un animal pasa hambre, al recibir alimento va a estar feliz; pero si una persona tiene hambre y se usa el dinero público para darle pan, esa persona no estará contenta, porque nosotros (los humanos) tenemos dignidad. Si a una persona se le sustrae la dignidad, que significa la estima en si mismo, es el fin; porque la persona no puede vivir como un animal. Muchas personas, probablemente en Buenos Aires, no coinciden con esto y piensan en donar su dinero para los más pobres; pero no comprenden que los pobres tienen su dignidad y no se puede ofender la dignidad de las personas sólo porque sean pobres.

En conclusión, la economía civil no posee un discurso abstracto, sino un discurso práctico, que tiene consecuencias concretas al nivel del sistema político y, particularmente, al nivel del sistema económico, en el sentido de generar pluralidad, una democracia deliberativa y el uso de fondos públicos para promover el mejoramiento de la capacidad de vida *(capabilities)* de las personas.

5. Comentario Final

En este artículo, se ha tratado de hacer notar que la economía civil es la perspectiva mediante la cual se restablece la importancia del principio de la *reciprocidad,* tanto para comprender los fenómenos actuales así como para modificar ciertos aspectos de la realidad que pueden afectar negativamente a la sociedad. Frente a las formas típicas del Estado y del mercado, se ha expuesto un camino de desarrollo diferente, que le da importancia también a las organizaciones sin fines de lucro (tercer sector), de forma tal de complementar los efectos de la eficiencia (producto del mercado) y de la equidad (como resultado de la redistribución). En este marco, se procura hacer del mercado un sitio de encuentros civiles y civilizados y, por qué no, de felicidad pública.

Algunos lectores podrán creer que las ideas aquí expuestas son *utópicas*. De ser así, deberían considerar que en el pasado, en otro marco histórico, la economía civil existió, por lo que no puede considerársela lisa y llanamente como una *utopía*. En

todo caso, es preferible ser utópico que distópico. Para aquel desprevenido, conviene aclarar que la distopía es lo contrario de la utopía; es la actitud de lo que el filósofo holandés Spinoza llamaba *las pasiones tristes*. Hay muchas personas cuyo comportamiento y aún su vida están dominadas por las pasiones tristes; son pasiones que dicen *no se puede hacer nada, el mundo no se puede cambiar.* Sería deseable que la sociedad tenga confianza en si misma para comprender la realidad y modificarla, aún cuando en un primer momento parezca difícil. Por eso, si se debe elegir entre la utopía o distopía, el autor siempre elegiría a la primera de ellas.

Bibliografía

Bruni, L. y Zamagni S. (2007): *Economía civil: eficiencia, equidad, felicidad pública,* Buenos Aires, Bononiae Libris, Prometeo Libros.

Dixon, H.D. (1997): *Controversy Economic and Happiness.* Nota editorial en Economic Journal, 107, (445), pp. 1812-14.

Easterlin, R. (1974): *Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence,* en P.A. Davis, M.W.Reder, (eds.), Nation and households in economic growth: essays in honor of Moses Abromowitz, New York-London, Academic Press.

Easterlin, R. (2003): *Towards a better theory of happiness,* paper presentado en la Conferencia Internacional The paradoxes of happiness in economics, Milano-Bicocca, 21-23 de marzo.

Easterlin, R. (2004): *Per una migliore teoria del benesse soggettivo* en L. Bruni, P.L. Porta, compiladores, L'economia e I pafradossi della felicità, Milano, Guerini e Associati.

Genovesi, A. (1824): *Lezioni di commercio o sia di economia civile* [1765-7], Milano, Società Tipografica dei Classici Italiani.

Gui, B. (1987): *Le organizzazioni produttive private senza fine di lucro. Un inquadramento concettuale,* en Economia pubblica, 4/5, pp. 183-192.

Oswald, A.J. (1997): *Happiness and economic performance,* en Economic Journal, 107, (445), pp. 1815-31.

Schumpeter, J.A. (1994): *History of economic analysis* [1954], New York, Oxford University Press.

Schumpeter, J.A. (2001): *Capitalismo, socialismo, democrazia,* Milano, Etas Libri.

Scitovsky, T. (1976): *The joyless economy: an inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction,* Oxford, Oxford University Press.

Uhlaner, C.J. (1989): *Relational goods and participation: incorporating sociability into a theory of rational action,* en Public Choice.

Weber, M. (1991): *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* [1991], Milano, BUR.

Zamagni, S. (1997): *Economia civile come forza di civilizzazione della società italiana,* en P. Donati, compilador, Rapporto sulla società civile in Italia, Milano, Mondadori.

Zamagni, S. (1998): *Non profit come economia civile. Per una fondazione economica delle fondazioni nonprofit,* en S. Zamagni, compilador, Nonprofit come economia civile, Bologna, Il Mulino.

Zamagni, S. (1999): *Valori e mercato,* en Economia Politica Industriale, 109, pp. 27-51.

Zamagni, S. (2002): *L'economia delle relazioni umane,* en Sacco y Zamagni.

Zamagni, S. (2003): *Dell'identità delle imprese sociali e civili: perché prendere la relazionalità sul serio,* en S. Zamagni, compilador, Il nonprofit italiano al bivio, Milano, Egea.

Zamagni, S. (2003b): *Del rapporto tra volontariato, economia sociale ed economia civile,* en V.Buonocore, B. Jossa, compiladores, Organizzazioni economiche non capitalistiche, Bologna, Il Mulino.

Tarifas sociales al consumo de agua y electricidad en la Argentina

Principales esquemas existentes, focalización y costos

Diego Bondorevsky

Diego Bondorevsky es economista especializado en temas regulatorios y finanzas. Es profesor de microeconomía y finanzas en la Maestría en Ingeniería del Transporte de la Facultad de Ingeniería de la UBA y consultor de organismos internacionales.

Este trabajo es parte del proyecto Infrastructure for Growth and Poverty Alleviation (2006), *Banco Mundial.*

El autor agradece la colaboración de Jerónimo Carballo en el análisis de bases de datos.

El propósito de este trabajo es analizar los principales esquemas vigentes de tarifa social en distintas jurisdicciones de la Argentina en los sectores de Agua y Saneamiento y Electricidad y evaluar el anteproyecto aprobado en el Congreso Nacional sobre una "Tarifa de Interés Social" a nivel nacional.

Se examinan también los criterios de elegibilidad de algunos esquemas de tarifa social existentes en la actualidad, así como otros potenciales criterios de elegibilidad no vigentes. Se analizan con particular énfasis los posibles errores de exclusión e inclusión que se derivan de estos esquemas. Se concluye que ninguno de los esquemas actuales ni alternativo representa la mejor opción, ya que la elección implica realizar un *trade-off* entre los errores de inclusión y exclusión.

Finalmente, se analiza el costo de una tarifa social óptima para la electricidad y se observa que la mayor parte del financiamiento estatal se concentraría en el primer quintil de la población, con un monto de $96 millones anuales; pudiendo subir a $123, $186 o $256 millones si se determinaran aumentos tarifarios del 10%, 30% ó 50%. De acuerdo al presupuesto plurianual 2006, los recursos que obtendría el sector durante 2007 ($316 millones –sumando el FEDEI y el FCT–) superarían cualquiera de estas cifras.

1. Introducción

Un aspecto que ha cobrado relevancia a partir de la crisis generada a fines de 2001 en la Argentina, y que no había sido tratado en forma sistemática en la elaboración de los distintos marcos normativos y en las posteriores renegociaciones contractuales y revisiones tarifarias, es el de la fijación de tarifas sociales o de subsidios directos para ciertos grupos de usuarios de escaso poder adquisitivo. Con la brusca caída de los salarios reales y la necesidad de diseñar un esquema de adecuación de las tarifas que permitan sostener la prestación de los servicios, el diseño de mecanismos de subsidios o de tarifas de carácter social viene a dar respuesta a dos objetivos principales: amortiguar el impacto de los ajustes tarifarios entre los usuarios de menores recursos y –simultáneamente– viabilizar algún sendero de incrementos tarifarios. Con anterioridad a la crisis, y a diferencia de lo que se verifica en la práctica regulatoria internacional –aún en los países con menores niveles de pobreza– la protección de determinados grupos de usuarios no había sido para el gobierno argentino un tema de relevancia en la agenda regulatoria.

La ausencia de la dimensión social en los marcos regulatorios se debe en gran medida a que durante el proceso de privatizaciones llevado a cabo durante la década de los noventa se les dio prioridad a otros objetivos de política. Según diversos autores, en las privatizaciones se privilegiaron objetivos de eficiencia y reputacionales. La problemática de la pobreza fue puesta en un segundo lugar.[1] Esta ausencia fue suplantada posteriormente a partir de 1995, con la crisis del Tequila y el aumento del desempleo, en las distintas provincias y principales ciudades del país mediante la proliferación de distintos mecanismos de protección del consumo de servicios para aquellos hogares más vulnerables. Sin embargo estos mecanismos han sido de carácter parcial, y se encuentran lejos de ser un mecanismo coherente de protección frente a un ajuste de tarifas.

[1] Ver Gerchunoff, P., Greco, E. y Bondorevsky, D. *Comienzos diversos, distintas trayectorias y final abierto: más de una década de privatizaciones en Argentina, 1990-2002* (2003). CEPAL ILPES, Serie Gestión Pública, Documento Nº34, Santiago de Chile.

Tradicionalmente en la Argentina, el concepto de equidad en la estructura tarifaria fue implementado a través de la utilización de subsidios cruzados, mediante los cuales usuarios con mayor poder adquisitivo financian una parte de los costos de los servicios de los usuarios pobres.

Los subsidios directos, por su parte, fueron aplicados con éxito por primera vez en la región en Chile en 1990 con el objetivo de reducir el impacto redistributivo del ajuste realizado en las tarifas para que éstas reflejen los verdaderos costos de los servicios. Este esquema tiene numerosas ventajas pero su diseño requiere de especial cuidado para evitar fallas importantes, como veremos en la segunda sección.

En la Argentina la temática de los subsidios directos o tarifa social tuvo como disparador general la crisis de 2001, generando numerosas respuestas a niveles provinciales y municipales. A nivel del Estado Nacional también se generó un proyecto de ley de Tarifa de Interés Social, que cuenta con la aprobación del anteproyecto por parte de la Cámara de Senadores.

El propósito de este trabajo es analizar los principales esquemas de tarifa social en la Argentina en los sectores de Agua y Saneamiento y Electricidad. El análisis pretende ser abarcativo tanto de los principales esquemas vigentes en las distintas jurisdicciones, tanto provinciales como municipales, como de la propuesta de "Tarifa de Interés Social" a nivel nacional.[2] A su vez, el trabajo se propone la evaluación distributiva de los criterios de elegibilidad de los esquemas a través de la utilización de encuestas de hogares, y la consideración en especial de los errores de inclusión y exclusión de los mismos. Finalmente, el trabajo analiza el costo de una tarifa social óptima.

[2] Se encuentra aprobado un anteproyecto en el Congreso Nacional que regula el esquema de Tarifa Social a nivel de toda la Nación que es analizado más adelante. Senado de la Nación Argentina, Proyecto de ley de *Régimen Nacional de Tarifa de Interés Social;* CD-159/01: 25 de Noviembre de 2003 (Mesa de Entradas).

2. Subsidios Cruzados y Subsidios Directos

Los subsidios cruzados han sido históricamente el esquema más utilizado para subsidiar el consumo de servicios de infraestructura por parte de hogares/individuos de bajos recursos. Se considera que existe un subsidio cruzado cuando los precios percibidos por la prestación de un servicio a un grupo de consumidores son menores al costo incremental de largo plazo de proveer dichos servicios. Está pérdida afrontada por la prestataria es por otra parte compensada con el cobro de precios mayores a los costos incrementales de largo plazo a otro grupo de consumidores.

Los subsidios cruzados son justificados sobre la base de razones de equidad para permitir que los sectores de menores ingresos tengan el acceso a los servicios. Sin embargo, la experiencia de estos mecanismos en Latinoamérica muestra que se

presentan importantes falencias hasta para alcanzar su objetivo más básico, que es lograr que los hogares con niveles de ingreso bajo accedan a los servicios de infraestructura (Yepes 2003).[3]

Las críticas o problemas que presentan en general los esquemas de subsidios cruzados son numerosos y de diversa naturaleza. El primer punto que se debe resaltar es que los precios de los servicios no reflejan los costos reales, tanto para el caso de los hogares que reciben el subsidio como para aquellos que sostienen el costo del subsidio. Esto conduce a una ineficiencia asignativa tanto por consumo excesivo, en el primer caso, como por consumo deficiente en el segundo caso.

Asimismo, como en general la provisión del servicio para los usuarios subsidiados se realiza a un precio menor al costo real del servicio, este mecanismo conduce a que la empresa proveedora no tenga incentivos para expandir el servicio hacia estos tipos de usuarios, que son aquéllos que más lo necesitan, sino a aquéllos que sustentan el costo del subsidio.

Por otra parte una de las principales fallas de estos mecanismos de subsidios es que el mismo se destina a aquellos hogares que tienen provisión del servicio, pero no alcanza a los hogares que no cuentan con él (Yepes 2003). Además como el subsidio se otorga a toda una categoría de usuarios, generalmente se subsidia el consumo de servicio a hogares que no lo necesitan (Urbiztondo 2003).[4] Un efecto negativo de los subsidios cruzados es que en el caso que la transferencia de costos sea muy grande, se generan fuertes incentivos para la evasión del pago para los usuarios que no reciben el subsidio. Por último, hay que destacar que los esquemas tarifarios de subsidios cruzados se caracterizan por una alta complejidad y por su falta de transparencia.

Una alternativa reciente frente a los subsidios cruzados es el enfoque de subsidios directos. Este enfoque presenta la ventaja de direccionar los fondos directamente hacia los hogares con una necesidad real, y además de ser un sistema transparente, explícito y que minimiza las señales equivocadas (Yepes 2003). Sin embargo la implementación de este tipo de subsidios implica resolver una serie de aspectos, que en caso contrario podrían llevar a que este esquema no represente ningún progreso respecto a los subsidios cruzados.

El primer problema que debe resolver un esquema de subsidios directos es cual es la porción del precio del servicio que el beneficiario debe hacerse cargo. La determinación del mismo desde una perspectiva económica se debe basar en la diferencia entre el costo de un nivel de consumo de subsistencia y lo que los hogares están dispuestos a pagar por el servicio (Foster, Gómez-Lobo y Halpern 2000).[5]

El subsidio directo no debe cubrir el costo total del servicio, básicamente, por tres razones. La primera es que el acceso gratuito al servicio fomenta la cultura del no-pago, lo que dificulta luego que el beneficiario pague el servicio una vez que su situación económica mejore. La segunda razón es que si el consumo del servicio es gratuito no hay ningún incentivo a su utilización racional, lo que puede constituirse en un efecto negativo importante (Estache y Chisari 1999).[6] La tercera razón es que los problemas antes mencionados que provienen de señales incorrectas a los consumidores pueden perdurar en el tiempo, inclusive cuando las causas que los generaron se extinguieron.

[3] Yepes, G. *Los subsidios cruzados en los servicios de agua potable y saneamiento*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C. Departamento de Desarrollo Sostenible, Octubre, 2003.

[4] Urbiztondo, S. *Algunas reflexiones sobre la singularidad del servicio de saneamiento,* FIEL, Noviembre 2003.

[5] Foster, V., Gomez-Lobo, A. y Halpern, J. *Designing Direct Subsidies for Water and Sanitation Services. Panama: A case Study.* Policy Research Working Paper 2344. World Bank. May, 2000.

[6] Chisari, O., Estache, A. (1999) *The need of the Poor in Infrastructure Privatization: The Role of Universal Service Obligations: The Case of Argentina*, Texto de Discusión Nº3, Centro de Estudios Económicos de la Regulación, UADE.

El segundo tema a considerar es la definición de los criterios de elegibilidad y del proceso de selección. Los criterios de elegibilidad deben ser sencillos y claros, y deben conformar un conjunto de variables tal que permita medir la necesidad del hogar del consumo del servicio y su capacidad de pago. Esto no resulta una tarea sencilla, por lo que la implementación de este tipo de subsidios exige que se revisen periódicamente los niveles de error de inclusión (beneficiarios que no cumplen con todos los requisitos de selección) y de error de exclusión (hogares que cumplen con todas las condiciones y no perciben el subsidio) con el objeto de monitorear el éxito del subsidio para focalizarse en la población que realmente lo necesita, que es un punto central en un esquema de subsidio directo.

El proceso de selección más empleado consiste en la realización de encuestas en los hogares de los potenciales beneficiarios. Esta opción presenta como ventaja el hecho que es una fuente de información muy confiable. Además dado que suele ser habitual que aquellos usuarios con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) elevadas o considerados por el sistema como *indigentes*, no quieren ser encuadrados como tales por cuestiones culturales o psicológicas, se aconseja la entrevista de un asistente social directamente con el potencial destinatario (Gómez Lobo y Contreras 2000).

La encuesta particularizada se presenta como la mejor alternativa para el otorgamiento de subsidios directos no sólo porque el enfoque de beneficiarios por NBI podría ser fuertemente subestimador de los necesitados, sino porque como comenta en lugares donde hay población con NBI elevados, también se encuentran casos aislados de usuarios cuyo nivel de ingreso les permite pagar sus facturas de servicios (López Díaz 2000).[7]

[7] López Díaz, R. (2000), *El Sistema de Subsidios al Consumo de Servicios Sanitarios en Salta.*

Los costos administrativos juegan un rol muy importante al momento de considerar los costos totales de los esquemas de subsidios directos (Yepes 2003), y dependen profundamente del diseño del esquema. Por empezar la implementación de un esquema de este tipo requiere la creación de un aparato administrativo, que absorbe importantes recursos.

Los costos administrativos están relacionados con los criterios de selección y con la periodicidad de la revisión del otorgamiento del subsidio, mientras más seguido se revisen los subsidios otorgados mayores serán los costos administrativos. Sin embargo no se encuentran relacionados con el monto del subsidio otorgado (Foster, Gómez-Lobo y Halpern 2000), lo que lleva a que una de las principales recomendaciones al momento de diseñar los esquemas de subsidios directos consiste en otorgar beneficios para varios servicios de manera tal de minimizar el peso de los costos administrativos sobre el total de costos del subsidio.

Otro punto importante es que el esquema de subsidios debe tener un esquema normativo que determina clara y sencillamente las responsabilidades institucionales, tanto en lo referido a quien financia los costos como a quienes son los responsables de las distintas etapas del subsidio (Foster, Gómez-Lobo y Halpern 2000).

Por último es importante destacar que para la aplicación de subsidios directos se deben cumplir una serie de condiciones, entre las cuales las principales serían: (i) voluntad política; (ii) un sistema fiscal capaz de generar los recursos suficientes, aún en tiempos de crisis; (iii) capacidad administrativa de identificación, distribución y asignación; y (iv) capacidad legal de seguimiento y monitoreo, y eventualmente, de rendición de cuentas y cumplimiento coactivo (Solanes, 1999).[8]

[8] Solanes, M (1999), *Servicios de utilidad pública y regulación. Consecuencias legales de las fallas de mercado*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Serie Recursos Naturales e Infraestructura Nº2, LC/L.1252-P, Santiago de Chile.

3. Estructura tarifaria sobre la cual se aplican los subsidios directos en la Argentina

Los diferentes tipos de esquemas de tarifa social han nacido, salvo en contadas excepciones, en forma espontánea sobre estructuras tarifarias definidas previamente al momento de concesionarse los servicios. Inclusive, muchas de estas estructuras estaban vigentes en la época de prestación estatal. Por este motivo, es importante analizar las estructuras tarifarias sobre las cuales se asientan los diferentes tipos de esquemas de tarifa social. En particular, y en relación a este trabajo, es importante entender la estructura de subsidios cruzados en el sector de agua y saneamiento, y la estructura de tarifas multipartes en el sector de distribución de electricidad.

3.1. Subsidios cruzados en el sector de Agua

Si bien las concesiones de los servicios de Agua y saneamiento en la Argentina tienen su inicio en 1991, cuando la provincia de Corrientes entregó en concesión los servicios de su ciudad capital, no es hasta 1993 con la concesión de Obras Sanitarias de la Nación que el sector privado se torna un actor principal en la producción de estos servicios y el Estado se constituye en su nuevo papel como regulador.

La estructura tarifaria de las concesiones analizadas se caracteriza por la existencia de dos regímenes vigentes. En primer lugar se encuentra el régimen no medido aplicado en la actualidad a la mayoría de los clientes de los servicios de aguas de las concesionarias y que conserva la metodología aplicada por la antigua Obras Sanitarias de la Nación, y en segunda instancia el régimen medido aplicado minoritariamente, aunque en diferentes proporciones, según la concesionaria.[9]

[9] La empresa Aguas de Corrientes fue la primera concesión en manos privadas en la Argentina en 1991. Esta empresa se caracteriza por tener sistema medidos en todos los hogares.

Cuando a comienzos de la década del ´80 los servicios de Obras Sanitarias fueron descentralizados y sus activos transferidos a las zonas jurisdiccionales correspondientes, la estructura tarifaria aplicada por esta empresa fue adoptada por las empresas provinciales creadas a sus efectos, y sólo modificada parcialmente en la actualización de sus parámetros.

Al régimen no medido se lo conoce bajo la sigla de TBMZ, tasa básica mensual zonificada, y se lo puede caracterizar como un impuesto inmobiliario. A los efectos de este trabajo, se enfocará el análisis en aquellos elementos de su estructura que distinguen y ponderan la diferencia en capacidad de pago de los consumidores, de forma de poder abordar la problemática de los sectores pobres como grupo consumidor.

De esta forma, cuando nos referimos a la tarifa no medida y su valor de acuerdo a las diferencias en las capacidades de pago, estamos puntualizando que la tarifa tiene implícitos subsidios. Dadas las fuertes externalidades asociadas al consumo de agua potable y de servicios sanitarios, resulta deseable y, en muchos casos, eficiente el subsidiar el consumo de los usuarios de menores recursos de manera tal de no poner en peligro la salud de la población.

Basta como ejemplo el caso de la empresa de aguas de la ciudad de Buenos Aires y el área metropolitana, Agua y Saneamiento (AySA), para entender la estructura del subsidio.[10] El esquema tarifario contiene subsidios del tipo cruzados, determinándose la tarifa a través de la siguiente fórmula:

[10] El régimen no medido de las otras concesiones analizadas, con excepción de Aguas de Campana, tiene estructuras similares, sólo variando la actualización de los coeficientes y su forma de cobro que en algunos casos es mensualizada.

T = Max {TBB = K * Z * TG (SC * E + ST / 10); TBB mínima}

TBB = Tarifa Básica Bimestral
K = Coeficiente de modificación de la tarifa
Z = Coeficiente que representa la zona donde está la vivienda
TG = Tarifa general por cada servicio prestado ($/m^2)
E = Coeficiente construido en base a la calidad y antigüedad de la vivienda
SC = Superficie construida
ST = Superficie del terreno

Como se puede observar en la fórmula anterior el esquema tarifario en la ciudad de Buenos Aires presenta subsidios cruzados a través de los coeficientes Z y E, que además no son los únicos subsidios cruzados existentes en esta jurisdicción. Los coeficientes Z y E constituyen subsidios cruzados basados en presunción de capacidad de pago. Hogares con menores coeficientes E y/o Z son subsidiados por hogares con coeficientes E y/o Z elevados.

El coeficiente Z intenta medir la capacidad de pago a través de la ubicación de la vivienda. Este coeficiente puede variar entre 0,8 y 3,5. Por otra parte el coeficiente E también intenta medir la capacidad de pago, pero en función de la antigüedad promedio de la vivienda y la calidad de la construcción. Este coeficiente varía entre 0,64 y 3,88.

3.2. Tarifas Multipartes en el sector de distribución eléctrica

La Ley de Energía Eléctrica (Ley Nº 24.065) estableció los principios o lineamientos a seguir para la remuneración de las empresas distribuidoras de jurisdicción nacional, introduciendo el concepto de eficiencia y equidad como rector de la actividad regulada.[11] En cuanto al aspecto de equidad distributiva, la ley establece claramente en su articulado la prohibición de subsidios cruzados entre usuarios o categorías de usuarios, así como cualquier tipo de discriminación de precios que pueda implicar una apropiación del excedente del consumidor. No obstante, deja abierta la posibilidad de incorporar las diferencias que el ente encuentre razonables y que sean consecuencia de distintos tipos de servicios, formas de prestación o ubicación geográfica entre otros[12].

Para las usuarios del sector pasivo, el Decreto Nº 1.398/92 que reglamenta la Ley Nº 24.065,[13] estableció la posibilidad de implementar una reducción tarifaria con la previsión de una partida presupuestaria específica, destinada a cubrir al concesionario la diferencia de ingresos originada por la implementación del subsidio.

Las regulaciones provinciales en los casos de las privatizadas son similares, aunque con excepciones relativas a características peculiares de su geografía o distribución de la población cubierta. Sin embargo, en las jurisdicciones provistas por empresas públicas los criterios para determinar tarifas no están enmarcados en los lineamientos generales de la Ley de Energía Eléctrica.

Navajas (2002) señala que los cuadros tarifarios de la energía eléctrica, como de otros servicios de infraestructura, pueden caracterizarse por una tarifa en dos partes o multipartes, con un cargo fijo y cargos variables. Si la tarifa se diseña según criterios de eficiencia el precio medio (gasto/consumo) es típicamente decreciente y en el caso de la tarifa en dos partes se simplifica a un cargo fijo y un cargo variable o precio marginal. Si aparecen objetivos distributivos, este diseño puede dar lugar a una tarifa social (también denominado esquema de bajo consumo) que genera una tarifa en tres partes con dos bloques (precios marginales) decrecientes.

[11] Esto es, la empresa que "opere en forma económica y prudente", percibirá una tarifa (justa y razonable) que le permitirá absorber sus costos operativos, impuestos y amortizaciones (art. 40, inc a) más "...una razonable tasa de rentabilidad (que) deberá: a) guardar relación con el grado de eficiencia y eficacia operativa de la empresa; b) ser similar, como promedio de la industria, a la de otras actividades de riesgo similar o comparable nacional e internacionalmente" (art. 41).

[12] Este hecho puede ser relevante al momento del recálculo tarifario, para el tratamiento de aquellas zonas como el Delta del Tigre en el área de concesión de Edenor o las zonas rurales en la de Edelap donde, como consecuencia de la gran dispersión y de la baja densidad de la población, las obras necesarias para llegar con el suministro al potencial usuario no resultan económicamente viables a la tarifa vigente.

[13] Decreto Nº 1398-92, Art. 42 inc. a) Sólo podrán mantenerse vigentes las reducciones de tarifas en favor de usuarios del Sector Pasivo, cuyo ingreso no exceda el haber que a tales efectos determine el ENRE, de entidades de bien público sin fines de lucro debidamente registradas como tales y/o de sectores industriales electrointensivos, si se prevé una partida presupuestaria específica destinada a cubrir al concesionario la diferencia de ingresos que tal subsidio representa.

En general esa es la forma en que el diseño tarifario con objetivos distributivos ha tendido a desarrollarse en años recientes. Sin embargo, el uso de un criterio distributivo generalizado (no focalizado) puede dar lugar a estructuras tarifarias *progresivas*, con cargos variables o precios marginales crecientes.[14]

[14] Navajas, F. *Estructuras Tarifarias Bajo Stress en Argentina: Patrones históricos y diferencias con la crisis post-2002.*

4. Tarifa Social en la Argentina

En esta sección se analizarán los esquemas de subsidios directos y tarifas de algunas jurisdicciones seleccionadas con el objeto de mostrar la situación de la Argentina respecto a la discusión de las secciones previas. Vale destacar que dentro del espectro de esquemas de tarifas sociales, es en el sector de agua donde éstas han tenido mayor proliferación. A continuación se presenta el *Cuadro 1* que resume los esquemas de tarifa social analizados en el sector de agua.[15] Posteriormente, se analizarán algunas de estas propuestas en forma individual, incluso algunos de los esquemas vigentes del sector de electricidad. Finalmente, se comenta sobre el proyecto de ley nacional.

[15] En los casos de Salta y Jujuy se presentan en conjunto con los de electricidad ya que su instrumentación es compartida.

Cuadro 1

Jurisdicción	Concesionario	Beneficiarios - Requisitos	Subsidio
Ciudad de Buenos Aires y Área Metropolitana	AySA S.A	■ Usuarios residenciales por debajo LP. ■ Instituciones sin fines de lucro. ■ Casos sociales: usuarios vulnerables.	■ $4 por servicio y por bimestre. ■ Para beneficiarios de A+T se subsidia completamente el CIS.
Provincia de Buenos Aires	Aguas Bonaerenses S.A. Tarifa de Interés Social	■ Ser usuario, poseedor, usufructuario o tenedor de Vivienda única. ■ Usuario residencial. ■ Ingreso máximo del grupo familiar: $ 350. ■ Consumo eléctrico no superior a 200 KW/H bimestrales. ■ Para Servicio No Medido: Rango de facturación de 1 a 5. ■ Para Servicio Medido: consumo no superior a 40 m^3 bimestrales. ■ No percibir otros descuentos o exenciones por parte de esta empresa.	■ T.I.S. Tipo “A”: 100% de la tarifa. ■ T.I.S. Tipo “B”: 50% de la tarifa. ■ T.I.S. Tipo “C”: 20% de la tarifa.
Provincia de Buenos Aires	Aguas Bonaerenses S.A. Tarifa de Interés Social Estructural	■ Ubicación en barrios y/o asentamientos con marcada pobreza estructural. ■ Vulnerabilidad sanitaria y socioeconómica extrema. ■ Unidades de Facturación con servicio No Medido correspondientes a rango 1 y, en forma excepcional, a rangos 0 y 2 que sean clientes domiciliarios sin uso comercial del agua. ■ Unidades que mantengan, a la fecha de implementación del PTE, una deuda exigible con ABSA correspondiente a un mínimo de 12 comprobantes impagos.	■ 100% de la tarifa, retroactivo al inicio.
Provincia de Jujuy	Agua de los Andes S.A. y Eje S.A.	■ Beneficiarios del PJH u otro programa oficial para desempleados que consumen menos de 12m^3 y 100Kw/h por mes. ■ Grupo familiar con NBI que consumen menos de 12m^3 y 100Kw/h por mes.	■ El pago que tienen los beneficiarios es hasta de $4 + impuesto.

Continúa en la página siguiente

Jurisdicción	Concesionario	Beneficiarios - Requisitos	Subsidio
Provincia de Mendoza	Obras Sanitarias de Mendoza S.A	■ Usuarios carenciados que tengan un promedio de consumo menor a 15m^3 mensuales. ■ Jubilados y pensionados cuyo haber bruto no supere los $400 mensuales y que no tengan otra propiedad que en la que residen.	■ Usuarios carenciados: entre 40% y 70% de la tarifa mínima ■ Jubilados: 70% de la tarifa mínima
Municipalidad de Campana	Aguas de Campana S.A.	■ A. Familias Indigentes con por lo menos un menor a cargo con ingresos mensuales menores a $250. ■ B. Una persona sola, mayor de 65 años o discapictada. Parejas de más de 65 años, por lo menos uno discapacitado o con situación especial de salud con ingresos mensuales menores a 250. ■ C. Jubilados o Pensionados eximidos en un 100% del pago de Servicios Públicos con ingresos mensuales menores a $400. ■ D. Jubilados o Pensionados eximidos en un 50% del pago de Servicios Públicos con ingresos mensuales menores a $400. ■ E. Mujer Jefa de Hogar (sola) por lo menos con tres hijos o menores a su cargo con ingresos mensuales menores a $500. ■ F. Familia numerosa (más de 5 hijos) o un miembro enfermo (terminal) o discapacitado con ingresos mensuales menores a $500. ■ G. Sociedades de Fomento.	■ A, B y C: 90% de la factura ■ D, E y F: 45% de la factura ■ G: 100% de la factura
Provincia de Salta	Sociedad Prestadora Aguas de Salta S.A y Empresa de Electricidad de Salta S.A	■ A. Nro. ENRESP entre 56 y 80. ■ B. Nro. ENRESP mayor a 81.[16]	■ A: 60% de la factura ■ B: 100% de la factura
Tarifa de Interés Social	Anteproyecto de ley Nacional.	■ Hogares cuyo jefe es desempleado, o inhabilitado para efectuar tareas, o jubilado o pensionado con ingresos mínimos; ■ Que están inscritos en el padrón social del Sistema de Identificación Nacional Tributario y Social (SINTYS); ■ Que además carecen de servicio telefónico y de televisión en cable.	■ No define

[16] Los subsidios fueron implementados desde 1998 en el sector de agua en Salta. Saltiel (2003) explica que "el contrato de concesión de la empresa de agua provincial establece que los usuarios que están en una situación de indigencia no están obligados al pago de las facturas por los servicios que reciben y que la provincia se subroga en la obligación de pagar estas facturas. Así pues, el contrato señala que el Estado provincial pagará al concesionario la cuantía de los servicios facturados y no pagados atribuibles a usuarios en situación de indigencia." El sistema actualmente vigente en la provincia de Salta establece una fórmula polinómica con el propósito de determinar si el usuario califica o no al beneficio, la cual contempla cuatro variables: Ingreso promedio de los componentes del grupo familiar (X1), Tipo de vivienda (X2), que incluye rancho o casilla de una habitación (100%), de dos(70%), vivienda precaria (35%), casa o departamento normal(0%). Número de personas por habitación (X3), consta de dos o menos (0%), tres (50%) o más de tres (100%). Cantidad de habitantes escolarizados (X4), tres o más (100%), dos (70%), uno (35%), ninguno (0%). Dichas variables son consideradas como las más relevantes para determinar una medida de las necesidades de cada grupo familiar, las cuales se encuentran afectadas por un coeficiente de incidencia, lo que arroja un puntaje al que denominan Nro. ENRESP
Nro. ENRESP=0.56(X1)+0.16(X2)+0.14(X3)+0.14(X4).
De este modo los puntajes (N° ENRESP) definidos así oscilan entre 0 y 100 puntos. A menor N° ENRESP menor grado de indigencia del postulante. Este N° ENRESP (puntaje) se asocia al porcentaje de beneficio que le corresponde al usuario y que de calificar se verá reflejado en las facturaciones subsiguientes a la postulación como un descuento en su factura. Actualmente el valor porcentual del subsidio de indigencia a aplicar a los servicios sanitarios y eléctricos en vigencia:
- Nro. ENRESP entre 0 y 55 no corresponde subsidio
- Nro. ENRESP entre 56 y 80 el subsidio alcanzará el 60%
- Nro. ENRESP de 81 en adelante el subsidio alcanzará el 100%.

Seguidamente se analizarán algunos de los programas. La elección de los mismos no está dada estrictamente por el nivel de importancia, sino por la accesibilidad a la información estadística que nos permita evaluar la focalización. Por ejemplo, la provincia de Salta es un ejemplo de un sistema de tarifas sociales desarrollado; sin embargo no contábamos con la información estadística que nos permita evaluar su impacto distributivo.

4.1 Jurisdicción Nacional
Subsidios directos en el servicio de Aguas y Saneamiento

El esquema de Tarifa Social se estableció en Enero de 2001 cuando operaba la empresa Aguas Argentinas S.A. En la actualidad el esquema de la Tarifa Social de AySA (la sociedad con mayoría estatal que opera actualmente la empresa) es el siguiente:

- Beneficio: descuento de $4 por servicio y por bimestre sobre el monto total de la factura (un módulo).[17]
- Los módulos se reparten en forma entera, uno por usuario beneficiario.[18]
- La duración del subsidio será de un año con posibilidades de ser renovado.
- Beneficiarios:[19]

  (i) Usuarios residenciales cuyo ingreso familiar debe ubicarse por debajo de la línea de pobreza definida por el INDEC a la fecha de solicitar la Tarifa Social.

  (ii) Instituciones sin fines de lucro que presten asistencia social y/o sanitaria directa.[20]

  (iii) Casos Sociales, son aquellas situaciones donde el usuario, tanto residencial como no residencial, se encuentra en una situación de vulnerabilidad.[21]
- Distribución: la distribución de los módulos se fija anualmente por resolución del ETOSS (Ente Tripartito de Obras y Servicios Sanitarios). Para efectuar la distribución geográfica dentro de los municipios, las variables consideradas fueron el número de usuarios servidos, los hogares por debajo de la línea de pobreza y la existencia de Tarifas Básicas Bimestrales menores a $ 4 por servicio.
- Financiamiento: monto previsionado por la empresa de $ 4 millones por año, y el saldo acumulado de las previsiones no utilizadas de años anteriores. Este último integra el fondo compensador que esta a cargo del ETOSS.

Al 31 de diciembre de 2006, el total de beneficiados ascendía a 114.646.

4.2 Provincia de Buenos Aires
Subsidios en el sector de Electricidad

En la Provincia de Buenos Aires se promulgó una ley (Ley 12.698) que crea la Tarifa Eléctrica de Interés Social (TEIS). La TEIS consiste en un descuento de hasta un 40% en la facturación de aquellas familias que consumieran un total equivalente o inferior a 150 Kwh mensuales, a través de la aplicación de precios diferenciales y de una reducción impositiva.

Son beneficiarios de la TEIS los usuarios residenciales con voluntad de pago, de escasos recursos y de bajo consumo, es decir, aquellas familias que reúnen los siguientes requisitos:

- Voluntad de pago: No adeudar más de dos facturas del servicio eléctrico
- Escasos recursos:
  - Ingreso por integrante del grupo familiar inferior a $ 60.
  - Vivienda única, es decir, familia sin otra propiedad.
  - Hogar sin servicio de TV cable o satelital.
  - Informe favorable de una Asistente Social.

[17] Los beneficiarios del plan A+T (agua más trabajo) de La Matanza perciben como beneficio adicional la bonificación del Cargo de Incorporación al Servicio (CIS). Resolucion 99/2004.

[18] En situaciones especiales los Municipios y el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, podrán presentar casos de excepción para la aplicación de más de un módulo por servicio, cargándose su imputación a los módulos ya asignados por jurisdicción (Resolución 13/2002).

[19] Para los Usuarios Residenciales No Medidos se determinó un descuento fijo de $ 4 por servicio (agua y cloacas) y por bimestre sobre la cuota fija (cubriendo aproximadamente 50 % de la factura mínima), que se denominó “Módulo”. Se trata de tarifa antes de impuestos. En tanto, para Usuarios Residenciales Medidos, se aplicó un descuento fijo de $ 4 por servicio (agua y cloacas) y por bimestre sobre el cargo fijo (que se forma como el 50% de la cuota fija catastral).

[20] El ETOSS por Resolución N° 10/2003 del 29/1/2003 autoriza al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y a los 17 Municipios que integran el área de Concesión a incluir dentro del Programa de Tarifa Social a las Instituciones sin Fines de Lucro que presten asistencia social y/o sanitaria directa sobre el grupo de población alcanzado por el Programa de Tarifa Social y que cumplan con determinados requisitos establecidos en la mencionada resolución. De esta forma, se esta autorizando a destinar hasta el 50% de los módulos asignados a cada una de las jurisdicciones a las instituciones mencionadas.

[21] Proviene de considerar las siguientes variables: Menores de 14 años, Mayores de 70 años, Mujeres embarazadas, Discapacitados, Enfermedades graves de tratamiento oneroso y crónicas, Víctimas de siniestros o catástrofes, y Hogares monoparentales.

Además la ley define como beneficiarios de la tarifa TEIS a aquellos usuarios residenciales T1R, titulares del servicio eléctrico, que desde el momento de entrada en vigencia de la ley reúnan alguna de las siguientes condiciones:[22]

- Encontrarse en situación de indigencia y/o desocupado, situación que deberá ser acreditada mediante Declaración Jurada ante la Distribuidora Eléctrica a la que pertenezcan.
- Ser titular de un beneficio previsional, que no supere el mínimo legal establecido.
- Ser titular de una pensión graciable con iguales condiciones y forma de acreditación que en el punto precedente.
- Ser beneficiario del Plan Trabajar.

El financiamiento de la TEIS es responsabilidad conjunta entre la Empresa –quien asume el costo de aplicar precios diferenciales–, y el Estado Provincial y Municipal a través de la reducción de impuestos.

Por su parte, la Distribuidora EDEA en la zona de Mar del Plata aplica una TEIS financiada por ella misma.[23]

4.3 Provincia de Mendoza
Subsidios directos en el sector de Agua

En la provincia de Mendoza se encuentra vigente desde 1993 una tarifa social reglamentada mediante ley que financia parcialmente el consumo de agua y cloacas. El subsidio esta focalizado a las familias carenciadas, y consiste en un descuento comprendido entre el 40% y 70% de la tarifa mínima, cuyo valor es de $21,58 y los usuarios beneficiados son aproximadamente 26.000.[24]

El costo de la tarifa social es soportado por el gobierno a través de la inclusión de una partida en el presupuesto anual dentro del Ministerio de Desarrollo Provincial, el cual tiene que compensar al operador por el monto de los subsidios otorgados. Aproximadamente el monto anual asciende a $ 2 millones

Adicionalmente existe un subsidio a jubilados sin recursos. Actualmente todos los subsidios son financiados por la Provincia, a través de una partida específica en el presupuesto. Para el 4º bimestre de 2005, el monto en concepto de subsidios a jubilados ascendía a $ 111 mil.

En términos generales el monto del subsidio asciende al 70% de la tarifa del servicio de agua potable y/o desagüe cloacal que pudiera corresponderle al inmueble que habite el beneficiario.

Los requisitos fijados para acceder al servicio son los siguientes:

- Percibir un haber máximo bruto (total haberes), mensual, sujeto a aportes y contribuciones de cuatrocientos pesos ($ 400) a partir del mes de octubre del año 2004.
- Ser titular de un único inmueble en el que habite el beneficiario o carecer de inmuebles y, en consecuencia, ser locatario, tenedor o usufructuario del mismo.
- Para la determinación del monto consignado en el primer punto, no se computarán las asignaciones familiares de ningún tipo, ni conceptos no remuneratorios, ni el sueldo anual complementario.
- Estar al día en el pago del servicio, no manteniendo deuda alguna o teniendo un plan de pago regularizado.
- A su vez el subsidio tiene causales de extinción.[25]

[22] La enumeración antecedente no es taxativa, la ley prevé que otros beneficiarios pueden ser autorizados por la Comisión de Evaluación Distrital a incorporarse al régimen de la Tarifa de Interés Social, cuando situaciones razonablemente fundadas y reconocidas por acto administrativo así lo aconsejen.

[23] Información obtenida de Pobreza y Servicios Públicos: Análisis y propuesta de Tarifa Social (2003), Fundación Sophia: La Tarifa Social aplicada tiene escasa cobertura ya que la empresa EDEA tiene un total de 311.075 clientes, de los cuales, sólo 17.033 (5.5%) son beneficiarios de la TEIS, mientras que 294.042 (94.5%) son usuarios que abonan los costos habituales de la tarifa de energía eléctrica. Por otra parte, los beneficiarios de la Tarifa Social no han sido elegidos a través de la Comisión de Evaluación Distrital ya que la misma aún no se ha conformado. Por este motivo, la empresa EDEA aplicó la TEIS a familias cuyo consumo no superara los 150 kwh mensuales y que pudieran demostrar su condición de jubilados o pensionados cuyos ingresos no superan el haber mínimo, ser titulares de pensiones graciables o beneficiarios del Programa Jefas y Jefes de Hogar.

[24] Los antecedentes legales a la configuración actual comienzan en 1993 con la aprobación de la ley 6044. Sin embargo esta ley no fue reglamentada hasta 2001, lo que llevó a que la empresa tuviera que aplicar el esquema de subsidios heredado de la empresa estatal de aguas de Mendoza desde el inicio de su concesión, junio de 1998 hasta diciembre de 2001. Esta herencia estaba compuesta por un conjunto de 26.039 usuarios (23.301 en Gran Mendoza y 2.733 en el interior de la provincia) categorizados como “carenciados” a los cuales no se le realizaban gestiones de cobro ni de desconexión. Es importante recalcar que este conjunto de usuarios sigue, todavía en 2005, en la misma situación.

4.4 Tarifa de Interés Social - Proyecto de Ley Nacional

En diciembre de 2001 se aprobó en la Cámara de Diputados de la Nación el proyecto de Ley sobre la Tarifa de Interés Social, que luego en Diciembre de 2003 es aprobada con modificaciones por la Cámara de Senadores de la Nación. En la actualidad se encuentra en la Cámara de Diputados para su revisión, y final aprobación.

Este proyecto de ley es la única respuesta a nivel nacional relacionada con subsidios focalizados en la demanda de servicios básicos de infraestructura, particularmente para los servicios de Agua, Electricidad y Gas.

Los criterios de elegibilidad definidos en este proyecto son:
- hogares cuyo jefe es desempleado, o inhabilitado para efectuar tareas, o jubilado o pensionado con ingresos mínimos; y
- que están inscritos en el padrón social del Sistema de Identificación Nacional Tributario y Social (SINTYS); y
- que además carecen de servicio telefónico y de televisión en cable.

Es importante observar que los individuos registrados en el padrón social, y por lo tanto registrados en la base del SINTYS, son en una proporción significativa recibidores de planes Jefes y Jefas dado que éste es a la fecha el principal programa social a nivel nacional.

También se establece que el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación es el responsable de la selección de beneficiarios. Asimismo se determina que la distribución de fondos entre las jurisdicciones provinciales se haga en base al porcentaje de población NBI de la provincia en relación al total de población NBI del país en su conjunto. Por contrapartida establece que cada provincia podrá decidir la distribución de los recursos que reciba.

Las fuentes de financiamiento que este proyecto establece son tres:
- un aporte del Estado nacional cuyo monto no superará el impuesto al valor agregado (I.V.A) sobre la factura de cada beneficiario;
- un aporte de los usuarios en base a un sobrecargo del 2% aplicable al monto total facturado por los sectores de agua, alcantarillado, gas y electricidad; y
- un aporte de las empresas que consiste en un descuento del 10% sobre la factura de los hogares beneficiarios

El subsidio incorpora tanto un subsidio del consumo de los hogares conectados con el servicio en cuestión, así como también un subsidio al costo de conexión de los hogares que reciben el servicio; sin embargo no ofrece mayores detalles respecto a la magnitud de estos beneficios.

5. Análisis de Focalización

El objeto de la presente sección del trabajo consiste en la evaluación de los criterios de elegibilidad de diferentes esquemas de tarifa social existentes. Alternativamente se analizan otros potenciales criterios de elegibilidad, que pueden servir por un lado como referencia para contrastar los efectivamente utilizados, y por el otro para entender mecanismos que ya han sido oportunamente propuestos para definir criterios de focalización.

[25] Los criterios de extinción del subsidio fijados para usuarios jubilados y pensionados beneficiarios por el decreto 1044/04 son: a) cuando deje de concurrir alguno de los requisitos establecidos para su otorgamiento, b) cuando se cumpla el plazo por el cual se concedió, c) cuando el beneficiario renuncie en forma expresa, d) cuando se produzca un cambio de domicilio del beneficiario y el mismo no sea comunicado al Ministerio de Ambiente y Obras Públicas al menos con treinta (30) días de anticipación al momento en que se produzca el cambio de domicilio, e) cuando el usuario no efectúe el pago de la parte de la facturación del servicio no subsidiada registrada en el documento de cobro, acumulándose tres (3) facturas insolutas, f) cuando se detecte el falseamiento de alguno de los datos aportados por el solicitante y g) cuando se produzca la causal de caducidad prevista en el Artículo 26 de la Ley N° 6044.

En particular se evaluaron los criterios de elegibilidad de los esquemas actuales de la Provincia de Buenos Aires en electricidad, de la Ciudad de Buenos Aires en agua, del Programa de subsidio a jubilados de la provincia de Mendoza para el servicio de agua y el proyecto de ley nacional de la Tarifa de Interés Social.

Adicionalmente se realizó un análisis más detallado del proyecto de ley nacional de la Tarifa de Interés Social, en el cual se evaluaron las diferencias regionales en la focalización, así como también el impacto de cambiar la población objetivo a las personas indigentes, el efecto de las variables excluyentes y finalmente se realizó una comparación con los resultados que surgen de evaluar el esquema de la TIS en la encuesta OPSM 2002.

Entre los esquemas alternativos se evaluaron tres criterios de elegibilidad. El primero se refiere a la focalización del subsidio para el servicio eléctrico a través del nivel de consumo. En segundo lugar, se evaluó el criterio de elegibilidad de acuerdo a la utilización de programas sociales existentes, específicamente para el plan Jefes de hogar. Por último se evaluó el criterio de elegibilidad definido por el indicador de necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Un esquema de tarifa social está formado, en forma esquemática, por tres elementos básicos: una población objetivo[26], un conjunto de variables de focalización[27] y un subsidio o beneficio a otorgar a aquellos hogares que cumplan con los criterios de focalización. Adicionalmente se pueden plantear *variables excluyentes* o *variables de consumo no meritorio;* estas variables impiden que un usuario que cumple con todos los criterios de elegibilidad perciba el subsidio porque tiene una asignación ineficiente de sus recursos y por lo tanto no merece percibir el subsidio.[28]

La evaluación de cualquier de estos esquemas requiere información y definiciones sobre los elementos anteriores. Esto implica contar con encuestas de hogares que informen sobre características socioeconómicas, así como también con datos sobre los niveles de consumo de servicios de infraestructura y sobre las variables excluyentes.

Lamentablemente no existe una encuesta de hogares que contenga información detallada y actualizada sobre todos los elementos que conforman un esquema de tarifa social.[29] La última encuesta con esta información es la encuesta OPSM de 2002, en la cual se basa el trabajo de Foster & CEER (2003),[30] pero que contiene información desactualizada para el presente trabajo. Por otro lado está disponible la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que lleva a cabo el INDEC. Esta encuesta contiene información actualizada[31] sobre las características socioeconómicas de los hogares y alguna información sobre la vivienda y el acceso a los servicios de infraestructura.[32] Sin embargo no cuenta con información sobre el acceso a los servicios de electricidad, teléfono y televisión paga, ni sobre los niveles de consumo de electricidad, agua o gas, y tampoco sobre la categoría y ubicación de la vivienda.

La falta de una encuesta que contenga toda la información necesaria implica primero que no todos los criterios de elegibilidad de los programas de tarifas sociales, ni de los esquemas tarifarios para los distintos servicios, pueden ser evaluados. Esto no significa que algunas de las dificultades pueden ser solucionadas a costa de complejizar el método de análisis.[33] En particular se pueden suplir las falencias de la EPH en materia de consumo eléctrico, de acceso a televisión por cable o satelital y de acceso a un servicio de telefonía. Para esto fue necesario plantear una estrategia de análisis que combine las fuentes de datos de manera de contar con

[26] La población objetivo representa el conjunto de hogares hacia los cuales se quiere direccionar el subsidio o beneficio.

[27] Las variables de focalización son los criterios de selección que deben cumplir los beneficiarios. Estas reciben el nombre de variables de focalización porque a través de ellas se busca que los hogares de la población objetivo sean los únicos beneficiarios de los subsidios y que además el subsidio alcance a todos los hogares de dicha población.

[28] A modo de ejemplo de este último punto se puede tomar el caso de la Tarifa de Interés Social que excluye del subsidio a todos aquellos hogares que si bien cumplen con los requisitos de elegibilidad tienen servicio telefónico o servicio de televisión paga. En este caso las variables excluyentes son contar o no con estos servicios. Otro ejemplo de utilización de variables excluyentes lo constituye el programa de tarifa social de la provincia de Buenos Aires para el servicio eléctrico que no subsidia el consumo de ningun individuo que tenga más de un inmueble y/o que tenga el servicio de televisión por cable o satelital.

[29] La última encuesta nacional que proporciona datos sobre los gastos en servicios públicos fue la Encuesta de Gastos de Hogares de mayo de 1997. Actualmente el INDEC se encuentra realizando una nueva Encuesta de Gastos de Hogares, pero la misma no estará disponible hasta el 2007.

[30] Foster, V. y CEER, 2003b Hacia una Política Social para Sectores de Infraestructura en Argentina: Evaluando el Pasado y Explorando el Futuro, Documento de Trabajo No. 10/03, Oficina del Banco Mundial para Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, Buenos Aires.

[31] Se encuentra disponible la EPH correspondiente al primer semestre de 2005.

[32] Específicamente cuenta con información respecto al número de cuartos del hogar, el acceso al gas natural, el régimen de propiedad de la vivienda y el tipo de baño o retrete disponible.

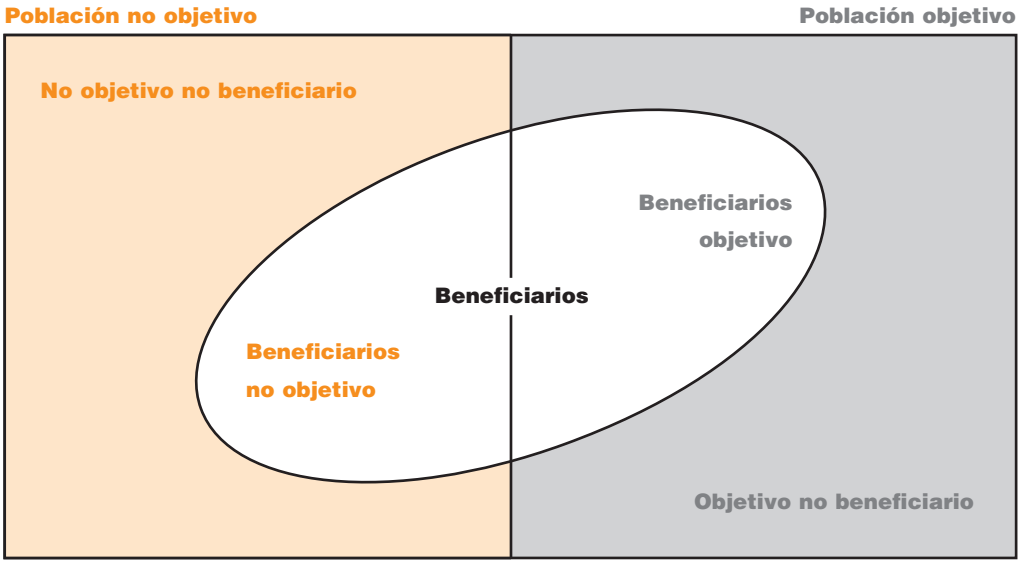
toda la información necesaria para evaluar los distintos esquemas de tarifa social. Esta estrategia, consiste en vincular ambas encuestas de hogares de manera tal que la EPH 2005 aporte la información detallada sobre características socioeconómicas y la OPSM 2002 aporte la información sobre consumo eléctrico y acceso a los servicios antes mencionados.[34]

Las herramientas de análisis distributivos utilizadas en este trabajo se seleccionaron siguiendo el trabajo de Foster & CEER (2003). Se emplearán gráficos para mostrar la distribución de beneficiarios y subsidios por quintil de ingresos, se calcularán errores de inclusión y exclusión de los subsidios para cada uno de los servicios y por último se obtendrán los coeficientes de concentración de los subsidios para los distintos servicios.

Los errores de inclusión y exclusión buscan medir la focalización del subsidio en la población objetivo. El error de inclusión surge cuando parte de la población que no forma parte del objetivo del programa se beneficia del mismo. Así el coeficiente de inclusión muestra el porcentaje de beneficiarios del subsidio que no forman parte de la población objetivo:

Error de Inclusión = Benef. No Obj. / Beneficiarios

De esta forma, el coeficiente de inclusión representa el grado de ineficiencia del subsidio como la desviación de los recursos hacia una población que no lo necesita, en el sentido de no pertenecer a la población objetivo.



Fuente: Elaboración propia en base a Foster & CEER (2003)

El error de exclusión ocurre cuando parte de la población objetivo no recibe el subsidio. Se considera a este error más grave que el error de inclusión, dado que indica que el subsidio no logró cumplir con su objetivo principal de asistir a la población objetivo determinada en su creación. Así, el coeficiente de exclusión muestra el porcentaje de población objetivo que no recibe el subsidio:

Error de Exclusión = 1- (Benef. Obj./ Pobl. Obj.) = Obj. No Benef. / Pob. Obj.

[33] Ver Barnes, M. and Martin, R. *Business Data Linking: an introduction*, Economic Trends Nº 581 (April) pp34-41. Marcello D'Orazio, Marco Di Zio and Mauro Scanu, Italian National Statistical Institute (ISTAT): Statistical Matching: a tool for integrating data in National Statistical Institutes.

[34] Para un detalle de la metodología econométrica se puede consultar al autor a diegobondorevsky@yahoo.com.ar.

Por último,el coeficiente de concentración es un indicador resumen de la progresividad o regresividad del subsidio. Este indicador se calcula como una modificación de coeficiente de Gini,[35] y puede variar entre más uno y menos uno. En el caso que su valor sea negativo indica que la distribución del subsidio es pro-pobre, mientras que si el valor es positivo implica que el subsidio es pro-rico.

[35] El coeficiente de concentración se calcula como el cociente entre la superficie ubicada entre la curva de porcentaje de beneficiarios del subsidio por decil y la línea de equidistribución y la superficie debajo de la línea de equidistribución. El signo positivo o negativo depende de si la curva de porcentaje de beneficiarios se encuentra por encima o por debajo de la curva de equidistribución. La diferencia con el coeficiente de Gini es que en el mismo la variable utilizada para ordenar a los individuos es la misma para la cual se quiere obtener el valor del indicador, mientras que en el coeficiente de concentración se ordena por el ingreso y se calcula el coeficiente para un subsidio o programa en particular.

5.1 Esquemas alternativos de tarifa social

Focalización en base al nivel de consumo

La elección de este subgrupo de esquemas alternativos, basados en niveles de consumo de electricidad, se basa en que no es una opción utilizada por los esquemas existentes en la Argentina. Por otro lado, en el debate público argentino se ha hablado de la posibilidad de que las tarifas sociales se asignen sobre la base del nivel de consumo de los hogares. Por lo tanto evaluar su capacidad de focalización es un ejercicio que es relevante considerar ante una potencial implementación.

A fin de evaluar si el nivel de consumo es un buen focalizador para los esquemas de tarifas social, se simula, para el servicio de electricidad, la posibilidad de que sean beneficiarios de una tarifa social todos los hogares que consumen menos de 200, 300 y 400 Kw/h por bimestre. Se define como población objetivo a los hogares por debajo de la línea de pobreza, y se trabaja con una cobertura nacional. En el *Gráfico 1* se observan los resultados obtenidos sobre la base del consumo simulado en GBA para el 2005.

Se observa que este tipo de políticas tendría errores de exclusión muy altos, dado que aún con un umbral de 400Kw/h por bimestre el 78% de los hogares pobres tiene un consumo eléctrico por encima de este nivel. El error de exclusión tiende a bajar a medida que subimos el umbral, pero a costa de elevar aún más el error de inclusión, lo que es una muestra de la presencia del *trade-off* entre el error de inclusión y el error de exclusión. Los errores de inclusión son considerablemente elevados para todas las opciones, y aumentan a medida que aumenta el umbral elegido. Esto estaría señalando que el consumo de electricidad no se asocia correctamente con el ingreso y la pobreza del hogar. Este punto es coherente con las estimaciones de demanda de electricidad donde se observa que hay una fuerte inelasticidad ingreso de la misma. El efecto anterior se ve reforzado por el congelamiento de las tarifas desde 2002, y que en el contexto inflacionario esto implica tarifas reales decrecientes.

Focalización en base a programas sociales o indicadores sociales existentes

Varios de los esquemas existentes en la actualidad utilizan como una de las variables de focalización la percepción de alguno de los planes sociales o indicadores sociales utilizados en la Argentina. Por este motivo, se analizan a continuación los errores de inclusión y exclusión que surgirían de otorgar subsidios para las personas que tienen un Plan Jefes de Hogar (PJH) o que presentan Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). Es importante remarcar que estos esquemas alternativos se pueden emplear para programas de tarifa social para los distintos servicios de infraestructura, a diferencia de los esquemas a través del nivel de consumo del servicio que sólo se podrían utilizar para servicios medidos.

Nuevamente se definió como población objetivo a los hogares por debajo de la línea de pobreza, y se trabajo con una cobertura geográfica para todo el país. En el *Gráfico 2* se muestran los errores de inclusión y exclusión.

Gráfico 1. Focalización por niveles de consumo de electricidad - EPH 2005

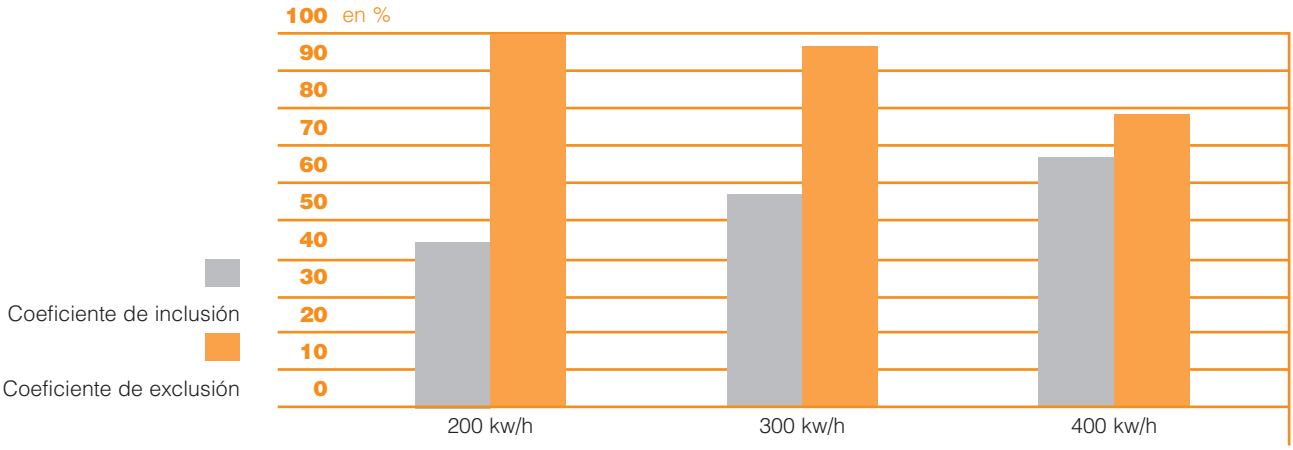
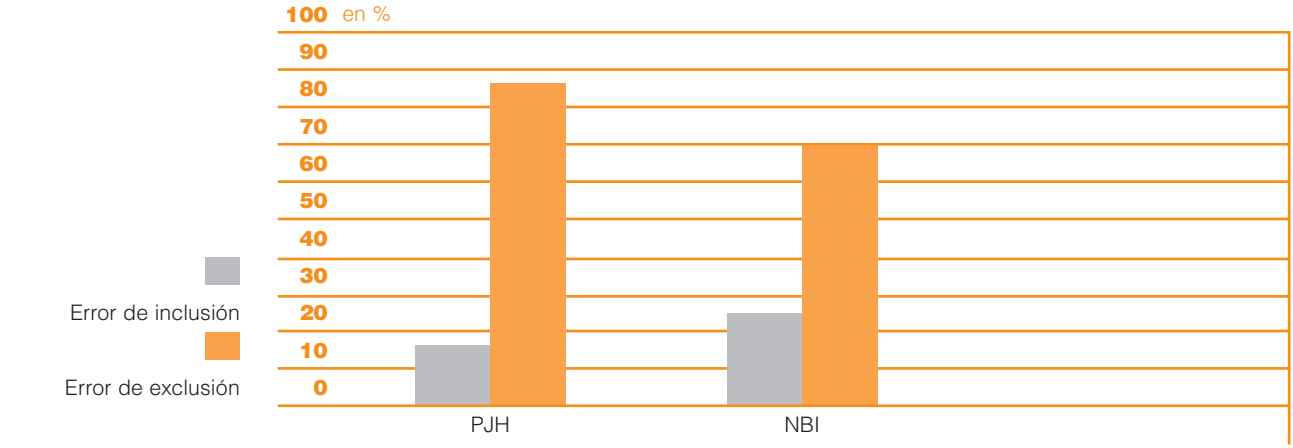


Gráfico 2. Focalización por programas sociales existentes - EPH 2005



Se observa que los niveles de errores de inclusión se reducen notablemente, alcanzando niveles que representan desempeños interesantes especialmente si los comparamos con los niveles de error de otros países de América Latina[36] y con el resultado de la asignación de los subsidios en base a distintos niveles de consumo de electricidad. En el caso del error de exclusión el esquema basado en el PJH no logra reducirlo ampliamente, mientras que en el caso de trabajar con NBI la reducción es más importante pero a costa de elevar el error de inclusión.

[36] Las experiencias de esquemas de tarifa social en Chile y Colombia muestran errores de inclusión entre el 60% y el 80%. Gomez-Lobo, A.; Contreras, D. (2000) *Subsidy Policies for the Utility Industries: A Comparission of the Chilean and Colombian Water Subsidy Schemes*, Mimeo, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

La focalización a través de programas sociales existentes merece un comentario adicional que resulta de reconocer que los errores de inclusión y exclusión están ampliamente relacionados con la cantidad de subsidios otorgados, como sería el caso del plan Jefes de Hogar. A medida que mayor sea la cobertura del programa social menor será el error de exclusión pero probablemente mayor será el error de inclusión.

5.2 Esquemas vigentes de tarifa social

[37] Apenas el 2% de los hogares se declaran beneficiarios de una tarifa social en la encuesta de OPSM. Dado este pequeño número de observaciones que aparecen en la encuesta, la posibilidad de evaluar directamente la incidencia de estos programas es muy limitada.

En esta sección se intenta evaluar la focalización de alguno de los programas vigentes de tarifa social. Dado que la encuesta de OPSM de 2002 no tiene buena información sobre los reales beneficiarios de los planes, lo que se hace a continuación, y en línea con lo realizado por Foster & CEER (2003) es analizar los criterios de elegibilidad de estos planes.[37]

En el *Gráfico 3* tenemos los niveles de error de inclusión y exclusión de algunos esquemas vigentes seleccionados. Los esquemas seleccionados son la tarifa social

en electricidad correspondiente a la provincia de Buenos Aires, la tarifa social para el servicio de agua y saneamiento en la Ciudad de Buenos Aires, la tarifa social en agua para jubilados en la provincia de Mendoza y el esquema de la Tarifa de Interés Social.[38] En todos los casos se definió a la población objetivo como los hogares pobres, y la cobertura geográfica es la que corresponde a cada uno de los esquemas.

Focalización del esquema de tarifa social en agua de la Ciudad de Buenos Aires

A excepción del esquema de tarifa social correspondiente a la Ciudad de Buenos Aires que no se muestra en el gráfico, el resto de los esquemas tienen niveles de errores, tanto de exclusión como inclusión, importantes.

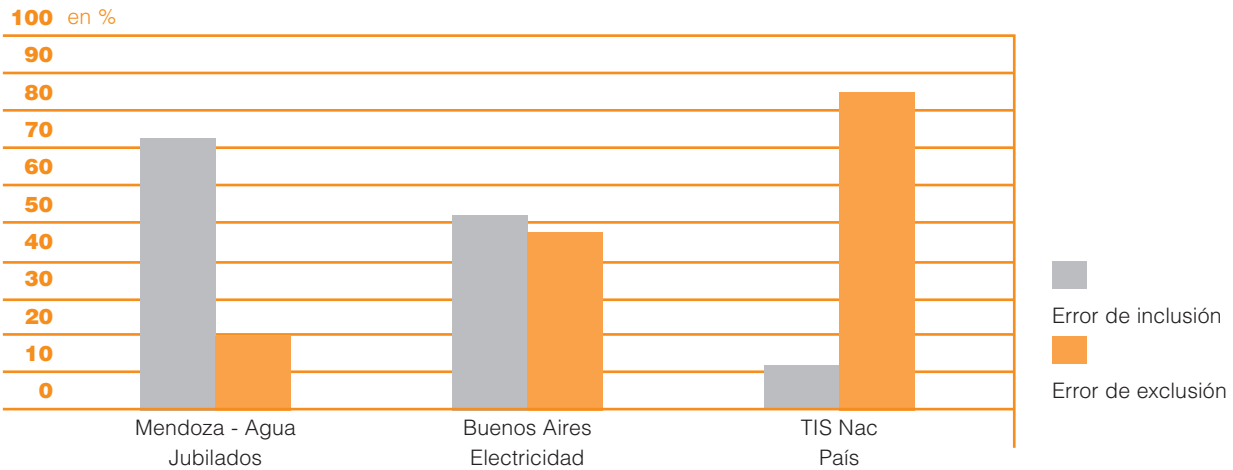
El esquema de la Ciudad de Buenos Aires para el sector de agua y saneamiento utiliza como variable de focalización el nivel de ingreso del hogar. Específicamente se otorga a aquellos hogares con ingresos menores a la línea de pobreza que es exactamente el mismo criterio utilizado para definir la población objetivo. Lo que implica que los errores de inclusión y exclusión son nulos, y nos llevaría a pensar erróneamente que este es el esquema óptimo de tarifa social.

El problema que presenta utilizar este tipo de focalización es que el ingreso no resulta fácilmente medible para la administración de los esquemas ya que los individuos pueden manipular, y tienen incentivos para hacerlo, su declaración de ingresos, especialmente dada la elevada importancia del trabajo no registrado en la Argentina. Esta dificultad se podría observar si fuera posible medir el ingreso de los beneficiaros efectivos del programa de tarifa social ya que encontraríamos que algunos tienen ingresos mayores a la línea de pobreza.

Focalización del esquema de tarifa social en agua para jubilados de la provincia de Mendoza

La provincia de Mendoza presenta la particularidad de tener un esquema de tarifa social específico para jubilados y pensionados, a diferencia de la mayoría de los esquemas que introducen como una de las posibilidades para ser beneficiario el hecho de ser jubilado. Este esquema, además, tiene un desempeño distinto a los demás ya que no hay otro que tenga el error de exclusión tan bajo, 19%, pero su nivel de error de inclusión es el mayor de todos los esquemas analizados tantos existentes como alternativos, ya que supera el 70%.

Gráfico 3. Focalización de los programas de tarifa social existentes - EPH 2005



[38] Se evaluó también el esquema de tarifa social de la provincia de Jujuy, pero no se encontraron individuos que cumplan con los criterios de focalización definido por lo tanto no es posible calcular errores de inclusión y exclusión. Esto se debe a que el tamaño muestral en la provincia de Jujuy fue de 715 hogares y a que probablemente haya una subdeclaración de los planes sociales ya que se declaran apenas 66 planes para Jefes de Hogar.

El elevado error de inclusión de este esquema surge porque el criterio elegido para otorgar el beneficio se define únicamente en función de las características del jefe del hogar y no en las características de todo el hogar. Entonces, por ejemplo, basarse únicamente en el ingreso del jefe del hogar y no en el ingreso total del hogar implica subsidiar a muchos hogares que no están en la pobreza aunque su jefe de hogar reciba como sueldo una jubilación mínima.

Este problema es más preocupante dado que la única condición adicional para percibir el beneficio es ser titular de un solo inmueble, lo que no constituye una variable con una buena focalización en los hogares pobres.

Focalización del esquema de tarifa social en electricidad de la provincia de Buenos Aires

Este esquema tiene niveles intermedios de errores de inclusión y exclusión, 51% y 46% respectivamente. Esto se debe a que en los criterios de elegibilidad se combinan criterios basados en el hogar y criterios basados en el jefe del hogar. Entre los primeros encontramos que el subsidio se otorga a los hogares indigentes, lo que implica considerar el total de ingresos y miembros del hogar.[39] En cambio entre los segundos se ubican estar desempleado o tener una jubilación mínima, lo que son criterios demasiados amplios cuando no se combinan con otros requerimientos como es el caso del presente esquema.

[39] Este criterio presenta el mismo problema que lo comentado para el esquema de tarifa social de agua y saneamiento de la Ciudad de Buenos Aires.

Focalización del esquema TIS

Este esquema es el que está propuesto por un proyecto de ley nacional que ya cuenta con la aprobación de la Cámara de Senadores de la Nación. Dada la importancia que tendría este esquema en el caso en que se apruebe esta ley, se realizará un análisis más profundo de su focalización, considerándose factores adicionales como la definición de la población objetivo, el impacto de las diferencias regionales[40] y el efecto de variables excluyentes.

[40] Como se mencionó anteriormente las definiciones de regiones son las realizadas por el INDEC.

Como se puede ver en el *Gráfico 3* la focalización de este esquema presenta un bajo nivel de error de inclusión y un alto error de exclusión, 10% y 84% respectivamente. Esta focalización es muy similar a la obtenida con el esquema basado en el PJH, donde los errores antes mencionados son de 15% y 86% respectivamente. Esta similitud se debe a que uno de los criterios elegidos para percibir el beneficio en el esquema TIS es tener este plan. Las pequeñas diferencias surgen porque en el esquema TIS se le otorga el beneficio además a aquellas personas que están desempleadas o que son jubilados y reciben la jubilación mínima, y porque en el esquema TIS se emplean como variables excluyentes la tenencia de los servicios de teléfono y/o televisión por cable.

Efecto de las diferencias regionales

El impacto sobre los errores de exclusión e inclusión de hacer una diferenciación en base a las distintas regiones del país se puede apreciar en el *Gráfico 4*.

Las diferencias entre las regiones para ambos tipos de error son significativas. Por ejemplo las diferencias entre el error de inclusión más bajo correspondiente a la región Patagónica, 4,48%, y el error de inclusión más alto correspondiente a la región Noreste, 18,33%, son importantes. En este caso la principal explicación de estas diferencias surge de la más correcta asignación de los programas PJH en

algunas regiones, como es el caso de la región Patagónica, y del efecto diferenciado de las variables excluyentes en las distintas regiones.

En el caso del error de exclusión justamente, las regiones Noreste y Patagónica invierten los roles, donde la región del Noreste es la región que muestra el menor error de exclusión, 69,99%, y la región Patagónica el mayor, 90,35%. Esto muestra, nuevamente, la relevancia de relación inversa entre los tipos de errores.

Efecto de las variables excluyentes

El esquema de la TIS analizado plantea como variables excluyentes tener acceso al servicio telefónico y/o al servicio de televisión por cable o satelital. Estas variables excluyentes se plantean el rol de eliminar beneficiarios que si bien cumplen con los otros criterios de elegibilidad no realizan una correcta asignación de sus recursos, ya que tienen servicios de infraestructura que no son prioritarios, y por lo tanto no deben recibir el beneficio de la tarifa social.

En el análisis realizado se trabajó con tres opciones de variables excluyentes con el objetivo de poder profundizar y comparar el esquema planteado con otras opciones: la opción definida por el esquema original de la TIS recibe el nombre de *opción 1*, en la siguiente alternativa se definió como variable excluyente el acceso a gas de red y recibe el nombre de *opción 2* y finalmente la tercera opción es no emplear ninguna variable excluyente, y la denominamos *opción 3*.[41]

Se observa que el acceso a estos servicios utilizados como variables excluyentes aumenta a medida que nos ubicamos en los quintiles superiores del ingreso per cápita familiar para las dos opciones, lo que validaría la utilización de las mismas como variables excluyentes ya que la tenencia de estos servicios se asocia con mayores niveles de ingreso. Pero por contrapartida se encuentra también un elevado nivel de acceso a ambos servicios para los dos primeros quintiles, donde se concentran los hogares pobres[42] e indigentes. Especialmente resulta muy elevada la cobertura para la opción 1 tanto para el primer quintil como para el segundo, los valores respectivos son 40% y 81%. Esto implica, por ejemplo, que el 80% de los hogares del quintil 2 serían excluidos del beneficio de la tarifa social.

[41] En el gráfico no se representa la opción sin variables excluyentes porque ésta justamente no incorpora ninguna restricción adicional a los criterios de elegibilidad.

[42] El valor de la línea de pobreza del primer semestre de 2005 es de 256,15 que coincide prácticamente con el ingreso *per cápita* familiar máximo del segundo quintil del ingreso per cápita familiar, 261,43.

Gráfico 4. Focalización por regiones - TIS - EPH 2005

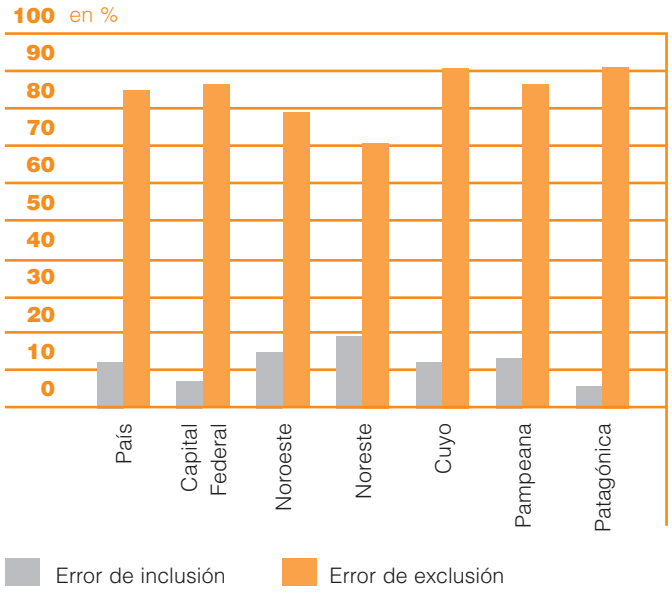
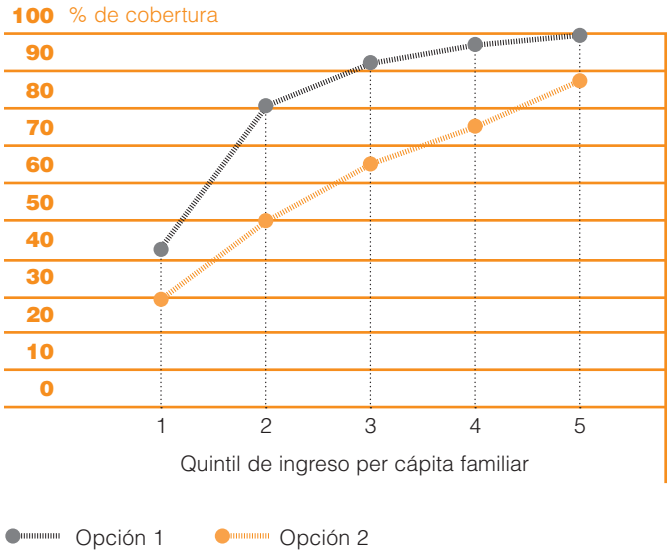


Gráfico 5. Acceso a las variables excluyentes por quintiles



En cambio si consideramos al acceso a gas de red como la variable excluyente, lo que constituye la opción 2, se reduce el porcentaje de cobertura en los dos primeros quintiles, a 29% y 50% respectivamente. Esta reducción se hace a costa de incrementar la posibilidad de que individuos que no pertenecen a la población objetivo de cualquier esquema de tarifa social sean incluidos ya que el nivel de cobertura de este servicio no es tan elevado para los quintiles 3 y 4.

El *Gráfico 5* nos indicaría *a priori* que la opción 2 es una mejor alternativa dados su menor cobertura en los primeros quintiles y la mayor relevancia del error de exclusión por sobre el error de inclusión. Este análisis preliminar requiere de una mayor profundización a través del cálculo de los errores de inclusión y exclusión para las distintas opciones. En los *Gráficos 6* y *7* se observan la focalización del esquema TIS con las tres opciones antes mencionadas.

Si consideramos primero el error de inclusión se observa que las dos opciones que incluyen variables excluyentes reducen significativamente este error tanto para el país como para la mayoría de las regiones. En este punto se destaca que en la región Noreste la utilización del acceso al gas de red como variable excluyente no genera ninguna reducción en el error de inclusión respecto a la alternativa sin variables excluyentes, esto se debe a la nula cobertura de este servicio en la región. También se observa que en la región Pampeana y en la región Patagónica cualquiera de las dos opciones de variables excluyentes tiene el mismo efecto sobre el error de inclusión debido a la fuerte penetración del gas natural.

En términos de magnitudes el error de inclusión para la alternativa sin variables excluyentes, opción 3, varía entre 31% y 50% para las regiones Noreste y Cuyo respectivamente, en cambio la opción 2 presenta errores de inclusión entre 4% y 36% para las regiones Patagónica y Cuyo respectivamente. Finalmente el error de inclusión para la opción 1 en las distintas regiones se ubica en el intervalo 4% y 18%, definido por las regiones Patagónica y Noreste respectivamente.

En el *Gráfico 7* tenemos la contracara de incorporar mayores restricciones de acceso, esto es un incremento del error de exclusión. En las regiones en que las variables excluyentes reducen el error de inclusión aumentan el error de exclusión de manera

Gráfico 6. Error de Inclusión TIS para Pobreza

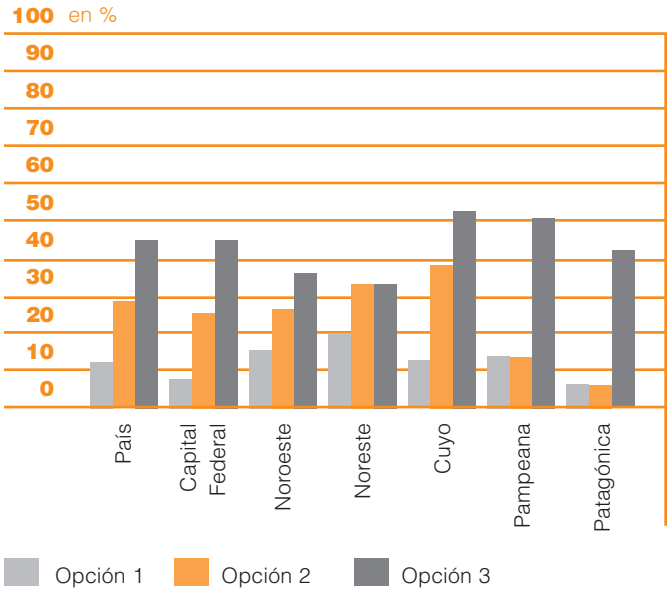
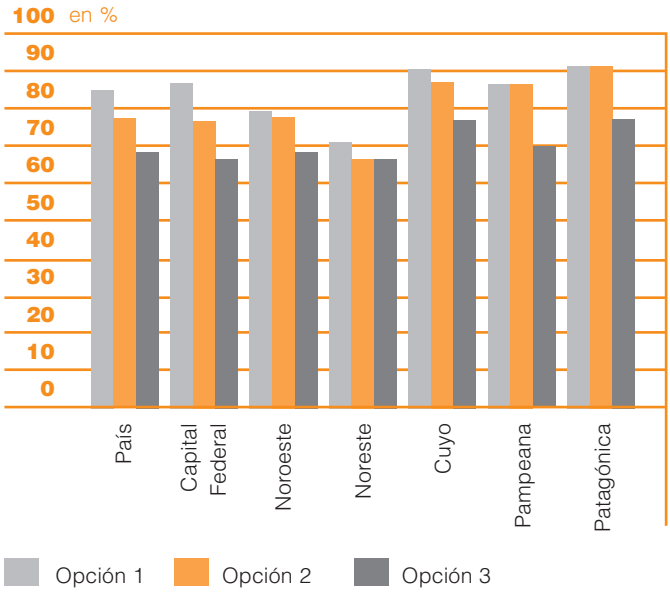


Gráfico 7. Error de Exclusión TIS para Pobreza



significativa. A nivel país el error de exclusión es de 84%, 76% y 67% para las opciones 1, 2 y 3 respectivamente. Al igual que el caso del error de inclusión se presentan las mismas particularidades para las regiones Noreste, Pampeana y Patagónica. También se observa que en Capital Federal se produce el mayor aumento del error de exclusión entre la opción 3 y la opción 1, del 65% al 85%, lo que se explica por la amplia difusión de los servicios de telefonía y televisión por cable.

En términos de recomendaciones se deduce que al momento de definir las variables excluyentes se deben considerar las diferencias regionales en el acceso a las variables seleccionadas. En particular, para las regiones Patagónica y Pampeana trabajar con las variables excluyentes de la opción 1, servicio telefónico y/o televisión paga, y de la opción 2, acceso a gas de red, es similar. En el caso de la región Noreste la similitud se encuentra entre las opciones 2 y 3, por lo tanto excluir beneficiarios en función del acceso a gas de red no tiene ningún efecto. Finalmente para Capital Federal se observa que la opción 1 eleva mucho el error de exclusión, por lo tanto parecería una opción más interesante trabajar con el acceso al gas de red como variable excluyente.

5.3. Costo de financiamiento de tarifas sociales

5.3.1. Costo de una política de tarifa social óptima:

La participación del costo de una canasta meritoria[43] de electricidad[44] y agua[45] en la línea de pobreza e indigencia para una familia tipo para los años 2002 y 2005 para el Gran Buenos Aires se puede ver en el *Cuadro 2*.[46]

Se observa que para una familia tipo, tanto en 2002 como en 2005, la participación de los costos de las canastas meritorias se ubican por debajo del 5%, umbral definido en la literatura especializada como máximo para la tarifa social óptima. Además se puede ver que la participación ha caído en los últimos años como consecuencia del congelamiento de las tarifas y el aumento de los precios.

En el caso en que nos fijamos en la participación de los costos de las canastas meritorias en la línea de indigencia se observa una situación similar en la cual, salvo para el caso del costo de la canasta meritoria de electricidad en 2002, las participaciones se ubican por debajo del nivel de 5%.

Por otro lado, la definición del consumo meritorio nos da marco para analizar el costo bimensual de financiar una tarifa socialmente óptima en el sector eléctrico. Este análisis se realiza únicamente para el sector de electricidad ya que no hay información suficiente para obtener el costo mensual del servicio de agua y saneamiento.[47/48]

El valor de la canasta meritoria del servicio de electricidad se obtuvo aplicando los esquemas tarifarios actuales de cada aglomerado para el nivel de consumo bimensual de 240 kw/h.[49] Dado que los esquemas tarifarios actuales, en su mayoría, no han sido ajustados después de la devaluación en este análisis además se simulan

Cuadro 2

	Indigencia		Pobreza	
	Electricidad	Agua	Electricidad	Agua
May-2005	4,5%	2,6%	2,1%	1,2%
May-2002	5,9%	3,5%	2,5%	1,5%

[43] Por canasta meritoria se entiende a un nivel de consumo necesario para satisfacer las necesidades principales del hogar en términos del servicio considerado.

[44] En el sector de electricidad se define una canasta meritoria bimestral de 240 kw/h. La definición de esta canasta se basó en considerar los principales artefactos eléctricos y fijar un nivel de uso para obtener así el nivel de consumo bimensual. Este valor es el que empleamos en el presente trabajo.

[45] Para agua y saneamiento se definió el gasto en consumo meritorio como la tarifa mínima del servicio no medido.

[46] Una consideración importante al momento de realizar este análisis surge de que los niveles de pobreza e indigencia del Gran Buenos Aires cayeron del 49,7% y 22,7% respectivamente en 2002 al 37,7% y al 12,6% respectivamente en 2005.

[47] Esta falta de información se debe a que la mayoría de los esquemas tarifarios en el sector de agua se basan en el esquema de la Tarifa Básica Bimensual (TBB) que determina el valor de la tarifa en función de una serie de indicadores sobre la vivienda y la zona de residencia que no están disponibles en la EPH.

[48] El sector del gas no se encuentra dentro del marco de este trabajo.

[49] La fuente de información sobre los esquemas tarifarios vigentes es la Asociación de Distribuidores de Electricidad de la República Argentina (ADEERA) que publica el costo mensual promedio por kw/h para distintos niveles de consumo. Además informa el costo impositivo para cada uno de los aglomerados.

aumentos tarifarios del 10%, 30% y 50%, tanto para el costo fijo como para el costo variable de los distintos esquemas, simulando potenciales aumentos.

Finalmente, una vez que tenemos el valor de la canasta meritoria lo comparamos con el 5% del ingreso total del hogar. En caso que el valor de la canasta meritoria exceda el 5% del ingreso del hogar, se considera que el Estado tiene que financiar la diferencia. De esta manera se evita que algún hogar gaste más del 5% en un consumo meritorio de electricidad. Es importante destacar que este ejercicio se realiza para toda la Argentina.

En el *Gráfico 8* se observa el monto de financiamiento para cada uno de los quintiles del ingreso per cápita familiar para cada una de las opciones, el esquema tarifario actual y los aumentos tarifarios postulados.

En el caso del esquema tarifario actual se obtiene que únicamente necesitan financiamiento hogares que pertenecen al primer y segundo quintil. En el caso del primer quintil el monto bimensual de financiamiento necesario es de $16 millones, que se reduce a $80 mil para el quintil 2.

Si consideramos, ahora, los casos con aumentos tarifarios se observa que el costo bimensual para el financiamiento de cada quintil aumenta más que proporcionalmente que la tarifa. Esto se debe a que como consecuencia del aumento tarifario hay hogares que antes del mismo gastaban menos del 5% en la canasta meritoria de electricidad y que luego del mismo pasan a gastar un porcentaje mayor al 5%.[50] Por ejemplo en el quintil 1 la necesidad de financiamiento aumenta de $16 millones para el esquema actual a $20, $31 y $42 millones para aumentos tarifarios de 10%, 30% y 50% respectivamente. Consecuentemente, los recursos necesarios anuales para subsidiar al primer quintil son de $96 millones, pudiendo subir este monto a $123, $186 o $256 millones con aumentos tarifarios de 10%, 30% y 50% respectivamente.[51]

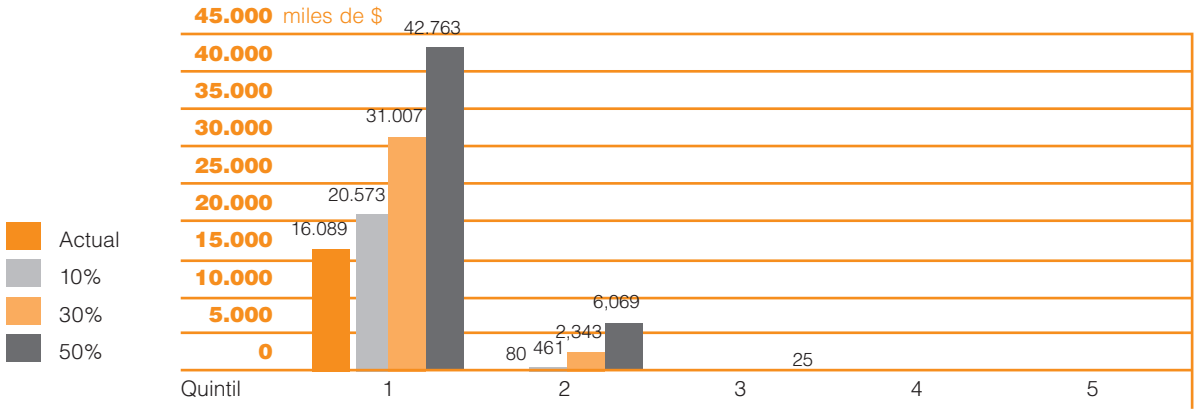
Para tener un parámetro de la posibilidad de afrontar estos recursos, podemos compararlos con los recursos disponibles en el propio sector. En este sentido, la recaudación en base al presupuesto plurianual es para el FEDEI (Fondo para Desarrollo Eléctrico del Interior) y el FCT (Fondo de Compensación Tarifaria) de $290 millones para el año 2006 y $316 millones para el año 2007.[52] Estos recursos superan con creces las necesidades actuales para subsidiar una tarifa social. Aparte, ante potenciales aumentos tarifarios motivados por aumentos de la electricidad, y dado que la recaudación de estos fondos es proporcional al precio mayorista, la disponibilidad de los recursos aumentaría proporcionalmente.

[50] El ejercicio realizado consiste en tomar el valor de la canasta meritoria de electricidad, y lo comparamos con el 5% del ingreso bimensual del hogar que figura en la EPH. Si el costo de la canasta meritoria supera al 5% se acumula diferencia como la necesidad de subsidio por parte del Estado. El aumento tarifario se incorpora multiplicando el valor de la canasta, sin impuestos, por el aumento correspondiente.

[51] Nótese que la necesidad de financiamiento se extiende al tercer quintil para el caso de un aumento tarifario del 50%, que en los demás casos no requería del mismo.

[52] http://www.mecon.gov.ar/onp/html/ley-2006/plurianual/pluri_ley_actualizado.pdf.

Gráfico 8. Monto de financiamiento por quintiles



Fuente: Elaboración propia

Otra alternativa de financiamiento ante un potencial aumento tarifario surge de la consideración de los impuestos que cobran los distintos niveles de gobierno sobre el sector de distribución de electricidad. A nivel nacional los impuestos que se aplican sobre la distribución de electricidad son del 21%, y a éstos se le deben agregar los impuestos provinciales y municipales vigentes en cada aglomerado. Estos últimos representan en promedio un 11,36% adicional, con picos de 27% para las zonas de las distribuidoras EDEA, EDEN y EDES en la provincia de Buenos Aires. En forma conjunta los impuestos de los distintos niveles representan el 32,96%. Estos niveles de impuestos promedio implican que si los gobiernos en sus distintos niveles renuncian a la recaudación que obtienen a través de los impuestos sobre la distribución de electricidad se podría aumentar las tarifas desde un 21% hasta casi un 50% sin afectar los precios finales que pagan aquellos usuarios que merecen el subsidio.

El sacrificio que esté dispuesto a hacer el gobierno en función de un aumento tarifario es un punto crucial del problema actual, luego de más de cuatro años de congelamiento tarifario. El sacrificio impositivo parece una opción bastante directa, y más sencilla que el de recurrir a fondos específicos.

Del análisis de los distintos esquemas podemos deducir en forma conservadora que los montos globales destinados a subsidiar taifas sociales en la Argentina para agua y electricidad no superan los $40 millones en forma anual. De este total, se destacan los montos destinados por la provincia de Salta para agua y electricidad que para 2005 fueron de aproximadamente $14 millones. Esta cifra es llamativamente contrastable con los montos destinados en la jurisdicción más importante a nivel nacional en el sector de agua y saneamiento de la empresa AySA en la cual se destinan sólo $4 millones en forma anual.

En el sector de electricidad varias provincias utilizan los fondos del FCT para subsidiar tarifas sociales. Sin embargo, la distribución de este fondo es fuertemente inequitativo, y las provincias con mayores necesidades potenciales de recursos para tarifas sociales como Buenos Aires, Córdoba, o Santa Fe reciben muy pocos fondos de acuerdo a sus reales necesidades.[53] A su vez, la utilización de este fondo desde 2002 es discrecional por parte de cada provincia, asignándose en muchos casos para rentas generales.

Por su parte, el sector de agua y saneamiento tampoco cuenta al momento de escribirse este informe con un fondo específico del sector mediante el cual se puedan generar recursos para subsidiar tarifas sociales. En este sentido, el proyecto de ley nacional (TIS) analizado en este trabajo podría ser un paso importante a la hora de brindar un marco para la generación de un recurso para estos fines, a pesar de que su implementación sea poco clara a la fecha.

[53] Para más detalle ver Foster & CEER (2003): "La mayoría de las Provincias más pequeñas reciben un porcentaje de recursos mucho más elevado que el porcentaje de los pobres que albergan. Por otra parte, las tres provincias más grandes reciben un porcentaje de recursos muy pequeño en relación con su carga de pobreza. El caso más notorio es el de la Provincia de Buenos Aires, que recibe apenas el 2% de los recursos pero que tiene el 40% de los pobres a nivel nacional".

6. Conclusiones

Este artículo ha analizado los principales esquemas de tarifa social al consumo en la Argentina para los sectores de agua y electricidad. En este sentido, el trabajo se enmarca en un aspecto que ha cobrado relevancia a partir de la crisis generada a fines de 2001 en la Argentina, y que no había sido tratado en forma sistemática en la elaboración de los distintos marcos normativos y en las posteriores renegociaciones contractuales y revisiones tarifarias: el de la fijación de tarifas sociales o de subsidios directos para ciertos grupos de usuarios de escaso poder adquisitivo.

Con la brusca caída de los salarios reales luego de la devaluación de 2002, y la necesidad de diseñar un esquema de adecuación de las tarifas que permitan sostener la prestación de los servicios, el diseño de mecanismos de subsidios o de tarifas de carácter social es un tema fundamental que viene a dar respuesta a dos objetivos principales: amortiguar el impacto de los ajustes tarifarios entre los usuarios de menores recursos y –simultáneamente– viabilizar algún sendero de incrementos tarifarios.

A pesar de que existen fondos potencialmente disponibles para asignar a programas de tarifa social, como el FCT, en la actualidad se estima que lo efectivamente utilizado para tarifa social en todo el país no supera los $40 millones en forma anual. Se destaca por la envergadura y la madurez en su implementación, el esquema de tarifa social en Salta para los sectores de agua y electricidad. En las demás provincias y jurisdicciones, los planes elaborados son relativamente recientes y de poco alcance de recursos.

El trabajo, ante la falta de una encuesta que releve los beneficiarios de los distintos programas, analizó el grado de focalización de los criterios de elegibilidad de algunos de ellos. Las simulaciones se realizaron empleando una técnica econométrica de vinculación entre dos fuentes de información dada la ausencia de una fuente de información completa. Los esquemas se evaluaron, siguiendo la literatura internacional en el tema, en función de sus niveles de error de inclusión y exclusión.

Alternativamente se analizaron otros potenciales criterios de elegibilidad, que pueden servir por un lado como referencia para contrastar los efectivamente utilizados, y por el otro para entender mecanismos que ya han sido oportunamente propuestos para definir criterios de focalización, como la asignación de subsidios a través del consumo eléctrico, y el plan Jefes de Hogar.

En general no existe ningún esquema vigente ni alternativo que represente la mejor opción frente a las otras alternativas disponibles. La elección de un esquema en particular implica realizar un *trade-off* entre los errores de inclusión y exclusión.

Respecto al subsidio por nivel de consumo, se observa que la focalización de la tarifa social en función de este criterio no representa una buena alternativa dado sus elevados errores tanto de inclusión como de exclusión, más aún teniendo en cuenta el congelamiento de tarifas y el consecuente crecimiento de la demanda.

Por su parte, los esquemas de tarifa social basados en planes o indicadores sociales muestran, en las simulaciones realizadas, un patrón de bajos niveles de error de inclusión, pero elevados niveles de error de exclusión. En particular se evaluó la focalización a través del programa social Plan Jefes de Hogar, principal programa social del país, y a través de la focalización por Necesidades Básicas Insatisfechas. En términos comparativos entre 2002 y 2005 la focalización por el plan Jefes de Hogar empeoró mientras que la focalización por NBI tiene un mejor desempeño. En este sentido, la asignación de subsidios mediante variables que reflejen la pobreza de carácter estructural reduce los dos tipos de errores. Sin embargo, viabilizar un programa en base a características de NBI es costoso y difícil de implementar.

Respecto a los planes de tarifa social existentes, se ha observado que los criterios utilizados por los planes estudiados definen a los beneficiarios en muchos casos a partir del ingreso declarado por los postulantes. El problema que presenta utilizar este tipo de focalización es que el ingreso no resulta fácilmente medible para la administración de los esquemas ya que los individuos pueden manipular, y tienen

incentivos para así hacerlo, su declaración de ingresos, especialmente dada la elevada importancia del trabajo no registrado en la Argentina.

El último esquema evaluado fue el de Tarifa de Interés Social propuesto por el proyecto de ley nacional, donde se realizó una evaluación más profunda del esquema. Los resultados obtenidos indican que el esquema propuesto por la Tarifa de Interés Social tienen un desempeño similar a la focalización por programas o indicadores sociales. Además se determinó que el desempeño de este esquema varía de manera significativa en las distintas regiones del país. También se evaluó el efecto de las variables excluyentes en el desempeño del esquema, y se encontró que a medida que se trabajan con variables excluyentes más restrictivas el error de exclusión aumenta pero el error de inclusión cae.

Finalmente se realizó una simulación para evaluar el costo de financiar una política de tarifa social óptima, entendiendo como una situación óptima que los hogares no gasten más del 5% de sus ingresos mensuales en canastas meritorias para cada uno de los servicios de infraestructura básicos. Este ejercicio se realizó para el servicio de electricidad y a nivel de todo el país, para esto se consideraron los esquemas tarifarios de los distintos aglomerados y se partió de la definición de canasta meritoria realizada por Foster & CEER (2003). Adicionalmente se simularon ajustes tarifarios de 10%, 30% y 50% para evaluar el impacto de estas potenciales medidas.

Este ejercicio de simulación de costos muestra que la necesidad de financiamiento con los esquemas tarifarios se concentra en el primer quintil de la población y representa $96 millones anuales. A medida que se fueron simulando ajustes tarifarios, el monto anual de financiamiento para el primer quintil pasa a $123, $186 o $256 millones para los aumentos tarifarios antes mencionados. Otra consecuencia del aumento tarifario es que la necesidad de financiamiento se extiende hasta el tercer quintil para un aumento tarifario del 50%. Respecto a este punto es importante mencionar que la recaudación del FEDEI y FCT para los años 2006 y 2007 alcanzan los $290 y $316 millones lo que implica que se podría financiar con estos recursos casi todo el costo de esta política de tarifa social óptima en el sector, inclusive con un aumento tarifario del 50%.

Otra alternativa de financiamiento para un potencial aumento tarifario surge de la consideración de los impuestos que cobran los distintos niveles de gobierno sobre la distribución de electricidad. A nivel nacional los impuestos que se aplican sobre la distribución de electricidad representan el 21%, y a éstos se le deben agregar los impuestos provinciales y municipales vigentes en cada aglomerado. Estos últimos representan en promedio un 11,36% adicional, con picos de 27% para las zonas de las distribuidoras EDEA, EDEN y EDES en la provincia de Buenos Aires. En forma conjunta los impuestos de los distintos niveles representan el 32,96%. Estos niveles de impuestos promedio implican que si los gobiernos, en sus distintos niveles, renuncian a la recaudación que obtienen a través de los impuestos, se podrían aumentar las tarifas desde un 21% hasta casi un 50% sin afectar los precios finales que pagan aquellos usuarios que merecen el subsidio.

Inversión extranjera directa y desarrollo en la Argentina

Los impactos económicos y sociales

Andrés López y Eugenia Orlicki

Andrés López es Director del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) y Profesor de la Universidad de Buenos Aires

Eugenia Orlicki es Profesora en la Universidad del Litoral

Los autores desean agradecer y recordar con cariño a Daniel Chudnovsky (1944-2007), quien fuera Director del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) hasta su fallecimiento, y responsable principal de los proyectos de investigación cuyos resultados aquí se analizan. A su vez, desean agradecer el apoyo financiero y académico recibido para el desarrollo de esos proyectos, tanto a través del International Development Research Centre (IDRC) –en el marco de la Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas– como del programa Impact of Rich Country Policies on Poverty: a Global View *del Global Development Network*

La Argentina ha sido uno de los principales focos de atracción de inversión extranjera directa (IED) dentro del grupo de los países en desarrollo. El objetivo de este trabajo es presentar la evidencia empírica respecto de los impactos directos e indirectos de la masiva presencia de empresas transnacionales (ET) en la Argentina, incluyendo tanto los económicos (en materia de productividad, comercio exterior, innovación y crecimiento), así como los sociales (empleo, desigualdad salarial). Para realizar esa tarea contamos con los hallazgos de una serie de estudios recientes en los que el tema ha sido examinado en base a técnicas econométricas rigurosas, que permiten separar de forma más clara los efectos propios de la IED sobre las variables objeto de estudio de otras influencias que pudieran afectar dichas variables.

La evidencia sugiere que los impactos macroeconómicos de la IED no han sido significativos, ya que su efecto sobre el crecimiento del PBI no fue positivo ni negativo. En contraste, los impactos microeconómicos y sociales de la IED parecen haber sido más fuertes, aunque con signos heterogéneos. Los resultados parecieran sugerir que los inversores extranjeros han transferido *inputs* (como tecnologías de organización y producción) a las firmas adquiridas, lo cual les permitió lanzar nuevos productos, incrementar su productividad laboral y comerciar más con el exterior, para lo cual no fue necesario incrementar el nivel de las actividades de I&D en las empresas compradas, ya que las filiales de ET pueden acceder a las tecnologías disponibles en sus respectivas corporaciones. Los derrames de estos procesos hacia las firmas locales, en tanto, han sido limitados y heterogéneos, dependiendo fundamentalmente de las capacidades de esas firmas y sus posibilidades de vincularse con las filiales extranjeras. A su vez, la IED no parece haber generado *per se* desempleo, aunque sí puede haber contribuido, aunque en menor medida que otros factores, al incremento en la desigualdad de la distribución del ingreso.

La evidencia aquí presente no sugiere que la IED sea una panacea para el crecimiento ni para mejorar generalizadamente el desempeño empresario en la Argentina, pero tampoco avala la percepción mayoritariamente negativa hacia la IED que se ha extendido en los últimos años. Lo que muestra, en todo caso, es que la Argentina perdió la oportunidad de obtener mayores beneficios del masivo ingreso de IED durante la última década y media. Para revertir esta situación, se requieren políticas públicas específicas que apunten a mejorar la *calidad* de la IED recibida y a potenciar los derrames que dicha inversión puede generar sobre la economía local.

1. Introducción

La Argentina ha sido uno de los principales focos de atracción de inversión extranjera directa (IED) dentro del grupo de los países en desarrollo –entre 1992 y 2006 el país recibió casi U$S 100 mil millones de IED, ubicándose entre los 10 mayores receptores entre dicho grupo de países–.

Como resultado de este ingreso masivo de IED, la presencia de las empresas transnacionales (ET) creció sustancialmente. El número de filiales de ET entre las 500 firmas líderes de la Argentina se incrementó de 219 en 1993, a 318 en 2000 y 335 en 2004. En tanto, su participación en el valor agregado generado por ese conjunto de empresas aumentó de un 62% en 1993, a 82% en 2000 y 86% en 2004[1].

[1] Datos del INDEC, en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE).

La magnitud de este fenómeno llama naturalmente a preguntarse por sus impactos, tanto económicos como sociales. Entre los primeros, podemos distinguir los de naturaleza macroeconómica de aquellos de carácter más microeconómico (aunque naturalmente hay interacción entre ambas dimensiones).

Por el lado macro, el principal interés es analizar la influencia de la masiva llegada de IED sobre la inversión bruta doméstica y, a posteriori, sobre el crecimiento. La IED puede contribuir al aumento de la inversión doméstica no sólo directamente, sino también a través de la inducción de mayores inversiones en firmas locales que necesiten ampliarse o modernizarse para competir con las filiales de las ET, o para convertirse en sus proveedoras (efecto *crowding in*). Sin embargo, también podría ocurrir el efecto contrario, ya que la masiva llegada de IED podría incluso desalentar a las firmas locales a realizar inversiones que hubieran hecho en otro contexto (efecto *crowding out*) debido, por ejemplo, a que la brecha de competitividad con las filiales extranjeras es demasiado grande y torna imposible la supervivencia de la empresa local[2].

[2] En Agosin y Mayer (2000) se muestra que la IED tuvo un efecto *crowding in* en Asia pero un efecto *crowding out* en América Latina.

En cuanto a la micro, y en el escenario abierto en los '90 –en particular a partir de la apertura de la economía–, podríamos esperar que las filiales de ET hubieran cerrado, al menos parcialmente, la brecha de productividad con la frontera internacional –para ser capaces de competir en el nuevo contexto–, y operaran con un grado creciente de integración comercial con el resto del mundo, tendiendo a especializarse en un menor número de segmentos de negocios para ganar competitividad. A la vez, dichas filiales tendrían un menor grado de integración nacional que en el pasado (especialmente, vis a vis la etapa sustitutiva de importaciones), dado el contexto de economía más abierta en el que operan actualmente –y la tendencia de las ET a emplear *proveedores globales* para toda la corporación–.

Eventualmente, y si bien el escenario aperturista podría haber forzado a las ET a acelerar los procesos de lanzamiento y/o adopción de nuevas tecnologías, también sería esperable que las filiales locales redujeran la intensidad de sus actividades de innovación en el país, ya que la apertura abarata la adopción de tecnologías importadas, a lo cual se suma la tendencia de las ET a homogeneizar plataformas tecnológicas entre sus distintas filiales.

Pero el nuevo escenario no debió haber tenido únicamente consecuencias sobre las estrategias y desempeños de las ET. También las empresas de capital nacional se vieron expuestas a nuevas reglas de juego, debiendo enfrentar una incrementada

competencia en sus respectivos mercados, tanto por el mayor ingreso de productos de origen extranjero, como por la propia llegada masiva de IED. En ese contexto, esperaríamos encontrar conductas heterogéneas entre las empresas locales, yendo desde estrategias *ofensivas* –en búsqueda de mejorar productividad, costos, tecnologías y calidad, de modo de estar en mejores condiciones para competir– hasta quiebras o traspaso de activos, pasando por todo tipo de estrategias *defensivas*, tendientes a preservar algunos espacios de mercado a través de *downsizings*, pasaje de la producción a la comercialización, lobby con el Estado para obtener medidas de protección, entre otras opciones.

Dentro de este contexto general, la mayor presencia de las ET, *per se*, podría haber generado tanto impactos positivos como negativos sobre las firmas locales. Uno de los mecanismos básicos de transmisión de esos impactos son los llamados *spillovers* o derrames. Si bien originalmente, en la literatura internacional, dichos mecanismos se supusieron portadores de beneficios para las firmas locales (por ejemplo, a través del acceso al nuevo conocimiento introducido por las filiales extranjeras, que posibilita obtener mejoras de productividad, o por la vía de un más fácil ingreso a mercados de exportación abiertos por las ET), luego se observó, a través del trabajo empírico en distintos países, que también podían generar perjuicios (esto es, los derrames podían ser negativos).[3] Asimismo, de la literatura recibida surge la posibilidad de que el signo y magnitud de los derrames pudiera ser diferente según las capacidades y respuestas de las firmas locales ante la presencia de las ET.

[3] Ver Gorg y Strobl (2001), Gorg y Greenaway (2004) y Chudnovsky et al (2006b) para sendos *surveys* sobre el tema.

Los impactos de la IED no se agotan, sin embargo, en el plano económico, sino que también se extienden a lo social. Esto es particularmente importante de analizar considerando que aunque puedan existir juicios contrapuestos sobre los logros y problemas de la Convertibilidad en cuanto a los indicadores puramente económicos, es bastante evidente que su legado en materia social (desempleo, pobreza, distribución del ingreso) fue notoriamente negativo. Preguntar entonces acerca de si la IED contribuyó o no a generar esos impactos negativos resulta absolutamente pertinente en el caso argentino.

El objetivo de este trabajo es presentar la evidencia empírica respecto de los impactos de la IED, tanto económicos como sociales, en la Argentina. Afortunadamente, para realizar esa tarea contamos con los hallazgos de una serie de estudios recientes en los que el tema ha sido examinado en base a técnicas econométricas rigurosas, que permiten separar de forma más clara los efectos propios de la IED sobre las variables objeto de estudio de otras influencias que pudieran afectar dichas variables. En otras palabras, la evidencia aquí reportada se basa casi en su totalidad en metodologías más confiables (e.g. datos de panel) que la simple estadística descriptiva o las técnicas econométricas tradicionales (por ejemplo, series de tiempo).

El trabajo se organiza del siguiente modo. La segunda sección presenta la evolución de la IED en la Argentina durante y después del fin de la Convertibilidad. La tercera sección está dedicada a examinar los impactos directos e indirectos de la masiva presencia de ET en la Argentina, incluyendo tanto los económicos (en materia de productividad, comercio exterior, innovación y crecimiento), así como los sociales (empleo, desigualdad salarial). En la última sección se presentan no sólo las lecciones que surgen de dicho análisis, sino también algunas sugerencias de política tendientes a mejorar el balance costo-beneficio de la IED en la economía local.

2. La IED en la Argentina

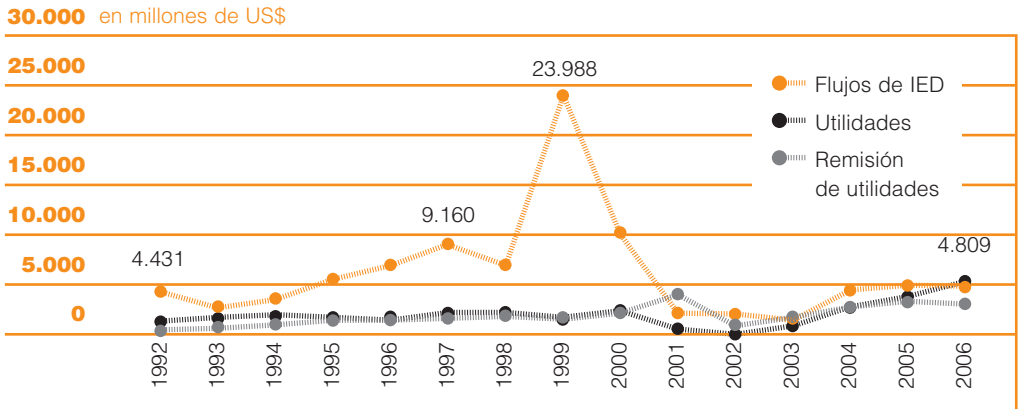
2.1. El *boom* de los '90

El *Gráfico 1* permite observar la evolución de los flujos de IED ingresados a la Argentina desde 1992 al presente. El año de mayores ingresos se alcanza en 1999 con la compra de la petrolera estatal YPF por parte de la empresa española Repsol, operación que explica el récord de IED observado en aquel año[4]. Los flujos de IED reconocen una tendencia ascendente a lo largo de los años noventa: de U$S 3.612 millones anuales en promedio en 1992-1993, pasan a U$S 5.397 millones entre 1994 y 1996 y a U$S 13.312 millones entre 1997 y 1999[5]. En tanto, el stock de IED como porcentaje del PBI escaló del 6,8% en 1990 al 23,8% en el año 2000, en una tendencia ascendente sostenida *(Cuadro 1)*. Todo esto en el marco de un boom global de la IED, coronado en 2000 con una cifra récord de U$S 1.400.000 millones a nivel mundial.

En tanto, un hecho notable es el alto volumen alcanzado por la remisión de utilidades, en particular a partir de mediados de los '90, siendo que incluso en ciertos años se observa que las utilidades remitidas superan a las totales *(Gráfico 1)* –naturalmente, de esto surge que los índices de reinversión de utilidades han sido bajos–. De hecho, la remisión de utilidades superó a las ganancias totales considerando el período 1995-2001 como un todo. Si bien se ha sugerido que este comportamiento estuvo fuertemente influenciado por los altos volúmenes de remisión de utilidades de las empresas privatizadas, también puede revelar objetivos de corto plazo en las estrategias inversoras de las ET.

El *Cuadro 2* presenta el origen de los flujos de IED en la Argentina. Durante los '90 el grueso de los mismos fue extra-regional, donde los países desarrollados (en particular EE.UU. y Europa) fueron la fuente del 80-90% de los ingresos[6]. Otro aspecto interesante es la presencia de importantes inversiones de países como España y Chile –vinculadas en gran medida con la oleada de privatizaciones–, que no estaban previamente entre las principales naciones de origen de la IED en la Argentina.

Gráfico 1. Flujos de IED y utilidades en la Argentina. 1992-2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.

Cuadro 1. Stock de IED como porcentaje del PBI. 1980-2005

	1980	1990	2000	2005
Argentina	2,6	6,8	23,8	30,4
Países en desarrollo	4,9	9,8	26,2	27,7
Países desarrollados	5,0	8,2	16,3	21,4
Mundo	4,9	8,4	18,3	22,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

[4] La operación de compra involucró en total cerca de U$S 15.200 millones, aunque de la información disponible no se puede estimar con precisión qué porcentaje de dicho monto fue financiado vía IED.

[5] Si bien la enorme magnitud de la cifra es en gran parte producto de la compra por parte de Repsol de la mayoría del paquete accionario de la ex petrolera estatal YPF, aún sin dicha operación la IED arribada en 1999 hubiera sido de todos modos record histórico, alcanzando más de U$S 10.000 millones.

[6] La falta de datos suficientemente desagregados en cuanto al origen de IED impide conocer la precisa magnitud de dicho porcentaje.

[7] 2004 es el último año disponible para esta serie.

[8] Idem nota al pie 7.

[9] Hacia 1980 el sector industrial tenía el 62% del stock de IED en la Argentina (UNCTAD, 1994).

[10] Lamentablemente, no existen datos sobre IED en agricultura, la cual, por noticias periodísticas, podemos presumir que dista de ser nula, en particular tras la devaluación de 2002.

[11] En cuanto a las formas que puede adoptar la IED, Dunning (1994) distingue cuatro grandes tipos: *resource seeking, market seeking, efficiency seeking* y *strategic asset seeking*. *Resource seeking* son las inversiones orientadas a explotar recursos naturales, o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad es, obviamente, la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Las inversiones *market seeking* se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor (y eventualmente el de los países cercanos). Al presente, la IED del tipo *market* o *resource seeking* estaría cediendo su

Cuadro 2. Flujos de IED en la Argentina por país de origen, 1992-2004[7] (%)

Pais	1992-2001	2002-2004
Europa	**62**	**14**
Alemania	2	10
España	39	2
Francia	10	-9
Italia	4	4
Países Bajos	4	12
Reino Unido	2	-11
Otros	2	5
América del Norte	**25**	**13**
Estados Unidos	24	12
Otros	1	1
América Central y Caribe	**1**	**5**
América del Sur	**5**	**21**
Chile	4	1
Otros	1	20
Otras Regiones	**6**	**47**
Total	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.

Cuadro 3. Flujos de IED en la Argentina por sector, 1992-2004 (%)[8]

Sector	1992-2001	2002-2004
Petróleo	**34**	**35**
Minería	**1**	**4**
Industria Manufacturera	**21**	**42**
Alimentos, Bebida y Tabaco	7	7
Textil y Curtido	0	0
Papel	1	3
Química, Caucho y Plástico	7	8
Cemento y Cerámicos	1	1
Metales comunes y elab. de metales	1	15
Maquinarias y equipos	1	-1
Industria automotriz y equip. de transporte	4	9
Electricidad, Gas y Agua	**12**	**4**
Comercio	**5**	**1**
Transporte y Comunicaciones	**9**	**-10**
Bancos	**10**	**7**
Otros	**7**	**17**
Total	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.

lugar predominante a otro tipo de estrategias, denominadas *strategic asset seeking*. "El objetivo central de este tipo de estrategias es adquirir recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales. Los activos estratégicos que buscan las ET pueden ir desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales, hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en mercados con los cuales no están familiarizadas" (Dunning, 1994, p.36). Por otro lado, en la medida en que se modifican las condiciones de competencia en los mercados receptores como resultado del propio proceso de desarrollo económico o de la liberalización comercial o por la emergencia de nuevos competidores locales, las inversiones *market seeking* son seguidas con frecuencia de inversiones *efficiency seeking*, en las cuales se busca racionalizar la producción para explotar economías de especialización y de ámbito.

En tanto, al analizar el destino de los ingresos de IED, se observa que el sector servicios recibió el grueso de los flujos durante la década pasada *(Cuadro 3)*. La atracción de IED a las ramas de servicios se vinculó con el proceso de privatizaciones, pero también con la llegada de importantes inversiones en áreas como bancos y comercio. En tanto, el sector industrial absorbió una porción de IED bastante inferior a la que tenía en la etapa sustitutiva de importaciones[9] (cambio asociado, entre otras razones, a la pérdida de peso del sector manufacturero en la economía).

Es interesante observar, además, que dentro del sector industrial, las ramas de alimentos y bebidas, química y equipo de transporte (fundamentalmente automóviles) son las que recibieron la mayor parte de la IED manufacturera, repitiendo lo observado en el período sustitutivo. También es importante tener en cuenta el fuerte monto de la IED recibida en petróleo (hecho vinculado básicamente a la mencionada compra de la petrolera estatal YPF por parte de la ET española Repsol)[10].

En trabajos previos buscamos determinar, dentro del sector industrial, qué tipo de ramas atraían más IED (Chudnovsky y López, 2002). En general, se observaba que la IED no tendía a radicarse en sectores *trabajo-intensivos*, lo cual confirmaba la evidencia presentada en los estudios incluidos en Chudnovsky (1999 y 2001) en el sentido de que la IED orientada a exportar bienes basados en costos laborales bajos no había tenido prácticamente presencia en el país en los años '90.

De aquí surge un claro contraste entre los flujos de IED recibidos por la Argentina y aquellos registrados en México y la Cuenca del Caribe. En el segundo caso, la IED ha sido principalmente de naturaleza *efficiency seeking*[11], orientada mayoritariamente al sector industrial, y materializada en forma predominante por empresas estadounidenses que van en búsqueda de reducir costos –principalmente laborales– para desarrollar algunas actividades trabajo intensivas que forman

parte de sus respectivos sistemas internacionales de producción intra-corporativos. Si bien el principal efecto positivo de este tipo de IED ha sido la generación de fuertes corrientes de exportación y de nuevos puestos de trabajo, sus impactos en términos de encadenamientos productivos, capacitación de recursos humanos y desarrollo tecnológico a nivel local han sido bajos (CEPAL, 2005).

En contraste, la IED dirigida hacia la Argentina ha sido predominantemente de tipo *market seeking*, con fuerte base en el sector servicios –en muchos casos vinculados a privatizaciones–, siendo también relevantes los flujos de tipo *resource seeking* asociados a la búsqueda de recursos naturales. Se observaron también estrategias de tipo *efficiency-seeking* de alcance básicamente regional, facilitadas por el desmantelamiento de barreras tarifarias dentro del MERCOSUR, lo cual permitió especializar a las filiales por líneas de productos que luego son intercambiados regionalmente. La liberalización unilateral también dio lugar a que las filiales complementen su oferta local con bienes importados y reemplacen proveedores locales con importaciones de insumos y bienes de capital. Sin embargo, raramente las filiales locales se reconvirtieron con el objetivo de pasar a formar parte de estrategias intra-corporativas de búsqueda de eficiencia global, siendo que las lógicas predominantes fueron de naturaleza local/regional.

Para finalizar, cabe observar que la IED arribada al país se ha movido alineada, en cuanto a modalidades de ingreso, con las tendencias mundiales y con las observables en los países desarrollados, ya que las fusiones y adquisiciones (FYA) explicaron más del 60% de los flujos de IED. Un factor explicativo importante para entender la alta incidencia de las FYA en la Argentina –además del acompañamiento de las tendencias globales– remite principalmente al desarrollo de la política de privatizaciones. Sin embargo, también han sido muy significativas las FyA que involucran firmas privadas.

2.2. Los flujos post-Convertibilidad

En el *Gráfico 1* podemos observar la fuerte caída de los flujos de IED recibidos por la Argentina a partir del año 2000: el promedio anual de flujos recibidos entre 2001 y 2006 fue de U$S 3.395 millones contra los U$S 8.253 millones si se consideran los nueve años previos. Esta caída en parte es reflejo de similares tendencias a nivel internacional, tras el techo alcanzado en 2000. Sin embargo, reconoce asimismo determinantes específicos propios del país.

Las razones de la menor atractividad de la Argentina para la IED son bastante claras. Hacia fines de 1998 comenzó una etapa recesiva en la economía del país, que terminó de manera dramática hacia fines de 2001/comienzos de 2002 con una mega-devaluación del peso, el *default* de la deuda externa y el virtual colapso del sistema bancario[12]. En 2002 el país vivió la más fuerte caída del PBI en toda su historia (superando el 10%).

La salida de la Convertibilidad vino acompañada de conflictos entre el gobierno y los inversores extranjeros principalmente en dos áreas: bancos (por el problema de las compensaciones post-devaluación a los depósitos y créditos nominados en dólares) y privatizadas (por el congelamiento en pesos de las tarifas que estaban, originalmente, fijadas en dólares). En particular, en el caso de las privatizadas

[12] Obsérvese que es justamente en estos años de recesión cuando se alcanzan los récords históricos de IED. Esto muestra que hay un *lag* entre las decisiones de inversión y la concreción de las operaciones respectivas. En contraste, la inversión de cartera ya comenzó a ser negativa en 1999 –lo cual no es sorprendente considerando la mayor volatilidad de esta última variable–.

los conflictos escalaron hasta el punto de que muchas empresas presentaron demandas ante el CIADI –y de hecho la Argentina se convirtió en el país con más demandas ante dicho organismo (con 40 sobre 183 demandas a junio de 2005)– (ver Bouzas y Chudnovsky, 2004, para un análisis del tema).

Si bien algunos inversores han comenzado a retirar sus demandas, el descongelamiento de tarifas ha procedido muy lentamente, lo cual ha hecho que varias empresas extranjeras se hayan retirado del país, vendiendo en general sus participaciones a inversores locales o a fondos de inversión. También algunos bancos han concretado procesos de desinversión, aunque en escaso número y correspondiendo a casos de pequeño porte.

Pese a este contexto, es importante destacar que tanto el número de filiales de ET en la cúpula empresaria como su participación en el valor agregado siguieron creciendo, como se dijo antes, entre 2001 y 2004. A su vez, en 2004 los flujos de IED en relación con el PBI y la inversión bruta interna retomaron los niveles de la segunda mitad de los '90. Asimismo, si bien los flujos de IED se redujeron significativamente *vis a vis* la década pasada, el *ratio* stock de IED/PBI continuó aumentando *(ver Cuadro 1)* –en gran medida, este resultado es producto de la fuerte (e histórica) caída del PBI medido en dólares–.

En cuanto al origen de la IED arribada a la Argentina en este nuevo período, se observa un fuerte peso de *otros países (Cuadro 2),* que, en este caso, incluye la fuerte inversión brasileña observada tras la crisis de 2001 –Brasil no aparece discriminado como origen en las estadísticas oficiales–. También hay países cuyas empresas, en el neto, desinvierten en la Argentina –es el caso del Reino Unido–. México es otro país cuyas inversiones no aparecen desagregadas, pero que también ha sido origen de relevantes flujos de IED en el período reciente.

En lo que hace a sectores, y tal como resultaba esperable en el contexto post-devaluación y congelamiento de tarifas en servicios públicos, vemos una mayor relevancia de las inversiones en sectores transables, mientras que el peso de los servicios en la IED bajó del 43% al 27% entre 1992-2000 y 2001-2004 *(Cuadro 3).*

Si bien todavía no contamos con datos que permitan evaluar con rigor si tras la devaluación se produjeron cambios temporarios o estructurales en las estrategias de las ET instaladas en el país, en algunos sectores se observan tendencias nuevas. Es el caso de la industria automotriz, por ejemplo, donde se ha observado una gran diversificación de mercados –cuando antes la industria exportaba básicamente a Brasil–, e incluso la asignación de modelos exclusivos para la filial argentina en varias empresas. Cabe analizar a futuro si estas tendencias se mantienen o profundizan, y en qué medida en otros sectores pueden desarrollarse trayectorias similares.

En el balance, en lo que va de la década, si bien la IED en la Argentina cayó frente a los elevadísimos niveles de segunda mitad de los '90, de todos modos los flujos recibidos siguen siendo altos en la comparación histórica y la IED siguió ganando peso relativo. Es factible, además, que en la medida en que el país siga creciendo y no aparezcan nuevos episodios de crisis profundas, se recupere parte de la atractividad perdida en los últimos años. Esto hace aún más relevante el estudio de los impactos de la IED, tema al cual se aboca la sección siguiente.

3 Los impactos de la IED en la Argentina

3.1. Consideraciones generales

La contribución de la IED al desarrollo económico de los países receptores depende fundamentalmente del impacto de la presencia de las ET –las cuales canalizan el grueso de los flujos de inversión extranjera– sobre las economías en las cuales se instalan.

Las filiales de ET tienen ventajas de propiedad derivadas del acceso a las tecnologías de producto y de proceso y las prácticas organizacionales, productivas, comerciales y ambientales de sus casas matrices. Así, dichas filiales –en particular cuando se instalan en países en desarrollo– generalmente tienen, *vis a vis* sus competidores locales, una mayor productividad y una mayor capacidad de lanzar nuevos productos y procesos productivos al mercado.

Asimismo, la IED debería tener un impacto sobre las corrientes de comercio de los países receptores, considerando que las filiales de ET se integran en redes corporativas que, teóricamente, facilitarían el intercambio de bienes y servicios con otras filiales, la casa matriz e, incluso, con terceras partes (proveedores, etc.). Por un lado, en función tanto de sus superiores niveles de productividad como de su mayor facilidad de acceso a los mercados extranjeros, se puede suponer que las ET tendrán una mayor propensión a exportar que las firmas locales. Por otro, se puede pensar que en función de su mayor posibilidad de abastecerse desde el exterior, tanto de insumos y bienes finales, como de bienes de capital, las filiales de las ET tenderán a operar con una mayor propensión a importar que las empresas locales.

Más allá de los efectos directos de la IED, también importan los efectos indirectos, esto es, aquellos que recaen sobre las empresas de capital nacional. En el caso de la productividad, por ejemplo, podrían surgir *derrames (spillovers)* positivos para las firmas de los países receptores, que se manifestarían por distintas vías:

1. El mejoramiento del capital humano mediante la eventual disponibilidad para las firmas o instituciones locales de operarios, técnicos e ingenieros, capacitados por las filiales en actividades de producción, comercialización y/o innovación.
2. El ingreso de nuevas ET o el aumento en la competitividad de las filiales ya instaladas puede elevar el nivel de competencia en el mercado doméstico e inducir a las firmas locales que compiten con las extranjeras a elevar su productividad y/o a mejorar la calidad de sus productos (sea realizando inversiones y/o beneficiándose de *filtraciones de conocimiento* desde las filiales) –i.e. derrames *horizontales* o intra-sectoriales–.
3. Las firmas locales pueden beneficiarse de las tecnologías y prácticas organizacionales de las ET, a través de los mayores requerimientos de calidad, precio y/o plazo de entrega que las filiales suelen exigir a sus proveedores y de la eventual asistencia técnica que les brinden para satisfacer dichos requerimientos –i.e. derrames *verticales* o inter-sectoriales–.

Mientras que las filiales de ET tendrían incentivos a evitar los derrames *horizontales*, podrían verse estimuladas a promover los derrames *verticales* o inter-sectoriales. Este tipo de derrames probablemente no perjudique a las ET, y eventualmente podría beneficiarlas en la medida en que vuelva más productivos y eficientes a sus clientes y/o proveedores (Kugler, 2000).

Las filiales de ET podrían generar también *market access spillovers,* en la medida en que su actividad de exportación pueda reducir el costo de acceso a información sobre los mercados externos y/o facilitar un proceso de aprendizaje exportador para las firmas locales, ya sea por efecto demostración o por generar una mayor competencia.

Sin embargo, los derrames, o efectos indirectos, no siempre serán positivos. Por ejemplo, pueden aparecer derrames de productividad negativos cuando las firmas domésticas se ven forzadas a reducir su producción –y esto lleva a una menor productividad en sus establecimientos– ante la creciente presencia en el mercado de firmas extranjeras (Aitken y Harrison, 1999). Los derrames verticales negativos, en tanto, pueden aparecer cuando, por ejemplo, los proveedores locales son desplazados del mercado como consecuencia de un sesgo de las filiales en favor de proveedores extranjeros.

Una importante consideración de tipo conceptual debe realizarse en este punto. Si los derrames se asocian con *filtraciones de conocimiento,* hablar de derrames negativos no tiene sentido (dado que nos veríamos forzados a asumir que las firmas nacionales reducen su productividad o cierran sus puertas debido a dichos derrames). En cambio, si los derrames son entendidos en un sentido más amplio (incluyendo todos los efectos sobre las firmas nacionales derivados de la presencia de las ET), entonces es posible encontrar tanto derrames positivos como así también negativos.

Desde hace varios años se han llevado adelante estudios empíricos para tratar de captar la existencia, magnitud y signo de los efectos directos e indirectos de la IED sobre los países receptores. La metodología empleada para realizar dichos estudios, a su vez, ha ido variando a lo largo del tiempo. Así, los estudios de casos de países o industrias donde las ET tienen una participación relevante han sido crecientemente reemplazados por estudios econométricos.

Para poder comparar la productividad u otros indicadores de desempeño de las filiales de las ET con respecto a sus contrapartes nacionales no alcanza sólo con observar los promedios de dichos indicadores para ambos tipos de firma. Es fundamental utilizar procedimientos que permitan controlar por características observables y no observables de las empresas y, de esa forma, tratar de aislar la importancia de la variable propiedad extranjera como factor causal del diferencial en el desempeño (lo cual implica analizar el problema de endogeneidad).

No siempre los trabajos empíricos han seguido dichos procedimientos. De hecho, es sólo en los últimos años cuando se ha generalizado su uso, y con ello ha ido cambiando el consenso acerca de cuáles son los efectos directos e indirectos de la IED. Por ejemplo, según un *survey* reciente los estudios econométricos realizados en países industrializados que controlan por la heterogeneidad de las firmas, sólo en algunos casos encuentran un pequeño efecto positivo de la nacionalidad sobre el desempeño de la firma y/o que el origen del capital sea efectivamente la variable explicativa del mejor desempeño -cuando los estudios basados en metodologías menos rigurosas tendían a mostrar un impacto mucho mayor de dicha variable- (Barba Navaretti y Venables, 2004, p. 161).

Lo mismo vale para los *derrames*. En el caso de los derrames de productividad, que fueron los primeros en captar la atención de la literatura, los estudios pioneros mayoritariamente encontraban evidencia de derrames positivos, pero estaban basados en datos de corte transversal, lo cual impedía captar la mencionada

heterogeneidad a nivel firma. Asimismo, estos estudios no tomaban en cuenta el impacto de la composición sectorial de la IED, por lo cual una correlación positiva entre la presencia de ET y la productividad de las firmas locales podría aparecer aún en ausencia de derrames, debido simplemente al hecho de que las ET tienden a invertir en sectores de alta productividad.

Los estudios más recientes, basados en su mayoría en técnicas de datos de panel, tienden a mostrar una realidad más heterogénea. Muchos de ellos han encontrado derrames negativos, mientras que otros muestran que los derrames pueden existir pero son contingentes, ya que dependen de diferentes factores, mayormente relacionados con variables de carácter tecnológico. Los modelos de datos de panel, además de permitir controlar por aspectos no observables que pueden afectar a las decisiones de inversión de las ET, permiten tomar en consideración los cambios que pueden afectar a la productividad de las firmas en el tiempo, debidos por ejemplo a modificaciones en el contexto institucional o macroeconómico, o a la demora que pueden tener las firmas locales para absorber los derrames de conocimiento de las filiales extranjeras.

Por otra parte, mientras los trabajos más antiguos no tomaban en cuenta de forma adecuada la existencia de distintas clases de derrames, y habitualmente omitían analizar los canales a través de los cuales dichos derrames podían aparecer, los estudios más recientes han comenzado a achicar la brecha entre teoría y medición en esta área (por ejemplo, los trabajos que resaltan el rol de las brechas de productividad o las capacidades de absorción como determinantes de la posibilidad de que surjan derrames positivos para las firmas locales a partir de la IED).

Así como han ido cambiando la metodología y los resultados de los estudios respectivos, también lo ha hecho la *opinión dominante* en torno al impacto de la IED sobre los países receptores. Hace unos años Blomström y Kokko (1996) concluían que *"la evidencia acerca de los derrames derivados de la IED en los países receptores sugiere que dichos efectos existen y pueden ser relevantes tanto intra como entre sectores, aunque no hay evidencia concluyente acerca de su naturaleza y magnitud"*. Sin embargo, poco más adelante, Rodrik (1999) consideraba que la evidencia empírica no corroboraba las *"extravagantes afirmaciones referidas a los derrames positivos derivados de la IED"*.

Al presente, la posición más extendida respecto de los efectos de la IED es considerablemente más balanceada que en el pasado, posición que compartimos y planteamos en los trabajos que hemos venido realizando sobre el tema. En consecuencia, al menos a nivel académico, ya casi nadie cree en el tipo de argumento que transmitían los defensores del Consenso de Washington en los años 90 y que se reflejaba en la frase, acuñada por Moran, *"the more FDI the host country can attract the better"* (Moran *et al*, 2005 p. 2). Un punto clave, en este sentido, es que la literatura más reciente tiende a resaltar el hecho de que los efectos directos e indirectos de la IED dependen en gran medida de las estrategias y objetivos que persigan las ET y del ambiente y las capacidades disponibles en los países receptores.

Así, por ejemplo, mercados cerrados que atraen IED *market-seeking* pueden hacer que las ET operen con niveles de productividad lejanos de la frontera internacional y que estén poco integradas desde el punto de vista comercial con el exterior. Si bien esas características negativas podrían no existir en escenarios de economías abiertas, en esos casos podrían surgir otro tipo de costos –por ejemplo, la debilidad de los vínculos de las ET con proveedores locales–.

Más en general, la materialización de los potenciales derrames de la IED depende no sólo del tipo de estrategia que sigan las ET, sino también de la capacidad de absorción de las firmas locales, sean éstas proveedoras, clientes o competidoras de las filiales, de la infraestructura industrial y tecnológica del país receptor y del contexto en que operan las firmas nacionales y extranjeras. Esto último incluye, de manera crucial, el ambiente macroeconómico e institucional, abarcando no sólo las mencionadas políticas comerciales, sino también más en general todas aquéllas que tienen un impacto sobre el desempeño empresario.

Lo discutido hasta ahora trata básicamente sobre efectos *microeconómicos* de la IED. Correspondientemente, los trabajos respectivos a nivel empírico usualmente se basan en datos a nivel firma. Sin embargo, también la literatura recibida ha discutido acerca de la relación entre IED y crecimiento, tema que, naturalmente, debe ser tratado a nivel país.

En este caso, la discusión usualmente no sólo explora el impacto de la IED sobre el crecimiento del PBI de los países receptores, sino que también analiza la causalidad inversa, esto es, si es el crecimiento el que motiva a la IED (hipótesis plausible a la luz del antes mencionado predominio de la IED horizontal o *market seeking* en las décadas recientes). Como veremos más adelante, también en esta área la evidencia empírica ha ido cambiando de signo –del optimismo al escepticismo, en general– a medida que se han utilizado técnicas econométricas cada vez más avanzadas.

Finalmente, la IED también tiene impactos en lo social. Por un lado, la IED podría generar nuevos empleos, especialmente si es de tipo *greenfield*. Sin embargo, podría también tener impactos negativos sobre el empleo, por ejemplo, si las ET que adquieren empresas de capital nacional reemplazan a proveedores locales por importaciones. Asimismo, las empresas locales –que usualmente usan técnicas más trabajo-intensivas que las ET– podrían verse desplazadas de sus mercados por la presencia masiva de firmas extranjeras. La IED también puede tener efectos distributivos adversos si, por ejemplo, las ET tienen un sesgo a emplear trabajo calificado y, por tanto, contribuyen a ampliar la brecha salarial entre personas con diferentes niveles de calificación (Barry *et al*, 2001).

En suma, tal como lo señala un reciente trabajo sobre el tema *"the evidence... demonstrates that a search for a 'universal result' of FDI on a developing country is simple misguided. FDI can have dramatically differing impacts –both positive and negative–"* (Moran *et al*, 2005, p. 375). Lo relevante, entonces, es estudiar los impactos de la IED en casos nacionales específicos, en base a evidencias y metodologías lo más completas y rigurosas posibles. Este trabajo apunta a presentar los resultados de una serie de estudios que han apuntado a cubrir ese objetivo en el caso argentino, lo cual se hace en los apartados siguientes. Luego, en la sección final, volvemos sobre los hallazgos reportados a fin de concluir acerca del impacto del boom de la IED desde el punto de vista del proceso de desarrollo económico en la Argentina.

3.2. Efectos económicos

3.2.a. Productividad

Si bien muchos trabajos empíricos han dado cuenta del hecho de que las filiales de ET tienen mayores niveles de productividad que las empresas locales, una vez que se controla por otras características observables y no observables de las firmas el rango de las diferencias se reduce considerablemente desde 30%-70% a 1%-7%

(Barba Navaretti y Venables, 2004). Asimismo, cuando se controla por el hecho de que las ET pueden adquirir las firmas locales que ya son las mejores en términos de productividad, en algunos casos el efecto nacionalidad se desvanece, aunque es importante considerar que en ningún caso se hallan impactos negativos.

En lo que hace a derrames, en el caso de los horizontales, los estudios más recientes, basados en procedimientos econométricos avanzados, no encuentran mucha evidencia de impactos positivos, especialmente en los países en desarrollo. En parte de esta literatura se tiende a enfatizar el hecho de que la magnitud y signo de los derrames pueden depender críticamente de las capacidades de las firmas locales y/o de la distancia tecnológica entre ellas y las filiales de ET (véase Gorg y Greenaway, 2004 y Lipsey y Sjoholm, 2005 para reseñas y balances críticos de la literatura).

En contraste, en lo que respecta a los derrames verticales –que han sido mucho menos estudiados que los horizontales– los trabajos de Javorcik (2004) y de Blalock y Gertler (2005) sugieren que existen derrames positivos desde las filiales de las ET a sus proveedores locales, confirmando la intuición antes mencionada respecto de que dichos derrames podrían ser, al contrario de los horizontales, beneficiosos para las ET.

Para el caso argentino, en base a un panel de firmas manufactureras con datos para el período 1992-2001, construido a partir de dos encuestas de innovación realizadas en los últimos años (INDEC-SECYT, 1998; INDEC-SECYT-CEPAL, 2003), un estudio constató que las filiales de ET exhiben mayores niveles de productividad que las firmas nacionales. Si bien no se encuentra evidencia acerca de la existencia de generalizados derrames positivos ni negativos derivados de la presencia de ET para las firmas domésticas –esto es válido tanto para los derrames horizontales como para los verticales–, el trabajo muestra que las firmas nacionales que poseen altas capacidades de absorción –medidas a través de un indicador que combina variables vinculadas a capital humano, actividades de innovación y uso de técnicas modernas de gestión– reciben derrames positivos de la presencia de ET en su misma rama (Chudnovsky *et al.*, en prensa).

En un estudio sobre el mismo panel, pero focalizado en las empresas que fueron adquiridas por inversores extranjeros (i.e. aquellas que *cambiaron de manos* durante el período bajo análisis), se encontró evidencia de que el cambio de manos desde nacional a extranjera tuvo un efecto positivo sobre la productividad de las firmas adquiridas. Estos resultados se obtuvieron controlando por diversas características observables y no observables de las empresas analizadas. En tanto, en dicho estudio tampoco se encuentra evidencia acerca de la existencia de derrames verticales u horizontales sobre las empresas nacionales (Chudnovsky *et al*, 2007)[13].

Finalmente, un trabajo de Chudnovsky *et al* (2006b) muestra que en los sectores con protección efectiva elevada la presencia de ET generó efectos negativos sobre la productividad de las firmas locales. De algún modo, esto va en dirección de subrayar el impacto negativo de la IED cuando se dirige principalmente a explotar los mercados de los países receptores.

3.2.b. Comercio exterior

En cuanto al impacto de la IED sobre el comercio exterior de los países receptores, hay relativamente pocos estudios sobre el tema (ver una reseña en Gorg y Greenaway, 2004). Algunos trabajos encuentran que las filiales de ET exportan más que las empre-

[13] Si bien en este trabajo utilizamos evidencia proveniente de varios estudios, dado que una buena parte de la misma proviene del trabajo de Chudnovsky et al (2007), al final presentamos, para los lectores interesados, un anexo en donde se detallan los modelos empleados y se incluyen las tablas con los resultados de los ejercicios econométricos.

sas nacionales (ver, por ejemplo, Roper y Love, 2001 –en un estudio con datos para la República de Irlanda e Irlanda del Norte-, Aitken *et al*, 1997 –México–y Kneller y Pisu, 2004 –sobre Gran Bretaña–). En contraste, no hemos encontrado evidencia de estudios empíricos basados en técnicas econométricas que muestren que las ET importan más que las firmas locales (de hecho, parece ser un tema poco analizado aún).

En lo que respecta a derrames en materia de exportaciones, algunos estudios encuentran efectos positivos sobre las firmas locales (Aitken *et al*, 1997 –con datos sobre México–, Greenaway *et al*, 2004 –Gran Bretaña–, Alvarez, 2005 –Chile–), pero otros trabajos no encuentran evidencia en ese sentido (Barrios *et al*, 2003 –con un panel de firmas españolas–).

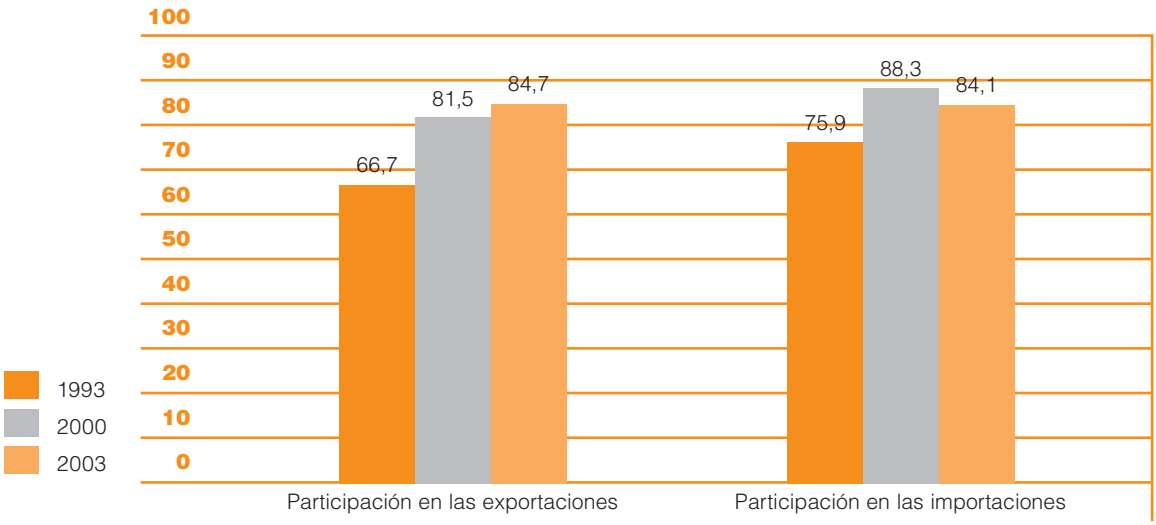
Estudiar la relación entre IED y comercio es muy importante en el caso argentino considerando el fuerte papel de las ET en el comercio exterior –papel que recorre una clara tendencia ascendente, en particular en materia de exportaciones– (*Gráfico 2).*

¿Cuál es la evidencia empírica respecto de la propensión a comerciar de las filiales de ET y los eventuales derrames hacia las firmas locales en el caso argentino? En un estudio coordinado por Chudnovsky y López (2002), trabajando con datos de 1992, 1997 y 2000, en base a la técnica de *matched pairs*, se encontró que las ET tendían a exportar e importar más que las firmas locales. Estudios recientes, elaborados en base a fuentes de datos más completas, han permitido utilizar técnicas econométricas más avanzadas para analizar el mismo tema.

En un estudio con datos de panel para 1992-2001, Chudnovsky *et al* (2007) encuentran que las empresas que fueron adquiridas por inversores extranjeros exportan e importan más (tanto en valores absolutos como con relación a la facturación), luego del cambio de propiedad, que las empresas nacionales, controlando por diversas características observables y no observables de las empresas analizadas. Este efecto se da en forma gradual y es robusto a diversas especificaciones del modelo. En lo que respecta a derrames verticales u horizontales sobre las empresas nacionales, en dicho estudio no se obtiene evidencia acerca de su existencia.

[14] Los datos de participación de las ET se calculan sobre el universo de las 500 mayores empresas del país.

Gráfico 2. Participación de las ET en las exportaciones e importaciones de las empresas líderes en la Argentina –1993, 2000 y 2003– (%)[14]



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas/INDEC (Argentina)

En tanto, también se han realizado trabajos que buscan analizar no sólo el desempeño comercial general de las ET, sino también las características del comercio exterior de ese tipo de firmas. En un estudio previo (Chudnovsky y López, 2001), mostrábamos, a través de un análisis de estadística descriptiva, que las filiales instaladas en la Argentina tenían un patrón de comercio esencialmente asimétrico, en tanto que el contenido tecnológico de sus exportaciones era claramente inferior al de sus importaciones. En tanto, el peso de los países desarrollados -y en particular de las respectivas regiones de origen de las filiales- en la pauta importadora era superior al que tenían en las exportaciones, en particular cuando se trataba de bienes manufacturados.

Si bien no hemos podido corroborar estos hallazgos con técnicas econométricas rigurosas en el caso argentino, vale la pena mencionar un trabajo reciente de Hiratuka y De Negri (2004) que utilizó esas técnicas para estudiar el tema para el caso brasileño. Lo que muestran los autores es que las empresas de EE.UU., Canadá y Europa importan más productos desde sus regiones de origen que las demás empresas, pero sin presentar diferencias significativas en cuanto a las regiones de destino de las exportaciones. A su vez, la densidad tecnológica de las importaciones realizadas por las ET desde su región de origen es mayor que la de sus importaciones totales. Así, el mayor volumen de importaciones desde su región de origen puede deberse a la dependencia tecnológica de las filiales de ET respecto de sus casas matrices.

En tanto, no disponemos aún de datos que permitan evaluar de modo riguroso en qué medida la devaluación ocurrida en el país ha implicado transformaciones estructurales en las formas de inserción comercial de las ET. La evidencia estadística disponible sugiere que, comparando 2000 contra 2003, las ET incrementaron su propensión a exportar[15] *(Cuadro 4)*, resultado previsible considerando la devaluación y la crisis macroeconómica ocurridas en dicho período (Hiratuka y Sabatini, 2006).

[15] La propensión a exportar (importar) se calcula como el cociente entre las exportaciones (importaciones) y las ventas totales.

En el caso de la propensión a importar, el coeficiente medio de importación creció tanto en las firmas nacionales como en las extranjeras. Si bien el contexto de devaluación y recesión nos haría esperar caídas en los coeficientes de importación, también hay que tener en cuenta que la devaluación tiene un efecto adicional en sentido contrario, ya que en 2003 estamos comparando importaciones que, aunque menores en volumen vis a vis 2000, siguen denominadas en dólares, contra ventas que en su mayor parte siguen la evolución de los precios locales. Los datos disponibles no permiten analizar el impacto de los distintos factores mencionados sobre la evolución de los coeficientes de importación.

Cuadro 4. Propensiones a exportar e importar. 2000-2003 (%).

Coeficientes de exportación		
2000	Extranjeras	11,4
	Nacionales	7,9
2003	Extranjeras	18,1
	Nacionales	11,6
Coeficientes de importación		
2000	Extranjeras	14,7
	Nacionales	5,6
2003	Extranjeras	18,0
	Nacionales	10,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Hiratuka y Sabatini (2006).

En todo caso, es preciso que, a medida que pase el tiempo, y se disponga de bases de datos que permitan hacer análisis más rigurosos, se investigue acerca de si los cambios percibidos a partir de la evidencia estadística de naturaleza descriptiva efectivamente suponen transformaciones duraderas en las estrategias de las ET o no.

Finalmente, en Hiratuka y Sabatini (2006) también se analiza en qué medida las ET tienen una mayor propensión a comerciar con el MERCOSUR que las firmas nacionales. En un trabajo previo (Chudnovsky y López, 2002) no se habían encontrado diferencias estadísticamente significativas en ese ámbito, en base a información de comercio exterior para el año 2000. En contraste, el estudio más reciente, en base a datos de 2003, halla que en la Argentina las ET tienen mayor propensión a comerciar con el MERCOSUR tanto desde el punto vista de las importaciones como de las exportaciones. Esta mayor orientación regional del comercio de las ET podría estar reflejando la permanencia, e incluso la profundización de las estrategias *efficiency seeking* dentro del ámbito del MERCOSUR.

3.2.c. Investigación y desarrollo e innovación

Los gastos en I&D por parte de las ET dan cuenta de casi la mitad del gasto mundial en ese rubro y de más de dos tercios del gasto realizado a nivel empresas. Aunque las ET tradicionalmente han centralizado sus actividades de I&D en sus casas matrices, y eventualmente en sus filiales en países industrializados, en los últimos años se observa una descentralización de aquéllas hacia algunos países en desarrollo en Asia y, en menor medida, en América Latina, especialmente Brasil (UNCTAD, 2005).

El tema es relevante en la medida en que la literatura reciente tiende a sugerir que el aumento de la productividad y la competitividad en los países en desarrollo depende no sólo de la incorporación de modernas tecnologías de origen importado, sino también de la realización de esfuerzos sistemáticos a nivel local en materia de I&D (Lederman y Maloney, 2003).

En ese sentido, es bien conocido el contraste entre los países del Este Asiático y los de América Latina tanto en lo que hace a la magnitud de los gastos en I&D, como en las fuentes de financiamiento y ejecución de dichos gastos. Así, Corea del Sur y Taiwán destinan 3% y 2,5% (respectivamente) del PBI a I&D, mientras que China asigna el 1,2%; en los tres países más del 60% del gasto en I&D lo realizan las empresas (en Corea esa cifra ronda el 75%). En América Latina, en contraste, el gasto en I&D es de mucha menor envergadura. En la Argentina, el esfuerzo en I&D alcanzó al 0,44% del PBI (en 2004) y menos de un tercio fue realizado por el sector privado.

Similares contrastes se observan en materia del gasto en I&D de las filiales extranjeras. Tomando los datos de las filiales de ET estadounidenses (provistos por el *Bureau of Economic Analysis*), se observa que mientras que en la Argentina las filiales manufactureras de dicho origen gastan apenas el 0,2% de sus ventas en I&D, en Corea, China y Singapur las cifras respectivas son 1,8,% 1,5% y 1,2%.

Cabe preguntarse, en este contexto, cuál ha sido el aporte de la IED a la realización de actividades de I&D en la Argentina y, siguiendo lo hecho en los apartados anteriores, indagar acerca de la existencia de derrames hacia las firmas locales.

Refiriéndonos al universo de los países en desarrollo, no son muchos los trabajos que buscan determinar si las ET desarrollan –*vis a vis* sus pares nacionales– más o menos actividades de I&D en los países receptores, y son menos aún los que indagan acerca de posibles derrames hacia las firmas nacionales de las actividades de I&D de las

filiales extranjeras –no estamos hablando aquí de derrames de productividad, sino de la siguiente cuestión: el hecho de que las filiales de ET desarrollen actividades de I&D, incrementa o no la probabilidad de que las empresas nacionales hagan lo mismo?–.

Un trabajo para Turquía (Erdilek, 2005) muestra que las filiales de ET tienen una mayor propensión a encarar actividades de I&D que las firmas locales y exhiben niveles de gasto relativo superiores, aunque la magnitud de esos efectos sería más fuerte en las filiales con participación minoritaria. A la vez, el mismo trabajo muestra, al menos en algunos de los varios ejercicios allí presentados, que la presencia extranjera estimula el desarrollo de actividades de I&D por parte de las firmas locales que operan en el mismo sector.

En contraste, en un estudio para la India, Kumar y Aggarwal (2000) encuentran que las filiales de ET gastan menos en I&D que sus pares locales, a la vez que también difiere la naturaleza de la I&D realizada en cada caso. Mientras que para las empresas locales la I&D sirve para mejorar su capacidad de absorción de las tecnologías extranjeras y sustentar su expansión exportadora, para las ET es un vehículo para adaptar las tecnologías de sus casas matrices al mercado de la India o para aprovechar las ventajas de dicho país realizando I&D útil para sus respectivas casas matrices.

En el mismo sentido, Srholec (2005), citado en UNCTAD (2005), trabajando con datos para la República Checa, encuentra que las ET eran menos propensas a realizar actividades de I&D que las firmas locales. Un hallazgo similar aparece en Jefferson *et al* (2002) para un panel de firmas chinas. En un estudio para Taiwán, Chuang y Lin (1999) concluyen que la IED y la I&D doméstica son substitutos, ya que las ET tienen poco incentivo a realizar este tipo de actividades en los mercados de destino considerando la posibilidad de recibir tecnología desde sus casas matrices.

Para el caso brasilero, Laplane *et al* (2006) constataron que las filiales de ET gastan proporcionalmente menos en I&D que las empresas nacionales, controlando por factores como tamaño, calificación del personal y orientación exportadora, entre otros. Un resultado similar es encontrado por Dias de Araujo (2005), quien también encuentra que las ET son menos propensas a gastar en I&D que sus pares locales. Esto, como lo aclaran los autores, no significa que las filiales innovan menos que sus contrapartes nacionales (la encuesta mencionada revela que el 68% de las filiales extranjeras son innovadoras, contra el 30% de las empresas nacionales), sino que utilizan con ese objetivo conocimientos provistos fundamentalmente por sus respectivas corporaciones.

Al mismo tiempo, Laplane *et al* (2006) encontraron que tanto la presencia extranjera como la intensidad media de los gastos en I&D de las empresas extranjeras que actúan en un determinado sector afectan positivamente el esfuerzo en I&D intramuros de las firmas locales. Sin embargo, los derrames encontrados son relativamente pequeños. También Dias de Araujo (2005) encuentra efectos de derrame predominantemente positivos (aunque, dado que el autor diferencia las firmas locales y extranjeras por tipo de sector y niveles de productividad, también halla algunos casos minoritarios de derrames negativos).

¿Cuál es la evidencia disponible en el caso argentino? En un estudio realizado sobre insumos y resultados del proceso innovativo en la industria manufacturera en 1992-2001 el origen del capital de la empresa no resultó ser una variable explicativa ni del nivel de gastos en I&D (relativo a ventas) ni de la posibilidad de lanzar innovaciones al mercado (Chudnovsky *et al*, 2006a).

Por otra parte, en el antes mencionado estudio de Chudnovsky *et al* (2007), encontramos que las firmas adquiridas por inversores extranjeros tenían una mayor probabilidad de introducir nuevos productos o procesos al mercado *vis a vis* las firmas locales. Sin embargo, la adquisición de firmas locales por ET no impactaba sobre el nivel de gastos en I&D ni tampoco se registraban derrames horizontales o verticales hacia las firmas nacionales. Estos hallazgos van en el mismo sentido de lo encontrado en Brasil –las filiales de ET pueden ser más innovadoras debido al conocimiento que reciben desde el resto de la corporación–.

Sin embargo, cabe acotar que la adquisición de una firma local por parte de inversores extranjeros aumenta la probabilidad de que las firmas proveedoras del sector en el que la adquisición tuvo lugar lancen o adopten nuevas tecnologías –esto es, hay derrames verticales positivos–. Esto podría indicar que los cambios de manos hacia propietarios extranjeros inducen una mayor actividad innovadora en los proveedores, hecho no sorprendente considerando que usualmente las filiales de ET tienen mayores exigencias en materia de proveedores que sus pares locales.

3.2.d. Crecimiento

En los últimos años se ha producido un extenso debate acerca de las relaciones entre IED y crecimiento. Algunos trabajos han mostrado que la IED es un factor causal del crecimiento en los países en desarrollo, en particular cuando en los países receptores se alcanzan ciertos umbrales mínimos de capital humano y/o apertura (Borensztein *et al*, 1998; Bloningen y Wang, 2005; Zhan, 2001).

En contraste, un trabajo de Carkovic y Levine (2005), empleando nuevas técnicas econométricas, no halla evidencia de impactos positivos de la IED en el crecimiento. En la misma dirección van los trabajos de Calderón *et al* (2004) -al igual que el de Carkovic y Levine, este trabajo cubre tanto países desarrollados como en desarrollo-, quienes encuentran que la relación causal va desde el crecimiento a la IED, y Mencinger (2003), quien estudiando las economías en transición del Este Europeo llega a la conclusión de que la IED tuvo un impacto negativo sobre el crecimiento –el autor lo atribuye al predominio de las FyA dentro de la IED arribada a la región–.

En tanto, otros trabajos muestran evidencias más heterogéneas. Por ejemplo, Chowdhury y Mavrotas (2005) encuentran que la IED y el crecimiento se determinan mutuamente en los casos de Tailandia y Malasia, pero que en Chile la relación va del crecimiento a la IED. En tanto, Cuadros *et al* (2004), trabajando con varios países de América Latina, comprueban un impacto positivo de la IED sobre el crecimiento sólo en el caso de México. Basu *et al* (2003) concluyen que en economías abiertas la IED y el crecimiento se retroalimentan, pero que en economías cerradas la relación es unilateral, del crecimiento a la IED. Choe (2003), en tanto, también halla evidencia de una relación bidireccional entre IED y crecimiento, pero señala que los efectos más fuertes van del segundo a la primera.

¿Qué dice la evidencia disponible al respecto en el caso argentino? Un trabajo de Bittencourt *et al* (2006) explora esta cuestión a través de dos metodologías: un análisis de las relaciones de integración y causalidad entre las series de IED, inversión y PBI para los países del MERCOSUR y el uso de un modelo de crecimiento con paneles de países (que son las metodologías usadas en los estudios arriba mencionados). En ninguno de los dos casos se encuentra evidencia de que la IED genere crecimiento.

Explorando la dinámica de las relaciones entre las series mencionadas para el período 1950-2004, los autores encuentran que en ninguno de los países del MERCOSUR puede afirmarse que la IED haya contribuido al crecimiento del PBI, aunque la relación inversa se comprueba para Uruguay y, débilmente, para la Argentina.

En tanto, con un panel para el período 1970-2004 integrado por los cuatro países del MERCOSUR Bittencourt *et al* (2006) encuentran efectos positivos sobre el crecimiento por parte de variables representativas de la acumulación de capital físico y humano, así como de la tasa de crecimiento del período previo, pero la IED no resultó una variable explicativa de significación. En resumen, la IED no parece haber tenido efectos positivos (aunque tampoco negativos) sobre el crecimiento en la Argentina en las últimas décadas.

3.3. Efectos sociales

3.3.a. Empleo

La teoría recibida no sugiere un impacto único de la IED en el empleo total de las economías receptoras ya que, tal como lo señala Dicken (2003), ese impacto depende del balance entre las fuerzas de creación y destrucción de empleo.

Por el lado de las fuerzas de creación, la IED podría generar puestos de trabajo tanto directos como indirectos. Estos últimos serían en las firmas vinculadas –-que generalmente son domésticas– con las firmas extranjeras (por ejemplo, proveedores, clientes). El número de puestos de trabajo creados directamente en una ET depende de la escala de sus actividades y de la naturaleza de sus operaciones, en particular si es capital o trabajo intensiva. En tanto, el número de puestos de trabajo creados indirectamente depende de la extensión de los *linkages* o vínculos generados entre las ET y las firmas domésticas, y de la cantidad de ingreso adicional generado por las ET que es retenido dentro de la economía receptora.

Por el lado de las fuerzas de destrucción, las empresas domésticas podrían ser desplazadas del mercado debido a que no estarían en condiciones de competir con filiales extranjeras de mayor tamaño y superiores niveles de competitividad –lo cual también podría inhibir la formación de nuevas empresas locales–. De esta forma, las ET podrían estar desplazando no sólo puestos de trabajo existentes, sino también potenciales, en las firmas domésticas. Lo mismo ocurre con las relaciones con proveedores, ya que se podrían producir efectos de destrucción de empleo si hay una preferencia de las filiales de ET por proveedores extranjeros por sobre los locales.

La evidencia empírica acerca del impacto neto de la IED sobre el empleo es limitada y ambigua (Taylor y Driffield, 2005). En un estudio reciente, Banga (2005) encuentra que la IED no tuvo un impacto significativo en el empleo del sector industrial indio. Según el autor, esto podría deberse al hecho de que la IED se concentró en industrias intensivas en capital como la química, automotriz, farmacéutica, etc.

En cuanto a la composición del empleo, Barba Navaretti y Venables (2004) señalan que la evidencia disponible sobre si las ET emplean una mayor cantidad de trabajadores calificados que las firmas locales en los países receptores no es concluyente. Según la teoría, la demanda relativa de trabajo calificado depende de la intensidad factorial de las actividades que realizan las ET en los países receptores y emisores. De los estudios que utilizan datos a nivel sectorial surge que la brecha en la

intensidad de la calificación de los empleados entre las ET y las firmas nacionales es mayor en los países en desarrollo, como México, que en los países avanzados, como Estados Unidos (Feenstra y Hanson, 1997; Blonigen y Slaughter, 2001).

¿Cuál es la evidencia sobre este tema para el caso argentino? Trabajando con el mismo panel de empresas anteriormente mencionado, Chudnovsky *et al* (2007) no encuentran evidencia de que la adquisición por parte de inversores extranjeros de una firma local haya impactado en el número total de sus trabajadores. Asimismo, tampoco hallan evidencia de que hayan existido *spillovers* –ni horizontales ni verticales– de la presencia extranjera sobre el empleo total de las firmas domésticas.

En cambio, los autores encuentran que el coeficiente entre trabajadores calificados y el total de trabajadores se incrementó cuando las firmas locales fueron adquiridas por inversores extranjeros. Al igual que los resultados de Feenstra y Hanson (1997), esto confirmaría la hipótesis de la existencia de una brecha en la intensidad de la calificación entre las ET y las firmas nacionales.

3.3.b. Desigualdad salarial

Según Lipsey (2002), *"es raro encontrar un estudio sobre IED y salarios para cualquier país que no encuentre que las firmas extranjeras pagan mayores salarios, en promedio, que las firmas con dueños locales"*. De esta forma, si las firmas en manos extranjeras pagan mayores salarios que las que están en manos locales, su presencia podría afectar el nivel de salarios de estas últimas –generando los ya mencionados *spillovers*–. En teoría, los efectos de la inversión en los salarios de las firmas locales tendrían lugar siempre y cuando la curva de oferta laboral no sea horizontal –es decir, cuando no exista un *ejército de reserva* de desocupados–.

¿Cuáles serían las razones de que las firmas extranjeras paguen mayores salarios, *ceteris paribus,* que las firmas domésticas? En primer lugar, probablemente las ET buscan minimizar el riesgo de que la acumulación de capacidades o conocimientos en los trabajadores que ellas emplean se disipe a través de un frecuente *turn over* laboral. En segundo lugar, las ET podrían pagar salarios más altos para atraer mejores trabajadores, mientras que las firmas locales, al conocer mejor el mercado de trabajo local, podrían identificar y atraer a los mejores trabajadores sin pagar salarios tan altos. En tercer lugar, las firmas extranjeras podrían obtener mayores ganancias que las firmas locales y, como Blanchflower *et al* (1996) argumentan, los salarios podrían estar correlacionados positivamente con las ganancias –Söderbom y Teal (2001) muestran que ello es lo que ocurre en Ghana–. En cuarto lugar, Gorg *et al* (2002) plantean que el hecho de que las firmas extranjeras paguen mayores salarios que las domésticas podría deberse a que ellas proveen a los trabajadores de un entrenamiento laboral más productivo que el provisto por las firmas locales.

Por otro lado, la IED también podría generar efectos no deseados en el mercado laboral, por ejemplo en materia de desigualdad salarial. Barry *et al* (2001) argumentan que dado que las ET generan una mayor demanda de trabajo calificado, contribuyen a incrementar los salarios relativos para ese tipo de trabajadores, lo cual traería aparejado un aumento de la desigualdad salarial en los países receptores. En cambio, Gorg y Greenaway (2004) consideran que cuando los trabajadores no calificados están desocupados o subocupados, las firmas extranjeras podrían emplearlos, lo cual llevaría a una reducción de la brecha salarial. En consecuencia, el impacto sobre la desigualdad salarial puede ser tanto positivo como negativo,

dependiendo de diversos factores, y en particular de la situación del mercado laboral en el país receptor (Taylor and Driffield, 2005). En la misma línea, la evidencia empírica reciente sobre este punto muestra resultados heterogéneos.[16]

¿Qué muestra la evidencia disponible sobre el tema para el caso argentino? El estudio de Chudnovsky *et al* (2007) busca analizar la relación entre IED y salarios utilizando un enfoque basado en datos provenientes de las encuestas de hogares. En particular, se testea si en los sectores donde la presencia extranjera es mayor son aquellos en donde, *ceteris paribus*, se observa un mayor incremento de la desigualdad salarial.

[16] Ver Bruno et al (2004) y Taylor y Driffield (2005).

Los autores no encuentran evidencia de efectos de la presencia de la IED sobre el salario promedio. Este resultado es robusto a una serie de especificaciones y controles alternativos. En cambio, hallan evidencia de un efecto de la presencia extranjera sobre el diferencial salarial –o premio– de los trabajadores calificados del sector manufacturero. En base a los resultados de las regresiones se desprende que un aumento del 10% en la presencia extranjera origina un incremento del 1,02% en los salarios de los trabajadores calificados.

En resumen, los resultados confirman que la mayor presencia de IED lleva a un incremento del premio salarial para los trabajadores calificados. Ello coincide con el resultado de que las ET emplean relativamente una proporción mayor de trabajadores calificados. Por lo tanto, la IED parece haber contribuido a la expansión de la desigualdad salarial en la Argentina.

4. Conclusiones y recomendaciones de política

Resumiendo la evidencia aquí presentada, podemos decir que ella no sugiere que la IED sea una panacea para el crecimiento ni para mejorar generalizadamente el desempeño empresario en la Argentina, tal como tendían a suponer, explícita o implícitamente, los sostenedores del llamado Consenso de Washington, que inspiró la ola de reformas de los '90. Sin embargo, tampoco avala la percepción mayoritariamente negativa hacia la IED que se ha extendido en los últimos años.

Los impactos macroeconómicos de la IED no han sido significativos, ya que su efecto sobre el crecimiento del PBI no fue positivo ni negativo. Esto no sorprende a la luz del hecho de que muchos de los estudios más recientes realizados sobre el tema por diversos autores para otros países/regiones apuntan en la misma dirección. En contraste, los impactos microeconómicos y sociales de la IED parecen haber sido más fuertes, aunque con signos heterogéneos, tal como surge del siguiente resumen de la evidencia discutida en este trabajo.

1. Las filiales de ET son más productivas y comercian más (tanto en valores absolutos como en proporción a las ventas) que las firmas locales.
2. Las adquisiciones de empresas locales por parte de firmas extranjeras no tuvieron efectos sobre el nivel de gastos en I&D de las firmas adquiridas, pero aumentaron la probabilidad de que estas últimas introduzcan nuevos productos y/o procesos.
3. La IED no ha generado derrames, ni positivos ni negativos, para las firmas locales, con dos excepciones: a) las firmas locales con altas capacidades de absorción recibieron derrames positivos de la presencia de ET en su mismo sector; b) las firmas proveedoras de sectores en donde se ha profundizado la presencia extranjera

incrementan su probabilidad de lanzar nuevos productos o procesos al mercado. Ello puede ser interpretado en el sentido de que las firmas domésticas necesitan mejorar sus activos tecnológicos para poder convertirse en proveedores de las ET.

4. Contrariamente a lo que muchas veces se asume en la Argentina, no se encuentra evidencia de que el empleo total haya aumentado (o disminuido) como resultado de la adquisición de una firma doméstica por parte de inversores extranjeros. Lo mismo ocurre con los salarios. Sin embargo, estas adquisiciones tuvieron un impacto en la composición del empleo, ya que incrementan la participación del empleo calificado en el empleo total.
5. La presencia de IED tuvo un impacto positivo en el diferencial salarial para los trabajadores calificados, por lo cual contribuyó a incrementar la brecha con los ingresos de los trabajadores no calificados.

En resumen, estos resultados parecieran sugerir que los inversores extranjeros han transferido *inputs* (como tecnologías de organización y producción) a las firmas adquiridas, lo cual les permitió lanzar nuevos productos, incrementar su productividad laboral y comerciar más con el exterior, para lo cual no fue necesario incrementar el nivel de las actividades de I&D en las empresas compradas, ya que las filiales de ET pueden acceder a las tecnologías disponibles en sus respectivas corporaciones. Los derrames de estos procesos hacia las firmas locales, en tanto, han sido limitados y heterogéneos, dependiendo fundamentalmente de las capacidades de esas firmas y sus posibilidades de vincularse con las filiales extranjeras.

A su vez, la IED no parece haber generado *per se* desempleo, aunque sí puede haber contribuido al incremento en la desigualdad de la distribución del ingreso. Sin embargo, es probable que el impacto de la IED sobre la inequidad haya sido inferior al de otros factores, tales como la liberalización comercial, el desigual acceso a la educación o el desempleo –ver Gasparini *et al* (2001), para un análisis de este tema–.

Nuestra lectura de lo hasta aquí discutido puede resumirse del siguiente modo: la Argentina perdió la oportunidad de obtener mayores beneficios del masivo ingreso de IED durante la última década y media. Es indudable que mayores estudios son necesarios para precisar mejor nuestra comprensión de los impactos de la IED, y en particular para analizar en qué medida ellos son diferentes a los aquí comentados una vez que el panorama macroeconómico del presente es muy distinto del de los '90. Sin embargo, entendemos que del análisis presentado en este trabajo pueden extraerse algunas lecciones de política tendientes a mejorar el impacto de la IED sobre la economía argentina.

En este punto, es interesante señalar que, a diferencia de lo que ocurría en los años '90, donde las políticas para promover la competitividad y la innovación habían sido relegadas a un plano secundario (o se suponía que se identificaban con las reformas estructurales de aquella década), en años recientes se observa un saludable retorno de la discusión acerca de si dicho tipo de instrumentos tiene un lugar en la agenda de los países en desarrollo.

Así, al presente, tanto en los organismos multilaterales de crédito como en el ámbito académico, hay mayor receptividad para ideas en pro de políticas específicas que intenten atacar las fallas de mercado y coordinación que pueden ser obstáculos para los procesos de desarrollo económico. En consecuencia, de lo que se trata ahora no es tanto de argumentar a favor de este tipo de políticas en función de la teoría económica

y de la experiencia extra regional, sino más bien de diseñar los marcos institucionales adecuados para diagnosticar los problemas específicos que enfrentan las firmas para mejorar su competitividad en una realidad cambiante, tomar iniciativas de política en los distintos ámbitos detectados como problemáticos y evaluar su efectividad.

En primer lugar, diremos que los impactos de la IED dependen en buena medida de las capacidades de las firmas locales para competir con las filiales extranjeras, beneficiarse de los derrames que ellas puedan generar o vincularse con dichas filiales como proveedoras o subcontratistas. En consecuencia, las políticas tendientes a fortalecer las competencias de las empresas locales –en particular las PyMEs– y ayudarlas a vincularse con las filiales de las ET son una parte importante de la agenda tendiente a aumentar los beneficios percibidos por el país a partir de la masiva presencia de IED en el territorio.

En segundo lugar, los esfuerzos de política en materia de atracción de IED deben focalizarse no tanto en la cantidad como en la calidad de las inversiones. Por ejemplo, en los '90 la IED fue mayoritariamente *market-seeking* y se materializó predominantemente a través de FyA. Al presente, sería necesario que las actividades de promoción de la IED se dirijan a atraer más inversión *greenfield* y a que las filiales extranjeras en el territorio argentino no sólo apunten a explotar el mercado local, sino también a integrarse en cadenas de valor globales y a formar parte de estrategias corporativas buscadoras de eficiencia –sin descuidar, para no asemejarse a las operaciones de maquila o similares típicas de México o América Central, los vínculos con proveedores, universidades y otros agentes locales–.

Para que este objetivo último se cumpla, es importante pensar en instrumentos tales como programas de desarrollo de proveedores, que permitan incrementar el contenido local de la producción de las filiales extranjeras sin que dicha producción pierda competitividad. Incluso, algunos de esos proveedores locales podrían convertirse en *global suppliers* de las respectivas corporaciones. En tanto, también sería relevante estimular a las filiales de ET a desarrollar más actividades de innovación a nivel local, tanto *in house* como en vinculación con universidades, laboratorios, etc. –para esto, por ejemplo, podría pensarse en una política de incentivos fiscales, tal como existe en algunos otros países (un caso cercano es Brasil)–.

Finalmente, debe quedar claro que las ET no son un substituto de una clase empresarial local poderosa. Hay muy pocos casos de estrategias exitosas de desarrollo lideradas por las ET (Singapur, Irlanda), y esos éxitos se dieron bajo circunstancias muy específicas y difíciles de replicar. Los grandes grupos empresarios argentinos, salvo algunas excepciones, recorrieron una trayectoria de achicamiento en los últimos años, lo cual llama a la necesidad de generar las condiciones para que surja una nueva elite empresaria doméstica, la cual, como muestran muchos casos de desarrollo industrial tardío (e.g. Corea, Japón) puede jugar un rol crucial en materia de desarrollo tecnológico, generación de eslabonamientos o inversiones en nuevos sectores. Nivelar el campo de juego con las filiales de las ET puede ser un primer paso para la construcción de esa nueva elite. Esto podría lograrse, por ejemplo, mediante la introducción de mecanismos de crédito o financiamiento hoy no disponibles localmente. Si bien éste es un tema para otro artículo, el mensaje final sería entonces que además de potenciar los impactos positivos de la IED, y aminorar sus costos, la agenda incluye la necesidad de estimular la consolidación de un grupo de grandes firmas locales que puedan co-liderar el tránsito hacia un sendero de desarrollo sostenible en el tiempo para nuestro país.

Apéndice: metodología y resultados de las estimaciones econométricas (Chudnovsky et al, 2007)

Ese trabajo buscar captar los efectos, tanto directos como indirectos, de la IED en la Argentina durante los noventa utilizando técnicas econométricas y concentrándose en el impacto de los cambios de manos –firmas nacionales adquiridas por empresas extranjeras– en las siguientes áreas: empleo, productividad laboral, comercio e innovación. Los datos básicos provienen de dos encuestas de innovación realizadas en los últimos años (ver más abajo). También se analiza el impacto de la IED en los salarios, pero se emplea un enfoque diferente, dado que no se cuenta con información sobre salarios en las encuestas de innovación.

Para evaluar el impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el empleo, la productividad laboral, el comercio y la innovación se estimaron las siguientes ecuaciones utilizando datos de panel:

$$Y_{ijt} = \alpha_0 + \varphi_1 \, Foreign_{ijt} + \gamma \, Z_{ijt} + TendenciasSectoriales_{jt} + c_t + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Donde

Y_{ijt}: variables representativas del empleo -empleo total y ratio de empleados calificados sobre el total de empleados-, productividad laboral –ratio de ventas y empleados total–, comercio –exportaciones e importaciones– e innovación –*Output* innovativo y gastos en I&D– de la firma i en el sector j en el período t.

$Foreign_{ijt}$: variable explicativa de interés. Se define como una variable binaria que adopta el valor 1 si al menos el 10% del capital de la firma i en el sector j en el período t se encuentra en manos extranjeras. Por lo tanto, si la presencia extranjera aumenta Y_{ijt} a nivel firma, esperaríamos que φ_1 sea positivo.

Z_{ijt}: controles específicos a cada firma.

$TendenciasSectoriales_{jt}$: permiten controlar por otras variables que pueden estar afectando Y_{ijt} en cada sector evitando confundir esos efectos con los de la IED.

c_t: se incluyen *dummies* para cada año para controlar por los inobservables que podrían afectar a todas las firmas de la misma manera a lo largo del tiempo.

El parámetro de interés es φ_1, el cual mide el efecto del cambio en Y_{ijt} luego de que la firma es adquirida respecto de las firmas domésticas.

Por otro lado, la identificación de los *spillovers* sobre las firmas domésticas se realiza en base a la metodología utilizada generalmente por la literatura recibida.

$$Y_{ijt} = \alpha_0 + \varphi_1 \, Foreign_{ijt} + \varphi_2^{H,B} \, sfdi_{jt}^{H,B} + \gamma \, Z_{ijt} + TendenciasSectoriales_{jt} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Donde

$sfdi_{jt}$: variable que captura los *spillovers* de la inversión extranjera. En nuestro trabajo exploramos la posibilidad de *spillovers* intra-sectoriales (*Horizontal*) o inter-sectoriales (*Hacia atrás*).

$SHorizontales_{jt}$ captura la presencia extranjera a nivel sectorial. Se mide como el ratio entre las ventas de las firmas domésticas en un sector particular y las ventas totales de ese sector. Está definido de la siguiente manera:

$$Horizontal_{jt} = \frac{\sum_j Ventas_{ijt} * I\,(FirmasExtranjeras = 1, FirmasDomesticas = 0)}{\sum_j Ventas_{ijt}}$$

siendo $I\,(\phi)$ una función que es igual a 1 si la condición ϕ se cumple (en este caso, si el capital en manos extranjeras es mayor al 10%). De esta manera, si la presencia extranjera genera *spillovers* positivos (negativos) en las firmas domésticas del mismo sector (*spillovers* horizontales), ϕ_2^H será positivo (negativo).

$SHaciaAtrás_{jt}$ es una *proxy* de la presencia extranjera en las industrias que son provistas por el sector al que pertenece la firma en cuestión. Los *spillovers* "hacia atrás" son medidos para cada sector utilizando un promedio ponderado de la presencia extranjera y los coeficientes técnicos de la Matriz de Insumo- Producto del año 1997.

En resumen, los parámetros de interés son φ_1 y φ_2 que nos permiten testear si:
> Las firmas adquiridas por inversores extranjeros presentan mayores Y_{ijt} que las firmas domésticas -requiere testear $\varphi_1>0$.
> Si las firmas domésticas recibieron *spillovers* en Y_{ijt} de las actividades de las ET –requiere testear si $\varphi_2^H>0$ y/o $\varphi_2^B>0$ –.

La muestra que se utiliza para las estimaciones fue construida en base a dos encuestas de innovación realizadas en nuestro país (INDEC-SECYT, 1998; INDEC-SECYT-CEPAL, 2003). La primera cuenta con información para los años 1992 y 1996, mientras que la segunda para 1998 y 2001. En primer lugar, las estimaciones son presentadas para la muestra con todas las firmas encuestadas –*Panel Completo*–. Luego se repite la estimación para un *Panel Balanceado,* es decir considerando únicamente a las firmas encuestadas en ambas encuestas.

Para testear el impacto de la IED en los salarios, se utiliza la metodología propuesta por Galiani y Sanguinetti (2003) y Acosta y Gasparini (2004) en base a los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares. Específicamente, se testea si aquellos sectores donde la presencia de la IED se profundizó durante los noventa son aquellos sectores donde, *ceteris paribus,* se observa un mayor nivel salarial y/o una mayor desigualdad salarial. Para ello, estimamos el siguiente modelo en base a datos individuales de salarios:

$$s_{ijt} = \alpha_0 + \lambda\, PresencialED_{jt} + \beta\chi_{ijt} + \Sigma\delta_{gt}dS_{igjt} + c_t + \mu_j + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Donde

s_{ijt}: es el logaritmo de los ingresos horario del individuo i en su ocupación principal en el sector j en el período t.

$PresencialED_{ijt}$: variable de interés para medir el impacto general de la IED en los salarios. Está medida como el ratio entre las ventas de las firmas domésticas en un sector particular y las ventas totales de ese sector en el período t. Esta variable se extrajo de las encuestas de innovación y se corresponde con la variable $SHorizontal_{jt}$ descripta para la ecuación (2).

x_{ijt}: conjunto de controles del capital humano –edad, edad al cuadrado, antigüedad, antigüedad al cuadrado, sexo y estado civil–.

dS_{igjt}: variables binarias según el nivel educativo alcanzado. Los grupos que consideramos (g=1,2,3) son (i) unskilled group (individuos que no asistieron a la escuela o que tienen primaria completa o incompleta o secundario incompleto), (ii) semi-skilled group (aquellos que finalizaron la escuela secundaria o tienen una educación terciaria o universitaria incompleta) y (iii) skilled group (individuos que finalizaron la universidad o un estudio terciario).

Para examinar si la IED afectó la desigualdad salarial, se estima el siguiente modelo:

$$w_{ijt} = \alpha_0 + \lambda\, sfdi_{jt} + \sum_g \varphi_g dS_{igjt} sfdi_{jt} + \beta\chi_{ijt} + \sum_g \delta_{gt} dS_{igjt} + c_t + \mu_j + \varepsilon_{ijt} \quad (4)$$

Este modelo difiere de (3) en que se agrega la interacción entre la variable de presencia extranjera y las variables binarias según el nivel educativo alcanzado (dS_{igjt}). Los coeficientes de estas interacciones, δ_g, pueden ser interpretados como el impacto diferencial de la IED sobre el salario de individuos con distinto nivel de educación.

Tabla A.1. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el empleo total

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Foreign	0,026	0,019	-0,042	-0,036	0,015	-0,046
	(0,064)	(0,061)	(0,054)	(0,052)	(0,080)	(0,065)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	No	Si	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	Si	No	Si	No	Si

Nota: (errores robustos entre parentesis)

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.2. Impacto de la presencia extranjera en el empleo total de las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	0,096		0,097	0,114		0,114
	(0,071)		(0,071)	(0,084)		(0,084)
SHaciaAtrás		-0,040	-0,046		-0,083	-0,085
		(0,118)	(0,118)		(0,138)	(0,138)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.3. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el ratio de empleados calificados sobre el empleo total

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Empleo Calificado / Empleo Total						
Foreign	0,179***	0,174**	0,168**	0,167**	0,219**	0,203**
	(0,068)	(0,068)	(0,068)	(0,068)	(0,086)	(0,087)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	No	Si	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	Si	No	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

*** si el coeficiente es estadísticamente significativo de 0 a un nivel de significatividad del 1% ** significativo al 5%. *signifiicativo al 10%

Tabla A.4. Impacto de la presencia extranjera en el ratio de empleados calificados sobre el empleo total en las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	0,004		0,005	-0,025		-0,025
	(0,115)		(0,116)	(0,138)		(0,138)
SHaciaAtrás		-0,033	-0,033		-0,033	-0,033
		(0,182)	(0,182)		(0,221)	(0,221)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.5. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en la productividad laboral

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Foreign	0,165**	0,139**	0,133*	0,112	0,170*	0,110
	(0,070)	(0,069)	(0,070)	(0,069)	(0,088)	(0,085)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.6. Impacto de la presencia extranjera en la productividad laboral en las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	-0,059		-0,059	-0,098	-0,253*	-0,261*
	(0,102)		(0,102)	(0,119)	(0,132)	(0,132)
SHaciaAtrás		0,042	0,045			0,335
		(0,203)	(0,203)			(0,204)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.7. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en las exportaciones e importaciones

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Exportaciones						
Foreign	1,363**	1,293**	1,209**	1,151**	1,985***	1,738***
	(0,577)	(0,582)	(0,549)	(0,555)	(0,691)	(0,664)
Importaciones						
Foreign	1,108**	1,037*	1,022*	0,961*	0,796	0,640
	(0,529)	(0,535)	(0,528)	(0,533)	(0,632)	(0,642)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.8. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en la intensidad de las exportaciones e importaciones

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Exportaciones/Ventas						
Foreign	0,323***	0,301**	0,302**	0,281**	0,476***	0,430***
	(0,121)	(0,121)	(0,119)	(0,119)	(0,149)	(0,148)
Importaciones/Ventas						
Foreign	0,323**	0,318**	0,308**	0,304**	0,281**	0,253**
	(0,114)	(0,115)	(0,114)	(0,115)	(0,141)	(0,142)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.9. Impacto de la presencia extranjera en las exportaciones en las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	0,151		0,171	-0,725		-0,722
	(0,743)		(0,743)	(0,874)		(0,874)
SHaciaAtrás		-1,298	-1,307		-0,447	-0,432
		(1,48)	(1,486)		(1,714)	(1,714)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.10. Intensidad de las exportaciones & Spillovers

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	-0,049		-0,047	-0,197		-0,197
	(0,138)		(0,138)	(0,159)		(0,159)
SHaciaAtrás		-0,150	-0,148		- 0,022	-0,017
		(0,302)	(0,302)		(0,343)	(0,343)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.11. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el output innovativo

	Panel Balanceado			
	i	ii	iii	iv
Foreign	0,872	1,778**	1,405*	2,344**
	(0,649)	(0,823)	(0,838)	(1,071)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.12. Impacto de la presencia extranjera en el output innovativo en las firmas domésticas

	Panel Balanceado		
	i	ii	iii
Horizontal	0,075		0,191
	(1,677)		(1,711)
SHaciaAtrás		4,630*	4,641*
		(2,693)	(2,694)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Balanceado = 2451

Tabla A.13. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en la I&D

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
R&D Expenditures						
Foreign	-0,4285	-0,360	-0,560	-0,478	-0,540	-0,599
	(0,516)	(0,508)	(0,504)	(0,495)	(0,654)	(0,630)
R&D Expenditures/Ventas						
Foreign	-0,609	-0,511	-0,712	-0,607	-0,725	-0,736
	(0,506)	(0,497)	(0,499)	(0,490)	(0,642)	(0,624)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.14. I&D & Spillovers

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Gastos de I&D						
Horizontal	0,630		0,676	0,519		0,544
	(0,583)		(0,582)	(0,712)		(0,710)
SHaciaAtrás		-2,927**	-2,963**		-4,102**	-4,117**
		(1,341)	(1,342)		(1,629)	(1,630)
Gastos de I&D/Ventas						
Horizontal	0,726		0,774	0,635		0,660
	(0,591)		(0,590)	(0,719)		(0,717)
SHaciaAtrás		-3,064**	-3,105**		-4,301***	-4,314***
		(1,357)	(1,357)		(1,646)	(1,646)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.15. Impacto de la IED en los salarios

	i	ii	iii	iv
Presencia de la IED	0,016	0,013	0,034	0,027
	(0,035)	(0,035)	(0,046)	(0,046)
R-cuadrado	0,39	0,39	0,40	0,40
Observaciones	2256	2256	2256	2256
Dummies por Año	SI	SI	SI	SI
Sectorial dummies	SI	SI	SI	SI
Retornos que varían por año	NO	SI	NO	SI
Tendencias Sectoriales	NO	NO	SI	SI

Nota: Errores estándares en paréntesis (agrupados por industria a 3 dígitos) Otros Controles: edad, edad al cuadrado, antigüedad, antigüedad al cuadrado, sexo y estado civil.

Tabla A.16. Impacto de la IED en la desigualdad salarial

	i	ii	iii	iv
Presencia de la IED	0.004	0.003	0.022	0.014
	(0,039)	(0,039)	(0,048)	(0,05)
Presencia de la IED*	0,09*	0,094*	0,099*	0,102*
Skilled	(0,05)	(0,052)	(0,053)	(0,055)
Presencia de la IED *	0,022	0,029	0,024	0,031
Semi-skilled	(0,038)	(0,038)	(0,039)	(0,039)
R-cuadrado	0,39	0,39	0,40	0,40
Observaciones	2256	2256	2256	2256
Dummies por Año	SI	SI	SI	SI
Dummies por Sectores	SI	SI	SI	SI
Retornos que varían por año	NO	SI	NO	SI
Tendencias Sectoriales	NO	NO	SI	SI

Nota: Errores estándares en paréntesis (agrupados por industria a 3 dígitos) Otros Controles: edad, edad al cuadrado, antigüedad, antigüedad al cuadrado, sexo y estado civil.

Bibliografía

Acosta, P. y L. Gasparini (2004), *Capital Accumulation, Trade Liberalization and Rising Wage Inequality: The Case of Argentina* CEDLAS, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Universidad Nacional de La Plata, Working Paper 05.

Aitken, B. y A. Harrison (1999), *Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela,* American Economic Review, Vol. 89, pp. 605-618.

Aitken, B., G. Hanson y A. Harrison (1997), *Spillovers foreign investment, and export behavior,* Journal of International Economics, Nº43, pp. 103-32.

Agosin, M. y R. Mayer (2000), *Foreign Investment in Developing Countries: Does it crowd in domestic investment?,* UNCTAD Discussion Papers Nº146, Ginebra.

Alvarez, R. (2005), *Explaining Export Success in a Developing Country: Firm Characteristics and Spillover Effects,* UCLA Anderson School of Management, Working Paper.

Banga, R. (2005), *Impact of Liberalisation on Wages and Employment in Indian Manufacturing Industries,* Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper Nº153.

Barba Navaretti, G. y A. J. Venables (2004), Multinational firms in the world economy, Princeton University Press.

Barrios, S., H. Görg y E. Strobl (2003), *Explaining firms' export behaviour: R&D, spillovers and the destination market,* Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 65, Nº4, pp. 475-96.

Barry, F., H. Görg, y E. Strobl (2001), *Foreign Direct Investment, Agglomerations and Demonstration Effects: an empirical investigation,* Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, Research Paper 2001/25.

Basu, P., C. Chakraborty y D. Reagle (2003), *Liberalization, FDI, and growth in developing countries: A panel cointegration approach,* Economic Inquiry, Vol. 41, No. 3, pp. 510-516.

Bittencourt, G., R. Domingo y N. Reig (2006), *IED y crecimiento económico de largo plazo en el MERCOSUR,* mimeo, DECON/UDELAR, Montevideo.

Blalock, G. y P. Gertler (2005), *Foreign direct investment and externalities: The case for public intervention,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Blanchflower, D.G., A.J. Oswald y P. Sanfey (1996), *Wages, profits and rent-sharing,* Quarterly Journal of Economics, 111, pp. 227-251.

Blomström, M. y A. Kokko (1996), *Multinational corporations and spillovers,* Working Paper Series in Economics and Finance Nº99, Stockholm School of Economics.

Blonigen, B. y M. Slaughter, (2001), *Foreign-affiliate activity and U.S. skill upgrading,* Review of Economics and Statistics, Vol. 83, pp. 362-376.

Blonigen, B. y M. Wang (2005), *Inappropriate pooling of wealthy and poor countries in empirical FDI studies,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington

Borenztein, E., J. De Gregorio y J. W. Lee (1998), *How does foreign direct investment affect economic growth?,* Journal of International Economics, 45, pp. 115-35.

Bouzas, R. y D. Chudnovsky (2004), *Foreing direct investment and sustainable development: The recent argentine experience,* Departamento de Administración, Documento de Trabajo Nº 47, Universidad de San Andrés.

Bruno G., R. Crinó y A. Falzoni (2004), *Foreign Direct Investment, Wage Inequality, and Skilled Labor Demand in EU Accession Countries,* CESPRI Working Paper Nº 154.

Calderón, C, N. Loayza y L. Serven (2004), *Greenfield foreign direct investment and mergers and acquisitions - feedback and macroeconomic effects,* Policy Research Working Paper Series 3192, The World Bank.

Carkovic, M. y Levine, R. (2005), *Does foreign direct investment accelerate economic growth?,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

CEPAL (2005), La inversion extranjera en América Latina y el Caribe. 2004, CEPAL, Santiago de Chile.

Choe, J. (2003), *Do foreign direct investment and gross domestic investment promote economic growth?,* Review of Development Economics, Vol. 7, No.1, pp. 44-57.

Chowdhury, A. y G. Mavrotas (2005), *FDI and growth: A causal relationship,* Research Paper Nº25, World Institute for Development Economics Research –WIDER–, United Nations University.

Chuang, Y. y C. Lin (1999), *Foreign Direct Investment, R&D and Spillover Efficiency: Evidence from Taiwan's Manufacturing Firms,* Journal of Development Studies, Vol. 35, pp. 117-137.

Chudnovsky, D. (org.) (1999), Investimentos externos no Mercosul, UNICAMP, Papirus, San Pablo.

Chudnovsky, D. (coord.) (2001), El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR, Siglo XXI, Madrid.

Chudnovsky, D. y A. López (2001), La transnacionalización de la economía argentina, Eudeba, Buenos Aires.

Chudnovsky, D. y A. López (2002), *Integración regional e inversión extranjera directa. El caso del MERCOSUR,* Serie REDINT, INTAL, Banco Interamericano de Desarrollo –BID–.

Chudnovsky, D., A. López y G. Pupato (2006a), *Innovation and productivity in developing countries: A study of Argentine manufacturing firms´ behavior,* Research Policy, Volumen 35, Nº2, pp. 181-342, Marzo.

Chudnovsky, D., A. López y G. Rossi (2006b), *Derrames de la Inversión Extranjera Directa, políticas públicas y capacidades de absorción de las firmas nacionales del sector manufacturero argentino (1992-2001),* en M. Laplane (coord.), El desarrollo industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?, Siglo XXI Editora Iberoamericana.

Chudnovsky, D., A. López y E. Orlicki (2007), *The impact of FDI on growth, employment and inequality: the Argentine experience,* Final Report, Global Development Network.

Chudnovsky, D., A. López y G. Rossi, *Foreign direct investment spillovers and the absorptive capabilities of domestic firms in the Argentine manufacturing sector (1992-2001)*, Journal of Development Studies (en prensa).

Cuadros, A., V. Orts y M. Alguacil (2004), *Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America,* The Journal of Development Studies, Vol 40, Nº 4.

Dicken, P. (2003), Global shift: Reshaping the global economic map in the 21st century, Sage, London.

Dias de Araujo, R. (2005), *Esforços tecnológicos das firmas transnacionais e domésticas,* en J. A. De Negri y M. Salerno, Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras, IPEA, Brasilia.

Dunning, J. (1994), *Re-evaluating the benefits of foreign direct investment,* Transnational Corporations, Vol. 3, Nº1, pp. 23-52.

Erdilek, A. (2005), *R&D activities of foreign and national establishments in Turkish manufacturing,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Feenstra, R. y G. Hanson (1997), *Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras,* Journal of International Economics, Vol. 42, pp. 371-93.

Galiani, S. y P. Sanguinetti (2003), *The Impact of Trade Liberalization on Wage Inequality: Evidence from Argentina,* Journal of Development Economics, Nº 72.

Gasparini, L., M. Marchionni y W. Sosa Escudero (2001), La Distribución del Ingreso en la Argentina. Perspectivas y Efectos sobre el Bienestar, Premio Fulvio Salvador Pagani 2001, Fundación Arcor

Gorg, H. y D. Greenaway (2004), *Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment,* The World Bank Research Observer, Vol. 19, No.2, pp. 171-197.

Görg, H., E. Strobl y F. Walsh (2002), *Why Do Foreign-Owned Firms Pay More? The Role of On-the-Job Training,* IZA Discussion Papers 590, Institute for the Study of Labor (IZA).

Görg, H. y E. Strobl (2001), *Multinational Companies and Productivity Spillovers: a Meta-Analysis,* Economic Journal, Vol. 111, No. 475, 2001, pp. 723-739

Greenaway, D., N. Sousa y K. Wakelin (2004), *Do domestic firms learn to export from multinationals?,* European Journal of Political Economy, Vol. 20, pp. 1027-44.

Hiratuka, C. y R. Sabatini (2006), *Avaliacao das mudanzas recentes na cupula empresarial no MERCOSUR,* NEIT-UNICAMP, mimeo.

Hiratuka, C. y F. De Negri (2004), *Influencia del origen del capital sobre los patrones del comercio exterior brasileño,* Revista de la CEPAL, Nº 82, Abril.

INDEC-SECYT (1998), *Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas,* Serie Estudios Nº31, Buenos Aires.

INDEC-SECYT-CEPAL (2003), *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas,* Serie Estudios Nº38, Buenos Aires.

Javorcik, B.S. (2004), *Does foreign direct investment increase the productivity of foreign firms? In search of spillovers through backward linkages,* American Economic Review, Vol. 94, Nº3, pp. 605-27.

Jefferson, G., B. Huamao, G. Xiaojing y Y. Xiaoyun (2002), *R&D performance in Chinese industry,* mimeo.

Kneller, R. y M. Pisu (2004), *Export oriented FDI in the UK,* Oxford Review of Economic Policy, Vol. 20, Nº3, pp. 424-439.

Kugler, M. (2000), *The diffusion of externalities from foreign direct investment: Theory ahead of measurement,* Discussion Papers in Economics and Econometrics, University of Southampton.

Kumar, N. y A. Aggarwal (2000), *Liberalisation, Outward Orientation and In-house R&D Activity of Multinational and Local Firms: A Quantitative Exploration for Indian Manufacturing,* en S. Tendulkar, A. Mitra, K. Narayanan y D. Kusum Das (eds.), India: Industrialisation in a Reforming Economy, Academic Foundation.

Laplane, M., J. Padovani Gonçalves y R. Dias de Araújo (2006), *Efeitos de transbordamento de empresas estrangeiras na indústria brasileira (1997-2000),* en M. Laplane (coord.), El desarrollo industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?, Siglo XXI Editora Iberoamericana.

Lederman, D. y W. Maloney (2003), *R&D and development,* World Bank Policy Research Working Paper Series Nº 3024, Washington D.C.

Lipsey, R. (2002), *Home and host country effects of FDI,* NBER Working Paper 9293.

Lipsey, R. y F. Sjoholm (2005), *The impact of inward FDI on host countries: Why such different answers?* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Mencinger, J. (2003), *Does foreign direct investment always enhance economic growth?,* Kyklos, Vol. 56, Nº4, pp. 491-508.

Moran, T. (2005), *How does FDI affect host country development? Using industry case studies to make reliable generalizations,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Rodrik, D. (1999), The New Global Economy and Developing Countries: Making Openess Work, Overseas Development Council, Policy Essay No 24, Washington D.C.

Roper, S. y J. Love (2001), *The determinants of export performance: Panel data evidence for Irish manufacturing plants,* Working Paper Nº69, Northern Ireland Economic Research Centre –NIERC–.

Söderbom, M. y F. Teal (2001), *Firm size and human capital as determinants of productivity and earnings,* Oxford University: CSAE Working Paper WPS/2001-09.

Srholec, M. (2005), *Innovation activities of foreign affiliates in the Czech Republic,* presentado en la UNCTAD Expert Meeting on the Impact of FDI on Development, Ginebra, 24-26 Enero.

Taylor, K. y N. Driffield (2005), *Wage dispersion and role of multinational: Evidence from U.K Panel data,* Labour Economics, Volume 12, Issue 2, Pages 223-249.

UNCTAD (1994), World Investment Report 1994: Transnational corporations, employment and the workplace, United Nations, Nueva York.

UNCTAD (2005), World Investment Report 2005: Transnational corporations and the internationalization of R&D, United Nations, Nueva York.

Zhan, K. (2001), *Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America,* Contemporary Economic Policy, Vol. 19, Nº2, pp. 175-185.

Comercio e Inversión: ¿Procesos complementarios o sustitutos?

El caso de las firmas asiáticas en la Argentina

Ricardo Rozemberg y Daniel Saslavsky

Ricardo Rozemberg y Daniel Saslavsky son economistas especialistas en Comercio y Negociaciones Internacionales.

El presente estudio realiza un análisis de la inversión asiática en la Argentina, y su relación con los flujos de comercio bilaterales. Así, y sobre la base de datos de comercio e inversión a nivel de firmas, se intentan identificar los principales patrones y comportamientos de la inversión y de las exportaciones e importaciones de las filiales argentinas de empresas asiáticas. A modo de síntesis, la evidencia que se presenta avanza en la hipótesis de que la inversión de dichas firmas ha contribuido a generar mayores corrientes de comercio. Asimismo, y a pesar de que el patrón de intercambio comercial entre la Argentina y Asia puede ser calificado como del tipo Norte-Sur, la mayor presencia de firmas asiáticas en la Argentina ha contribuido a fomentar la expansión de ciertas exportaciones industriales. Estos hechos estilizados se corresponden con evidencia econométrica propia y con la encontrada en la literatura aplicada, donde la inversión extranjera impacta positivamente en el comercio exterior de los países destinatarios.

Una primera versión del presente documento, que incluye una sección econométrica, fue presentada en la VII Reunión de la Red de América Latina y el Caribe sobre Asia del Pacífico (REDEALAP) del INTAL, México DF, 23 y 24 de mayo de 2007. http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/ponencias/Foro_REDEALAP_2007_05_01_RozembergSaslavsky.pdf

1. Introducción

La región asiática como paradigma del crecimiento económico ha despertado, en diferentes etapas, el interés de la comunidad internacional. Este foco de atención se ha ido modificando en la medida en que han ido emergiendo en dicha región y a lo largo de los últimos 40 o 50 años, distintas experiencias y/o modelos de desarrollo e inserción internacional que, con gran consenso, podrían ser calificados como exitosos.

Así, la temprana aparición de Japón que, con su particular estrategia, pasaría a conformar la denominada *tríada* (junto con Estados Unidos y Europa) en el contexto político y económico mundial; luego, la irrupción de los llamados *Tigres Asiáticos* (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan), que constituyeron uno de los últimos ejemplos de países en desarrollo que pasaron a transitar el camino del crecimiento sostenido; y más recientemente, la explosión de China e India y su inserción en el sistema económico global, han motivado a las comunidades epistémicas a evaluar estos procesos. Todas estas experiencias han estado asociadas a distintos estadios o momentos históricos a nivel internacional y, por tanto, vinculadas a diferentes estrategias de desarrollo económico, donde la participación relativa del Estado, las políticas de inserción internacional y en relación a la inversión extranjera directa, han jugado diferentes roles y/o lugares de importancia.

Históricamente, las relaciones económicas entre Asia y América Latina se han caracterizado por un bajo nivel de interdependencia. Diferencias idiosincrásicas, distinto grado de desarrollo relativo de ambas regiones, y el propio patrón de ventajas com-

parativas, han sido determinantes en el magro intercambio comercial y de flujo de capitales. Asimismo, fuertes y antiguos vínculos culturales provocaban que el interés de los llamados *latinoamericanistas* se desviara poco del *Eje Atlántico.*

La Argentina también ha captado la atención de los analistas y observadores internacionales desde principios del siglo pasado, tanto por su riquezas naturales y su ubicación geográfica, como por su desempeño económico y comercial durante los primeros años de la centuria pasada. Sin embargo, luego de la culminación de la etapa agroexportadora, en la cual nuestro país aparecía como el *granero del mundo* y ocupaba un lugar destacado en el contexto de las naciones, la Argentina fue perdiendo gradualmente espacios a nivel global, y el foco de los estudiosos ha pasado a ser las dificultades del país para avanzar en un proceso de desarrollo sostenido (y sus recurrentes crisis macroeconómicas).

En efecto, la economía argentina –así como buena parte de las economías latinoamericanas– ha intentado ingresar en la senda del crecimiento a través de diferentes modelos y estrategias, desde la denominada *sustitución de importaciones* de los años '60/'70, hasta el régimen de fuerte apertura comercial y de los mercados de capitales, privatización de los servicios públicos y desregulación, que primara durante la etapa de la convertibilidad en los años '90. Como es obvio, cada uno de estos diferentes esquemas, implicaron muy distintos roles del Estado como articulador del proceso económico y de las políticas de apertura al mundo -en materia de comercio e inversiones-.

La relación entre la Argentina y los países del Asia, ha sido históricamente una vinculación de *baja densidad*. Tanto por la distancia, como por los valores culturales y décadas de aislacionismo de ambas partes, la relación comercial y de inversiones es –aún– escasa en la actualidad. Esto, a pesar de que tanto la Argentina como los países del Asia han emprendido –en mayor o menos medida– intensos procesos de apertura comercial y de inversiones, y no obstante el fuerte crecimiento y desarrollo de las economías asiáticas de los últimos 40 o 50 años.

Sin embargo, esta vinculación de *baja densidad* ha observado incipientes pero importantes cambios a lo largo de los últimos quince años. Por un lado, la apertura argentina a los capitales extranjeros, y en particular, hacia la inversión extranjera directa, ha abierto oportunidades de negocios para las firmas asiáticas. Así, y si bien las mismas fueron ajenas al proceso de privatización de servicios públicos y de otros activos estatales observado durante buena parte de la década del '90, algunas empresas asiáticas hicieron pié en nuestro país en el segmento industrial, comercial y de servicios. Este fenómeno también fue posible habida cuenta la creciente internacionalización de las firmas asiáticas, que si bien en un principio concentraron sus negocios en su misma región, luego salieron a conquistar nuevos mercados.

Un segundo cambio observado en estos años está relacionado con la vinculación comercial; al igual que con el mercado de capitales, la Argentina implementó un agresivo proceso de desmantelamiento de las barreras al comercio, generando un importante aumento de la participación del intercambio comercial de bienes y servicios en el producto bruto. El núcleo duro de estas medidas de apertura, consistió en la fuerte rebaja unilateral de aranceles en el ámbito multilateral, la liberalización del comercio intrarregional a partir de la creación del MERCOSUR en 1995, y la eliminación de barreras no arancelarias.

En forma análoga, en estos años las firmas asiáticas comenzaron una suerte de proceso de apertura hacia terceros mercados en el marco de un modelo fuertemente exportador, alivianando –sólo en parte– el fuerte proceso de concentración del comercio en la propia región.

Como correlato de estos factores, la vinculación comercial y de inversiones entre la Argentina y Asia ha mostrado un incipiente grado de acercamiento a lo largo de los últimos quince años, caracterizado básicamente por un intercambio de materias primas argentinas por manufacturas industriales asiáticas, y por una mayor presencia relativa de firmas asiáticas en nuestro país. Por ello, este trabajo pretende profundizar el análisis acerca de esta mayor vinculación relativa, haciendo énfasis en la relación entre inversión y comercio.

En efecto, y en términos generales a nivel global, el nexo entre inversión y comercio –apoyado en una creciente evidencia empírica– ha tomado gran notoriedad durante los últimos diez años. Esto responde, en parte, a la creciente proporción del intercambio mundial de bienes que es explicada actualmente por el funcionamiento de las empresas transnacionales. Sin embargo, una parte de la literatura especializada todavía observa los temas de comercio e inversión como fenómenos sustitutos, conceptualización que proviene de los primeros marcos teóricos que abordaron dicha relación. En América Latina, la gran proporción de ingreso de inversión extranjera directa –a principios y mediados del siglo pasado–, destinada a evadir las altas barreras al comercio que regían en ese entonces, ayudó a abonar esta hipótesis.

Más recientemente, la aparición de algunos estudios que analizan el comportamiento de empresas del sector manufacturero, han ayudado a entender mejor la dinámica conjunta de ambos fenómenos a nivel de producto.[1] En esta línea, el presente estudio cuenta con información detallada de las firmas asiáticas inversoras en la Argentina, que es conciliada con datos de comercio desagregados por firma. Así, se presentan los principales hechos estilizados del comercio y la inversión de dichas empresas, y posteriormente un modelo econométrico utilizado para medir el impacto de la inversión de firmas asiáticas en las relaciones comerciales entre ambas partes.

[1] Por ejemplo Blonigen (2001).

2. Breve revisión de la literatura de comercio e IED

La literatura teórica y empírica del comercio internacional permaneció ajena al comportamiento de las firmas multinacionales y sus estrategias de localización durante un largo tiempo. Entre los años '60 y '70, los modelos de comercio internacional todavía no se alejaban del supuesto de competencia perfecta y retornos constantes a escala de la firma. En cambio, la incorporación de supuestos de competencia imperfecta, diferenciación de producto y retornos crecientes a escala, ofrecieron nuevas perspectivas para explicar otros determinantes de los flujos de intercambio comercial, como por ejemplo el comercio intraindustrial e intrafirma.

Asimismo, nuevos desarrollos en lo que luego se dio a conocer como la *Nueva Geografía Económica*, posibilitaron entender otros aspectos de la localización de la firmas y su producción, mediante la aplicación de conceptos del comercio que combinan retornos crecientes, costos de transporte y movimiento de factores. Consiguientemente, la extensión de la teoría clásica de comercio permitió amalgamar la localización de la producción de las empresas transnacionales (ETN) y los patrones de intercambio comercial en un cuerpo teórico con entidad propia.

Dunning (1977) propuso tres condiciones necesarias para que las firmas se conviertan en ETNs mediante la Inversión Extranjera Directa (IED): ventajas de *ownership*, ventajas de localización y ventajas de internalización. Según Markusen (2002) las primeras surgen cuando una firma es intensiva en Investigación y Desarrollo (I&D) y conocimiento, incluyendo el capital humano de sus empleados, patentes, procedimientos, marcas registradas y reputación. Estos pueden ser transferidos internamente a otro país, otorgando a la firma poder de mercado. Las ventajas de localización surgen cuando hay motivos para reubicar la producción a otro país diferente, relacionados a dicho mercado y la disponibilidad de los factores de producción. Finalmente, la internalización surge cuando una firma tiene razones para explotar internamente sus ventajas de *ownership*, en vez de vender sus productos a una firma extranjera o incurrir en gastos de supervisar licencias otorgadas.

En principio, existen dos formas por las cuales una empresa puede extender sus operaciones a otro país mediante la IED. La IED *vertical* se caracteriza por un proceso donde las firmas intentan sacar provecho del menor costo de los factores de producción. Usualmente, este tipo de estrategia se ve asociada a procesos de producción de distintas etapas, con intensidades factoriales diferentes, y a bajos costos de transacción asociados al comercio exterior.

En contraste, la IED *horizontal* surge cuando una firma puede reducir sus costos vinculados al comercio mediante la localización de subsidiarias o filiales que reemplazan a la casa matriz. Aquí, el acceso a mercados que minimiza dichos costos resulta fundamental a la hora de entender la decisión de las firmas de invertir o no en otro país. La idea central es que si los consumidores finales se encuentran distribuidos en diferentes países, la empresa enfrenta un dilema entre la pérdida de economías de escala asociadas a la producción multiplanta y la reducción de los costos de transporte que podría lograr si produjera localmente un bien similar para cada mercado.

La modalidad de producción, horizontal o vertical, determina en última instancia el efecto de las ETNs sobre el patrón de comercio. Consecuentemente, comercio e inversión resultan sustitutos cuando una subsidiaria *horizontal* es montada en un país receptor para servir a dicho mercado. Los bienes que anteriormente se importaban desde la casa matriz, ahora son producidos localmente, sustituyendo importaciones. De manera opuesta, si la filial se encuentra unida verticalmente a las operaciones de la casa matriz, su producción será complementaria con el comercio debido al intercambio de bienes intermedios y finales entre ambas economías. Justamente Markusen (2002) plantea la posibilidad que se produzcan y comercien bienes intermedios entre la subsidiaria y la casa matriz. La idea central es que dichos insumos son enviados a la filial, para ser transformados en el bien final, y reenviados a la casa matriz.

Dicho autor, al igual que Helpman (1984), sostiene que a pesar del carácter predominantemente horizontal de la IED, todavía no existe un consenso teórico y empírico entre el nexo comercio-inversión, en contraposición a la teoría clásica del comercio internacional. La misma, postula que la IED y el comercio resultan sustitutos. En este esquema característico del modelo Heckscher-Ohlin, donde el intercambio de bienes tiene origen en las diferencias en la dotación de factores, el mismo puede ser suplantado por el movimiento de capitales (Mundell, 1957).

Consecuentemente, pueden convivir efectos complementarios y sustitutos entre IED y comercio. La combinación de ambos, sin embargo, se traducirá a un *impacto neto* de la IED en las exportaciones e importaciones, que dependerá en última instancia del

tipo de efecto que predomine. Debido a que desde un punto de vista teórico dicho vínculo queda indeterminado –al menos resulta ambiguo dependiendo del caso–, constatar cuál es el efecto dominante resulta una cuestión empírica.

Algunos autores que exploran este interrogante, tales como Lipsey y Weiss (1984), Blomstrom *et al* (1987, 1993), Graham (1996), Kawai y Urata (1998), Brenton, Di Mauro y Lucke (1999), y Lipsey, Ramstetter y Blomstrom (2000) encuentran una relación complementaria entre ambos flujos. Asimismo, Swenson (1997), y Frankel y Wei (1996), Lipsey y Weiss (1981), y Blonigen (2001) investigan dicho carácter complementario a través de la verticalización de la producción de automóviles en EEUU por parte de firmas japonesas. Estos autores encuentran que dichas empresas eran reticentes a sustituir partes norteamericanas por autopartes importadas desde la casa matriz.

Por otro lado, Blonigen (2001) afirma que en la IED de empresas automotrices japonesas destinada a EEUU, conviven efectos complementarios y sustitutos. Así, sostiene que la producción de automóviles japoneses en EEUU debiera incrementar las exportaciones de autopartes japonesas a dicho mercado (efecto complementario). Mientras que la relocalización de la producción de partes de Japón a EEUU debiera generar una reducción en dicho flujo (efecto sustituto).

Finalmente, Abe (2002) y Lee (2002) intentan comprobar los efectos de la IED japonesa en Corea mediante una ecuación gravitacional. En dicho caso, los coeficientes de la IED en las ecuaciones de exportaciones son positivas y estadísticamente significativas para la mayoría de los años de la muestra. De manera opuesta, en el caso de las importaciones dichos coeficientes no son estadísticamente significativos en muchos años.

Otro caso muy cercano al que examinaremos aquí, es el de Rothmuller (2003) aplicado a Brasil. Este autor intenta verificar la importancia de la IED para el comercio en dicho país mediante una ecuación gravitacional. La IED en dicho país del MERCOSUR, según encuentra, ha impactado positivamente en las importaciones de dicho país, mientras que para el caso de las exportaciones no existe una relación tan nítida. Dicha evidencia, según el autor, podría señalar que en general la IED fue de carácter horizontal; donde las ETNs localizadas en Brasil importaron bienes intermedios y finales desde sus casas matrices (u otros orígenes) para satisfacer el mercado doméstico, más que como terminales de exportación.

3. Hechos estilizados del comercio y la inversión: Asia y América Latina

3.1 Una primera aproximación a la inversión de firmas asiáticas en América Latina

El proceso de internacionalización financiera y productiva a escala global ha determinado una importante expansión de los flujos de inversión extranjera directa a lo largo de los últimos quince años. Sin embargo, este proceso sufrió una fuerte retracción a fines de los años '90, a partir de la crisis que se iniciara en el Este de Asia, que luego se expandiera a Rusia y que desembarcara posteriormente en América Latina, fenómeno que no sólo afectaría la atracción de capitales extranjeros por parte de las economías emergentes, sino que impactaría también, en la capacidad de captación de inversiones por parte de las economías maduras.

De hecho, y tal como se desprende del *Cuadro 1*, el flujo total de inversión extranjera directa aún no ha recuperado los máximos niveles alcanzados en la década pasada; en ese marco, mientras que las economías emergentes (impulsadas por el incesante dinamismo de China) ya han superado dichos niveles, la inversión extranjera directa en las economías maduras aún está bastante por debajo de los máximos históricos. No obstante ello, cerca del 70% de la IED total mundial del período 2001/5 se concentra en los países desarrollados.

Dentro del conjunto de países en desarrollo se destaca la región asiática en su conjunto –encabezada por China–, en tanto que América Latina no ha podido recuperar el terreno perdido a fines de los '90. Así, y más allá del desempeño positivo observado por esta región durante los últimos años en la atracción de inversiones extranjeras para el sector productivo, la IED en América Latina está por debajo de los mejores años de la década pasada (Brasil y la Argentina, por ejemplo, recibieron el último año la mitad de IED del registro máximo observado en los '90).

Como consecuencia de ello, la participación de América Latina en los flujos totales de IED se redujo del 10% a poco menos del 9% (promedio 2001/5). Con todo, este porcentaje es casi el doble que el correspondiente a la participación de estos países en el PIB mundial. Dicho de otro modo, la región logra captar más inversión extranjera directa que la correspondiente a su peso en la *torta* económica global.

Una parte importante de la inversión extranjera directa que ingresa a América Latina lo hace a través de compras y/o fusiones de empresas ya existentes[2]. A este respecto, el *Cuadro 2* evidencia que la región ha recibido durante los años 2004 y 2005 un monto de IED cercano a los 40 mil millones de dólares, dirigida a la adquisición de activos ya existentes. En términos sectoriales, la mayor parte (poco más del 60%) fue destinada al sector de servicios (transporte, comunicaciones y almacenamiento, y finanzas), en tanto que poco más del 30% de las fusiones y adquisiciones de firmas, fue dirigida al sector de manufacturas (donde se destacan alimentos, bebidas y tabaco; petróleo, gas y refinación). Tal como se puede apreciar, las inversiones en el sector primario resultaron exiguas, concentrándose en la industria minera.

[2] Tendencia que, por otra parte, se percibe en la IED a nivel global.

Si bien los capitales asiáticos no tuvieron un rol significativo en el proceso de privatizaciones en América Latina y tampoco resulta –aún– una fuente relevante de capital extranjero, la inversión asiática destinada a la región ha cobrado cierta relevancia a partir del aumento del comercio birregional. A nivel de países inversores de Asia en América Latina, se destaca la presencia de Japón. En 1995, dicho país ya contaba con un stock de IED en la región de aproximadamente 50.000 millones de dólares, 35% de los cuales correspondía a la industria manufacturera. (Kuwuyama y Mattos, 1998).

A mediados de la década pasada, Corea también destinó una gran porción de sus inversiones en la región al sector de manufacturas. Fundamentalmente, los proyectos de inversión coreanos destinados a la industria, se enfocaron en productos tradicionales, y otros más intensivos en tecnología. Según los mencionados autores, la expansión de las inversiones coreanas en la región durante los '90 parecería explicarse por el menor costo de los factores, las propias estrategias empresariales, la mejora de las condiciones macroeconómicas y por el aumento del acceso a los mercados regionales a raíz del florecimiento de acuerdos preferenciales de comercio.

Más recientemente, el significativo interés surgido a raíz del *fenómeno China* ha desviado el foco hacia los potenciales efectos de su creciente inserción en la economía mundial. Particularmente para Lationamérica, varios temas relacionados al comercio y la inversión están siendo incorporados a la agenda de investigación de académicos y *policy makers*. Tal como afirma Jenkins *et al* (2006), las implicancias del crecimiento de China para la región no sólo se confinan al ámbito de las relaciones comerciales bilaterales, que han crecido dramáticamente desde 1999.

La competencia del gigante asiático en terceros mercados a partir de su ingreso a la OMC, especialmente en manufacturas intensivas en mano de obra, surge como una

Cuadro 1. Ingreso neto de IED por región/país, 1991-2005 (Miles de millones de dólares)

	1991-1995		1996-2000		2001-2005	
	Monto	% Mundo	Monto	% Mundo	Monto	% Mundo
Mundo	**231,7**	**100,0**	**814,1**	**100,0**	**754,3**	**100,0**
Países Desarrollados	**148,8**	**64,2**	**601,2**	**73,8**	**514,6**	**68,2**
Europa	93,2	40,2	364,5	44,8	377,6	50,1
Estados Unidos	39,3	17,0	191,9	23,6	97,9	13,0
Países en Desarrollo	**80,4**	**34,7**	**203,2**	**25,0**	**212,4**	**28,2**
Asia	53,1	22,9	110,7	13,6	127,2	16,9
China	22,8	9,8	42,8	5,3	54,8	7,3
Latinoamérica y el Caribe	22,4	9,7	83,0	10,2	65,7	8,7
MERCOSUR	6,5	2,8	36,7	4,5	19,8	2,6

Fuente: CEPAL (2005)

Cuadro 2. Fusiones y adquisiciones por sector en Latinoamérica y el Caribe, 2004-2005

Sector / Industria	2004		2005		Cambio (%)
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	
Primario	**518**	**4,3**	**1.022**	**4,0**	**97,3**
Agricultura, Forestal y Pesca	45	0,4	26	0,1	-42,2
Minería	473	3,9	996	3,9	110,6
Manufacturas	**4.294**	**35,5**	**7.718**	**30,5**	**79,7**
Alimentos, Bebidas y Tabaco	1.175	9,7	4.182	16,5	255,9
Madera y Productos de Madera	220	1,8	348	1,4	58,2
Petróleo, Gas y Refinación	1.490	12,3	1.070	4,2	-28,2
Químicos y Productos Químicos	192	1,6	631	2,5	228,6
Piedra, Arcilla y Minerales	-	-	634	2,5	-
Metales y Productos Metálicos	964	8,0	195	0,8	-79,8
Equipamiento Eléctrico y Electrónico	113	0,9	565	2,2	400,0
Otras Manufacturas	141	1,2	93	0,4	-34,0
Servicios	**7.273**	**60,2**	**16.544**	**65,4**	**127,5**
Electricidad, Gas y Agua	334	2,8	190	0,8	-43,1
Hoteles y Restaurantes	97	0,8	387	1,5	299,0
Comercio	-	-	489	1,9	-
Transporte, Comunicaciones y Almacenamiento	2.731	22,6	8.209	32,5	200,6
Finanzas	4.003	33,1	6.275	24,8	56,8
Actividades Empresariales	62	0,5	744	2,9	1.100,0
Otros Servicios	46	0,4	250	1,0	443,5
Total	**12.085**	**100,0**	**25.284**	**100,0**	**109,2**

Fuente: UNCTAD (2005)

Nota: Las fusiones y adquisiciones (M&A) son *Cross-Border* o flujos que traspasan las fronteras nacionales donde se transfieren o incorporan activos ya existentes, en contraposición al *greenfield investment.*

amenaza seria a las exportaciones para algunos países de la región (ver Agosín *et al*, 2004; y Santiso *et al*, 2006 entre otros). Asimismo han surgido dudas acerca del grado de competencia y desvío de IED hacia el país oriental *vis-a-vis* aquella que podría destinarse a Latinoamérica (ver Chantasasawat *et al*, 2004). Finalmente, otro efecto indirecto que resulta fundamental para explicar el boom exportador que están experimentando algunos países de América Latina, se vincula a la creciente demanda de productos primarios y manufacturas de origen agrícola por parte del país oriental, que mantiene elevadas las cotizaciones de las principales *commodities.*

Durante el período 1990-1995, la IED proveniente de China se concentró en el sector primario (Kuwuyama y Mattos, op.cit.). Tal es el caso del mineral de hierro en Brasil y Perú, y del cobre en Chile. También algunas inversiones de China en Brasil se orientaron hacia la silvicultura y la producción de madera, en tanto que en la Argentina también lo hicieron hacia el sector pesquero.

Si bien los recientes flujos de IED china a América Latina resultaron marginales en relación al intercambio comercial, la mitad de la inversión extranjera china al mundo en 2004 se dirigió a la región (ver Jenkins *op cit*). En concordancia con lo observado en la etapa 1990/5, la misma se concentró primordialmente en bienes primarios, minerales y petróleo, siguiendo una estrategia del tipo *resource seeking.* En relación a los países receptores, Brasil, Chile, Perú y Venezuela resultaron los principales destinatarios junto con México, que ha logrado captar inversiones en la industria manufacturera.

En contraste, la IED de los países de la región en China redunda en valores marginales, siendo Brasil el principal jugador, dada la conformación de joint-ventures para la fabricación de aeronaves de EMBRAER (ver Paiva Abreu, 2005).

Finalmente, Taiwán también resultó otra fuente de IED para América Latina, especialmente durante el período 1990-1995, cuando efectuó inversiones por un total de 2.600 millones de dólares. Dicha cifra, que equivalió casi al 30% de su inversión externa total, se orientó fundamentalmente hacia los servicios bancarios, seguros y transporte.

Tal como se describió anteriormente, la presencia de IED asiática en Latinoamérica ha sido –y es– relativamente exigua.[3] Según Ocampo (2001), una posible explicación para ello se enfoca en las características particulares del desarrollo industrial del Este asiático, que sigue un patrón del tipo *flying geese* o *bandada de gansos.* Dicho paradigma, postulado originalmente por Akamatsu (1962), se basa en el concepto de ventajas comparativas dinámicas y describe un proceso gradual de reasignación regional de la producción entre países. Las naciones más desarrolladas –líderes de la bandada– transfieren la producción de bienes intensivos en mano de obra a las economías de menor desarrollo relativo de la propia región -que ocupan la retaguardia de la formación- para especializarse en la producción intensiva en conocimiento y desarrollo tecnológico (ver Kasahara, 2004).

Consecuentemente, bajo este paradigma, se constituyen fuertes vínculos comerciales entre las naciones vecinas, facilitados por la inversión intrarregional, que funciona como *disparador* de la difusión tecnológica. Según UNCTAD (2005) buena parte de los flujos de IED que van a Asia se origina en la propia región, dato que demuestra el alto grado de dependencia de los capitales regionales en el proceso de desarrollo industrial asiático, y en la promoción del comercio intrarregión.

[3] Según las estadísticas de IED consolidadas para América Latina de CEPAL (2006), los flujos de inversión asiática resultan tan bajos que son incorporados a la categoría "Otros". Desde la perspectiva de los principales inversores asiáticos, Japón, China y Corea, el stock de IED en Latinoamérica –excluyendo a los paraísos fiscales– nunca ha superado el 7% del total en cada uno de ellos (Ministry of Finance, Japan; Ministry of Commerce of China (2003) y CEPAL (2006), respectivamente).

3.2 La relación comercial de bienes entre América Latina y Asia

Los países de América Latina reflejan un comercio global (importaciones más exportaciones) del orden de los 800 mil millones de dólares anuales. A diferencia de los años '90, el mantenimiento en la región de tipos de cambio *más altos* –en relación a la década pasada– y buenos términos del intercambio, han posibilitado no sólo un crecimiento mayor de las exportaciones que las importaciones, sino también un cambio en el signo de la balanza comercial con el mundo –pasando de ser deficitaria a superavitaria en los últimos años–.

En efecto, y tal como se desprende del *Cuadro 3*, las exportaciones totales de América Latina se expandieron en promedio un 15% entre 1998-2000 y 2001-2003, mientras que las importaciones solamente lo hicieron en poco menos del 2%. Por su parte, el saldo del intercambio, que en la etapa 1998-2000 arrojaba un déficit promedio anual del orden de los 10.100 millones de dólares, observó un resultado positivo en el período 2001/3, de aproximadamente 28.300 millones de dólares al año. Este superávit se amplió aún más en el último bienio.

Del cuadro también se aprecia que los flujos de comercio intrarregional –como proporción del total– se mantuvieron estables en torno al 14% en ambos períodos analizados. Asimismo, tanto las ventas como las compras globales de América Latina denotan cierta concentración en el mercado estadounidense, fenómeno que se ve en cierta medida amplificado debido a la participación de México en la muestra.

En relación con Asia, se destaca un fuerte incremento de los lazos bilaterales en los últimos años. De esta forma, las exportaciones regionales a Asia aumentaron un 34% entre los períodos 1998-2000 y 2001-2003 (comparando 2004 con este último, el aumento es superior al 50%). Gran parte de este fenómeno –como se ha mencionado– obedece al fuerte crecimiento de China e India, y su mayor demanda de materias primas, que ha generado no sólo un aumento de los volúmenes exportados por parte de la región, sino una fuerte revalorización de las *commodities* primarias.

En este sentido, Kosacoff *et al* (2007) han estimado que el aumento del valor exportado al mundo por la región entre 2003 y 2006, a una tasa anual de poco más de 20%, se explica por un incremento del 8,3% en cantidades y 12,3% en precios.

Cuadro 3. Latinoamérica (LA) - Comercio con el mundo, 1998-2005

	1998-2000		2001-2003		2004		2005		Var. 98-00/01-03	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Exportaciones										
Intra LA	40.330	14,3	38.955	11,9	53.958	12,6	53.712	13,4	-1.375	-3,4
UE-25	31.418	11,1	34.085	10,4	45.584	10,6	39.091	9,7	2.667	8,5
EE.UU.	162.522	57,4	188.760	57,9	212.888	49,5	224.406	56,0	26.238	16,1
Asia	21.095	7,5	28.349	8,7	44.350	10,3	37.829	9,4	7.254	34,4
Mundo	282.927	100,0	326.208	100,0	429.762	100,0	400.981	100,0	43.282	15,3
Importaciones										
Intra LA	42.096	14,4	41.738	14,0	59.952	16,4	47.152	13,2	-359	-0,9
UE-25	43.026	14,7	39.980	13,4	46.325	12,7	46.790	13,1	-3.046	-7,1
EE.UU.	145.018	49,5	137.574	46,2	143.422	39,2	144.470	40,4	-7.445	-5,1
Asia	38.731	13,2	52.258	17,5	78.906	21,6	84.087	23,5	13.528	34,9
Mundo	293.044	100,0	297.861	100,0	365.637	100,0	357.206	100,0	4.817	1,6

Fuente: Elaboración propia en base a UN Comtrade.

Cuadro 4. Latinoamérica (LA) - Comercio con Asia por grandes rubros, 1998-2003

	1998-2000		2001-2003		Var. 98-00/ 01-03	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Exportaciones						
Bs. de Capital	1.156	5,5	1.372	4,8	217	18,8
Bs. de Consumo	297	1,4	482	1,7	185	62,5
Alimentos	6.617	31,4	8.545	30,1	1.928	29,1
Combustibles	740	3,5	2.009	7,1	1.269	171,4
Otros Bienes	20	0,1	37	0,1	17	85,9
Ins. Industriales	11.915	56,5	15.261	53,8	3.346	28,1
Eq.Transporte	351	1,7	642	2,3	291	83,0
Total	**21.095**	**100,0**	**28.349**	**100,0**	**7.254**	**34,4**
Importaciones						
Bs. de Capital	15.287	39,5	26.020	49,8	10.733	70,2
Bs. de Consumo	5.316	13,7	6.840	13,1	1.524	28,7
Alimentos	463	1,2	487	0,9	23	5,1
Combustibles	1.590	4,1	2.333	4,5	743	46,7
Otros Bienes	2.198	5,7	647	1,2	-1.550	-70,5
Ins. Industriales	8.466	21,9	10.311	19,7	1.845	21,8
Eq.Transporte	5.410	14,0	5.619	10,8	209	3,9
Total	**38.731**	**100,0**	**52.258**	**100,0**	**13.528**	**34,9**

Fuente: Elaboración propia en base a UN Comtrade.

A diferencia de lo observado en el intercambio total, las importaciones de América Latina desde Asia crecen por encima del ritmo de las exportaciones a esa región (120% vs. 80% entre 2001-2003 y 2005), configurando un escenario comercial bilateral sistemática y crecientemente desequilibrado en favor de Asia.

Como consecuencia de esta performance relativa, la importancia de Asia como país proveedor de América Latina se incrementa casi 10 puntos porcentuales entre 1998-2000 y 2005, pasando de representar el 13% de las compras al mundo al 23,5% en 2005. Si bien Asia también gana significatividad como destino de los productos latinoamericanos, sólo lo hace en 2 puntos porcentuales en dicho período, pasando del 7,5% de las ventas totales al 9,4% en 2005.

En cuanto a la composición del comercio con la región asiática, expuesta en el *Cuadro 4*, se observa la configuración de un típico patrón de intercambio Norte-Sur, donde las exportaciones asiáticas a la región se hayan concentradas en bienes de capital –y en menor medida, en bienes de consumo, intermedios y equipos de transporte–, en tanto que las ventas de América Latina se concentran en alimentos y materias primas industriales (insumos básicos difundidos).

4. Inversión y comercio: Asia y la Argentina

4.1 La Argentina: La inversión asiática en el marco de un fuerte incremento de la IED

Durante la década del '90 la entrada de IED en la Argentina cobró notoria importancia. En efecto, si durante toda la década de 1980 la Argentina había recibido U$S 5.860 millones en concepto de IED, entre 1990 y 1999 dicho monto alcanzó una cifra once veces mayor –U$S 67.624 millones–. (López y Chudnovsky, 2000).

Cuadro 5. Argentina - Posición de IED total por país emisor, 1992-2004

Sector	1992-1996		1997-2001		2002-2004	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Europa	**9.183**	**38,6**	**28.656**	**49,7**	**25.810**	**54,5**
Alemania	1.052	4,4	1.818	3,2	1.419	3,0
España	1.463	6,2	10.526	18,3	11.020	23,3
Francia	1.624	6,8	4.144	7,2	2.929	6,2
Italia	1.075	4,5	2.209	3,8	1.259	2,7
Países Bajos	1.783	7,5	5.073	8,8	3.589	7,6
Reino Unido	975	4,1	2.342	4,1	1.503	3,2
Otros	1.212	5,1	2.544	4,4	4.092	8,6
América del Norte	**8.434**	**35,5**	**16.674**	**28,9**	**12.348**	**26,1**
Estados Unidos	7.481	31,5	14.987	26,0	10.911	23,0
Otros AN	953	4,0	1.687	2,9	1.437	3,0
América Central y Caribe	**2.998**	**12,6**	**5.963**	**10,3**	**2.733**	**5,8**
América del Sur	**2.266**	**9,5**	**5.240**	**9,1**	**5.477**	**11,6**
Chile	1.188	5,0	3.108	5,4	2.148	4,5
Otros	1.078	4,5	2.132	3,7	3.329	7,0
Otras Regiones	**879**	**3,7**	**1.135**	**2,0**	**975**	**2,1**
Total	**23.760**	**100,0**	**57.667**	**100,0**	**47.342**	**100,0**

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI)

En términos relativos, la IED acumulada entre 1992 y 1999 representó 3% del PIB y casi 15% de la Inversión Bruta en Capital Fijo. El récord de IED se observó en el año 1999, debido al traspaso accionario de YPF, alcanzando un ingreso total de 24.000 millones de dólares. Sin embargo, aquellos niveles de inversión extranjera directa mermaron de manera significativa a raíz de la crisis de 2001. Entre 2002 y 2006, la IED acumulada representó el 2%/2,6 % del PIB, alcanzando su valor máximo de más de 5.600 millones de dólares en 2006.

En relación a las modalidades de ingreso durante buena parte de la década una porción importante de los ingresos de IED correspondió a operaciones de privatizaciones de servicios públicos. Paralelamente, creció el peso de las adquisiciones de firmas privadas existentes como modalidad de ingreso de IED. Así, en 1992-1993 las adquisiciones (*cambio de manos* en la terminología de las estimaciones oficiales) de empresas privadas fueron algo menos de un 7% de la IED total, en el bienio 1997-1999 dicha modalidad representó alrededor del 50% de la IED.

Finalmente, entre las fuentes de financiamiento de la IED predominaron los aportes de capital "que alcanzan casi al 56% de la IED no ligada a *cambios de manos* y al 24% del total de la IED ingresada entre 1992 y 1999". (López y Chudnovsky *op.cit*.).

En cuanto al origen geográfico de la IED, puede observarse en el *Cuadro 5* la preponderancia de Europa como principal inversor en la Argentina, verificándose una gran diversificación entre los países pertenecientes a dicho continente. Dicha composición se ve modificada a partir de la compra de YPF por parte de la española Repsol; como consecuencia de esta operación, España se convirtió en la principal fuente geográfica de IED en el período comprendido entre 2002 y 2004, seguida muy de cerca por Estados Unidos.

Del último cuadro, también se desprenden otra serie de tendencias importantes. En primer lugar, los Estados Unidos como inversor han perdido relevancia a lo largo de la década pasada y los primeros años de la presente. Y en segundo término, aunque resulte quizás más relevante para las implicancias de este documento, la región asiática resultó muy poco relevante para la Argentina, al punto que no aparece en las estadísticas nacionales como origen geográfico separado de *Otras Regiones*, que no superaron el 4% del total (incluyendo África y Oceanía).

Con respecto a los sectores de destino, los Servicios resultaron el principal depositario de las inversiones extranjeras a lo largo del período descripto (entre 40% y 46% del total), seguidas de la Industria Manufacturera (31% y 37%) y el Petróleo (15% y 27%) *(ver Cuadro 6)*. Sin embargo, la agregación de los flujos a stocks del esquema anterior, sin dudas modifica el análisis. Autores como Bouzas y Chudnovsky (2004), entre otros, analizan los flujos en períodos más cortos (aunque no siempre más representativos de la tendencia global encontrada durante la década pasada). Dichos autores, exhiben evidencia que establece, por ejemplo, la preeminencia del sector petrolero en los flujos totales de IED, acaparando en promedio entre 1999 y 2002, un 60%-67% de la inversión extranjera directa total.

De forma más desagregada, otros subsectores han sido importantes destinatarios de la IED en la Argentina durante el período 1992-2004. Dentro de la Industria Manufacturera, los Alimentos, Bebidas y Tabaco obtuvieron entre un 9% y 11% del total, mientras que los Químicos, Caucho y Plástico conservaron una proporción similar. Entre los Servicios, se destacan dos subsectores. En primer lugar, Electricidad, Gas y Agua, que recibió entre un 10% y 16% del total. Y finalmente, Transporte y Comunicaciones (9% y 11%), y Bancos (entre 6% y 9%).

En lo que hace a las inversiones asiáticas en la Argentina, a pesar de los exiguos valores que registró durante los últimos quince años, la misma reviste importancia por los vínculos asociados al comercio en ciertos sectores, tópico que se abordará en las próximas páginas. Ante la falta de estadísticas oficiales de las inversiones asiáticas en la Argentina, el análisis procedente se centrará en datos de IFE (Inversión de Firmas Extranjeras) obtenidos del Centro de Estudios para la Producción (CEP). Dicha base de datos se construyó a partir de anuncios públicos de inversión en la Argentina, razón por la cual pueden existir diferencias con las estadísticas oficiales de IED proporcionadas por la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI).

Tal como exhibe el *Gráfico 1*, la IFE proveniente de Asia parecería tomar ímpetu recién a partir de 1995, hecho que verifica la baja participación de la región en la primera ola de privatizaciones iniciadas a principios de la década pasada. Entre tal fecha y 1997, se registra un sustancial crecimiento de los flujos de IFE asiática, culminando en el máximo histórico de aproximadamente 310 millones de dólares (0,3% de la IFE total). Si bien de manera errática, la tendencia fue hacia la baja hasta el 2004, año a partir del cual se observa un fuerte crecimiento a valores similares a los de 1997, de alrededor de 300 millones de dólares.

En cuanto al sector de destino, puede observarse una presencia exclusiva de las inversiones en servicios durante el bienio 1990-1991. Sin embargo, el resto del período analizado se caracteriza por una tendencia dominada por los flujos destinados a los sectores comercializables, especialmente entre 1995 y 2001. Contrariamente a lo esperado, una parte sustancial de los flujos de IFE posteriores a la devaluación, fue destinada a los Servicios.

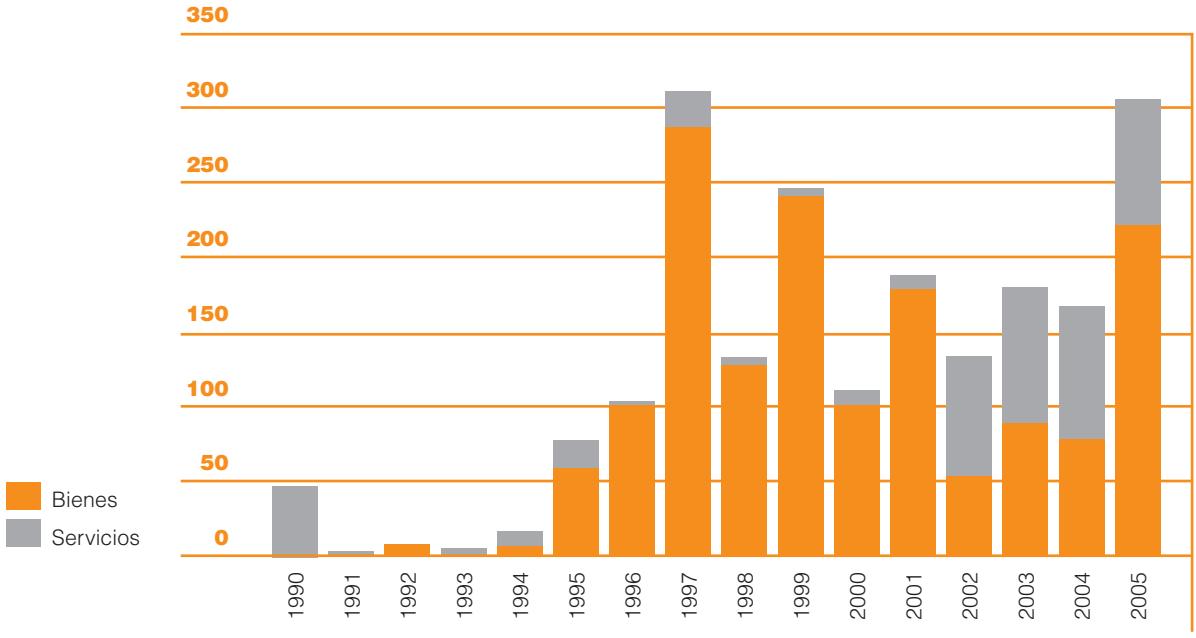
En el *Cuadro 7,* podemos observar las tendencias de forma más desagregada. Como se mencionó, el lustro 1990-1995 se caracterizó por inversiones destinadas al sector servicios (76% del total), donde se destacan telefonía (67%), transporte marítimo (5%) y hoteles y restaurantes (4%). En el sector de bienes comercializables, la Industria Manufacturera es liderada por el sector automotor (con un 9% del total), mientras que el sector primario conservó igual porcentaje, destinado a Petróleo, Gas, y Pesca.

Cuadro 6. Argentina - Posición de IED por sector de destino, 1992-2004

Sector	1992-1996		1997-2001		2002-2004	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Petróleo	3.626	15,8	12.000	19,7	12.892	27,2
Minería	219	0,8	958	1,8	507	1,1
Industria Manufacturera	8.866	37,1	18.279	32,5	15.012	31,7
Alimentos, bebidas y tabaco	2.711	11,1	5.091	9,0	4.105	8,7
Textil y curtidos	51	0,2	234	0,4	159	0,3
Papel	540	2,2	1.367	2,5	935	2,0
Química, caucho y plástico	2.567	10,8	5.263	9,2	4.597	9,7
Cemento y cerámicos	391	1,7	719	1,3	586	1,2
Metales comunes y elab. de metales	562	2,3	1.344	2,4	1.600	3,3
Maquinarias y equipos	625	2,7	1.175	2,1	682	1,5
Industria automotriz y eq. de transporte	1.418	6,1	3.086	5,6	2.349	4,9
Servicios	11.049	46,5	26.430	45,8	18.931	39,9
Electricidad, Gas y Agua	3.875	16,2	7.753	13,7	4.633	9,8
Comercio	944	3,8	2.594	4,5	2.896	6,2
Transporte y Comunicaciones	2.566	11,0	5.323	9,2	4.375	9,3
Bancos	2.125	8,9	6.160	10,8	2.660	5,6
Otros	1.541	6,4	4.600	7,9	4.367	9,1

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (DNCI)

Gráfico 1. IFE asiática en la Argentina por sector, 1990-2005 (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a CEP

Cuadro 7. Stock de IFE asiática en la Argentina por sector de destino, 1990-2005

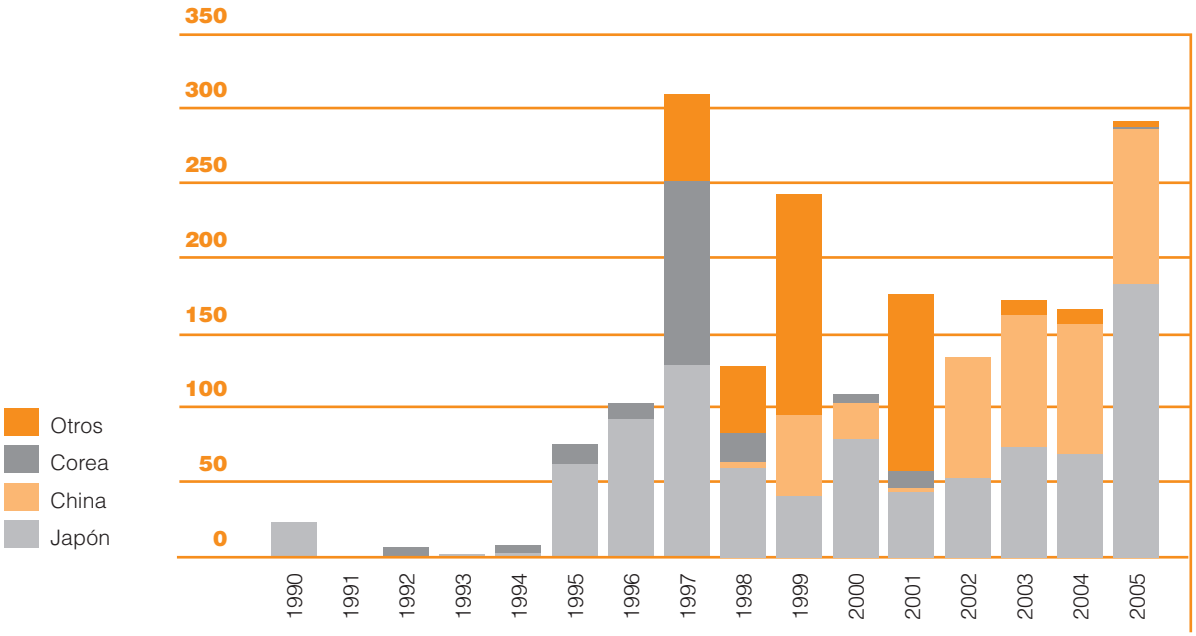
Sector	1990-1995		1996-2001		2002-2005	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
Bienes	17,0	24,1	475,5	66,9	762,8	56,5
Primarios	6,1	8,6	23,6	3,3	22,2	1,6
Ganadería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,1
Pesca	1,6	2,3	18,4	2,6	16,8	1,2
Petróleo y Gas	4,5	6,3	5,2	0,7	4,0	0,3
Agricultura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,1
Industria Manufacturera	10,9	15,5	452,0	63,6	740,6	54,9
Bebidas	0,0	0,0	4,6	0,6	13,2	1,0
Lácteos	0,0	0,0	10,6	1,5	12,6	0,9
Molinería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Textiles	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3	0,4
Agroquímicos	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	0,2
Petroquímica	1,5	2,1	35,5	5,0	66,7	4,9
Productos de Caucho	0,0	0,0	2,9	0,4	24,0	1,8
Minerales metalíferos	1,4	2,1	22,8	3,2	44,0	3,3
Maquinaria y Equipo	0,0	0,0	67,3	9,5	80,2	5,9
Electrónicos y Electrodomésticos	1,7	2,4	132,2	18,6	154,5	11,4
Automotores	6,1	8,6	140,7	19,8	268,1	19,9
Autopartes	0,2	0,3	35,5	5,0	69,2	5,1
Servicios	53,5	75,9	235,6	33,1	586,3	43,5
Comercio	0,0	0,0	0,0	0,0	194,3	14,4
Hoteles y Restaurantes	2,9	4,2	18,1	2,5	24,0	1,8
Otros Servicios	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5	0,4
Rutas y caminos	0,0	0,0	46,7	6,6	50,1	3,7
Servicios de Telefonía	47,2	67,0	46,6	6,6	40,2	3,0
Terminales de Transporte	0,0	0,0	98,7	13,9	235,7	17,5
Transporte Aéreo	0,0	0,0	1,7	0,2	8,8	0,7
Transporte Marítimo	3,3	4,7	7,1	1,0	5,9	0,4
Transporte Terrestre	0,0	0,0	16,8	2,4	16,0	1,2
Turismo	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	0,4
Total	70,5	100,0	711,1	100,0	1.349,1	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CEP

Sin embargo, esta tendencia se ve modificada durante el período 1996-2001, donde el stock de IFE pasó a concentrarse en la industria manufacturera con un 66% del total. Dicha cifra se explica básicamente por las inversiones en el sector Automotor, en Electrónica y Electrodomésticos (donde ambos aportaron aproximadamente un 20%) y Maquinaria y Equipo, que contribuyó con el 10% del stock de IFE total proveniente de Asia. En relación al resto de los sectores, los servicios explicaron el 33% del stock de IFE global. Así aparecieron inversiones destinadas a infraestructura, tales como Terminales de Transporte (14%) y Rutas y Caminos (7%).

Finalmente, el período 2002-2005 evidenció una recuperación de las inversiones provenientes de Asia en el sector servicios, que creció al 43% del stock total de IFE. Esto se debe a los emprendimientos detectados en Terminales de Transporte (explicaron el 18% del total) y Comercio (14%). Dentro de la Industria de Manufacturas, los mismos sectores que dominaron durante el período anteriormente mencionado, fueron los que siguieron acaparando una participación sustantiva. Esto es especialmente válido para el sector Automotor, que mantuvo su cuota cercana al 20% del stock total de IFE.

Gráfico 2. IFE asiática en la Argentina por origen geográfico 1990-2005 (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a CEP

En cuanto a los orígenes por país de la IFE asiática, puede observarse que los principales flujos de inversión provienen básicamente de tres países (en orden de importancia): Japón, China y Corea *(ver Gráfico 2)*. Durante todo el período descripto, las inversiones niponas explicaron mayoritariamente el stock de IFE asiática en la Argentina. Solamente a partir de 1997, con la irrupción de otros países como Malasia, Japón disminuyó su participación por debajo del 60%.

Siguiendo a Japón, otro país que mantuvo una alta participación en el ingreso de IFE desde Asia es Corea. A partir de 1992, Corea contribuyó –decrecientemente– al stock de IFE entre un 20% y 8% aproximadamente. Malasia y Filipinas realizaron inversiones por primera vez en 1997 y 1998, respectivamente, mientras que Hong Kong hizo lo propio a partir de 2001. La aparición de China como inversor data de 1999 según el CEP, aunque su explosiva dinámica resultó tal que dominó los flujos de IED entre el 2002 y 2004, convirtiéndose en el segundo inversor asiático en importancia, detrás de Japón.

4.2 Descripción del intercambio comercial

La relación comercial de la Argentina con los países asiáticos (importaciones más exportaciones) representa actualmente el 14% de su intercambio total con el mundo. En los últimos quince años, las exportaciones a Asia Pacífico se multiplicaron por cinco, de 1.163 a 5.635 millones de dólares, tasa superior a la observada en la dinámica de las ventas totales al mundo durante dicho período (que se expandió poco más de tres veces).

Como consecuencia de ello, la participación relativa de la región asiática como destino de exportación de los productos argentinos aumentó de 9,4% al 14%. Dicho fenómeno puede explicarse fundamentalmente por el aumento de las ventas a China a partir del año 2000, las cuales se vieron incrementadas de 796 a 3.154 millones de dólares en 2005. *(Ver Cuadro 8)*. En este sentido, tal como afirman Kosacoff *et al* (2007), el incremento de los precios de los productos primarios influyó fuertemente en el desempeño exportador argentino reciente. Según sostienen estos autores, el incremento anualizado de las exportaciones entre 2003 y 2006 (cercano al 16%) se explica por una suba del 6% en precios y del 10% en cantidades.

Asimismo, un tercio de las exportaciones a Asia Pacífico durante 2005, se destinó a los países que también pertenecen a ASEAN[4], mientras que Japón perdió peso específico en la relación bilateral, acaparando solamente el 0,7% de las ventas argentinas al mundo. Del lado de las importaciones, la participación de Asia Pacífico en el total parte del 9,4% en 1990, para aumentar a 13,1% en 2005. Visto en términos absolutos, las compras desde Asia crecieron diez veces en este lapso, pasando de 383 millones de dólares en 1990 a 3.758 millones en 2005.

De forma más desagregada, puede observarse en las compras externas un patrón geográfico similar al de las exportaciones *(Cuadro 9)*. En 2005, China explica dos tercios de las compras provenientes de la región (7,8% del total), mientras que Japón y ASEAN acaparan el resto. Asimismo, la nación nipona disminuyó su importancia como proveedor de la Argentina entre los años 2000 y 2005, cayendo su participación de mercado de 4% a 2,7%, al tiempo en que los países de ASEAN lograron aumentarla de 2,3% a 2,8%, reafirmando una tendencia que se observa desde principios de la década pasada.

En relación con los productos de exportación, se observa en el *Cuadro 10* que ya en 1995 existía una fuerte concentración en las ventas destinadas a Asia Pacífico en pocos productos. En efecto, las principales diez partidas arancelarias acaparaban unos 1.335 millones de dólares, lo que representaba aproximadamente dos tercios de las exportaciones totales. Entre ellas, se destacaban los productos primarios (moluscos, maíz, algodón, trigo y porotos de soja) y las manufacturas de origen agrícola (cueros, aceite de soja y residuos de soja).

Asimismo, se puede observar que más del 30% de las ventas al mundo de productos tales como cueros, moluscos, algodón y aluminio eran destinadas a la región. Particularmente, China resultaba un importante mercado para la exportación de trigo, tubos de acero, y porotos de soja (con un 36%, 45% y 32%, respectivamente, del total destinado a la región); lo mismo podría decirse para los moluscos y el aluminio en bruto (21% y 92%, respectivamente) en el caso de Japón.

En cuanto a la composición de las ventas a Asia Pacífico en 2005, el patrón de las exportaciones a dicha región presenta una concentración mucho más elevada que la observada diez años atrás. Así, las primeras tres partidas arancelarias, provenientes del complejo oleaginoso, han reportado ingresos por un valor superior a 3.500 millones de dólares, lo que representa el 65% de las ventas a la región durante el año mencionado. Esto se debe principalmente al fuerte crecimiento de las ventas de porotos de soja (de 68 a casi 2.000 millones de dólares), aceite de soja (de 123 a 862 millones) y residuos de soja (de 84 a 814 millones).

Por otra parte, cabe destacar la importancia de la región asiática como demandante de algunos de estos productos. Tal es el caso de los porotos de soja, donde más del 85% de las ventas al mundo se destinan a Asia Pacífico; seguido por el aceite de soja y los cueros, que representan más del 35% de las exportaciones al mundo.

En términos de la distribución por país socio, China se presenta como el principal demandante. Esto se verifica especialmente para los porotos y el aceite de soja (más del 80%), cueros (43%), minerales de cobre (38%), tubos sin costura (31%) y cueros depilados (30%).

[4] Los países agrupados en la denominación *Asia Pacífico*, que también pertenecen a ASEAN (a los cuales no referiremos de aquí en más como "ASEAN") son Brunei, Filipinas, Camboya, Indonesia, Malasia, Singapur, Thailandia y Vietnam.

Consiguientemente, puede decirse que el grueso de las exportaciones recientes a Asia, están concentradas en productos primarios (agrícolas y en mucho menor medida minerales) y manufacturas agrícolas, motorizadas por la demanda de China.

Por el lado de las importaciones, en 1995 los diez principales productos acaparaban cerca del 30% de las importaciones provenientes de Asia, por un total de 650 millones de dólares *(ver Cuadro 11)*. Se destacaban las unidades de procesamiento de datos, los aparatos para telefonía y sus accesorios y piezas, y los equipos de transporte (de personas y mercaderías, y motocicletas). En cuanto a la región como proveedora de dichas partidas, se observa que las importaciones de aparatos de radiotelefonía (74%), juguetes (78%), lámparas y tubos electrónicos (61%), caucho natural (91%) y motocicletas (71%) observaban una elevada participación de Asia

Cuadro 8. Exportaciones argentinas por destino geográfico, 1990-2005

Destino	1990		1995		2000		2005	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
MERCOSUR	1.833	14,8	6.770	32,3	8.391	31,9	7.559	18,8
Resto de ALADI	974	7,9	2.702	12,9	3.641	13,8	6.559	16,4
NAFTA	2.068	16,7	2.030	9,7	3.708	14,1	5.756	14,4
UE-25	3.361	27,2	4.545	21,7	4.761	18,1	6.839	17,1
Asia Pacífico	**1.163**	**9,4**	**2.099**	**10,0**	**2.054**	**7,8**	**5.635**	**14,0**
China	241	2,0	286	1,4	796	3,0	3.154	7,9
Japón	395	3,2	457	2,2	379	1,4	284	0,7
Corea	50	0,4	133	0,6	151	0,6	344	0,9
Malasia	125	1,0	259	1,2	242	0,9	420	1,0
Indonesia	92	0,7	167	0,8	70	0,3	370	0,9
Taiwán	47	0,4	207	1,0	64	0,2	107	0,3
Hong Kong	59	0,5	288	1,4	87	0,3	142	0,4
Resto Asia Pacífico	153	1,2	302	1,4	245	0,9	765	1,9
Resto del Mundo	2.954	23,9	2.817	13,4	3.786	14,4	7.759	19,3
Total	12.353	100,0	20.963	100,0	26.341	100,0	40.107	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CEP.

Nota: Asia Pacífico es Brunei, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Taiwán, Thailandia y Vietnam. Bajo esta denominación usualmente no se incluye a Japón, China y Corea, que incluimos allí por motivos de presentación.

Cuadro 9. Importaciones argentinas por origen geográfico, 1990-2005

Origen	1990		1995		2000		2005	
	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%	Mill. US$	%
MERCOSUR	833	20,4	4.594	22,8	7.162	28,3	10.905	38,0
Resto de ALADI	396	9,7	881	4,4	872	3,4	1.009	3,5
NAFTA	969	23,8	4.857	24,1	5.622	22,2	4.952	17,3
UE-25	1.153	28,3	6.094	30,3	5.919	23,4	4.832	16,8
Asia Pacífico	**470**	**11,5**	**1.732**	**8,6**	**2.830**	**11,2**	**3.758**	**13,1**
China	31	0,8	607	3,0	1.156	4,6	2.237	7,8
Japón	181	4,4	710	3,5	1.006	4,0	788	2,7
Corea	87	2,1	362	1,8	533	2,1	411	1,4
Thailandia	0,8	0,0	51	0,3	134	0,5	320	1,1
Resto Asia Pacífico	171	4,2	415	2,1	668	2,6	733	2,6
Resto del Mundo	343	8,4	1.964	9,8	2.875	11,4	3.232	11,3
Total	4.077	100,0	20.122	100,0	25.280	100,0	28.688	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a CEP.

Cuadro 10. Principales exportaciones destinadas a Asia, 1995 - 2005

Año	Partida	Descripción	Mill. US$	% Acum. Lista 10 Princ	% Asia / Expo Total	Destino dentro de Asia Pacífico			
						% China	% Corea	% Japón	% Resto Asia
1995	4104	Cueros y pieles de bovino o equino	262,0	12,5	29,6	2,0	0,9	0,5	96,7
	0307	Moluscos	204,6	22,2	81,7	2,3	14,9	41,4	41,4
	1005	Maíz	155,8	29,6	22,8	23,8	1,8	5,5	69,0
	5201	Algodón sin cardar ni peinar	147,5	36,7	34,1	18,3	0,5	1,0	80,1
	1507	Aceite de soja	123,0	42,5	13,0	20,6	0,0	0,0	79,4
	7601	Aluminio en bruto	117,8	48,1	63,0	0,0	7,3	92,7	0,1
	1001	Trigo y morcajo	95,4	52,7	9,5	35,8	0,0	0,0	64,2
	2304	Tortas y demás residuos de soja	84,5	56,7	8,3	12,0	23,6	13,4	51,1
	7304	Tubos sin costura, de hierro o acero	76,4	60,3	24,3	45,6	6,0	0,0	48,4
	1201	Porotos de soja	68,5	63,6	12,8	32,0	0,0	0,3	67,7
2005	1201	Porotos de soja	1.961,2	34,8	85,4	88,1	0,0	0,0	11,9
	1507	Aceite de soja	862,1	50,1	38,4	82,6	13,3	0,0	4,1
	2304	Tortas y demás residuos de soja	814,0	64,5	21,4	0,4	9,7	1,4	88,5
	2603	Minerales de cobre y sus concentrados	257,5	69,1	33,8	38,8	18,7	22,9	19,6
	1005	Maíz	250,1	73,6	18,3	0,3	7,1	2,6	90,0
	2709	Aceites crudos de petróleo	189,4	76,9	7,5	100,0	0,0	0,0	0,0
	4104	Cueros y pieles de bovino o equino	183,7	80,2	34,5	43,8	4,9	2,4	48,9
	7304	Tubos sin costura, de hierro o acero	144,5	82,7	17,2	31,3	8,7	0,1	59,9
	4107	Cueros y pieles depilados	103,0	84,6	38,4	30,2	0,2	0,2	69,4
	7601	Aluminio en bruto	99,7	86,3	29,9	0,0	20,3	79,1	0,7

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Nota: Asia es conformada por Brunei, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Taiwán, Thailandia, Vietnam.

Pacífico como origen. Asimismo, la distribución por país de las compras provenientes de la región, fue heterogénea. China resultaba un proveedor importante en aparatos de radiotelefonía (40%) y juguetes (90%).

Por su parte, Corea obtenía altas participaciones de mercado en partes de aparatos de telefonía (50%) y lámparas y tubos electrónicos (88%), mientras que Japón la obtenía en vehículos de transporte de personas (73%), mercancías (90%), y motocicletas (59%).

Finalmente, el patrón de las importaciones desde Asia Pacífico durante 2005 resultó similar al encontrado en 1995. En efecto, al igual que durante los años '90, las primeras diez posiciones arancelarias acapararon un 30% de las compras totales provenientes de dicha región, por un total de 1.330 millones de dólares. En este sentido, se reforzó la participación de las unidades de procesamiento de datos y sus partes (un 12% del total), y conservaron importancia los aparatos de radiotelefonía y sus accesorios, y las partes de equipos de transporte.

En otro orden, la importancia de Asia Pacífico como origen de las importaciones, se mantuvo en 47%, promedio que resulta similar al encontrado en 1995. Tanto para las unidades de procesamiento de datos (48%) y sus partes (67%), como para las ferroaleaciones (55%), barcos (85%) y acondicionadores de aire (54%), la región mantuvo una participación de mercado importante en las importaciones desde Asia de dichas partidas. Probablemente, la diferencia más notoria resulta el aumento de la participación de China como proveedor de las principales partidas importadas. Excepto en

Cuadro 11. Principales importaciones desde Asia, 1995 - 2005

Año	Partida	Descripción	Mill. US$	% Acum. Lista 10 Princ	% Asia / Expo Total	Origen dentro de Asia Pacífico			
						% China	% Corea	% Japón	% Resto Asia
1995	8471	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades	145,5	6,2	31,0	9,2	19,2	30,8	40,8
	8527	Aparatos receptores de radiotelefonía	96,9	10,4	74,5	40,6	4,6	7,1	47,7
	8703	Vehículos automóviles para transporte de personas	73,1	13,5	9,4	0,0	24,8	73,5	1,7
	9503	Los demás juguetes	53,9	15,9	78,4	90,5	0,8	0,2	8,5
	8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos	49,4	18,0	14,3	14,7	9,7	57,0	18,6
	8540	Lámparas, tubos y válvulas electrónicos	48,7	20,1	61,2	1,1	88,0	1,0	9,9
	8704	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías.	48,4	22,1	17,1	2,3	7,5	89,5	0,7
	4001	Caucho natural y gomas naturales análogas	47,0	24,2	91,6	0,0	0,0	0,0	100,0
	8711	Motocicletas y triciclos a motor	44,9	26,1	71,7	10,2	22,3	58,6	8,9
	8529	Partes para aparatos de radiotelefonía	44,9	28,0	25,4	9,6	50,9	7,4	32,1
2005	8471	Máquinas automáticas para procesamiento de datos y sus unidades	337,7	7,5	47,7	66,5	5,4	4,5	23,6
	8473	Partes y accesorios para máquinas automáticas para procesamiento de datos	181,5	11,5	67,1	55,2	3,6	19,7	21,5
	8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	163,3	15,2	13,0	3,3	0,9	64,4	31,5
	8525	Aparatos emisores de radiotelefonía	109,7	17,6	9,1	43,0	7,3	20,6	29,1
	8414	Bombas de aire o de vacío	95,8	19,7	33,1	67,0	1,2	15,0	16,8
	2931	Los demás compuestos organo-inorgánicos.	95,3	21,9	35,9	98,0	0,0	0,0	2,0
	8527	Aparatos receptores de radiotelefonía	89,8	23,9	72,5	79,4	0,5	0,3	19,9
	7202	Ferroaleaciones	89,2	25,8	54,9	95,1	4,9	0,0	0,0
	8901	Transatlánticos, barcos para excursiones	85,8	27,8	84,7	0,0	59,7	40,3	0,0
	8415	Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire	81,7	29,6	53,6	37,0	8,8	3,3	50,9

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Nota: La definición de Asia es idéntica a la utilizada en el Cuadro 10.

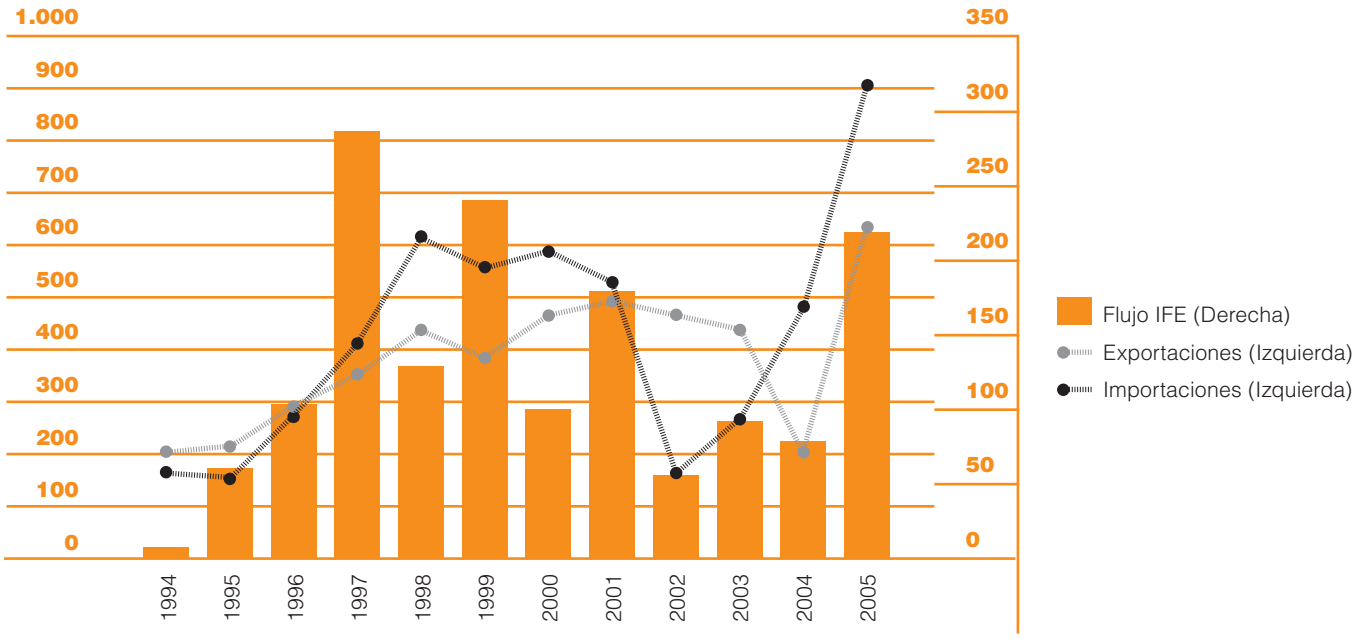
partes de automóviles y barcos, la cuota de mercado china en las compras a la región asiática no bajó del 37%, siendo muy importante en compuestos organo-inorgánicos (98%), receptores de radiotelefonía (79%) y ferroaleaciones (95%).

En definitiva, el comercio bilateral entre Asia Pacífico y la Argentina observa un patrón del tipo Norte-Sur, donde la Argentina exporta materias primas agrícolas e industriales, y Asia le exporta bienes industriales.

4.3 Comercio e inversión de firmas asiáticas en la Argentina

La información del comercio agregado de todas las empresas inversoras asiáticas en la Argentina se presenta de forma esquemática en el *Gráfico 3*. Básicamente, superpone la IFE registrada en sectores transables por parte de dichas firmas, y los flujos comerciales que registraron según el sistema de información de Aduanas. A *prima facie*, las series mantienen un notable parecido, indicando que los flujos de comercio e inversión mantendrían algún grado de correlación.

Gráfico 3. IFE en bienes transables y comercio total de firmas asiáticas en la Argentina 1994-2005 (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Ejercicio econométrico: Modelo gravitatorio para estimar el efecto de la inversión sobre el comercio[5]

La ecuación gravitatoria se desprende del postulado newtoniano, donde la atracción entre dos cuerpos es proporcional al producto de sus masas e inversamente proporcional al cuadrado de la distancia entre ellos. La analogía con los flujos de comercio postula que el intercambio comercial entre dos países es proporcional a su PIB e inversamente proporcional a las barreras al comercio (distancia, protección arancelaria, etc). Otros determinantes corresponden a variables que miden las barreras y lazos culturales, o la existencia de preferencias comerciales. En este caso también se utiliza una variable dicotómica que controla por el comercio intrafirma, y fundamentalmente, una que mide la inversión de la firma, tanto en flujos como en stock (aunque aquí solo comentamos el primero).

Con posterioridad a Linnemann (1966) que resultó pionero en la estimación econométrica de la ecuación gravitatoria aplicada al comercio internacional, otros aportes significativos provienen de Anderson (1979), Krugman (1980), Deardorff (1998). Estos muestran, respectivamente, que la derivación de la ecuación gravitatoria estimable puede encontrar raíces tanto en modelos de competencia monopolística y diferenciación de producto, como en la teoría clásica de ventajas comparativas, *alla* Heckscher-Ohlin.

Para la estimación econométrica LSDV (mínimos cuadrados de variables dummy), se construyó una base de datos en base a información desagregada del comercio e inversión de las empresas inversoras asiáticas en la Argentina, entre 1994 y 2005. En términos generales, el signo de los coeficientes de la ecuación gravitatoria estimada es el esperado. Asimismo, existe un efecto positivo y significativo de las variables dicotómicas MERCOSUR y ALADI en el comercio. Esto indica que las exportaciones a los países de MERCOSUR + ALADI son en promedio ente cuatro y siete veces más grandes que las efectuadas a los países extrazona. Para las importaciones dicho efecto también es positivo y significativo, e indica que las compras originadas en el MERCOSUR (ALADI) son entre cuatro y ocho veces más grandes que las provenientes de extrazona.

En cuanto a las variables de interés, por cada 1% de aumento en el flujo de IFE de las firmas asiáticas, las exportaciones totales de las mismas aumentarían aproximadamente un 0,25%. Tal coeficiente se aloja en el 0,4% para el caso de las importaciones, resultando también significativo. Finalmente, las exportaciones al país de la casa matriz (aproximación al comercio intrafirma) son entre tres y seis veces más grandes que las que se orientan al resto del mundo. En el caso de las importaciones, el alto valor del coeficiente de comercio intrafirma indicaría que estas firmas importan preponderantemente desde el país donde se ubica la casa matriz.

[5] Este box se basa en una versión previa de este documento, disponible en: http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/ponencias/Foro_REDEALAP_2007_05_01_RozembergSaslavsky.pdf

Entre 1994 y 2005, las empresas inversoras asiáticas acumularon exportaciones por un valor de 5.042 millones de dólares, importaron un total de 5.685 millones e invirtieron más de 1.500 millones. Así las compras externas de estas empresas presentan un fuerte incremento entre 1994 y 1998 (aumentaron de poco menos de 200 millones a más de 600 millones de dólares), momento en que la demanda creció significativamente. Posteriormente, entre 1998 y 2001, el crecimiento de las importaciones de estas firmas se desaceleró de manera abrupta, de forma coincidente con el proceso recesivo que experimentó la Argentina en la segunda parte de los '90.

Finalmente, la devaluación de 2002 provocó una marcada contracción de las importaciones efectuadas por estas compañías (que cayeron a menos de 200 millones de dólares), seguida de una notoria recuperación, que contribuyó a registrar el récord histórico en 2005, de 900 millones de dólares. Por su parte, las exportaciones se expandieron más de dos veces entre 1994 y 1998, de 200 a 400 millones de dólares, valor en el que se mantuvieron cercanas hasta 2005. La recuperación de las exportaciones experimentada a partir de tal fecha, culminó en el récord de ventas al extranjero por más de 600 millones.

En otro orden, puede observarse que la balanza comercial de estas empresas resultó deficitaria entre 1996 y 2001. Contrariamente, la devaluación de 2002 impactó de forma positiva en el balance de comercio de dichas firmas debido a la fuerte contracción de las importaciones, registrándose un superávit comercial durante 2002 y 2003. Sin embargo, el comportamiento exportador e importador de estas firmas resulta, tal como veremos, muy heterogéneo según el sector o firma.

Respecto de los sectores involucrados en el comercio, claramente se encuentra una correlación entre la participación en la inversión en bienes comerciables internacionalmente y los flujos comerciales con el resto del mundo. De esta forma, las firmas asiáticas pertenecientes al sector Automotor, conservan la principal cuota de participación tanto en las exportaciones como en las importaciones.

El *Cuadro 12* presenta sintéticamente la composición sectorial del comercio de estas firmas. Tal como se aprecia, las exportaciones de estas empresas durante los años 1995-1996, estuvieron muy concentradas en productos de caucho (casi 90% del total) manufacturados por Bridgestone/Firestone.

En contraste, con el ingreso de Toyota al mercado argentino (las ventas al mundo de las demás firmas del sector resultaron despreciables en relación a las de la marca nipona) una gran proporción de las exportaciones se localizaron a partir de 1997 en el sector automotor (85% para 1997-1998, 69% para 1999-2000 y 79% para 2002-2005). Asimismo, la empresa textil Dusa también participó de las ventas al mundo a partir de 1999, acaparando un 10%-13% del total en distintos períodos.

Por su parte, las importaciones presentaron un panorama más diversificado. En primer lugar, el período 1995-1996 está dominado por las compras externas de las firmas de Electrónica y Electrodomésticos (casi 30% del total), compuesta casi exclusivamente por Sontec, TCL y Dalian International. Maquinaria y Equipo, que en dicho período abarcó el 27% de las importaciones, se explica por la presencia de NEC Corporation.[6] Asimismo, la presencia de Bridgestone/Firestone en Productos de Caucho, que aportó casi el 20% de las importaciones totales, junto con Toyota, Hyundai y Honda en el sector Automotor (14%), completan el panorama sectorial.

[6] Originalmente fue catalogado en la Base de Inversiones bajo Maquinaria y Equipo, aunque el contenido de su comercio sugiere que podría ubicarse en el sector Electrónico.

A partir de 1997, la consolidación de Toyota en el país modificó la estructura de las importaciones del conjunto de las empresas analizadas. Es así que entre 1997-1998 y 2002-2005, la participación en las compras externas totales de dichas compañías creció del 40% al 67%. Los demás sectores, excepto Productos de Caucho (que aumentó su cuota de 13% a 15%), perdieron importancia en el total analizado. En especial, las empresas de Electrónica y Electrodomésticos (pasaron de 30% a 10%), y Maquinaria y Equipo (del 9% a menos del 1%).

De un total comerciado con el mundo de 10.600 millones de dólares entre 1994 y 2005, claramente Toyota aparece como líder, generando en el 2005 poco más del 70% de los intercambios comerciales del conjunto de firmas consideradas *(ver Gráfico 4)*. Asimismo, dicha firma presenta un coeficiente entre el valor de sus exportaciones e importaciones acumuladas de 0,86, muy superior al observado en el resto de las empresas (que en promedio alcanzan 0,16). Para entender mejor esta cifra, también es importante analizar el patrón geográfico de los mercados a los cuales exportan y de los cuales importan.

Del *Gráfico 5* pueden observarse dos hechos de relevancia. En primer lugar, se comprueba que el MERCOSUR (Brasil) es el principal mercado de destino de los productos exportados por estas empresas con una participación superior al 50% en 2005. Y en segundo lugar, que entre los años considerados puede observarse –a excepción de 2005– una importante presencia de exportaciones a otros mercados asiáticos donde no se encuentra localizada la casa matriz. Las exportaciones a la casa central localizada en Asia, se ubicaron en valores muy bajos durante los años considerados.

Asimismo puede observarse en el *Gráfico 6* que las importaciones son realizadas preponderantemente desde el país donde se localiza la casa matriz (casi un 50% entre 1994 y 2002, a excepción de 2005 donde cae al 25%). De esta gráfica también sobresale la importancia del MERCOSUR y del resto de los países asiáticos donde no se ubica la sucursal principal (entre estas dos categorías llegan a casi 70% de las compras externas).

5. Reflexiones finales

Las relaciones comerciales y de inversión entre la Argentina y los países de Asia, si bien aún siguen siendo caracterizadas por una relativa *baja densidad,* han observado un mayor grado de acercamiento a lo largo de los últimos quince años. Tanto los procesos de apertura comercial y del mercado de capitales en la Argentina, como el fuerte crecimiento de las economías asiáticas y su mayor apertura hacia el resto del mundo –en términos comerciales y de inversión–, aparecen como factores que han contribuido a dicha dinámica.

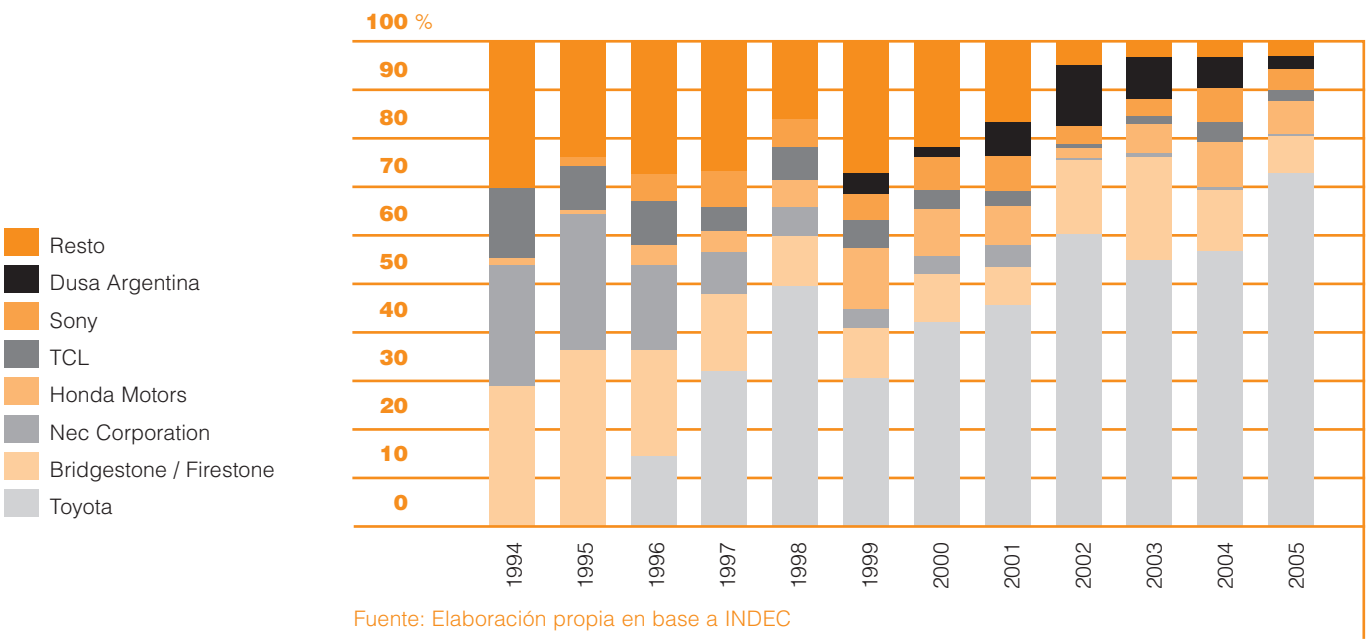
En términos generales, el patrón de intercambio global entre la Argentina y Asia es del tipo Norte-Sur. Mientras la Argentina exporta bienes primarios y materias primas industriales, Asia abastece a nuestro país con productos industrializados –insumos y bienes de consumo o de capital–. Sin embargo, la presencia de firmas asiáticas en la Argentina producto de la IED, no ha contribuido a reforzar definitivamente dicho patrón. Por el contrario, ha fomentado un incipiente crecimiento de algunas exportaciones industriales a nuevos mercados, más allá de su alta concentración regional. De esta forma, los principales productos industriales aportaron más del 5% al total de exportaciones de manufacturas industriales durante el año 2005.

Cuadro 12. Porcentaje del comercio de firmas inversoras asiáticas en la Argentina según sector, 1995-2005 (%)

Sector	Cant. Firmas	1995-1996	1997-1998	1999-2001	2002-2005
Exportaciones					
Automotores	6	0,0	84,4	69,0	79,3
Productos de Caucho	1	87,7	12,7	14,3	9,3
Textiles	1	0,0	0,0	13,8	10,6
Electrónicos y Electrodomésticos	9	10,2	0,1	0,2	0,2
Resto	14	2,1	2,8	2,7	0,6
Importaciones					
Automotores	6	14,1	40,1	47,4	67,4
Electrónicos y Electrodomésticos	9	29,0	30,3	27,9	10,0
Productos de Caucho	1	19,9	13,5	8,0	15,2
Maquinaria y Equipo	1	26,5	8,7	4,6	0,6
Resto	14	10,4	7,4	12,0	6,8

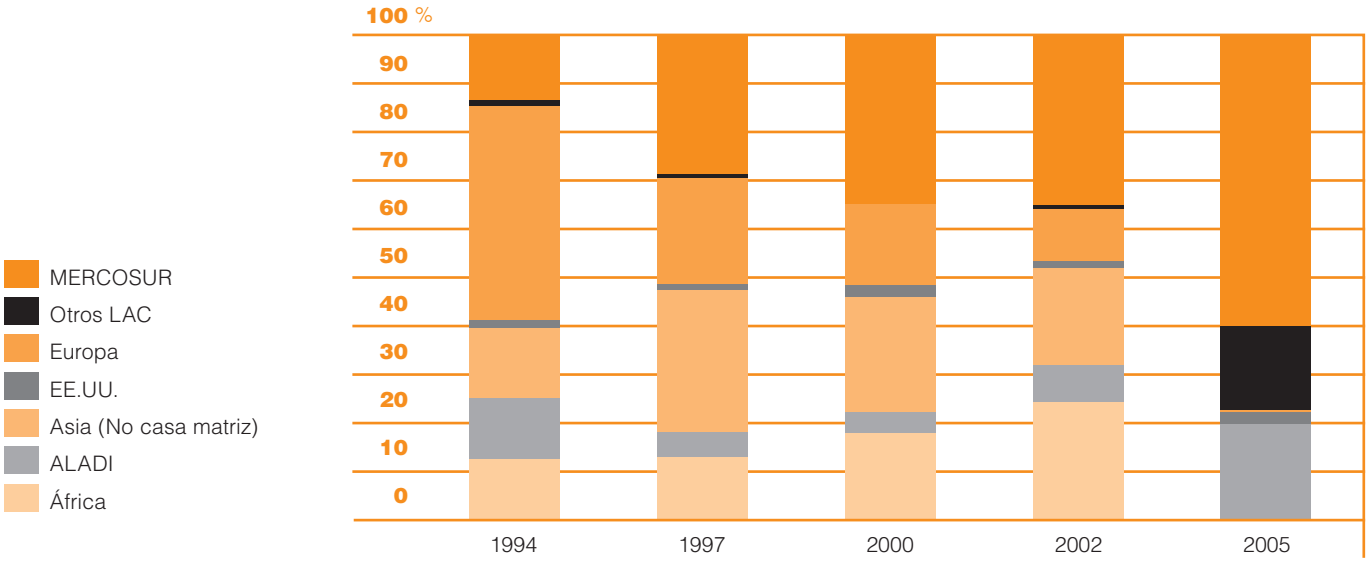
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Gráfico 4. Porcentaje del comercio por firma inversora asiática (% total)



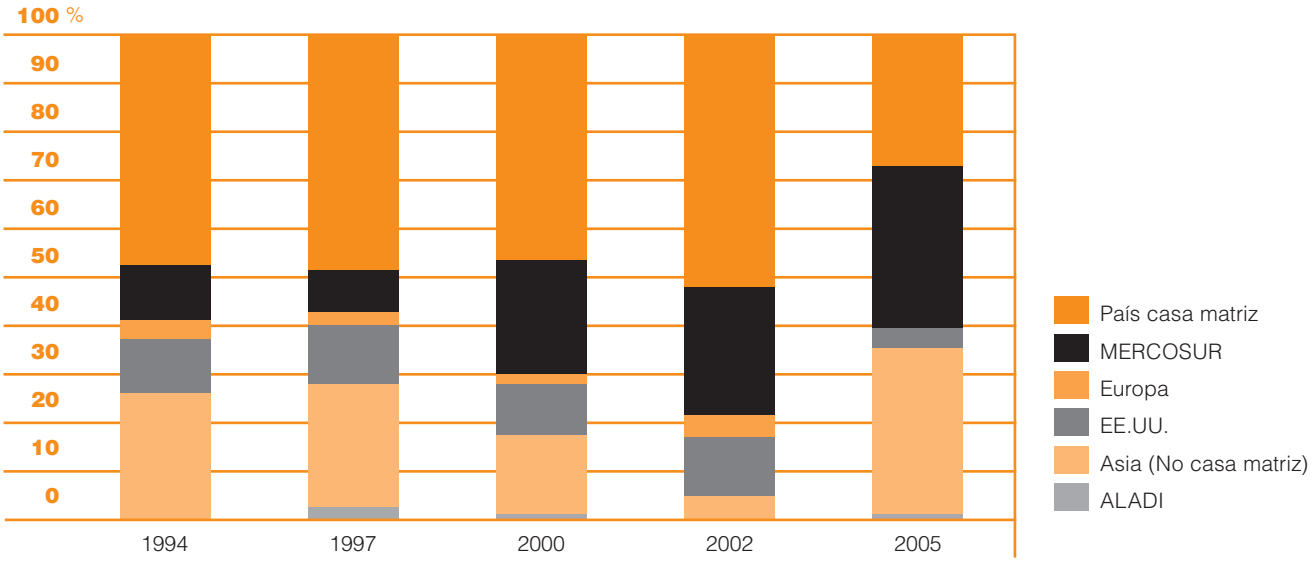
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Gráfico 6. Exportaciones por destino de firmas inversoras asiáticas en Argentina (%)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Gráfico 6. Importaciones por origen de firmas inversoras asiáticas en la Argentina (%)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En cuanto al origen de los flujos de capital, las inversiones directas de empresas japonesas (cuya presencia explica gran parte del intercambio comercial de la Argentina con el país nipón) y coreanas han tendido a concentrarse en el sector industrial. Contrariamente, la reciente oleada de inversiones chinas ha estado más ligada a la exploración y explotación de recursos naturales (minería, alimentos, etc).

Finalmente, parece existir evidencia empírica –en esta particular relación entre la Argentina y Asia– que abona la hipótesis de complementariedad entre comercio e inversión. Algunos resultados obtenidos en un ejercicio econométrico realizado en una versión previa del presente documento, muestran que la IFE impacta positiva y significativamente en las importaciones y exportaciones de dichas firmas, aunque el efecto es mayor para las compras que para las ventas al extranjero.

Bibliografía

Abe, K. (2002), *Direct Investment in Northeast Asia: Perspectives and Issues,* mimeo.

Agosín, M., Pablo Rodas y Neantro Saavedra-Rivano (2004), *The Emergence of China: A view from Central America,* Inter American Development Bank, Region 2 Studies, Washington DC.

Akamatsu, K.(1962), *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries,* The Developing Economies, Tokio, Nº 1, pp. 3-25.

Anderson, J.E. (1979). *A theoretical foundation for the Gravity Equation.* American Economic Review, Vol. 69, No. 1, pp. 106-116.

Anderson, J.E. and E. Wincoop (2001). *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle.* NBER, working paper No. 8079.

Brenton, P., F.Di Mauro y M.Lucke (1999), *Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe,* Empirica 26 (2): 95-121.

CEPAL (2007). La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe - 2006. Santiago de Chile.

Chantasasawat, B. et al., *FDI Flows to Latin America, East and Southeast Asia and China: Substitutes or Complements?,* UCSC Working Paper, nº 595, 2005

Chudnovsky, D. y R. Bouzas (2004), *Foreign Direct Investment and Sustainable Development. The Recent Argentine Experience.* UDESA, Documento de Trabajo N° 47.

Deardorff, A.V. (1998). *Determinants of bilateral trade flows: does gravity work in a neoclassical world?* The Regionalization of the World Economy, NBER & Chicago University Press.

Dirección Nacional de Cuentas Internacionales (2002), *La Inversión Extranjera Directa en Argentina,* Ministerio de Economía, República Argentina.

Dunning, J.H. (1977). *The determinants of international production.* Oxford Economic Papers, Vol. 25, No. 3, pp. 289-336.

Eaton, J. y A. Tamura (1994), *Bilateralism and regionalism in Japanese and US trade and direct foreign investment patterns,* NBER working paper 4758.

Evennet, S. y W.Keller (1998), *On theories explaining the success of the gravity equation,* NBER Working Paper, no. 6529.

Feenstra, R., J. Markusen y A. Rose. (2001). *Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternatives Theories of Trade,* Canadian Journal of Economics, 34: 430-447.

Frankel, Jeffrey A. and Shang-Jin Wei (1996), *ASEAN in a Regional Perspective,* UC Berkeley Working Paper C96-074, November 1996.

Graham, E. (1996), *On the Relationship among Foreign Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical Results for the United States and Japan,* WTO Staff Working Paper RD-96-008.

Helpman, E. (1984), *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations,* Journal of Political Economy, 92, pp.451-471.

Jenkins, R., E. Dussel Peters and M. Mesquita Moreira (2006), *The Economic Impact of China on Latin America,* Paper presented to the Seventh Annual Global Development Conference.

Kasahara S. (2004), *The Flying Geese Paradigm: A Critical study of Its Application to East Asian Regional Development,* United Nations Conference on Trade and Development, Discussion Paper # 109, April.

Kawai, M. y S. Urata (1998), *Are Trade and Investment Substitutes or Complements? An Empirical Analysis of Japanese manufacturing Industries,* in Lee, Hiro, Roland and W. David, Economic Development and Cooperation in the Pacific Basin: Trade, Investment, and Environmental Issues, Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1998.

Kosacoff, B. y S. Campanario (2007), *La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina,* Documento de Proyecto, CEPAL.

Krugman, P. (1980). *Scale economies, product differentiation and the pattern of trade.* American Economic Review, Vol. 70, No. 5, pp. 950-959.

Kuwuyama, M. y J. Mattos (1998), *Perspectivas del comercio entre América Latina y Asia y el Pacífico,* CEPAL.

Lee, C.(2002), *Korea's FDI Outflows: Choice of Locations and Effect on Trade,* KIEP Working paper 02-07, KIEP.

Levy Yeyati, E., E. Stein y C. Daude (2004), *The FTAA and the Location of FDI,* en A. Estevadeordal, D. Rodrik, A. Taylor y A.Velasco (eds.) Integrating the Americas: FTAA and Beyond, Harvard University Press.

Linnemann, H. (1996). *An Econometric Study of International Trade Flows.* North-Holland Publishing Company.

Lipsey, R. y M. Weiss (1984), *Foreign Production and Exports of Individual Firms,* Review of Economics and Statistics, (66), 2, pp. 304-308.

Lipsey, R., E.Ramstetter y M.Blomstrom (2000), *Outward FDI and Parent Exports and Employment: Japan, The United States, and Sweden,* NBER Working Paper No. 7623.

López, A. y D. Chudnovsky (2000), *El boom de inversión extranjera directa en Argentina en los años 1990: características, determinantes e impactos,* CENIT.

Markusen, J. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade.* MIT Press.

Markusen, J., K. Ekholm y R. Forslid (2003), *Export-Platform Foreign Direct Investment,* NBER Working Papers 9517, National Bureau of Economic Research.

Ministry of Commerce of China (2003). *The Almanac of China's Foreign Trade and Economic Cooperation.*

Ministry of Finance of Japan. *Foreign Direct Investment Statistics. Outward Direct Investment by Country and Region.* http://www.mof.go.jp/english/fdi/reference01.xls

Mundell, R. (1957), *International Trade and Factor Mobility,* American Economic Review.

Ocampo, J.A. (2001), *Una nueva asociación económica entre Asia Pacífico y América Latina en la era de la globalización,* Primera Reunión Ministerial del Foro Asia Pacífico-Latinoamérica, Santiago de Chile.

Paiva Abreu, M. (2005), *China's emergence in the global economy and Brazil,* Textos para discussao 491, Department of Economics PUC-Rio (Brazil).

Recalde y Florensa (2006), *Medición del Impacto del MERCOSUR en el Comercio Internacional de Productos Manufacturados de Argentina,* AAEP.

Rothmuller, L. (2003), *Does FDI Matter for Trade in Brazil? An Application of the Gravity Model* Anais do XXXI Encontro Nacional de Economia, Brazil.

Rozemberg, R. y D. Saslavsky, *Comercio e Inversión de Firmas Asiáticas en Argentina,* Red de América Latina y el Caribe sobre Asia del Pacífico (REDEALAP), Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Banco Interamericano de Desarrollo.

Santiso, J. (2006), *Angel or Devil? China's Trade Impact on Latin American Emerging Markets,* OECD Development Centre Working Paper, Nº 252, 2006.

Swenson, D. L. (1997), *Explaining Domestic Content: Evidence from Japanese and US Automobile Production in the United States,* in R.C. Feenstra (ed.), Effects of US Trade Protection and Protection Policies, University of Chicago Press, Chicago.

UNCTAD (2005), *World Investment Report.*

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	
Australes 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
07	3,1030	3,1000	3,1000	3,0900	3,0770	3,0930

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	
Australes 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
07	3,1050	3,1050	3,1050	3,0950	3,0850	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	3,0970	3,1040	3,0890	3,0680	3,0620	3,0778	06
							07

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	3,0950	3,1050	3,0950	3,0750	3,0800	3,0796	06
							07

Anexo 3. Indice 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
2007	188,81	189,38	190,83	192,25	193,05	193,90

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Series del Sistema de Indices de Precios Mayoristas y del Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

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

Los nuevos Sistemas de Indices de Precios Mayoristas (SIPM) e Indice 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 Indices de Precios Mayoristas

El SIPM reemplaza al Indice 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. Indice 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 Indice de Precios al por Mayor.

2. Indice 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. Indice 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	180,38	182,00	183,56	184,86	186,67	179,08	2006
							2007

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 CIIU-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	IPIBM	IPBP
Nivel General	100,00	100,00	100,00
– Indice 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
– Indice de Productos Importados	7,29	7,48	0,00

B. El ICC: Indice 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 selecionar los tipos edilicios que representarán al sector como para selecionar 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: Indice de los Precios Internos al por Mayor

Nivel general (de 1988 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
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	277,00	279,23	281,22	283,03	282,29	283,46	283,73	284,85	278,82
2007	285,85	288,22	290,02	295,04	299,62	305,23							

Nacional (de 1988 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
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	270,11	274,32	272,46	276,54	277,37	279,26	281,36	283,31	282,38	283,56	284,03	285,18	279,16
2007	286,16	288,52	290,29	295,28	299,93	305,64							

Importado (de 1988 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
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	279,50	279,35	281,23	282,19	279,90	280,69	274,51
2007	281,93	284,41	286,57	291,98	295,70	299,98							

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

Nivel general (de 1988 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
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	266,39	270,67	268,94	272,95	274,03	276,25	278,31	280,14	279,44	280,79	281,23	282,37	275,96
2007	283,36	285,73	287,54	292,69	297,35	303,02							

Nacional (de 1988 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
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	267,04	271,35	269,46	273,62	274,44	276,31	278,48	280,47	279,56	280,94	281,59	282,78	276,34
2007	283,75	286,12	287,90	293,05	297,79	303,58							

Importado (de 1988 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
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	276,11	276,04	277,92	278,92	276,72	277,41	271,29
2007	278,48	280,96	283,12	288,27	291,87	296,07							

Anexo 6. IPP: Indice de Precios Básicos del Productor

Nivel general (de 1988 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
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	264,28	250,16
2006	267,87	272,45	270,43	274,65	275,61	277,60	279,59	281,55	280,94	282,85	284,13	285,66	277,78
2007	286,33	288,52	290,01	295,13	299,70	305,62							

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

Nivel General (de 1988 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
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	201,4	203,9	206,7	208,9	219,1	223,9	223,9	225,9	231,2	232,7	234,8	235,6	220,7
2007	242,6	244,0	246,3	249,3	257,7	261,8							

Materiales (de 1988 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
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	248,0	249,3	251,7	253,4	254,0	241,7
2007	257,7	259,3	263,4	268,3	273,3	278,9							

Indice del Costo de la Construcción *(continuación)*

Mano de obra (de 1988 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
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	183,7	186,1	188,7	189,8	202,8	210,1	207,7	210,2	220,0	220,6	223,2	224,2	205,6
2007	235,4	235,5	235,8	237,0	249,3	251,9							

Gastos generales (de 1988 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
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	175,7	177,4	179,7	179,7	184,7	189,2	188,6	190,3	193,4	194,2	195,5	196,8	187,1
2007	198,9	207,3	209,7	212,1	217,3	222,4							

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]	Planos[3]
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	5.385,6	4.932,4	2.354,7	2.577,7	1.443,2
06	4.427,5	2.482,1	1.945,3	5.532,7	5.308,2	2.528,9	2.779,6	1.406,3
Ene - Jun 06	2.394,1	1.383,5	1.010,6	2.825,6	2.558,6	1.216,7	1.342,1	686,4
Ene - Jun 07	2.141,2	1.273,9	867,3	2.591,8	2.489,4	1.203,6	1.285,8	781,4

[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 m³)	Gas (millones de m³)	Energía Eléctrica[1] (GWh)
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	38.561	51.453	96.929
06	38.258	51.820	104.034

[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
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	40.352	28.689	11.663
06	46.456	34.151	12.306
Ene-May 06	18.006	12.742	5.265
Ene-May 07	20.066	15.840	4.227

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo 11. Producción de productos agrícolas

(en miles de toneladas)

Campaña	Trigo	Maíz	Sorgo	Soja	Girasol
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	20.500	2.900	38.300	3.800
2005-06	12.575	14.500	2.326	40.500	3.800

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
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	11.587	2.489
02	11.499	2.526
03	12.532	2.664
04	14.295	3.024
2005	14.333	3.144

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
2006	330.534	39.530	370.063	215.709	39.339	71.784	46.275	-3.043

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
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	1,4942	1,4794	1,4839	1,4885	1,4764	1,4800	1,5077	1,5044	1,4756
07	1,4902	1,5047	1,5102	1,5242	1,5129	1,5156							

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
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	0,8435	0,8046
2006	0,8262	0,8377	0,8319	0,8149	0,7831	0,7905	0,7884	0,7806	0,7857	0,7930	0,7763	0,7568	0,7971
2007	0,7693	0,7649	0,7552	0,7399	0,7401	0,7452							

Fuente: Banco Central 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 Nº 1839

TECHINT



