

**Determinantes y Obstáculos
de la Inserción Externa
de los Complejos
Productivos Bonaerenses**



Determinantes y Obstáculos de la Inserción Externa de los Complejos Productivos Bonaerenses*

La coordinación general de este trabajo estuvo a cargo del Lic. Gerardo Adrián Otero. La investigación fue llevada a cabo por el Lic. Lisandro Menéndez Paratore, la Lic. Verónica Bernuez y el Lic. Nicolás Zannini.**

La Plata, Agosto de 2004.

La Lic. Claudia Fernández y el Lic. Juan Cruz López Vara, colaboraron en la elaboración de los distintos capítulos.

* Este trabajo se basa en un estudio previo elaborado para el Consejo Federal de Inversiones.

** Todos los investigadores integran el Grupo de Investigación Económica, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires

Autoridades

Ing. Felipe Solá
Gobernador

Lic. Gerardo Adrián Otero
Ministro de Economía

Lic. Miguel Busso
Subsecretario de Finanzas

Lic. Santiago Montoya
Subsecretario de Ingresos Públicos

Sr. Daniel Lorea
Subsecretario de Política y Coordinación Fiscal

Director: **Lic. Gerardo Adrián Otero**

Coordinador: **Lic. Federico Cerimedo**

Prólogo

Dada la creciente integración económica mundial, el rol del Estado como promotor del desarrollo productivo se encuentra estrechamente vinculado con el diseño y la ejecución de políticas tendientes a lograr una mayor inserción externa del mismo. En este sentido, el Estado debe propender a incrementar la “competitividad” de las actividades productivas locales.

El aumento o disminución de la competitividad constituye el resultado de una serie de procesos en los que concurren distintos factores de diversa índole (económicos, culturales, sociales, políticos, jurídicos, institucionales, etc.). Por lo general, las ventajas competitivas se estructuran a partir de complejos productivos, en los cuales operan un gran número de interrelaciones entre sectores económicos y diversas instituciones.

Con el abandono del régimen cambiario, a comienzos de 2002, se inicia una nueva etapa para los complejos productivos de la provincia de Buenos Aires, en la cual las condiciones macroeconómicas resultan más favorables. En otros términos, la correc-

ción de precios relativos junto con el desarrollo que tuvieron diversas áreas manufactureras en la década anterior, confluyen en un nuevo escenario, donde no solo resultan mayores los beneficios potenciales para los sectores que mayor dinamismo mostraron en los '90, sino también para el resto.

Las mayores ventajas competitivas prometen impulsar (y de hecho ya lo hacen) el crecimiento de las ramas industriales de bienes finales e intermedios, a partir de las mayores posibilidades de exportación y/o de una menor competencia de productos importados.

En este contexto, el análisis de la inserción externa de los complejos productivos bonaerenses recobra especial interés, tanto para el sector empresario como para aquellos que tenemos la responsabilidad del diseño y de la ejecución de las políticas tendientes a alentar la producción local.

En esta entrega de “Cuadernos de Economía” se indagará sobre las particularidades, los determinantes y los obstáculos de la inserción externa de los complejos bonaerenses, en el nuevo contexto macroeconómico

Gerardo Adrián Otero

Ministro de Economía
Provincia de Buenos Aires

Indice

Determinantes y Obstáculos de la Inserción Externa de los Complejos Productivos Bonaerenses

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO 1: CONSIDERACIONES TEORICAS: COMPETITIVIDAD Y COMPLEJOS PRODUCTIVOS	11
1 INTRODUCCION	11
2 COMPETITIVIDAD: DEFINICIONES, FACTORES DETERMINANTES E INDICADORES	11
2.1 DEFINICIONES DE COMPETITIVIDAD	11
2.2 FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD	16
2.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDAD	19
3 COMPLEJOS PRODUCTIVOS: DEFINICION Y EVIDENCIA EMPIRICA	21
3.1 DEFINICION DE COMPLEJOS PRODUCTIVOS	21
3.2 EVIDENCIA DE COMPLEJOS PRODUCTIVOS EXITOSOS EN PAISES INDUSTRIALIZADOS	24
CAPÍTULO 2: COMPETITIVIDAD DE LOS COMPLEJOS PRODUCTIVOS BONAERENSES	27
1 IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS COMPLEJOS PRODUCTIVOS BONAERENSES	27
1.1 IMPORTANCIA DE LOS COMPLEJOS EN EL PRODUCTO PROVINCIAL	27
1.2 PARTICIPACION RELATIVA DE LOS COMPLEJOS EXPORTADORES BONAERENSES	28
1.3 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PROVINCIALES	28
2 NIVELES DE COMPETITIVIDAD EN BIENES SELECCIONADOS	30
2.1 COMPLEJO AUTOMOTRIZ	31
2.2 COMPLEJO CARNICO	33
2.3 COMPLEJO DEL CUERO	36
2.4 COMPLEJO LACTEO	38
2.5 COMPLEJO OLEAGINOSO	41
2.6 COMPLEJO DEL PAPEL	44
2.7 COMPLEJO PESQUERO	45
2.8 COMPLEJO PETROQUIMICO	48
2.9 COMPLEJO SIDERURGICO	50

2.10 COMPLEJO TEXTIL	52
2.11 COMPLEJO TRIGO-HARINERO	54
CAPÍTULO 3: FACTORES DETERMINANTES Y OBSTACULOS DE LA INSERCION EXTERNA BONAERENSE	58
1 FACTORES DETERMINANTES DE LA INSERCION EXTERNA	58
2 OBSTACULOS PARA UNA MAYOR INSERCION EXTERNA	64
2.1 BARRERAS INTERNAS A LA EXPORTACION	64
2.2 BARRERAS EXTERNAS A LA EXPORTACION	68
CAPÍTULO 4: DIAGNÓSTICO Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA	71
1 DIAGNOSTICO	71
1.1 INSERCION INTERNACIONAL DE LOS COMPLEJOS PRODUCTIVOS BONAERENSES. COMPETITIVIDAD Y FACTORES DETERMINANTES.	71
1.2 PRINCIPALES OBSTACULOS PARA UNA MAYOR INSERCION EXTERNA	72
2 RECOMENDACIONES DE POLITICA	72
2.1 CONDICIONANTES EXTRA-LOCALES	72
2.2 CONDICIONANTES LOCALES	73
2.3 RECOMENDACIONES	73
3 CONCLUSIONES	74
ANEXO	76
ENCUESTA DE DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	76
BIBLIOGRAFIA	77

Introducción

Desde principios de los años '90, Argentina ha seguido las tendencias mundiales de liberalización comercial a partir de una mayor inserción en el proceso de globalización observado a nivel mundial.

En tal sentido, la economía doméstica experimentó importantes cambios, no sólo macroeconómicos, sino también microeconómicos. Se produjeron transformaciones de la estructura productiva que se reflejaron en modificaciones dentro de la participación relativa de grupos empresarios en diferentes sectores económicos, vislumbrándose un creciente predominio de subsidiarias locales de grandes firmas multinacionales, a nivel industrial, como así también en los servicios y el comercio, en detrimento de los conglomerados de capitales nacionales, las pequeñas y medianas empresas, y las empresas públicas.

Así, dentro de los nuevos patrones de comportamiento microeconómico, una mayor proporción de bienes finales (vgr. bienes de capital) e insumos intermedios (especializados) importados fueron desplazando a la producción local, produciéndose un afianzamiento del vínculo con los mercados externos y una tendencia creciente a adoptar técnicas de ensamblaje de componentes importados, en detrimento de las industrias sustitutivas domésticas. A su vez, en tal contexto fue consolidándose la conformación de aglomerados o complejos industriales, especialmente en áreas donde la economía posee ventajas comparativas, como la agroindustria y la manufacturación de bienes básicos (siderúrgicos y petroquímicos, entre otros).

Todo esto permitió a la industria local alcanzar mayores niveles de productividad, lo cual desencadenó un crecimiento del producto en términos agregados y una mayor inserción externa. Sin embargo, ese comportamiento distó de ser equitativo entre los distintos sectores manufactureros. Mientras que algunas ramas industriales percibieron significativas mejoras en este sentido, en otras los cambios determinaron un debilitamiento relativo de sus actividades. Más específicamente, los segmentos industriales de bienes básicos o intermedios (productos primarios e insumos industriales de baja especialización) mostraron un creciente dinamismo exportador, en tanto que el segmento de las industrias productoras de bienes finales o aquellas con una elevada elaboración, presentaron en general una desmejora relativa de su desempeño a lo largo de los años '90.

Hacia finales de esa década, la economía doméstica comenzó a transitar un proceso de ajuste

recesivo que, entre otras causas, respondía al debilitamiento de las posibilidades de competir exitosamente en los mercados externos.

El menor dinamismo de los sectores productivos, la caída de la inversión generada en buena medida por el deterioro del nivel de competitividad resultante de la apreciación de la moneda, otros factores exógenos, y el debilitamiento de la demanda interna, provocaron una desaceleración del crecimiento económico y, finalmente, una recesión de varios años.

El abandono del régimen cambiario a comienzos de 2002, marca el inicio de una nueva etapa, a partir de la cual las condiciones macroeconómicas resultan favorables para los complejos industriales. En otros términos, el cambio "ventajoso" de los precios relativos, sumado al desarrollo que tuvieron diversas áreas manufactureras en la década anterior, confluyen en un nuevo escenario, donde no sólo resultan mayores los beneficios potenciales para los sectores que mayor dinamismo mostraron la década anterior, sino también para el resto de los mismos.

Así, las mayores ventajas competitivas impulsaron, además, el crecimiento de las ramas de bienes finales e intermedios, que fueron las más perjudicadas durante los años '90, a partir de una mejora en las posibilidades de exportar y/o una menor competencia de importaciones, permitiendo la producción local de bienes que antes eran adquiridos en otros países.

Por lo tanto, en la actualidad existen amplias posibilidades de avanzar hacia un mejor posicionamiento de los complejos productivos locales en los mercados mundiales. Sin embargo, ese proceso depende, además de las ventajas de precios relativos, de otros factores (tanto internos como externos) que actúan como motivos determinantes para el desarrollo exportador en el largo plazo.

Dado que el objetivo de este cuaderno consiste en analizar los factores determinantes y los principales obstáculos de la inserción externa de los complejos productivos bonaerenses, se presentará en el primer capítulo un marco teórico para introducir al lector en la temática de la competitividad por un lado, y de la teoría de los complejos o aglomeraciones productivas por el otro, buscando definir ambos conceptos y señalando los diversos enfoques que existen sobre ellos. Luego, en el segundo capítulo, se avanzará en el estudio de la competitividad de los complejos productivos bonaerenses, analizando la importancia relativa de los mismos, así como los niveles de competitividad

en bienes seleccionados dentro de cada complejo productivo.

En el capítulo tercero, se expondrán los factores determinantes y obstáculos de la inserción externa de la producción bonaerense, para concluir, en el

capítulo cuarto, con un diagnóstico de la situación actual y lineamientos de políticas orientados a impulsar la inserción en los mercados internacionales de los principales complejos productivos de la provincia de Buenos Aires

Capítulo 1

Consideraciones Teóricas: Competitividad y Complejos Productivos

1 INTRODUCCION

A lo largo de las últimas décadas, el término competitividad ha sido uno de los conceptos más utilizados en la literatura sobre comercio internacional. El mismo se refiere a una serie muy variada de factores que, conjuntamente, permiten a una firma o economía insertarse exitosamente tanto en el mercado interno como el externo.

Asimismo, la noción de competitividad cobra especial interés tanto en el sector empresario como entre los hacedores de políticas, quienes tienen entre sus objetivos alentar la producción local, por ser un elemento relevante para resolver importantes problemas sociales, como el desempleo y la pobreza, que aquejan a la casi totalidad de las economías subdesarrolladas.

Por otro lado, el concepto de complejos productivos también goza de gran relevancia en la literatura de comercio exterior. Se tratan de aglomerados o grupos geográficamente próximos de empresas, compañías e instituciones asociadas e interconectadas, en un campo o área particular, que se encuentran vinculados por características comunes y complementarias. Sin embargo, en términos generales, en las definiciones existentes sobre complejos productivos que se mencionarán más adelante, no se hace especial hincapié en la cuestión espacial, sino más bien en los encadenamientos que se generan entre las distintas empresas pertenecientes a cada complejo, así como en las externalidades positivas que tienen lugar como consecuencia de su interacción. Así, en términos generales, los complejos productivos toman la forma de procesos de agregación de valor y de articulaciones verticales y horizontales que, partiendo de una actividad principal, aglutinan un número variable de actividades (incluyendo las actividades de investigación y desarrollo, consultorías, servicios de comercialización, entre otros) que, posteriormente pueden tener un desarrollo independiente y hasta una potencialidad exportadora.

Teniendo en cuenta que el objetivo de este cuaderno es analizar los factores determinantes y los obstáculos de la inserción externa de los complejos productivos bonaerenses, en este primer capítulo se presenta un marco teórico para introducir al lector en la temáti-

ca de la competitividad por un lado, y de la teoría de los complejos o aglomeraciones productivas por el otro, buscando ahondar en ambos conceptos de modo de alisar el camino para los capítulos subsiguientes.

2 COMPETITIVIDAD: DEFINICIONES, FACTORES DETERMINANTES E INDICADORES

2.1 DEFINICIONES DE COMPETITIVIDAD:

A pesar de su asidua utilización, no existe una definición única y precisa del término competitividad. En la misma literatura se aprecia un amplio consenso en considerarlo como un concepto impreciso y de difícil medición, dado que intenta capturar numerosos fenómenos.

En ese sentido, la Comisión Económica para América Latina (1995) (en adelante CEPAL) destaca que "en la mayoría de los casos, no se da una definición muy exacta de competitividad y no se hace énfasis en el trabajo de medición ni en la importancia de los indicadores utilizados". De manera similar, Porter (1990) afirma que "no existe una definición de competitividad, ni una teoría de la misma para explicarla que sean generalmente aceptadas".

Para suplir la falta de consenso en cuanto a una definición única de este término, se realizará un análisis del mismo considerando distintas visiones que incluyan tanto a la teoría económica, como a la evidencia empírica y a la experiencia de la empresa.

Desde la teoría

La importancia crucial que reviste la competitividad internacional, en el momento de determinar la inserción externa de una firma, sector o país, y, a su vez, el impulso económico que genera un aumento de la misma, han motivado a diversas corrientes teóricas a poner mayor énfasis en su estudio.

En primer término, las dos corrientes predominantes en materia de intercambio comercial, como son la

Teoría Clásica y las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, han contribuido al desarrollo de aspectos vinculados al intercambio mundial de productos. En segundo lugar, hacia la década del '90, emerge una tercera corriente, denominada Nuevo Comercio Empírico, donde particularmente se otorga un mayor énfasis a la evidencia práctica como medio para definir las causas determinantes del movimiento internacional de bienes. Tales corrientes serán analizadas a continuación.

Teoría clásica

Esta corriente es considerada la primer teoría dedicada a estudiar el intercambio intersectorial de bienes. La misma presupone la existencia de mercados perfectamente competitivos y asigna al concepto de ventajas comparativas un rol fundamental como causas determinante de la competitividad e impulsora del comercio internacional.

Dentro de esta corriente, la Versión Ricardiana constituye el principal pilar de su argumentación, donde los supuestos básicos que le dan sustento son: competencia perfecta, libre movilidad de bienes, productos homogéneos dentro de cada sector y rendimientos constantes a escala. Además, se asumen diferencias tecnológicas entre países que se traducen en diferencias en la productividad de la mano de obra entre las empresas establecidas en los mismos. A partir de esas presunciones, el modelo ricardiano destaca que tales diferencias dan origen al comercio internacional y a las ganancias del mismo, dado que los diferenciales de productividad conducen a la especialización interindustrial y, por lo tanto, los países tienden a exportar aquellos bienes que producen a menores costos relativos (mayor productividad laboral). De ese modo, la teoría ricardiana concluye que la presencia de ventajas comparativas (en términos de costos) determina el patrón de especialización entre los países.

Por su parte, la Teoría de las Dotaciones Factoriales es una versión más reciente del modelo ricardiano elaborada por Heckscher y Ohlin. El supuesto básico consiste en la presencia de distintas dotaciones de factores entre los países, lo cual genera diferencias de productividad, mientras que también supone la existencia de mercados perfectamente competitivos, ausencia de costos de transporte y rendimientos constantes a escala. De esta manera, un país se especializará en la producción de aquellos bienes para los cuales utiliza intensivamente los factores que posee en cantidades relativamente más abundantes. Los países (o regiones) exportarán, entonces, tales bienes e importarán aquellos en los

que tienen una desventaja comparativa en la dotación de los mismos y, por lo tanto, son menos competitivos. A su vez, los propietarios de los factores abundantes en el país serán quienes ganen con el comercio, mientras que los propietarios de los factores escasos serán los perdedores. Así, las ventajas comparativas basadas en la diferente dotación de factores entre países han desempeñado un papel importante en la determinación de las estructuras comerciales de los sectores, como es el caso de aquellos dependientes de recursos naturales.

Finalmente, la Teoría Clásica a pesar de suponer libre movilidad de bienes, reconoce la presencia de ciertas restricciones al intercambio internacional, pero asume que se trata de situaciones poco frecuentes y no demasiado significativas, por lo que no considera necesaria la intervención del Estado en estas cuestiones.

Nuevas teorías del comercio internacional

La Nueva Teoría del Comercio Internacional surge durante los años '80 y, a diferencia de las Teorías Clásicas, supone la presencia de transacciones intrasectoriales que se definen como aquellas que tienen lugar entre productos que son sustitutos cercanos. Los supuestos sobre los que se basa esta nueva corriente incluyen dotaciones fijas del factor trabajo, competencia imperfecta en los mercados, diferenciación de productos y rendimientos crecientes a escala. Este marco teórico ha enfatizado, en primer lugar, el rol de los oligopolios y de la competencia monopólica en la determinación de los patrones comerciales.

Luego, en la primera mitad de la década del '90, emerge una nueva versión dentro de esta corriente teórica, denominada Nueva Geografía Económica, cuyos principales exponentes son Paul Krugman y Anthony Venables. Esta es considerada una continuación de la Nueva Teoría del Comercio Internacional, ya que mantiene los supuestos de esta última pero además asume una distribución uniforme del trabajo, movilidad perfecta de factores y de firmas, y costos del comercio, a partir de lo cual argumentan que estos elementos producen una segmentación de los mercados. Así, los costos del comercio conllevan a las firmas a localizarse en las cercanías de los centros de consumo (y de este modo reducir tales costos), lo cual impulsa la conformación de encadenamientos productivos hacia atrás (por demanda), y por otro lado, dados los rendimientos crecientes a escala, los menores precios ofrecidos por las firmas incentivarán al factor trabajo a trasladarse hacia tales centros. De este modo, cuanto mayor sea el tamaño

del mercado y, consecuentemente, sean menores los precios, mayor será el bienestar de los consumidores.

No obstante, los seguidores de esta corriente teórica reconocen que los mecanismos del libre comercio poseen fallas y suponen que estas últimas constituyen la regla y no la excepción, como sostiene la Teoría Clásica. En consecuencia, la Nueva Teoría del Comercio Internacional considera la intervención del gobierno en la economía como una herramienta necesaria para subsanar tales fallas.

Aplicaciones empíricas de las teorías

Durante los años '90, los avances sobre comercio internacional estuvieron orientados básicamente a la realización de aplicaciones empíricas de las teorías existentes, más que al desarrollo de nuevas teorías, con la excepción de las contribuciones aportadas por los trabajos sobre geografía económica. La razón de ello se encuentra en que, desde el ámbito académico, surgió la necesidad de fundamentar empíricamente las contribuciones en materia de comercio exterior, y no sólo hacerlo con argumentos teóricos. En este sentido, se buscó obtener comprobaciones relevantes de carácter empírico, que permitan aportar información en cuanto a las causas determinantes que llevan a los países a intercambiar productos.

De esta manera, se produjo un significativo cambio en el ámbito de estudio sobre comercio internacional, pues se pasó de varias décadas destinadas fundamentalmente a los desarrollos teóricos a una etapa de especial énfasis en el estudio empírico de las teorías existentes.

Es posible realizar una diferenciación entre tres líneas dentro del análisis empírico. La primera de ellas se refiere a la literatura sobre el rol de la dotación de factores en el intercambio internacional. En este aspecto, algunos trabajos han manifestado el fracaso de las versiones más simples de la teoría y concluyen que la dotación factorial, si bien es un factor importante, no es esencial a la hora de explicar los patrones de comercio.

La segunda área empírica comprende a un grupo de trabajos relacionados con los factores determinantes de los patrones de producción. En ellos se considera que el comercio surge como resultado de la diferencia entre dos variables: producción y absorción, por lo tanto, parece necesario realizar predicciones acerca de cada uno de estos aspectos y no sólo ocuparse del primero.

La tercera y última de estas áreas empíricas, se refiere a los límites de la integración internacional y

destaca la importancia que tienen en este sentido los costos del comercio.

Desde la práctica

Usualmente, el término competitividad puede adquirir un significado estático y uno dinámico. El primero consiste en un concepto relativo, ya que para evaluar el nivel de competitividad de una firma, un sector o un país se efectúan comparaciones entre pares en un momento temporal preciso. A su vez, la acepción dinámica va más allá, al contemplar además las posibilidades de una firma, sector o país de ganar, mantener o perder participación de mercado a lo largo del tiempo.

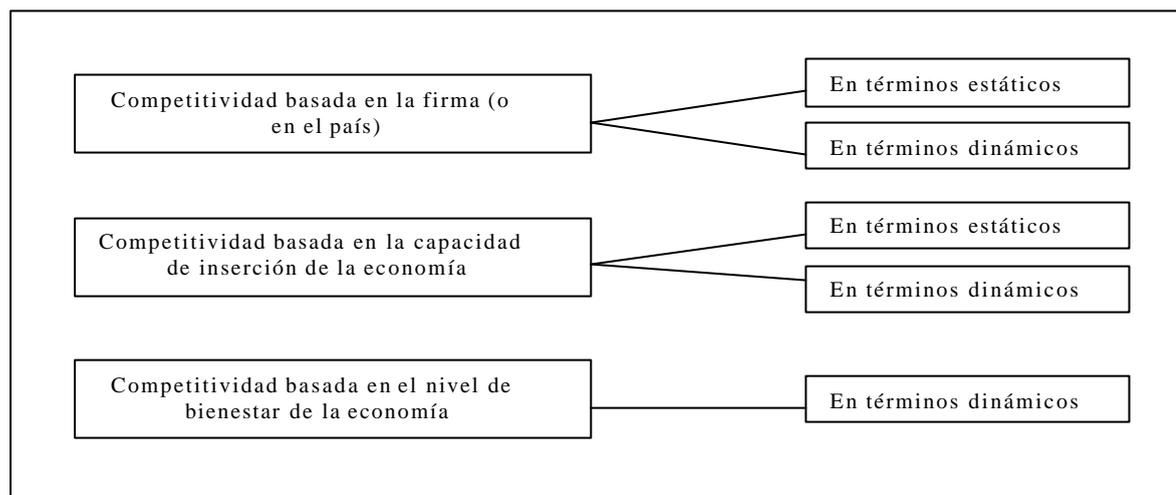
En este sentido, podemos dar distintas definiciones de competitividad que involucran tanto ideas estáticas como dinámicas, basándonos en la firma, en la capacidad de inserción de la economía o en el nivel de bienestar. En particular, desde el punto de vista estático y de la firma, se lo puede definir como la capacidad de las empresas de un país dado de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas situadas en otros países (Alic, 1987). Definiciones similares pueden encontrarse en Mathis y otros, 1988; Tavares de Araujo Jr et al, 1989. Desde el punto de vista de la inserción internacional de una economía, competitividad es la capacidad de enfrentar la competencia a nivel mundial, e incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de las importaciones (Chesnais, 1981).

Por su parte, desde un punto de vista dinámico, la competitividad basada en la firma se refiere a la capacidad inmediata y futura de los industriales de diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos, en términos de precios y más allá de los precios, se combinan para formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores, ganando una participación cada vez mayor en el mercado interno e internacional (European Management Forum, 1980; Haguenaer, 1989; IICA, 1992; Ash K. and Brink L., 1992). Basándose en la capacidad de inserción internacional, la competitividad en términos dinámicos se refiere a "la capacidad de hacer retroceder los límites de la restricción externa". Así, Mathis y otros (1988) consideran que cuanto mayor es la capacidad de competencia de un país, tanto en su propio mercado como en mercados extranjeros, mayor es la capacidad de esa economía de crecer sin

encontrar dificultades de déficit externo. Por último, la definición basada en el nivel de bienestar de la economía, que adquiere un carácter puramente dinámico, esta definida como el grado por el cual una nación puede, bajo condiciones de mercado libre y equitativo, producir bienes y servicios que satisfagan

los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales y el nivel de vida de sus ciudadanos (President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985; Fagerberg, 1988; Scott, 1985; Jones y Teece, 1988).

CUADRO N° 1 CUESTIONES EN QUE SE BASAN LAS DEFINICIONES DE COMPETITIVIDAD



Fuente: GIE

Teniendo en cuenta los grupos antes considerados, se desprende que la competitividad está determinada, en primer lugar, por la estructura productiva de la firma y su entorno, otorgándole un carácter estático al concepto. A partir de ello, en forma dinámica, se vincula específicamente a la capacidad de una economía de, a partir de un sostenimiento del desempeño en los mercados externos, alcanzar mejoras en el bienestar de la sociedad.

A pesar de que ninguna de las definiciones presentadas resulta totalmente precisa y concluyente, se le presta un especial interés a dos cuestiones: por un lado, la capacidad de un país para participar activamente y ganar mercados en el comercio internacional y, por el otro, la identificación de factores que permitan sostener una alta rentabilidad empresarial y que dependen tanto de estrategias individuales como de las características propias de los mercados.

Desde la óptica empresarial

Desde la perspectiva empresarial, el objetivo de alcanzar y sostener niveles de competitividad ade-

cuados a lo largo del tiempo depende, en gran parte, de la estrategia de desarrollo de un emprendimiento, es decir, se trata de una cuestión estrictamente sectorial. En función de ello, el rol del empresario adquiere una relevancia crucial, como así también su entorno. En este sentido, el enfoque de las ventajas competitivas de Michael Porter, está originalmente focalizado en aquellos segmentos que cuentan con tecnologías modernas y recursos altamente calificados, a partir del cual encuentra un estrecho vínculo entre la competitividad de las firmas y las características propias de un país (recursos naturales, entre otros). Igualmente, sus recomendaciones pueden aplicarse a sectores menos desarrollados.

A su vez, avanza más allá de un análisis estático, destacando la importancia de mantener las ventajas competitivas a lo largo del tiempo. Bajo este concepto dinámico de competitividad, las firmas deben buscar constantemente una mayor calidad de los productos o servicios ofrecidos mediante un proceso de producción más eficiente. Por tal motivo, el enfoque otorga una relevancia especial al rol de la innovación como motor para lograr una mayor competitividad a nivel de la empresa y, consecuentemente, del país. La

innovación incluye, nuevas tecnologías, métodos o procesos avanzados para aumentar la eficiencia en la producción, y puede manifestarse en el diseño de un producto nuevo, en la manera de enfocar el mercado, o en un modo nuevo de capacitar y organizar los recursos humanos. Además resalta la competencia hacia el interior de una economía, dado que tal factor favorece la creación y el desarrollo de ventajas competitivas, donde la rivalidad obliga a las firmas a innovar generando, a su vez, mayores posibilidades de expandirse hacia los mercados externos.

Desde un enfoque sistémico

La competitividad no surge espontáneamente, no basta con modificar el contexto macroeconómico, ni con recurrir y fomentar el espíritu empresarial a nivel microeconómico, sino que más bien surge como el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de la sociedad. En este contexto, es esencial contar con un sistema de incentivos orientados a la competitividad que estimule a las empresas a encarar procesos de aprendizaje y a incrementar su eficiencia. Asimismo, la competitividad de una empresa está fuertemente influenciada por el patrón organizativo de la sociedad en su conjunto. De esta manera, los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles de un sistema y la interacción entre ellos, son los que generan ventajas competitivas.

Si bien la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) denomina a la competitividad así resultante, con el atributo de estructural, la CEPAL considera también apropiado asignarle el concepto de competitividad sistémica. De acuerdo con ello, este último organismo identifica cuatro niveles: el meta, el macro, el micro y el meso. Asimismo, por tratarse de un concepto pluridimensional, incluye como factores de relevancia a la competencia, el diálogo y la toma conjunta de decisiones.

- Nivel meta: para optimizar los potenciales de efectividad en los otros niveles (macro, micro y meso), resultan decisivas la capacidad estatal de conducción de la economía y la existencia de patrones de organización que permitan movilizar capacidades de creatividad de la sociedad. La modernización económica y el desarrollo de la competitividad sistémica no pueden dar resultados sin la formación de estructuras en

la sociedad entera. De esta manera, resulta importante que la sociedad arribe a un consenso básico sobre el rumbo de los cambios a emprender. Es indispensable tener orientaciones a mediano plazo y visiones que permitan imponer los intereses del futuro a los del presente, creando así sólidas expectativas.

- Nivel macro: además de la cooperación y el diálogo social para canalizar sistemáticamente los potenciales nacionales hacia el desarrollo de competitividad internacional, resulta también de suma relevancia la existencia de mercados eficaces de factores y productos que permitan asegurar una asignación eficaz de recursos. La evidencia empírica ha demostrado, que un marco macroeconómico inestable perjudica en forma sustancial la capacidad de funcionamiento de los mercados de factores y productos. Asimismo, se infiere que la estabilización del marco macroeconómico requiere además, para ser exitoso, de una fuerte voluntad política y de un importante apoyo de los sectores involucrados.
- Nivel micro; en los últimos años, se han producido cambios radicales en el nivel microeconómico. Específicamente, se instauró un nuevo enfoque de mejores prácticas (best practice) que reemplaza al tradicional paradigma taylorista-fordista de producción, así como también se brindó mayor importancia a la Investigación y Desarrollo (I+D) empresarial y a la interacción entre empresas. Este nuevo contexto, representa un gran desafío, tanto para las empresas de países en desarrollo, como para las de los industrializados, ya que vuelve obsoletos enfoques y procedimientos muy arraigados. De esta forma, en el futuro, las empresas competitivas serán aquellas que cumplan al mismo tiempo con los criterios de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez.
- Nivel meso: se trata de una dimensión ubicada entre el contexto macroeconómico y el nivel micro. No se trata solamente de que el crecimiento económico, en mercados capaces de funcionar, dependa de políticas económicas orientadas a la estabilidad (estructuración del espacio macro), sino que el desarrollo del espacio meso requiere de políticas activas (estructuración del espacio meso). Esto atañe en particular a los países

en desarrollo de estructura débil. Los espacios económicos dinámicos se distinguen por condiciones generales que incentivan la innovación (educación básica, sistema universitario, etc.) y por instituciones específicas para complejos productivos o sectores, que contribuyen a cristalizar ventajas competitivas específicas (por ejemplo institutos tecnológicos sectoriales, centros de formación especializados). La importancia de la dimensión meso ha continuado en ascenso en el curso de la pasada década debido a los avances revolucionarios en tecnología y organización y a la superación del paradigma productivo tradicionalmente fordista.

2.2 FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD

Habiendo estudiado ya el concepto de competitividad en sus aspectos teórico, empírico y empresarial, el siguiente paso consiste en identificar cuáles son sus factores determinantes. Para ello se distinguirán los macroeconómicos de los microeconómicos, por ser considerados los dos grandes grupos que determinan la competitividad, ya sea de un país o de un sector productivo.

De acuerdo con esta distinción, se encuentra el World Competitiveness Report, citado en Hertford y García (1999), que establece un criterio general sobre la competitividad de los países y que surgió del seguimiento realizado a 24 países de la OECD y a otros 20 países. En él se concluye que adquieren especial relevancia como determinantes de la competitividad las siguientes cuestiones: a) comportamiento macroeconómico; b) grado de apertura; c) finanzas y políticas públicas; d) infraestructura; e) capacidad de gestión; f) ciencia y tecnología; g) capital humano.

Así, queda de manifiesto que los factores determinantes de la competitividad pueden ser clasificados de acuerdo a su naturaleza macro o microeconómica, por tratarse de una distinción lo suficientemente abarcativa como para no dejar de lado ningún determinante relevante.

Factores determinantes macroeconómicos

La competitividad de una economía es el resultado de la interacción entre los distintos agentes económicos. En ese sentido, adquieren especial relevancia los roles que cumplen las firmas situadas en el país, las políticas implementadas por los gobiernos y la acción de otros agentes económicos, como instituciones públicas o privadas, en el esfuerzo para promover la competitividad.

Para estudiar sus determinantes macroeconómicos, parece apropiado hacer una distinción entre aquellos que se encuentran bajo la órbita de control, ya sea directa o indirectamente, del Estado y aquellos que no lo están.

Dentro del primer grupo, el tipo de cambio, la política comercial, el movimiento de capitales, el sistema financiero, la tasa de inversión de la economía, la inflación, la política fiscal, las regulaciones, el costo de los servicios públicos, las instituciones destinadas a fomentar el comercio internacional y las características del mercado laboral impactan sobre el nivel de exportaciones.

Consisten en factores determinantes que surgen de medidas de política pública, tales como leyes y política industrial, u otros vinculados a las variables macroeconómicas y a la estructura institucional del país.

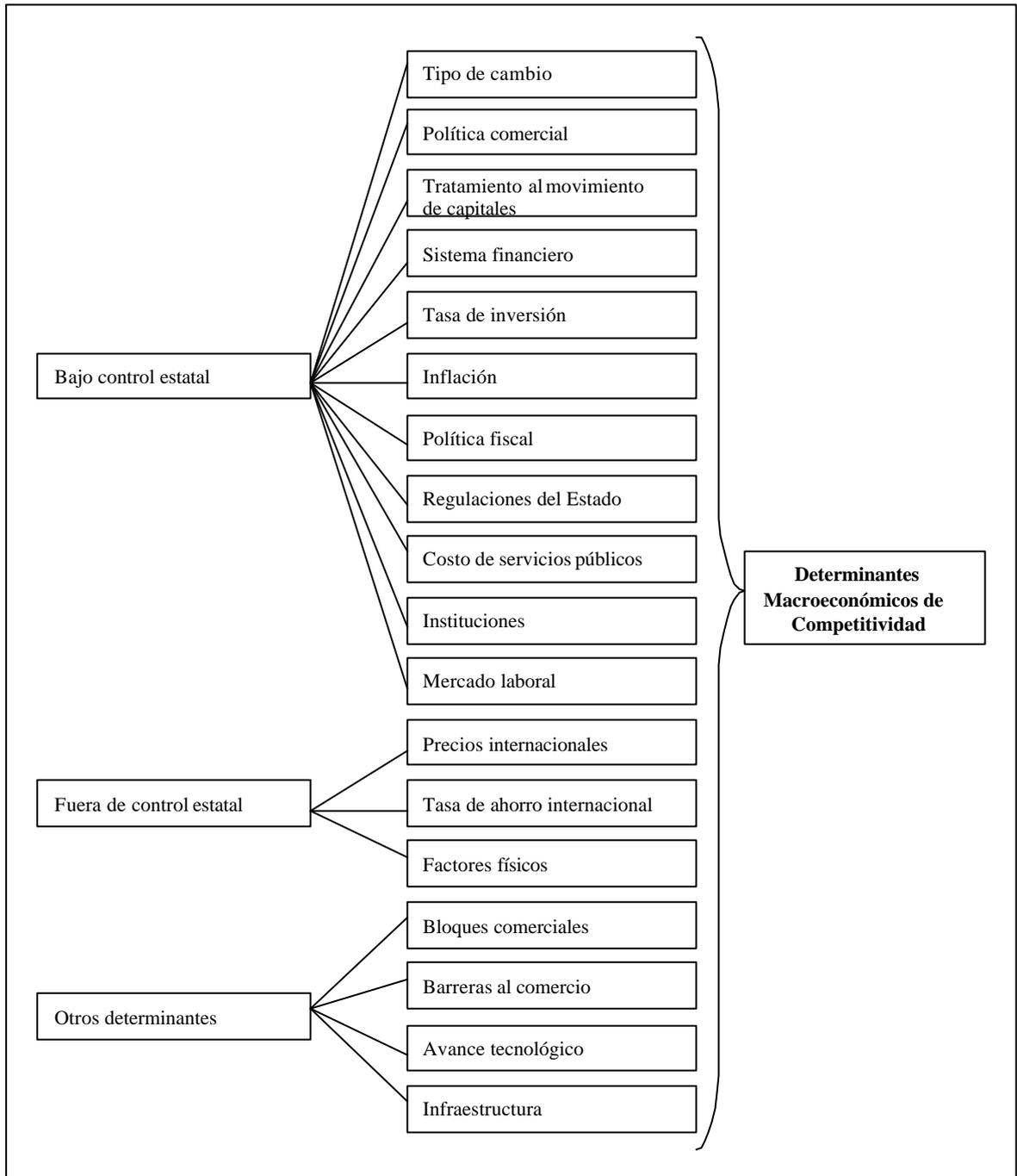
En cambio, entre los factores determinantes que no puede controlar el Estado se destacan los precios internacionales de los insumos y de los productos, la tasa de ahorro internacional y la dotación de factores físicos.

Ellos se refieren también a las condiciones naturales del medio ambiente, tal como el clima, o a aquellos que, si bien son controlables por una política económica, no lo son por la doméstica.

Por último, existen otros factores determinantes que se encuentran en un nivel intermedio entre los dos grupos anteriores y sobre los cuales los Estados nacionales tienen solo un escaso poder de control. En otros términos, se reconoce que si bien no son controlables totalmente por las acciones directas de la política económica local, éstas pueden condicionar los mismos o lograr modificar su impacto. Entre los que sobresalen se puede mencionar la conformación de bloques comerciales, la instauración de barreras internacionales al comercio, el avance tecnológico y la infraestructura existente.

Esquemáticamente, los tres grupos mencionados y sus componentes se presentan en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 2
FACTORES DETERMINANTES MACROECONOMICOS DE COMPETITIVIDAD



Fuente: GIE

Factores determinantes microeconómicos

Los determinantes macroeconómicos mencionados en la sección anterior son necesarios pero no suficientes para alcanzar la prosperidad de una economía, pues proveen la oportunidad de crear riqueza pero no crean riqueza por sí mismas. Ello no implica desconocer la necesidad de controlar las variables macroeconómicas y la importancia de mantener las reglas de juego. De hecho, esa es la única forma de generar seguridad para la inversión productiva, emitiendo señales claras e inequívocas para dar a entender a las empresas que están en la obligación de aproximarse al nivel de eficiencia habitual en el ámbito internacional. En otros términos, no se subestima los factores determinantes macroeconómicos sino que los toma como un dato necesario para lograr la competitividad, la que es explicada a partir de la interacción entre las firmas y la sociedad como un todo.

El bienestar es precisamente creado sobre los fundamentos microeconómicos de la economía, arraigados en las prácticas operativas y estrategias empresariales, en la calidad de los insumos, la infraestructura, las instituciones y el marco de políticas que constituyen el ambiente de negocios en el cual compiten las empresas de un país.

Cuando no se produce un mejoramiento apropiado en el nivel microeconómico, las reformas legales, políticas, fiscales y monetarias no logran generar todos los frutos esperados.

Los factores determinantes microeconómicos de la competitividad son relativamente sencillos de identificar, ya que se encuentran delimitados al ámbito de la firma y su entorno de mercado. Un

recurso de la literatura existente permite clasificar a los factores determinantes microeconómicos en tres grupos.

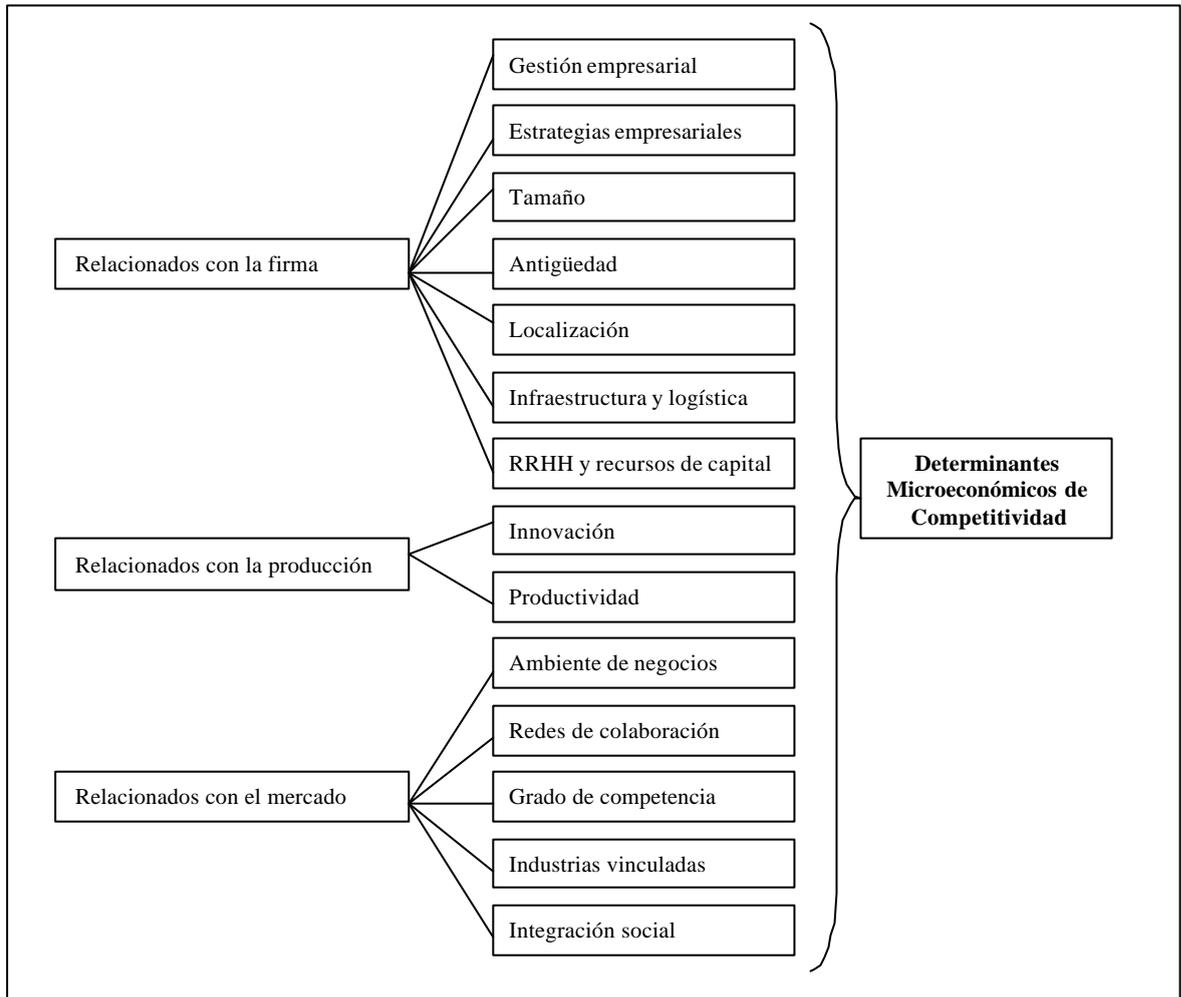
El primero de ellos está relacionado con las características de la firma e incluye factores tales como la gestión empresarial, las estrategias y operaciones empresariales, el tamaño, la antigüedad, la localización, la infraestructura y logística, y los recursos humanos y de capital. Está relacionado con la firma como organización en sí misma. Específicamente, se relacionan con las estrategias de las empresas.

Un segundo grupo, abarca las características propias de la producción del bien en cuestión y se relaciona con los productos, la tecnología, los costos y las cadenas de valor. En este grupo, se incluyen la capacidad de innovación y la productividad.

Por último, un tercer grupo engloba las características del mercado, vinculadas a su grado de competencia y a las firmas que lo componen. Se trata de factores determinantes que no son controlados por la firma y que, en cambio, dependen del mercado del que las empresas son parte. Asimismo, se relacionan con las condiciones de la demanda y la oferta del mercado, así como con los precios de los insumos. Por otra parte, en este grupo se incluyen también a aquellos factores determinantes fuera del control de la firma y el mercado, y que tienen que ver con el entorno social en el cual éste está inserto. En suma, en este tercer conjunto se incluye al ambiente de negocios, a las redes de colaboración, al grado de competencia, a los sectores industriales vinculados y a la integración social.

En el siguiente cuadro se exponen los distintos elementos que conforman cada uno de los grupos mencionados.

CUADRO N° 3
FACTORES DETERMINANTES MICROECONOMICOS DE COMPETITIVIDAD



Fuente: GIE

2.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

En el mismo sentido que existen distintos enfoques para definir a la competitividad internacional, también existen numerosos métodos de medición para cuantificarla.

Teniendo en cuenta que un país tiene la capacidad de competir (ya sea a través de un bien o sector, o de todos los sectores en su conjunto), tanto en los

mercados externos como hacia el interior del mercado doméstico, existen diversos indicadores de competitividad, algunos de los cuales cuantifican la capacidad de inserción en el mercado internacional, mientras que otros lo hacen a nivel del mercado doméstico y, finalmente, un tercer grupo mide la competitividad en ambos mercados a la vez.

A continuación se presentarán esquemáticamente los más destacados, mencionando sus mecanismos de medición, la información que requieren, así como también sus ventajas y desventajas

CUADRO N° 4
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

Indicador	Forma de medición	Mecanismos de medición	Ventajas	Desventajas
Participación en los Mercados Internacionales	$PMI = \left(\frac{Xi}{Xw}\right) \times 100$	Mide la competitividad de un país o de un sector calculando la participación de sus exportaciones en el total de exportaciones mundiales.	Sencillez en su cálculo. Mide tanto competitividad de un país como de un sector.	No es aplicable cuando existen restricciones al comercio. Puede dar resultados erróneos cuando difieren las tasas de crecimiento de las exportaciones locales e internacionales.
Ventajas Comparativas Reveladas	$VCRij = \frac{(Xij / Xj)}{(Xi / X)}$	Relaciona las exportaciones de un producto con las totales del país y, a su vez, a este cociente con las mismas variables a nivel mundial.	Puede ser aplicado a sectores más o menos agregados, según el objetivo de análisis.	No permite comparar sectores entre distintos países. Mide solo competitividad a nivel sectorial.
Exportaciones Netas	$INEij = \frac{(Xij - Mij)}{(Xij + Mij)}$	Relaciona el saldo comercial con el total intercambiado a nivel internacional, tanto compras como ventas.	Mide tanto competitividad de un país como de un sector.	Puede dar resultados erróneos cuando las importaciones tienden a cero.
Participación de las Exportaciones en la Producción	$PPij = \frac{Xij}{Yij}$	Mide la competitividad de un país o un sector calculando la participación de sus exportaciones en el total de la producción.	Sencillez en su cálculo. Mide tanto competitividad de un país como de un sector.	Puede dar resultados erróneos en épocas de recesión, en las que cae la producción y se estimulan las exportaciones para compensar el menor consumo interno. Existen casos en donde ciertos países exportan más de lo que producen, esta situación se da cuando reexportan productos previamente importados.
Tasa de Penetración de las Importaciones	$TPIij = \frac{Mij}{Cij}$	Muestra la competitividad interna del país o sector en cuestión al relacionar las importaciones de un complejo con el consumo de bienes de dicho sector.	Sencillez en su cálculo. Mide tanto competitividad de un país como de un sector.	Solo indica la competitividad interna del sector. Es muy difícil encontrar datos sobre consumo de un bien.
Exposición a la Competencia Internacional	$ECI = \frac{X}{P} + \left(1 - \frac{X}{P}\right) \times TPI$	Muestra el porcentaje de la producción nacional expuesta a la competencia externa.	Mide tanto competitividad de un país como de un sector.	Requiere la utilización de otro indicador para su cálculo.
SalDOS Comerciales	$SCij = Xij - Mij$	Utiliza el saldo de la balanza comercial como indicador de competitividad.	Se utiliza como indicador un dato ya conocido, por lo que no hay que realizar cálculos adicionales.	No es aplicable cuando existen restricciones al comercio.

Fuente: GIE

Aunque no todos los indicadores mencionados ajustan de la misma manera a una estimación cercana del verdadero nivel de competitividad que presenta un sector o bien en particular, constituyen una aproximación igualmente válida para conocer cuán competitivos son los distintos productos elaborados por los complejos productivos y, a partir de ello, lograr conocer el grado de madurez de los mismos.

Por lo tanto, el cálculo del conjunto de los indicadores descriptos brindaría suficiente información como para estimar el grado de competitividad de los distintos complejos productivos, a la vez que una evaluación de índices alternativos calculados para un conjunto de países permitiría realizar comparaciones con el desempeño comercial de aquellos.

3 COMPLEJOS PRODUCTIVOS: DEFINICION Y EVIDENCIA EMPIRICA

En esta sección se pretende avanzar en el marco conceptual de los complejos productivos de manera de alcanzar una definición precisa de los mismos. Vale la pena adelantar una aproximación a este término realizada por Michael Porter de la Universidad de Harvard, en la que enuncia que un complejo productivo consiste en un aglomerado o un grupo geográficamente próximo de empresas, compañías e instituciones asociadas e interconectadas, en un campo o área particular, vinculados por características comunes y complementarias. Sin embargo, en términos generales, en las definiciones existentes sobre complejos productivos que se mencionarán en la siguiente sección, no se hace especial hincapié en la cuestión espacial,¹ sino más bien en los encadenamientos que se generan entre las distintas empresas pertenecientes a cada complejo, así como en las externalidades positivas que tienen lugar como consecuencia de su interacción.

En particular, con el fin de abarcar el espectro que involucra el concepto de complejo productivo, a continuación se indagará sobre las distintas acepciones que ha tenido dicho término.

¹ Ello se debe a que el alcance geográfico de los complejos productivos puede ser diverso, dado que puede ir desde pequeñas agrupaciones en una región, hasta ciudades, provincias, o países.

3.1 DEFINICION DE COMPLEJOS PRODUCTIVOS

En términos generales los complejos productivos toman la forma de procesos de agregación de valor y de articulaciones verticales y horizontales que, partiendo de una actividad principal, aglutinan un número variable de actividades (incluyendo las actividades de investigación y desarrollo, consultorías, servicios de comercialización, etc., denominadas normalmente como los intangibles) que, posteriormente, pueden tener un desarrollo independiente y hasta potencialidad exportadora.

Michael Porter fue quien dio especial preponderancia al concepto de complejo productivo en su libro "La ventaja competitiva de las naciones". Allí se encargó de definir a dos tipos de complejos: los verticales y los horizontales. Los agrupamientos verticales son aquellos que reúnen industrias caracterizadas por relaciones de compra-venta, mientras que los horizontales incluyen empresas que comparten un mercado común para los bienes finales, o utilizan la misma tecnología o trabajadores, o requieren un recurso natural similar.

Los complejos o aglomerados suelen incluir productores de bienes y servicios finales para el consumo, proveedores de insumos, industrias, fabricantes de maquinarias o equipos para el aglomerado, instituciones financieras, transportistas, distribuidores del producto y de los insumos, fabricantes de productos complementarios, constructores, proveedores de infraestructura como caminos y otros, instituciones del Gobierno o del sector privado que brindan capacitación, adiestramiento y educación general y específica, proveedores de información, investigación y apoyo técnico especializado, organizaciones normativas del Estado, fiscalizadores, Universidades, asociaciones gremiales, y muchos otros.

Comienzan normalmente con una empresa grande, líder, o bien con un conjunto de empresas similares que se asocian para un objetivo determinado. Esta empresa o empresas asociadas miran hacia arriba y hacia abajo, siguiendo la cadena vertical de empresas e instituciones participantes. Sin embargo, no es suficiente concentrarse sólo en la cadena vertical "de arriba hacia abajo o de abajo hacia arriba" sino que también hay que observar e incluir (aglomerar) las cadenas horizontales, es decir, las industrias y servicios complementarios. Las cadenas horizontales tienen relación con la cadena vertical a través de nexos y ofertas de insumos complementarios.

Los complejos productivos, sin duda implican mucha disciplina, buena organización, alta creatividad

y flexibilidad, buenas relaciones en la vinculación vertical complementaria u horizontal, entre industrias y proveedores de materia prima, insumos y servicios. La productividad, así como la innovación de cada eslabón de la cadena, como la cadena en su conjunto, son fundamentales en un aglomerado productivo.

Ramos (1999) entiende que la eficiencia del conjunto del complejo es mayor a la de la suma de cada empresa considerada individualmente debido a la existencia de externalidades positivas que son generadas por cada una de las empresas y repercuten favorablemente sobre las demás. En este sentido, el autor señala que:

- La concentración de empresas en una región atrae a más clientes. Sin embargo, debe aclararse que el término región puede ser entendido como una pequeña población, una ciudad, una provincia e incluso todo un país, dependiendo del tipo de complejo productivo de que se trate y de la producción que éste genere. En otros términos, cuando se hace referencia al término región, no se hace particular alusión a una dimensión espacial pequeña ni acotada.
- La mayor competencia generada a partir de la concentración geográfica de empresas induce a una especialización más importante generando mayor productividad.
- La fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios facilita un mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización.
- Las repetidas transacciones entre los mismos agentes económicos genera mayor confianza y reputación lo que redundará en menores costos de transacción.
- La existencia del complejo, facilita la acción colectiva del conjunto en pos de metas comunes (comercialización internacional, capacitación, centros de seguimiento y desarrollo tecnológico, etc.).

Un resumen de las diferentes definiciones existentes sobre este concepto indican que aparecen diversos temas en común. En primer lugar, generalmente se acuerda que un complejo productivo es un fenómeno dinámico. La interacción y las relaciones funcionales entre empresas e industrias son las que lo caracterizan (Doeringer y Terkla, 1995). En segundo lugar, si bien la mayoría de las definiciones hacen referencia al alcance geográfico y a la importancia de la proximidad espacial, cada agrupamiento tiene diferentes requerimientos espaciales, de forma tal que no hay ninguna definición de alcance geográfico apropiado de un complejo. Un

tercer tema en común en la literatura, es la importancia de observar más allá de una industria individual y reconocer que cada empresa es parte de un sistema industrial más grande. Por último, un aspecto de importancia es asignado al rol de la infraestructura pública. Rosenfeld (1996), argumenta que los flujos de información son muy importantes en el desarrollo y expansión de un complejo y, a fin de facilitar el intercambio de información, se requiere de infraestructura pública.

Identificación de un complejo productivo

Entre los enfoques más comunes para identificar un complejo productivo están aquellos basados en técnicas cuantitativas, incluyendo cocientes de localización y tablas de insumo producto. Estas herramientas ayudan a identificar concentraciones relativas de industrias en una región, así como también identificar las relaciones de compra-venta en diferentes sectores. Michael Porter se basó en estas técnicas en su estudio internacional de clusters industriales.

El enfoque cuantitativo para identificar complejos productivos es un componente crítico de un análisis de clusters, ya que constituye una herramienta inicial para identificar potenciales complejos productivos e indicar la presencia relativa de diferentes industrias en una región. Una tabla de insumo producto es especialmente útil en el análisis de complejos integrados verticalmente, cuando las relaciones de compra-venta son más obvias.

Sin embargo el análisis cuantitativo no está exento de críticas. Frecuentemente se argumenta que no tiene en cuenta otros factores que influyen en la formación de los complejos productivos, tal como los flujos de colaboración e información, mediante los cuales las empresas se relacionan y que no pasan por el mercado, (Doeringer y Terkla, 1995). Aunque las transacciones interindustriales incorporadas dentro de los canales de producción pueden ser detectadas por las matrices de insumo producto, ni las relaciones entre firmas, ni los beneficios de agruparse, puede ser discernidos completamente por este instrumento. En este sentido hay que tener en cuenta que muchas de las maneras en que un gobierno puede influir en la formación de un complejo productivo o en su expansión (reglamentaciones, asesoramientos, desarrollo tecnológico por instituciones públicas, etc.), no son captadas por un análisis exclusivamente cuantitativo, ya que no son bienes que se transan en el mercado.

Por lo tanto existe un consenso en la literatura, indicando que a fin de identificar los sectores que pertenecen a un complejo productivo, es necesario agregar un análisis cualitativo.

Encuestas y entrevistas a industrias representativas sin lugar a dudas que ayudan a comprender mejor las relaciones de compra-venta y a tener un conocimiento más profundo de las cuestiones comunes a varias empresas (necesidades de trabajadores o infraestructura por ejemplo).

El uso del análisis cualitativo no sólo puede confirmar los hallazgos del enfoque cuantitativo, sino también identificar potenciales clusters que pueden haber sido subestimados por el convencional análisis de los datos.

Fundamentos teóricos de los complejos productivos

Si bien es cierto que ya Marshall (1890) había incluido un capítulo sobre los factores externos en la ubicación de industrias especializadas, en su trabajo titulado "Principios de Economía", no existe precisión acerca del nacimiento de la teoría de complejos productivos. La geografía económica era conocida, desde hace mucho tiempo, como un campo importante en una extensa literatura, sobre todo en los primeros 50 años del siglo XIX. Sin embargo, con la economía neoclásica, la economía geográfica perdió vigencia. En los últimos años, debido al surgimiento de nuevas teorías sobre el crecimiento económico y el comercio internacional, aumentó el interés en el campo de la geografía económica y con ello, la teoría de complejos productivos fue ganando espacio.

Es posible realizar una separación entre los diferentes trabajos e investigaciones empíricas en dos grupos claramente diferenciados. Por un lado, la corriente principal de la economía (neoclásica) que, salvo algunas excepciones, ha ignorado el desarrollo de los complejos productivos.

Si bien en algunos escritos de economistas clásicos (como Marshall por ejemplo) hay argumentos relacionados con el tema y existen en la actualidad desarrollos recientes (Krugman) que los han revitalizado, en general esta corriente no ha prestado especial atención a la conexión entre complejos productivos y crecimiento.

Por otro lado, se ha desarrollado una corriente que ha nacido justamente intentando explicar la experiencia observada en los distritos industriales italianos y aglomeraciones de empresas en otras partes del mundo.

Corriente clásica

Este enfoque abarca un espectro relativamente amplio de teorías que fueron surgiendo y adquiriendo relevancia a lo largo del tiempo. Específicamente, se destacan cuatro desarrollos teóricos.

En primer término, emergió la Nueva Organización Industrial, que creó un conjunto de modelos convincentes de competencia imperfecta. Luego sobrevino la Nueva Teoría del Comercio, que empleó tal conjunto de herramientas para diseñar modelos de comercio internacional bajo condiciones de rendimientos crecientes. Posteriormente, surgió la Nueva Teoría del Crecimiento, que hizo lo propio para el crecimiento económico y resaltó la conveniencia de las empresas de agruparse e interactuar en lugar de aislarse y competir. Finalmente, hacia comienzos de los años '90 hizo eclosión la Nueva Geografía Económica, que puede describirse como el análisis que intenta explicar la estructura espacial de la economía a través de ciertos artificios técnicos para producir modelos en los cuales hay rendimientos crecientes y mercados de competencia imperfecta (Krugman, 1998).

Corriente moderna

Hasta aquí se han resumido los aportes básicos y los desarrollos más recientes de la corriente económica principal. Sin embargo, como fundamenta Schmitz (1997), estos conceptos son insuficientes para explicar el nacimiento y expansión que han experimentado varios complejos productivos alrededor del mundo. De allí es que surgen otros conceptos tales como la eficiencia colectiva y las economías externas.

Schmitz (1990; 1997) desarrolló el concepto de "eficiencia colectiva" para describir las ventajas competitivas derivadas de las economías externas y la acción conjunta. En el contexto de un cluster o complejo productivo, donde hay importantes relaciones entre las empresas, cada una de ellas no solamente es proveedora de economías externas, sino también receptora de las mismas. Lo que cada empresa "pierde" por no apropiarse totalmente de los beneficios de su inversión, debe ponderarse por lo que cada una recibe producto de las inversiones realizadas por otras empresas.

La visión neoclásica, que las economías externas provocan un nivel de inversión menor que el óptimo, es producto de realizar un análisis de una simple empresa de una manera estática. Una vez que se estudia el encadenamiento de empresas en un sentido

dinámico, el resultado es abierto y las economías externas pueden verse como incentivadoras de inversión. Habiendo reconocido que los clusters de empresas son tanto recipientes como proveedores de economías externas, la subinversión deja de ser el resultado dominante.

3.2 EVIDENCIA DE COMPLEJOS PRODUCTIVOS EXITOSOS EN PAISES INDUSTRIALIZADOS

Son muchos y variados los complejos productivos maduros que existen en los países actualmente desarrollados.

Si bien, en la mayoría de los casos, los mismos se apoyan en la existencia de un recurso natural en abundancia, son varios los factores que inciden en el desarrollo de un cluster, entre ellos la actuación del Estado como medio para crear las condiciones necesarias para apuntalar el fortalecimiento de complejos productivos.

Entre los ejemplos de complejos maduros más reconocidos a nivel internacional se destacan el cluster de la actividad marítima de Noruega, el forestal en Finlandia y Suecia, y el de cuero de Italia.

Cluster de la actividad marítima en Noruega

El sector del transporte marítimo noruego predomina en el mundo entero desde hace más de 100 años, dado que Noruega posee 10% de la flota mercante mundial, así como un amplio abanico de actividades marítimas que han surgido en torno a las operaciones de tráfico tradicional y que gozan en la actualidad de posiciones hegemónicas en el mercado internacional.

Las compañías navieras constituyen el núcleo y la fuerza impulsora de dicho sector que incluye el transporte por mar, el equipamiento naval, la construcción de buques y otras embarcaciones, la consignación, la financiación, los seguros, la clasificación de buques y las actividades petroleras en el mar.

El provecho mutuo del que gozan los actores de la industria marítima noruega se refleja también en sus cuotas proporcionales de participación en el mercado internacional. Noruega posee la tercera flota mercante mundial y lleva a cabo el 15% del total mundial de actividades relacionadas con la prospección petrolera en el lecho del océano cercano al litoral, lo que le confiere el grado de superpotencia marítima. Posiciones igualmente fuertes ocupan las industrias maríti-

mas de tierra, específicamente, en el campo del seguro marítimo dominan las compañías noruegas con el 30 % del mercado internacional y dispone además del 15 % de los barcos en circulación. Además, cuenta con fabricantes de equipamiento naval muy bien posicionados en el mercado internacional, varias de las firmas consignatarias de buques más prominentes del mundo, dos de los principales bancos de financiamiento especializados en el transporte marítimo, y con institutos de investigación de renombre internacional que se destacan en los ámbitos de la economía del transporte marítimo, la tecnología aplicable y el desarrollo.

La actividad marítima constituye un complejo que ha desarrollado importantes eslabonamientos, tanto hacia adelante como hacia atrás. En él se destacan las industrias de transporte marítimo, las de pesca y los astilleros para la producción de todo tipo de embarcación, incluyendo los buques más especializados. Existe también una importante producción y exportación de equipos y maquinarias para la industria pesquera y la fabricación de barcos, así como una gran gama de servicios relacionados con la actividad marítima en todos sus aspectos (vgr. seguros marítimos, corredores de arriendo de embarcaciones, servicios legales, consultorías e investigación y desarrollo).

Los eslabonamientos generados por el complejo marítimo contribuyeron al desarrollo de otra actividad productiva de suma importancia en Noruega. Fue así como algunos armadores encontraron nuevas ocupaciones en la prospección petrolera y la extracción del petróleo y derivados, tanto en la plataforma continental noruega como en la de países extranjeros.

En particular, el despegue de Noruega como país productor de petróleo tuvo lugar a mediados de la década del '70 y una de las causas fundamentales del éxito es que existía en esa época una estructura organizativa bien desarrollada y sólidas competencias administrativas y técnicas en materia de transportes marítimos y actividades conexas sobre las que podía fundarse la industria petrolera noruega.

La interacción y la innovación se constituyen en la clave del éxito de la industria marítima noruega, permitiendo una elevada competitividad internacional. De manera consciente, este complejo productivo se ha especializado en segmentos que exigen, primordialmente, competencia de punta en materia de tecnología. Las compañías navieras noruegas han sido las pioneras de varios campos del sector y han desarrollado nuevas formas de transporte en colaboración estrecha con consignatarios de buques, institutos de

investigación especializados en temas marítimos y compañías navieras clasificadoras.

Sus años de experiencia, su capacidad de adaptación y voluntad de innovación, han permitido que los servicios prestados actualmente por las compañías marítimas noruegas lleven impreso el sello de la calidad en un mercado que se caracteriza por su gran competitividad internacional.

La especialización también juega un rol muy importante. En este sentido, la flota mercante de Noruega en comercio exterior es muy compleja y se caracteriza por sus buques, especialmente diseñados para un tipo concreto de cargamento y cuyo manejo exige grandes conocimientos técnicos (vgr. buques-cisterna, buques -tanque, barcos -crucero).

Cluster forestal en Finlandia y Suecia

Este complejo presenta importantes ventajas competitivas otorgadas por las amplias reservas de bosques que poseen ambas naciones, así como por la cercanía de dichos bosques al mar -reduce los costos de transporte- y por la escasa distancia que los separa de mercados internacionales de importancia, como el continente europeo.

Los complejos forestales de Finlandia y Suecia se constituyen en la mayor fuerza económica de sus países. El sector papel y el de pasta se destacan como las principales industrias de este complejo. Finlandia ocupa el segundo lugar en el mundo en la exportación de papel y el cuarto lugar en la producción de pasta o pulpa (fibra de madera preparada para la producción de papel), mientras que Suecia ocupa el tercer lugar en ambos productos.

La estructura productiva de las industrias de Finlandia y de Suecia, difieren en cuanto al nivel de integración entre la producción de pasta y papel. Específicamente, mientras en Finlandia un 77% de la pasta se transforma en papel, en Suecia dicho porcentaje se reduce a 64%. A su vez, el complejo productivo finlandés se especializó en elaborar productos forestales de alto valor agregado. En este sentido, Finlandia goza de una amplia participación en el mercado de este tipo de productos, tales como papel de revista y otros papeles de alta calidad. En tanto Suecia, por el contrario, participa más en el mercado de la pasta, las bolsas de papel, el papel Kraft para embalar y papel periódico. En cuanto a las participaciones, el papel de calidad representa el 30% de la producción de papel de Finlandia, frente a menos del 10% de la producción sueca. Las empresas de productos forestales de Finlandia se encuentran

entre los principales fabricantes de nuevos productos como papel para imprimir.

El significativo desarrollo que ha alcanzado el complejo forestal finlandés, ha permitido una importante inserción externa de los productos del sector. Así, una cuarta parte de las exportaciones finesas provienen del complejo forestal, dejando en claro su significativo grado de importancia y madurez.

De este modo, se han desarrollado múltiples encadenamientos con otras actividades que agregan mucho valor a la fase extractiva. En cuanto a los encadenamientos hacia delante con productos procesados, se destacan las maderas aserradas, los productos de madera para la construcción y para la elaboración de muebles, la pulpa y celulosa, los cartones y todo tipo de papel, de periódicos, de envoltorios, papel sanitario y papel gráfico. Por su parte, los encadenamientos hacia atrás involucran al menos tres áreas de importancia: los insumos para las fases de plantación y procesamiento, como son los productos químicos y biológicos; todo tipo de maquinaria para las fases de plantación, cosecha, procesamiento y fabricación de papel; servicios de ingeniería, consultoría y programas universitarios especializados en la industria forestal, así como institutos de investigación en biogenética, química y silvicultura. Por último, también se han creado eslabonamientos hacia los lados, entre los que se destacan las siguientes áreas: generación eléctrica, actividad química y minera, comercialización y logística, industrias ambientales, y servicios relacionados.

Suecia posee costos de electricidad menores a los de Finlandia, hecho que ha provocado que los esfuerzos de las industrias forestales se dirigieran a elevar el valor agregado de sus productos durante la década de los '80 y a que la mayor parte de la inversión se hiciera en la producción del papel de imprimir y de escritura, que se ubican en las primeras etapas del ciclo de vida productivo.

Con relación a la red industrial, Finlandia posee varios grandes proveedores de maquinaria para la industria de productos forestales, entre ellos Valmet, Strömberg, Ahlströms y Rauma, además de poseer grandes firmas de consultores de la industria de la pasta y del papel.

Cluster del cuero en Italia

La extraordinaria fortaleza del complejo italiano del calzado de cuero, puede ser atribuida en gran

parte, a los múltiples lazos y sinergias en que se desarrollan los negocios en Italia.

El modelo de complejo italiano por lo general se basa en la especialización flexible y en redes de pequeñas y medianas empresas. Italia es conocida por su alta concentración de pequeñas empresas (el 98% de las empresas industriales tiene menos de 100 empleados).

Las empresas que son internacionalmente exitosas tienden a exportar productos de alta calidad. Ellos son generalmente bienes de consumo final, vinculados a la industria de la moda con un alto valor de diseño, como es el caso del complejo del calzado. Este complejo contiene la excelencia de empresas como Ferragamo y Gucci, así como también una multitud de proveedores especializados en partes de calzados, maquinarias para la confección, servicios de modelaje y diseño, además de curtiembres.

Asimismo, contiene una serie de cadenas de industrias relacionadas, incluyendo aquellos que producen diferentes tipos de bienes en cuero (unidos por una común materia prima o tecnología) y diferentes tipos de calzados (unidos por los canales de distribución y la tecnología). Las industrias integrantes emplean una estrategia de marketing común y compiten con imágenes en similares segmentos de consumidores. El sector de moda textil, que incluye indumentaria y accesorios, elabora productos que son complementarios.

Si bien existe una fuerte competencia entre las empresas, también hay un alto grado de cooperación entre estas. Las ventajas competitivas de los complejos de pequeñas y medianas empresas italianas están basadas en tres aspectos: especialización, cooperación y flexibilidad, y coordinación. De esta manera, trabajando conjuntamente, pudieron crear lo que no hubieran podido lograr individualmente como simples empresas.

Las pequeñas empresas pueden concentrar sus esfuerzos en áreas donde son excelentes, pero la especialización en términos de proceso, resulta en una división del trabajo entre las firmas. De esta manera, las empresas integrantes del complejo productivo se

hallan especializadas en cierta fase del proceso si opera cerca de otras empresas especializadas en fases complementarias. Así, la ventaja de esta especialización está relacionada a las empresas individuales pero también al complejo en su conjunto. El desarrollo de este sector estuvo acompañado por una creciente especialización de la técnica y de los recursos humanos locales. En este sentido, se ha observado que los trabajadores, técnicos, directores y consultores a veces van de empresa a empresa, y de esta manera, las ventajas de especialización pertenecen al complejo más que a una empresa en particular. De este modo, el know how acumulado en el contexto local se transformó en el principal factor de localización para la actividad productiva, aún para los inversores externos.

Asimismo, la cooperación entre las empresas fue importante no sólo en términos de la disponibilidad de recursos, sino también en términos de la flexibilidad de las empresas. La cooperación interempresarial requirió de coordinación: en las regiones existe una estructura gubernamental de intermediación, cuyo apoyo se traduce en una mejor organización institucional de la actividad económica.

La fabricación de calzado de cuero se constituye en la industria madre del complejo. A partir de esta actividad se desarrollan eslabonamientos productivos hacia atrás, que abarcan actividades como la obtención del cuero crudo, el curtido, la maquinaria para el proceso del cuero que fue evolucionando constantemente, la industria química que es esencial en el proceso del curtido para ajustar la calidad del cuero a las exigencias del consumidor, etc.

Además de la fabricación artesanal del calzado de cuero, el complejo también se amplió al calzado sintético y el de botas para nieve, aumentando los proveedores de partes de calzado. Por otra parte, entre los eslabonamientos hacia delante se destacan los accesorios de cuero tales como las carteras, guantes e indumentaria en cuero, los cuales tienen un alto contenido de diseño y sofisticación, ampliando las relaciones hacia los diseñadores, software para diseño, etc.

Capítulo 2

Competitividad de los complejos productivos bonaerenses

1 IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS COMPLEJOS PRODUCTIVOS BONAERENSES

1.1 IMPORTANCIA DE LOS COMPLEJOS EN EL PRODUCTO PROVINCIAL

En el ámbito de la provincia de Buenos Aires, pueden identificarse al menos once complejos produc-

tivos que muestran un firme perfil exportador, ellos son: automotriz, cárnico, del cuero, del papel, lácteo, oleaginoso, pesquero, petroquímico, siderúrgico, textil y trigo-harinero. De acuerdo con la última información disponible, en el año 1997 estos complejos representaban, en su conjunto, el 72,3% del Valor Agregado y el 70,4% del Valor Bruto de Producción de Buenos Aires³

A continuación se presentan los mencionados complejos que se destacan dentro de la estructura productiva bonaerense, detallándose su importancia relativa para ese año.

CUADRO N° 5
IMPORTANCIA DE LOS COMPLEJOS EN EL PRODUCTO PROVINCIAL
(participación porcentual, año 1997)

Complejo	Participación % en Valor Agregado	Participación % en Valor Bruto de Producción
Complejo Cárnico	11,9%	10,9%
Complejo Automotriz	11,0%	13,4%
Complejo Trigo-Harinero	8,9%	6,2%
Complejo Lácteo	8,6%	6,7%
Complejo Textil	7,8%	7,0%
Complejo Siderúrgico	6,2%	7,1%
Complejo Oleaginoso	6,2%	6,1%
Complejo Petroquímico	3,9%	4,4%
Complejo del Papel	3,6%	4,3%
Complejo del Cuero	2,1%	2,3%
Complejo Pesquero	2,0%	2,0%
Total 11 Complejos	72,3%	70,4%

Fuente: GIE en base a Censo Nacional Económico 1994 y a Matriz Insumo -Producto 1997.

Para ese año, los conglomerados, agroindustriales aportaban el 39,8% del producto, destacándose dentro de ellos los complejos cárnico, trigo harinero, lácteo y oleaginoso² en razón del elevado aporte al producto por parte de las ramas primarias,

(cría de animales cultivo de trigo, leche fluida y granos de soja, respectivamente). En tanto, del resto de ellos, sobresalían por su participación en el valor agregado los complejos automotriz, textil y siderúrgico.

² El auge del complejo oleaginoso, favorecido por el aumento del precio internacional de la soja y el girasol, motivan a pensar que en la actualidad la participación de dicho complejo se habría incrementado significativamente.

³ Censo Nacional Económico (1994) y Matriz Insumo -Producto (1997).

1.2 PARTICIPACION RELATIVA DE LOS COMPLEJOS EXPORTADORES BONAERENSES

Los once complejos bonaerenses que presentan un firme perfil exportador absorben en conjunto más de un 63% de las ventas externas de la provincia de Buenos Aires.

CUADRO N° 6
PARTICIPACION RELATIVA DE LOS COMPLEJOS EN EL COMERCIO EXTERNO
(medidas en valores, participación porcentual, año 2002)

Complejos	Participación en las exportaciones provinciales	Participación en las exportaciones nacionales del complejo
Complejo Automotriz	11,7%	63,6%
Complejo Oleaginoso	10,5%	16,6%
Complejo Petroquímico	10,3%	78,6%
Complejo Siderúrgico	10,3%	85,9%
Complejo Trigo Harina	7,7%	59,9%
Complejo Cuero	4,3%	54,4%
Complejo Cárnico	3,2%	51,4%
Complejo Textil	1,9%	47,4%
Complejo Pesquero	1,9%	42,0%
Complejo Papel	0,7%	39,9%
Complejo Lácteo	0,7%	21,2%
Total 11 Complejos	63,3%	42,9%

Fuente: GIE en base a Dirección Provincial de Estadística e INDEC.

Se observa que las ventas hacia los mercados internacionales se encuentran particularmente concentradas en algunos complejos productivos, fundamentalmente automotriz, oleaginoso, petroquímico, siderúrgico y trigo-harinero, que, en conjunto, representan más del 50% de las exportaciones provinciales correspondientes al año 2002.

En otro orden, la tercera columna del Cuadro N° 6, señala la importancia de los complejos productivos de la provincia de Buenos Aires en las exportaciones del total del país. Como se nota, en muchos complejos, las exportaciones bonaerenses representan más de la mitad de las exportaciones nacionales del complejo, destacándose las industrias siderúrgicas y petroquímicas que absorben más del 85% y cerca del 79% de las exportaciones nacionales de sus respectivos complejos.

La presentación de la información sobre el origen provincial de las exportaciones sufre de ciertas falencias que no deben dejar de considerarse. El hecho de que las ventas externas sean imputadas a la provincia donde se localiza la empresa encargada de enviar sus productos al exterior deja de lado dos cuestiones relevantes para el análisis económico: i) no se considera la localización "efectiva" de la producción cuando una empresa acopiadora y exportadora vende granos adquiridos a productores

de otras provincias y ii) no se contempla la utilización de materia prima producida en otras provincias para la elaboración de un bien que luego es exportado

Si se reconsideran los orígenes de las exportaciones contemplando esta última situación, la participación de Buenos Aires en las exportaciones del complejo oleaginoso nacional ascendería al 24,8%, es decir más de 8 puntos porcentuales de lo que indican las cifras del Cuadro N°6.

1.3 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PROVINCIALES

Las colocaciones externas de los complejos productivos bonaerenses en su conjunto tienen una diversidad de destinos, que incluye a 170 países de los cinco continentes, aunque, en líneas generales, se verifica una importante concentración en el Mercosur, tal como revelará el siguiente cuadro.

En efecto seis de los once complejos productivos analizados dirigen la mayor proporción de sus colocaciones externas hacia la zona del Mercosur, circunstancia que no resulta extraña teniendo en cuenta las diversas facilidades comerciales vigentes para favorecer el intercambio entre los países miembro.

CUADRO N° 7
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES BONAERENSES,
POR COMPLEJO PRODUCTIVO
 (medidas en porcentajes, año 2002)

Complejo	Mercosur	Chile	EEUU	Resto América	Asia	Europa	Resto ⁽¹⁾
Automotriz	60,2%	4,6%	6,8%	19,9%	0,4%	3,6%	4,5%
Cárnico	4,7%	0%	4,6%	2,4%	7,9%	68,3%	12,1%
Del Cuero	7,8%	0,8%	37,9%	19,0%	11,6%	21,6%	1,3%
Lácteo	52,8%	2,4%	3,4%	13,8%	5,0%	0%	22,7%
Oleaginoso	1,3%	3,2%	1,0%	4,9%	30,7%	50,8%	8,0%
Del Papel	35,1%	28,2%	4,3%	22,5%	3,7%	1,8%	4,4%
Pesquero	22,9%	0,2%	18,8%	1,9%	12,3%	42,6%	1,4%
Petroquímicos	62,9%	9,6%	4,9%	9,5%	3,1%	7,5%	2,5%
Siderúrgico	8,8%	3,8%	8,0%	25,8%	25,8%	21,0%	6,8%
Textil	55,7%	14,2%	4,5%	11,5%	7,9%	5,4%	0,9%
Trigo-Harinero	61,6%	1,7%	0,3%	9,8%	18,4%	0,4%	7,8%

⁽¹⁾ Incluye Africa y Oceanía.

Fuente: GIE en base a INDEC.

A su vez, cada complejo productivo en particular muestra una diversidad de destinos hacia los que envía sus productos. En este sentido, se destacan complejos productivos en los que las exportaciones están geográficamente concentradas (automotriz, petroquímico y trigo-harinero al Mercosur y cárnico a Europa), mientras que en otros complejos las ventas al exterior se encuentran relativamente diversificadas (complejos siderúrgico y del cuero).

Con el fin de determinar el comportamiento particular de cada uno de los complejos productivos considerados, en materia de comercio exterior, a continuación se los analizará individualmente.

El complejo automotriz presenta una clara concentración de sus exportaciones en el área del Mercosur, beneficiado por el régimen automotriz que favorece una mayor especialización intraindustrial. Le siguen en orden de importancia, las ventas hacia el resto de América, donde sobresalen las compras de México (17,2%), Estados Unidos (EEUU 6,8%) y Chile (4,6%). Las colocaciones restantes están diversificadas entre los demás continentes, siendo Europa el más representativo, con un 3,6%.

Europa se constituye en el principal comprador de las carnes bonaerenses. En efecto, más de dos terceras partes de los productos cárnicos producidos en la provincia se dirigen a los países europeos, fundamentalmente mediante la asignación de la cuota Hilton, siendo Alemania (27% de las exportaciones del complejo), Holanda (13,1%) y Reino Unido (11,5%) los principales importadores. También adquiere singular importancia como destinatario de la carne local Africa (incluida dentro de Resto), con una

participación de aproximadamente el 12%, siendo Egipto el principal demandante africano absorbiendo un 9,4% de las ventas externas.

En el caso del complejo del cuero se observa una importante diversificación de destinos. El área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre el Gobierno del Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, (NAFTA) se destaca como el principal demandante externo (56,6% de las ventas bonaerenses del complejo). EEUU posee una participación cercana al 38%, seguido por México (17,2%) y Canadá (1,5%).

Europa también constituye un mercado relevante para el sector demandando más del 20% de las ventas externas bonaerenses. Italia es el principal comprador europeo adquiriendo más del 11% de las exportaciones de cuero (con poco agregado de valor) de la provincia, que utiliza para producir bienes que incorporan un mayor valor como zapatos, carteras, etc. Las participaciones de Oceanía y Africa son prácticamente nulas en este complejo.

El principal destino de las exportaciones del complejo lácteo es el Mercosur con una participación superior al 50%. Ello obedece, fundamentalmente, a una cuestión de distancia, pues por tratarse, en su mayor parte, de productos de escaso valor, los costos de transporte juegan un papel muy importante. De todas maneras Africa constituye un destino de importancia en el comercio exterior del complejo (22,7%), destacándose las ventas de leche en polvo hacia Argelia que representan el 20,6% de las exportaciones lácteas bonaerenses. El resto de América absorbe el

19,5% de las ventas externas del complejo, siendo Venezuela el país con mayor importancia dentro de dicha región (11,9%).

Poco más del 50% de las exportaciones del complejo oleaginoso se dirigen al continente europeo, destacándose Holanda (24,4%) como el principal demandante de productos oleaginosos bonaerenses. Por su parte, un 30% se destina a abastecer a Asia, predominando las compras de China que constituyen el 13% del total colocado en el mercado internacional. La pérdida de relevancia del Mercosur y el resto de América en las ventas externas del complejo bonaerense radica en el hecho de que Brasil y EEUU son importantes productores de oleaginosas.

En cuanto al complejo productivo del papel, se obtiene que el principal destino de las exportaciones bonaerenses es el continente americano que, en conjunto, se lleva el 90% del total de las ventas al exterior del sector. Específicamente, el 35% se dirige hacia los países del Mercosur, el 28% a Chile y el resto se reparte entre los demás países del continente. La razón que explica la escasa participación de Europa en estas compras radica en que el viejo continente es abastecido por otro centro productor de papel de primer nivel internacional: los países escandinavos, especialmente Finlandia y Suecia.

Europa es la región que lidera las compras del complejo pesquero local, alcanzando una participación superior al 40%: España (14,8%), Italia (6,6%) y Alemania (5,9%) se destacan entre los compradores europeos por sus importantes compras de merluza (en filete y congelada). El Mercosur sigue en orden de importancia absorbiendo cerca del 23% de las exportaciones bonaerenses del complejo (Brasil, 22,6%). Por su parte, EEUU demanda el 18,8% de las ventas externas del complejo provincial.

La especialización intraindustrial entre los países del Mercosur motiva que las ventas hacia los socios comerciales adquieran una significativa participación en las exportaciones petroquímicas bonaerenses (cerca del 63%). El comercio con otros países americanos también tiene un peso importante dentro de las ventas externas sectoriales, destacándose las exportaciones a Chile (9,6%), EEUU (4,9%), Colombia (1,9%) y Perú (1,7%). Por último, se observa que Europa adquiere el 7,5% de las exportaciones bonaerenses de este complejo, siendo Holanda el principal país europeo importador de productos petroquímicos bonaerenses.

La diversificación de destinos es la principal característica de las exportaciones siderúrgicas bonaerenses, repartiendo sus ventas externas básicamente en tres regiones, América (sin incluir al Mercosur),

Asia y Europa, dejando participaciones menores para las demás zonas consideradas. En particular, dentro de América se destacan las compras siderúrgicas de EEUU impulsadas por la reciente apertura de la importación de acero (alcanzan el 8% del total) y Canadá (5,8%), mientras que dentro de los destinos incluidos en Asia sobresale China con 11,3% (siendo un importante demandante de tubos sin costura). Por su parte, los demandantes europeos más importantes son España (7,1%) e Italia (6,5%).

La concentración de las exportaciones textiles bonaerenses en el Mercosur obedece, al igual que en el complejo petroquímico y el automotriz, a una especialización intraindustrial. En este sentido se observa que el complejo textil dirige poco más de la mitad de sus ventas externas a Brasil (52,3%). Chile se constituye en el segundo país importador de productos textiles bonaerenses, absorbiendo el 14,2% de las exportaciones del complejo; seguido por EEUU (4,5%). El resto de las regiones aparecen en posiciones más rezagadas.

Las ventas externas del complejo trigo-harinero se concentran en el Mercosur (61,6%), principalmente por los importantes montos exportados de granos de trigo hacia Brasil. Asia también se constituye en un importante comprador de trigo bonaerense, destacándose las ventas a Irán (7%), Iraq (5%) y Siria (2,4%). En orden de importancia le sigue el resto de América, que demanda principalmente harina de trigo: Perú (4,3%) y Bolivia (4,3%) sobresalen entre los países de esta región. En este complejo la participación relativa de África es muy importante (7,8%), siendo Sudáfrica el principal comprador (2,3%).

2 NIVELES DE COMPETITIVIDAD EN BIENES SELECCIONADOS

En las siguientes subsecciones se calculan los indicadores presentados en la sección 2.3 del capítulo anterior, los cuales se computan sobre la base de información nacional debido a la imposibilidad de realizar cálculos de ese tipo para la provincia. Sin embargo, tales cálculos resultan igualmente útiles a los fines de evaluar las ventajas y desventajas competitivas que enfrenta la provincia de Buenos Aires en el comercio con el exterior dado que los complejos productivos que se estudian en este caso representan una proporción importante de la estructura productiva nacional.

Una estimación del nivel de competitividad alcanzada por los principales segmentos primarios e

industriales que conforman cada complejo productivo permitirá concluir acerca de su grado de madurez y, a la vez, evaluar la capacidad potencial en lograr un fortalecimiento mayor como exportadores, dadas las nuevas condiciones vigentes.⁴

El criterio de elección de los países presentados con fines comparativos en cada complejo estuvo basado en un estudio previo, dedicado a identificar las principales naciones productoras y/o exportadoras de los distintos bienes encuadrados dentro de cada complejo productivo. Además, se contempló la incorporación de países con características socioeconómicas similares a Argentina.

Como fuera mencionado, se observa que, a pesar de que las exportaciones de la provincia de Buenos Aires han aumentado en la mayoría de los complejos seleccionados, aún no se ha avanzado hacia la exportación con elevado valor agregado por las etapas industriales. Una comparación internacional sobre distintos productos por complejo permitirá comprobar si dicha afirmación es válida y posibilitará determinar el grado de madurez de cada uno de los complejos exportadores de la provincia de Buenos Aires.

2.1 COMPLEJO AUTOMOTRIZ

El complejo automotriz adquiere especial relevancia por ser uno de los que mayor valor agrega al Producto Bruto Geográfico (PBG) de la provincia de Buenos Aires. Se caracteriza por involucrar una amplia variedad de segmentos industriales mediante encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, abarcando desde la producción de insumos y equipos (maquinaria, vidrio, productos plásticos, neumáticos y demás autopartes) hasta los

⁴ Debe tenerse en cuenta que el año 2002 para el cual se realizará la estimación de competitividad puede ser aún demasiado cercano a la fecha en la que se produjo el cambio sustancial en las condiciones macroeconómicas (finales de 2001), por lo que es posible que los resultados obtenidos en cuanto a niveles de competitividad no sean tan elevados como los esperados. La razón de ello radica, fundamentalmente, en que en el corto plazo no es tarea fácil para las empresas readaptar sus estructuras productivas a las nuevas condiciones imperantes, especialmente, cuando existen importantes restricciones de financiamiento. Por ello es de esperar que, en la medida en que se vayan concretando los ajustes productivos necesarios (ampliación de capacidad, compra de nueva tecnología, etc.), será aún más notorio el dinamismo del sector exportador de la provincia de Buenos Aires.

vehículos terminados, tanto autos como vehículos de carga y transporte.

Durante la década del '90 la consolidación del Mercosur constituyó un factor sustancial que modificó los incentivos de las firmas automotrices en términos de mejorar sus niveles de competitividad. Por un lado, se implementaron nuevas estrategias de encadenamientos verticales de provisión de insumos y bienes de capital que hasta ese momento eran parte del proceso productivo de una misma empresa, estableciendo así nuevas vinculaciones entre las terminales y sus proveedores. En tal sentido, cobró mayor relevancia la terciarización de algunas fases de la producción. Paralelamente, la apertura comercial contribuyó favorablemente a mejorar los procesos productivos y los productos a partir de incorporación de tecnologías nuevas.

Este nuevo esquema amplió las posibilidades de lograr una mayor especialización y economías de escala, lo cual se ha traducido en un importante crecimiento del comercio intraindustrial, evidenciándose un mayor intercambio a nivel de una misma etapa de la cadena productiva. En particular, el avance del Mercosur condujo a que las terminales de empresas automotrices ubicadas en Argentina y Brasil se especializaran en diferentes modelos, con el objetivo de abastecer tanto al mercado local como regional. Tal proceso ha sido resultado, en gran medida, de acuerdos alcanzados entre ambos países que establecían un régimen de intercambio compensado (Régimen Automotriz) para proteger sus industrias, y que luego de la instauración del mercado común se estableció una prórroga de dicho régimen con el fin de incentivar las exportaciones y alentar inversiones destinadas a mejorar la estructura productiva automotriz⁵. En consecuencia, durante la segunda mitad de la década del '90 tuvo lugar un incremento del grado de concentración dentro del complejo, especialmente en el segmento de autopartes, a partir del cual las firmas grandes adquirieron mayor participación en detrimento de las más pequeñas. A su vez, la creciente integración de las industrias de ambos países permitió un aumento de la

⁵ En el año 1990 Argentina y Brasil firmaron un acuerdo bilateral que establecía la puesta en marcha a partir de 1991 de un régimen especial de protección de la industria automotriz en ambos países a partir de un intercambio compensado, y que si bien se había previsto su finalización para el año 1994, luego de la conformación del Mercosur, se estableció una prórroga de dicho régimen hasta 1999.

inserción externa del complejo local para productos terminados.

De acuerdo al desempeño exportador que muestra el complejo automotriz podría considerárselo como un complejo medianamente desarrollado, dado que presenta un nivel relativamente elevado de inserción externa, tanto a nivel del segmento de bienes básicos e intermedios (vgr. autopartes, neumáticos) como terminados (vgr. vehículos). Sin embargo, tal comportamiento estaría explicado fundamentalmente por las particularidades que presenta el contexto regional dada la continuidad del Régimen Automotriz.

Con el objeto de realizar un análisis detallado de

los niveles de competitividad del complejo automotriz a continuación se calculan diversos indicadores para el segmento de vehículos particulares y utilitarios.

En vehículos particulares los indicadores de competitividad que se muestran en el próximo cuadro ubican a Argentina entre las últimas posiciones, al ocupar el noveno lugar en el ranking mundial considerado para 12 países. Sin embargo, cabe destacar que la comparación de Argentina es realizada con países altamente desarrollados, como es el caso de EEUU, Japón, Alemania y Canadá. Asimismo, en Latinoamérica, sólo Argentina, Brasil y México cuentan con una industria automotriz arraigada.

CUADRO N° 8 INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN VEHICULOS PARTICULARES

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Japón	14,87%	230%	8,95%	51,34%	61	0,80	47%	69
Canadá	10,18%	260%	10,88%	29,35%	25	0,36	21%	60
Alemania	19,55%	206%	51,65%	85,84%	50	0,39	71%	59
Corea del Sur	3,13%	124%	10,72%	58,33%	13	0,81	53%	53
España	4,86%	264%	78,20%	95,74%	3	0,07	80%	44
Francia	7,95%	155%	100,00%	100,0%	9	0,13	100%	43
México	3,57%	143%	64,97%	92,79%	9	0,35	79%	42
EEUU	10,83%	101%	26,20%	41,54%	-18	-0,15	21%	40
Argentina	0,27%	70%	39,73%	78,29%	1	0,46	64%	37
Brasil	1,69%	181%	33,37%	49,25%	-5	-0,23	24%	36
Suecia	1,11%	88%	100,00%	100,0%	3	0,45	100%	34
Italia	2,84%	73%	58,96%	78,63%	-7	-0,22	48%	26

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a OICA (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles International), Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (ADEFSA) e INDEC.

El cálculo de los indicadores para la industria de vehículos particulares supone que el nivel de competitividad de Argentina en esta parte del complejo es reducido, tal como lo reflejan su nula participación en el comercio mundial (PMI) y la escasa especialización sectorial (VCR). A su vez, la mayoría de los indicadores, ubican a Argentina entre los últimos siete países, de un total de 12 analizados, excepto en el caso del coeficiente de exportaciones netas (INE) donde ocupa el tercer lugar. La buena performance del INE puede ser engañosa ya que, en gran parte, este indicador se vio influido por la fuerte caída de las importaciones producto de la recesión doméstica observada en el año 2002. En tanto, si bien el indicador de participación de las exportaciones en la producción (PP) presenta un valor relativamente elevado, ello es fundamentalmente consecuencia de la estructura de

comercio regional basada en la modalidad de comercio compensado con Brasil, lo cual no permite mostrar eficientemente la inserción externa del complejo.

Por su parte, tanto con respecto a la exposición a la competencia internacional (ECI), como a la tasa de penetración de las importaciones en el mercado doméstico (TPI) y la participación de las exportaciones en la producción (PP), Argentina se encuentra en el sexto lugar. En el resto de los indicadores, el país se ubica en las últimas posiciones.

Del cálculo de los diversos indicadores tanto para Argentina como para los demás países incluidos en la muestra, el complejo automotriz doméstico, se ubica en el noveno lugar sobre 12 países analizados, lo cual supone que su nivel de competitividad es relativamente bajo. En tanto, los tres primeros lugares del

ranking son ocupados por Japón, Canadá y Alemania, tres fuertes potencias en el segmento automotriz a nivel mundial, ya que cuentan con elevadas ventajas competitivas caracterizadas por su alto nivel tecnológico y elevada especialización. Así, sus indicadores muestran claramente el liderazgo que tienen en la producción y comercio mundiales de automóviles en el presente. Por último, ocupando una posición intermedia en cuanto a niveles de competi-

tividad, se encuentran Corea del Sur y España, que si bien no poseen indicadores tan destacados como los de las tres naciones mencionadas previamente, evidencian un buen desempeño en comparación con otros países.

En segundo lugar, se considera el caso de los utilitarios. Los indicadores de competitividad muestran a Argentina en una posición similar al caso anterior, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 9
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN UTILITARIOS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Japón	13,00%	201%	8,29%	46,67%	10	0,78	42%	69
México	12,57%	505%	49,54%	80,39%	4	0,23	61%	58
Alemania	6,95%	73%	53,50%	87,36%	4	0,40	73%	48
Canadá	9,01%	231%	9,15%	12,69%	-12	-0,42	4%	47
Suecia	2,48%	198%	74,72%	96,74%	1	0,39	87%	46
Corea del Sur	1,09%	43%	6,50%	24,58%	1	0,55	19%	46
España	6,88%	373%	83,03%	97,57%	1	0,10	86%	45
Argentina	0,75%	192%	39,23%	77,65%	0	0,45	63%	44
EEUU	15,03%	140%	22,64%	25,66%	-84	-0,76	4%	39
Brasil	1,67%	178%	33,93%	50,92%	-1	-0,19	26%	36
Francia	4,99%	97%	98,13%	99,97%	1	0,13	99%	35
Italia	5,23%	134%	67,76%	88,53%	-1	-0,07	64%	33

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a OICA (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles International), Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (ADEFA) e INDEC.

El nivel de competitividad para tales productos es explicado por prácticamente los mismos factores que en el caso anterior, ya que Argentina ocupa el tercer lugar en el coeficiente de exportaciones netas (INE) y el sexto lugar en varios indicadores como en tasa de penetración de las importaciones en el mercado doméstico (TPI), en el coeficiente de ventajas comparativas (VCR) y en la participación de las exportaciones en la producción (PP). Por su parte, el primer lugar en el ranking es nuevamente ocupado por Japón, escalando México al segundo puesto a raíz de fuertes inversiones norteamericanas en el sector para abastecer el mercado de EEUU.

Por su parte Alemania, un país especializado en la producción de utilitarios, mantiene el tercer lugar. En suma, el complejo automotriz argentino se encuentra en un nivel de maduración bajo y está sostenido por el régimen automotriz del Mercosur que posibilita una mayor inserción de vehículos argentinos en el principal socio comercial, Brasil.

2.2 COMPLEJO CARNICO

El complejo cárnico constituye uno de los más relevantes en la actividad productiva de la provincia de Buenos Aires, a la vez que tiene una importante participación en el ámbito nacional en términos de su aporte al valor agregado. Si bien el mismo se desarrolla en torno a la industria frigorífica, las actividades del sector primario (ganadería y granja) son las que realizan el mayor aporte al producto del complejo. Además se vincula en menor medida con otras ramas industriales y de servicios que abastecen a las actividades tanto primaria como industrial, como las vinculadas con la provisión de insumos y equipos especiales para el procesamiento y transporte, los servicios veterinarios, etc. La disponibilidad de materias primas de elevada calidad y a costos relativamente bajos constituye una de las principales fortalezas del complejo cárnico. No obstante, el escaso desarrollo y la baja integración que caracteriza

la etapa industrial, sumados a las restricciones que existen para acceder al mercado internacional explican en parte el relativo desaprovechamiento de las ventajas competitivas presentes en el sector.

A fin de evaluar los niveles de competitividad del complejo cárnico se calcularon los indicadores

correspondientes para la producción de tres segmentos productivos, carnes vacuna, carnes frescas, enfriadas y congeladas y carnes preparadas.

En Argentina, el primero de ellos, carne vacuna, muestra buenos niveles de competitividad tal como lo refleja el siguiente cuadro.

CUADRO N° 10
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN CARNE VACUNA

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Australia	15,05%	15%	0,54%	61,16%	2.266.735	0,99	61%	57
Brasil	7,21%	8%	1,02%	11,53%	1.021.535	0,88	11%	46
Argentina	3,14%	8%	0,30%	11,24%	467.866	0,97	11%	43
Irlanda	6,14%	5%	10,75%	78,97%	895.073	0,93	76%	42
Nueva Zelanda	5,41%	24%	11,11%	79,19%	786.245	0,93	77%	41
India	1,78%	2%	0,00%	10,28%	269.021	1,00	10%	40
Canadá	8,75%	2%	30,77%	62,31%	738.780	0,39	46%	34
Alemania	6,93%	1%	17,19%	48,84%	555.639	0,36	38%	28
Holanda	6,99%	2%	70,02%	93,00%	508.446	0,32	77%	27
EEUU	17,50%	2%	10,77%	18,47%	-102.118	-0,02	9%	27

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 10, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

En el segmento de carnes vacunas se aprecia que el nivel de competitividad de Argentina es relativamente bueno. Si bien no alcanza una participación de mercado (PMI) significativa, Argentina compete en exportación con los grandes productores mundiales y obtiene muy buenos resultados, sobre todo cuando se tienen en cuenta las restricciones que envuelven al comercio de carne argentina en general y vacuna en particular.

El PMI es un indicador válido sólo si no existen restricciones al comercio, pues en presencia de controles, acuerdos internacionales o cualquier otra medida que restrinja el libre intercambio, es necesario analizar indicadores complementarios.

Sin embargo, cabe destacar la solidez argentina en competitividad interna, dado que prácticamente el 100% de la carne vacuna consumida es de producción nacional (TPI cercano a cero) y que solamente el 11% de dicha producción está expuesta a la competencia internacional (ECI). Asimismo, presenta un elevado índice neto de exportaciones (INE) además del saldo comercial positivo (SC).

Dentro de la muestra de países analizados, Australia y Brasil lideran el grupo. También se destaca la importante participación de Irlanda tanto en

el comercio exterior de este bien (PMI) como en la proporción de las exportaciones en la producción. Por su parte, Nueva Zelanda posee importantes ventajas comparativas (VCR) y también exporta un gran porcentaje de su producción (PP). Brasil, en tanto, se ubica en niveles similares a los observados en Argentina para ese indicador y esto no se debe a una situación casual sino al mencionado problema de las barreras al comercio.

El ranking presentado en el cuadro anterior deja en claro que, a pesar de las grandes distancias geográficas, de los cinco países más competitivos del mundo en este segmento, cuatro se encuentran en el hemisferio sur. Esto tiene que ver, por supuesto, con la calidad del producto en cuestión, que mucho depende del sistema de alimentación pastoril de los animales sacrificados en Australia, Brasil, Nueva Zelanda y Argentina. Cualquiera de estos países está en condiciones de quitarle mercados a las carnes estadounidenses y canadienses, vendiendo carne más sabrosa y con bajos niveles de contenido graso y colesterol. El segundo segmento evaluado es el de carnes frescas, enfriadas y congeladas, cuyos indicadores de competitividad se muestran en el cuadro siguiente.

CUADRO N° 11
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN CARNES FRESCAS,
ENFRIADAS Y CONGELADAS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Australia	8,37%	8,30%	s/d	s/d	3.081.451	0,93	s/d	51
Brasil	7,19%	7,69%	s/d	s/d	2.662.453	0,94	s/d	48
Dinamarca	7,11%	8,04%	s/d	s/d	2.319.987	0,75	s/d	43
Nueva Zelanda	5,21%	23,42%	s/d	s/d	1.925.024	0,94	s/d	41
Holanda	7,66%	2,02%	s/d	s/d	1.926.823	0,49	s/d	34
Canadá	7,03%	1,80%	s/d	s/d	1.836.773	0,52	s/d	29
EEUU	15,14%	1,41%	s/d	s/d	2.098.658	0,22	s/d	29
Irlanda	3,24%	2,37%	s/d	s/d	1.030.517	0,72	s/d	26
Tailandia	1,57%	1,47%	s/d	s/d	592.991	0,98	s/d	25
Bélgica	5,29%	1,59%	s/d	s/d	1.283.162	0,47	s/d	23
Hungría	1,41%	2,65%	s/d	s/d	458.325	0,74	s/d	23
Argentina	1,16%	2,95%	s/d	s/d	423.953	0,92	s/d	23
España	2,77%	1,50%	s/d	s/d	436.494	0,26	s/d	14
Francia	6,43%	1,25%	s/d	s/d	245.476	0,05	s/d	11

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 14, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

Al analizar las carnes frescas, enfriadas y congeladas se aprecia que Argentina es un exportador que alcanza niveles de competitividad bajos. Al compararla con Australia, Brasil y Nueva Zelanda, que son los principales competidores en carne vacuna, se nota claramente que dichos países continúan ocupando las primeras posiciones del ranking, cayendo notoriamente la posición de Argentina.

Sin embargo, el desempeño comercial argentino es similar al evidenciado por estos tres países mencionados, pues los cuatro muestran índices de exportaciones netas (INE) parecidos. La diferencia está, en cambio, en el volumen de comercio que manejan, ya que Argentina obtiene saldos comerciales mucho menores (SC). Por ende, su volumen es mucho menor para el mismo margen promedio. Este es un resultado natural si se observa la participación de mercado argentina, por un lado, y la de Brasil, Nueva Zelanda y Australia, por otro (PMI). Por lo tanto las respuestas a la falta de competitividad argentina en este segmento pueden buscarse por el lado de las ventajas comparativas (VCR).

Por último, con relación a las carnes frescas, enfriadas y congeladas cabe destacar que Argentina presenta, a partir de 1985, un marcado deterioro de su competitividad en precios, superando éstos inclusive a los de Estados Unidos en algunos años.

Finalmente se analizarán los resultados de competitividad para el segmento de carnes preparadas, que abarca una proporción importante dentro de las exportaciones mundiales, destacándose el *Corned Beef*.

Para las carnes preparadas Argentina muestra una competitividad afianzada, especialmente debido a las ventajas comparativas que permiten que el precio de los preparados de carne vacuna argentina sean inferiores a los de sus competidores. Por ello, este grupo de carnes es el que tiene mayores posibilidades de ganar mercados. Argentina se ubica en el segundo lugar en el ranking detrás de Brasil. Si bien ambos países comparten varias características (hecho que se refleja en casi todos los indicadores calculados), se observa que Brasil es el máximo exportador de carnes preparadas del mundo, abasteciendo el triple del mercado internacional que abastece Argentina (PMI). De todas formas, las ventajas comparativas son casi iguales (VCR) y el desempeño exportador es casi óptimo en los dos casos.

En suma, se observa que este complejo presenta una mejor inserción externa para productos más elaborados que para aquellos pertenecientes a las primeras etapas de la cadena productiva. Para el caso de carnes bovinas sin elaboración, tal comportamiento se halla explicado fundamentalmente por el peso que tienen las exportaciones de cortes Hilton.

CUADRO N° 12
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN PREPARADOS
DE CARNE VACUNA

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Brasil	31,05%	33%	s/d	s/d	298.531	1,00	s/d	43
Argentina	12,92%	33%	s/d	s/d	121.344	0,95	s/d	38
Uruguay	1,91%	66%	s/d	s/d	18.241	0,99	s/d	30
Irlanda	10,94%	8%	s/d	s/d	98.397	0,88	s/d	33
Australia	2,50%	3%	s/d	s/d	20.400	0,74	s/d	24
Nueva Zelanda	1,88%	8%	s/d	s/d	7.924	0,28	s/d	19
Bélgica	3,34%	1%	s/d	s/d	13.314	0,26	s/d	21
China	3,24%	1%	s/d	s/d	26.215	0,73	s/d	22
EEUU	9,30%	1%	s/d	s/d	-125.323	-0,41	s/d	15
Francia	2,51%	0,5%	s/d	s/d	5.193	0,12	s/d	13
Italia	1,22%	0,3%	s/d	s/d	-13.584	-0,37	s/d	6

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 11, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

Sin embargo, las características que hacen a la calidad de la carne argentina, con bajo contenido graso y de colesterol, contribuyen a la competitividad del sector, principalmente por el cambio que se viene observando en las preferencias de los consumidores. De todos modos los repetidos problemas sanitarios (fiebre aftosa) y las restricciones externas (barreras para-arancelarias y subsidios a la producción en EEUU y Europa) restan mercados externos y deterioran la competitividad.

2.3 COMPLEJO DEL CUERO

El complejo del cuero está integrado por las actividades de curtido, teñido y acabado de pieles y cueros, y por la manufacturación de productos de pieles y cueros. En la provincia de Buenos Aires, las distintas etapas de la cadena productiva se encuentran geográficamente concentradas en el área del Gran Buenos Aires y, si bien participan un número importante de firmas pequeñas, la actividad se halla altamente concentrada en manos de las firmas más grandes, las cuales se destacan por contar con escalas de producción que alcanzan niveles superiores a las registradas en los principales países competidores (vgr. Italia).

A su vez, la provincia de Buenos Aires se ve favorecida por poseer casi el 60% de las existencias ganaderas nacionales que permiten el abastecimiento

de materias primas al complejo, evidenciándose una importante ventaja en comparación con otras regiones del país.

En esta oportunidad serán evaluados los niveles de competitividad de tres segmentos productivos dentro de este complejo: Cueros Frescos y Pieles, Cueros Curtidos y Calzados. El primer grupo se ubica en los primeros eslabonamientos del complejo e incorpora poco valor agregado industrial, el segundo ocupa una posición intermedia con algo de industrialización y por último, el tercero se encuentra en los últimos tramos de eslabonamientos productivos, contando con un mayor valor agregado.

En el segmento de cueros frescos y pieles Argentina se encuentra entre los principales países productores de este tipo de bienes, tal como queda de manifiesto en el cuadro siguiente.

En este segmento productivo los indicadores de competitividad ubican a Argentina en una posición relativamente buena en comparación con otros países. Según los coeficientes de los indicadores se trata de un sector con una performance muy buena en lo que hace a la competitividad interna (TPI) y a la exposición a la competencia internacional (ECI). Además presenta un saldo comercial positivo (SC). Sin embargo, su participación en el mercado internacional no alcanza niveles de importancia (PMI), posiblemente debido a que prácticamente toda la producción se destina al mercado interno (PP).

CUADRO N° 13
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN CUEROS FRESCOS Y PIELS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
EEUU	24,94%	232%	13,85%	68,17%	1.615.153	0,85	63%	47
Canadá	4,32%	110%	22,90%	63,70%	201.265	0,49	53%	41
Colombia	0,16%	87%	1,54%	3,33%	10.450	0,84	2%	38
Argentina	0,07%	18%	0,35%	1,46%	2.419	0,33	1%	32
Brasil	0,10%	11%	1,08%	2,58%	-6.387	-0,31	2%	29
México	1,31%	52%	37,44%	40,05%	-83.997	-0,31	4%	26
Italia	2,20%	56%	77,93%	85,72%	-1.009.309	-0,77	35%	22
China	0,40%	8%	24,57%	25,17%	-983.588	-0,95	1%	17

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 8, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO.

En tanto, EEUU y Canadá dominan el mercado de cueros frescos a partir de sus considerables ventajas comparativas (VCR), que los llevan a obtener sustanciosos superávits comerciales (SC).

En segundo lugar se efectúa una evaluación de la performance argentina en el mercado externo para el segmento de cueros curtidos.

En este sector prácticamente todos los indicadores arrojan buenos coeficientes, reflejando en general un buen desempeño de Argentina en el mercado internacional. En particular, los indicadores que mejores resultados arrojaron fueron aquellos referidos a la competitividad interna, es decir, la tasa de penetración de importaciones (TPI) y la exposición a la competencia internacional (ECI). A su vez, el saldo comercial posi-

tivo (SC) y el indicador de exportaciones netas (INE) también reflejan un buen nivel de competitividad.

Por el contrario, la escasa participación del segmento en el mercado internacional (PMI) y la baja proporción de la producción local destinada a comercializarse en los mercados externos, indica que se trata de un sector que aún tiene un extenso camino por recorrer.

Teniendo en cuenta todos los países considerados, nuevamente se encuentra que EEUU y Canadá lideran el grupo en lo que se refiere a competitividad en la industria curtidora, favorecidos principalmente por importantes inversiones en el sector estimuladas, a su vez, por las importantes ventajas comparativas reveladas (VCR) que poseen.

CUADRO N° 14
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN CUEROS CURTIDOS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
EEUU	28,17%	239%	23,26%	83,73%	1.832.985	0,85	79%	47
Canadá	5,31%	127%	44,58%	84,92%	231.325	0,44	73%	36
Colombia	0,20%	99%	0,85%	2,79%	13.067	0,88	2%	36
Argentina	0,25%	58%	1,60%	5,51%	13.170	0,59	4%	34
México	1,70%	66%	41,26%	44,95%	-54.693	-0,19	6%	31
Brasil	0,12%	13%	0,38%	2,58%	5.521	0,47	2%	30
Italia	1,60%	41%	95,99%	99,08%	-1.200.264	-0,84	77%	20
China	0,42%	10%	68,92%	70,23%	-1.138.327	-0,95	4%	18

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 8, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador

Fuente: GIE en base a FAO y USDA.

Por último se elabora el ranking de competitividad para el segmento del complejo del cuero

que mayor valor agregado incorpora: la producción de calzados.

CUADRO N° 15
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN CALZADOS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
China	27,69%	644%	0,16%	60,09%	9.766.199	0,94	60%	51
Brasil	4,62%	491%	2,11%	29,62%	1.623.861	0,93	28%	42
Italia	20,76%	533%	87,50%	99,10%	4.823.010	0,47	93%	39
México	0,98%	38%	9,17%	36,90%	48.382	0,07	31%	32
Colombia	0,11%	56%	30,12%	32,45%	-48.196	-0,37	3%	26
Argentina	0,02%	4%	6,55%	8,27%	-16.407	-0,58	2%	24
EEUU	1,75%	15%	97,32%	98,66%	-15.371.266	-0,92	50%	19
Canadá	0,40%	10%	94,87%	97,20%	-870.512	-0,75	46%	19

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 8, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a Ministerio de Economía de la Nación.

En este caso los indicadores reflejan el menor desarrollo en materia de competitividad, aún a pesar de la disponibilidad de materia prima de calidad internacional en el propio territorio. En buena medida ello se debe a los cambios que sufrió la estructura de este mercado durante la década del '90, especialmente como consecuencia de una fuerte reducción del número de empresas productoras acompañado de un proceso de concentración y centralización del capital.

Por otra parte se destacan las posiciones de liderazgo ocupadas por China, Brasil e Italia en el ranking de competitividad. Estos países capturan distinto tipo de demanda del mercado internacional, como consecuencia de que cada uno de ellos se especializa en productos opuestos. Específicamente, mientras que los dos primeros se destacan por fabricar calzado deportivo en serie, en grandes volúmenes y a precios económicos, el tercero sobresale por la confección de calzados de alta gama, de fabricación más artesanal con un alto componente de diseño, alta calidad de materiales y de precios elevados.

En líneas generales, en este complejo se observa una considerable inserción en algunos segmentos en los mercados externos, especialmente en el caso de cueros y pieles curtidos. En tanto, el segmento de manufacturas de esos materiales presenta un desempeño exportador relativamente menor, lo cual obedece, en gran parte, a la fuerte competencia existente en el mercado interno de productos de cuero terminados provenientes de otros países. En tal sentido, la preponderancia de las exportaciones de pieles y cueros curtidos con relación a los productos manufacturados de esos materiales muestran que el complejo se encuentra en una etapa intermedia de maduración.

2.4 COMPLEJO LACTEO

El complejo lácteo bonaerense incluye actividades tanto primarias como industriales, desde la producción tambora hasta los segmentos industriales dedicados a la producción de derivados lácteos (vgr. quesos, yogur, etc.). Se encuentra conformado, principalmente, por pequeños establecimientos a nivel de las actividades primarias, en tanto que, en el segmento industrial, conviven tanto pequeñas como grandes empresas, aunque estas últimas concentran una gran parte de la producción de lácteos a nivel local.

Los productos que realiza pueden agruparse de acuerdo a su grado de elaboración. Así, primeramente se obtiene la leche cruda, en una segunda etapa se producen leches fluidas y, finalmente, se ubican los derivados lácteos (incluyen leches en polvo, yogur, dulce de leche, manteca, crema, helados y quesos, entre otros).

Este complejo ha tenido un destacado dinamismo a lo largo de la década del '90, donde su principal fortaleza radica en la notable eficiencia del sector en el ámbito nacional, obedeciendo principalmente a la alta calidad de los productos y los bajos costos de las materias primas.

Mientras que en términos del comercio externo, si bien ha experimentado una notable expansión de sus exportaciones en ese período, impulsada, fundamentalmente, por la conformación del Mercosur, su desempeño exportador es relativamente pobre, observándose que una proporción mayoritaria de la producción es destinada al mercado doméstico.

A los fines de evaluar el nivel de competitividad del complejo fueron seleccionados tres grupos de productos, leches frescas, leches en polvo y derivados

lácteos. En el caso de las leches frescas el comercio mundial es, en general, reducido debido a las cualidades propias del bien (altamente perecedero). Al respecto, un elevado porcentaje del flujo comercial mun-

dial involucra a países de la Unión Europea obedeciendo, en gran medida, a la corta distancia que deben recorrer los productos, permitiendo de esa manera el mantenimiento de los mismos en condiciones óptimas.

CUADRO N° 16
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LECHE FRESCA

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Nueva Zelanda	11,03%	50%	s/d	s/d	1.356.730	0,98	s/d	50
Australia	7,33%	7%	s/d	s/d	885.174	0,95	s/d	43
Francia	12,41%	2%	s/d	s/d	811.541	0,36	s/d	38
Alemania	15,14%	2%	s/d	s/d	1.153.501	0,44	s/d	38
Dinamarca	2,44%	3%	s/d	s/d	240.405	0,66	s/d	32
Argentina	1,91%	5%	s/d	s/d	229.372	0,94	s/d	31
Austria	2,49%	2%	s/d	s/d	227.002	0,58	s/d	26
Holanda	8,93%	2%	s/d	s/d	73.997	0,04	s/d	22
Bélgica	7,72%	2%	s/d	s/d	107.220	0,06	s/d	22
EEUU	2,85%	0,3%	s/d	s/d	174.587	0,33	s/d	19
Reino Unido	3,75%	1%	s/d	s/d	132.967	0,17	s/d	18
Irlanda	1,92%	1%	s/d	s/d	115.977	0,32	s/d	14
España	2,61%	1%	s/d	s/d	-172.030	-0,21	s/d	11

⁽¹⁾Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 13, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO.

Observando la tabla anterior se aprecia que Argentina se encuentra en un nivel intermedio de competitividad en el segmento de leche fresca.

Argentina no registra una amplia participación de mercado (PMI) en las exportaciones de este tipo de leche, sino todo lo contrario, siendo el exportador minoritario dentro de los más competitivos. Sin embargo presenta un muy buen desempeño comercial, avalado por elevados saldos comerciales (SC) que le permiten tener una de las mayores rentabilidades por volumen comercializado, expresada a través del índice de exportaciones netas (INE). A su vez se vislumbran las ventajas comparativas (VCR) con las que cuenta Argentina para comercializar internacionalmente; sólo Nueva Zelanda y Australia superan a nuestro país en ese indicador.

Dentro de los productos lácteos se destaca especialmente la leche en polvo, cuyos indicadores de competitividad se presentan a continuación.

La leche en polvo es uno de los productos argentinos de exportación más competitivos del complejo lácteo. En particular, la muestra de países es liderada por Nueva Zelanda, Australia y Argentina, que presentan, en líneas generales, desempeños comerciales similares. Por ejemplo, el indicador INE es muy parecido en los tres casos.

Sin embargo, Argentina ostenta una participación de mercado (PMI) marcadamente inferior que los países de Oceanía mencionados, hecho que también se refleja en los menores saldos comerciales (SC). Esto no le quita mérito al desempeño comercial argentino, pero reconoce la mayor competitividad de Nueva Zelanda y Australia en este sentido.

En definitiva, Argentina resulta ser un exportador más competitivo que otros países con mayor peso en el mercado internacional, como Francia, Alemania, Holanda y Bélgica, en función de precios altamente competitivos y buena calidad de producto.

CUADRO N° 17
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LECHE EN POLVO

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Nueva Zelanda	21,77%	98%	s/d	s/d	1.302.708	0,99	s/d	39
Australia	12,59%	13%	s/d	s/d	749.142	0,98	s/d	35
Argentina	3,75%	10%	s/d	S/d	225.161	1,00	s/d	29
Francia	9,23%	2%	s/d	s/d	444.506	0,67	s/d	26
Polonia	2,15%	3%	s/d	s/d	115.109	0,81	s/d	18
Alemania	5,56%	1%	s/d	s/d	184.537	0,38	s/d	17
Holanda	9,05%	2%	s/d	s/d	16.397	0,02	s/d	15
Reino Unido	3,52%	1%	s/d	s/d	163.334	0,63	s/d	15
Bélgica	4,47%	1%	s/d	s/d	89.891	0,20	s/d	13
EEUU	2,71%	0,3%	s/d	s/d	139.895	0,76	s/d	13

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 10, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO.

Dentro de este complejo se evalúa, en tercer lugar, a la competitividad de productos lácteos⁶. La leche equivalente es un agregado de productos lácteos. Para lograr la homogeneidad necesaria cada producto se multiplica por un coeficiente de acuerdo a una tabla de equivalencias.

Al analizar los resultados obtenidos se aprecia que Argentina presenta una moderada competitividad en este mercado. Está lejos de ser un exportador líder pero tiene potencial para poder serlo.

La participación de mercado (PMI) frente a sus competidores es muy reducida. Sin embargo, las ventajas comparativas (VCR) que posee para exportar no distan demasiado de las evidenciadas por los demás exportadores netos. La excepción está constituida por Nueva Zelanda que es, por lejos, el país exportador de lácteos más especializado del

mercado.

Por último, se puede argumentar que el desempeño comercial argentino es muy bueno, en virtud de la obtención de un margen bruto de exportaciones superior al 90% del volumen comercial operado (INE). Esta performance es sólo superada por Nueva Zelanda que, como quedó claro más arriba, es el líder indiscutido del mercado. Por otro lado, vale aclarar que la escasa participación de mercado se traduce en saldos comerciales pequeños (SC), en términos absolutos. Ello implica que quizás haya países que sean más competitivos que Argentina, pero con desempeños comerciales no tan sobresalientes por efecto de operar comercialmente con grandes volúmenes que incluyen una extensa variedad de productos diferenciados, lo que dificulta la obtención de continuos y uniformes márgenes de ganancia altos.

⁶ Para evaluar la competitividad de los productos lácteos se consideró a los bienes que involucra, medidos en litros de leche equivalente.

CUADRO N° 18
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN PRODUCTOS LACTEOS
(Leche equivalente)

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Nueva Zelanda	9,71%	44%	s/d	s/d	2.570.304	0,98	s/d	41
Australia	5,92%	6%	s/d	s/d	1.420.306	0,82	s/d	33
Francia	13,91%	3%	s/d	s/d	1.934.969	0,35	s/d	32
Holanda	11,52%	3%	s/d	s/d	1.473.511	0,32	s/d	31
Dinamarca	5,09%	6%	s/d	s/d	1.046.757	0,63	s/d	28
Irlanda	3,76%	3%	s/d	s/d	780.294	0,64	s/d	24
Argentina	1,12%	3%	s/d	s/d	287.622	0,92	s/d	22
Alemania	13,30%	1,4%	s/d	s/d	574.021	0,09	s/d	22
Bélgica	6,35%	2%	s/d	s/d	-191.531	-0,05	s/d	17
Reino Unido	3,07%	1%	s/d	s/d	-700.516	-0,30	s/d	9
EEUU	2,03%	0,2%	s/d	s/d	-758.607	-0,41	s/d	5

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 11, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO.

En suma, se observa que la competitividad del complejo lácteo varía sustancialmente de acuerdo con el segmento específico del que se esté analizando. En líneas generales se encuentra un mayor grado de madurez en cuanto a niveles de competitividad en el ámbito de productos intermedios dentro de la cadena productiva, siendo claramente menor la competitividad de los segmentos ubicados en los extremos de la misma, es decir, los de bajo y alto valor agregado industrial.

2.5 COMPLEJO OLEAGINOSO

El complejo oleaginoso se halla conformado por actividades primarias e industriales. Las primeras corresponden a la producción agrícola, básicamente el cultivo de granos de soja y girasol, en tanto que entre las segundas se encuentra el segmento dedicado a la elaboración de aceites, subproductos y otros derivados. A su vez, esta rama puede dividirse en dos etapas. La etapa de molienda, de donde surgen aceites a granel y subproductos (como los pellets), y posteriormente la etapa de industrialización de aceites, que comprende fundamentalmente la producción de aceites refinados, margarinas y otros productos de mayor elaboración.

Este complejo constituye uno de los conglomerados agroindustriales más dinámicos de la economía doméstica de los últimos años. Se caracteriza por su significativa participación en los mercados mundiales a través del comercio de granos y aceites crudos,

fundamentalmente, cuyo principal destino es el continente asiático.

La sustancial expansión que experimentó la producción agrícola en el ámbito nacional durante la década anterior, impulsada en gran parte por los profundos avances tecnológicos en la producción de semillas para siembra y, por otro lado, las favorables condiciones que ofrecía el contexto externo hacia el final de ese período, son las causas que explican el significativo crecimiento que mostraron los principales segmentos productivos del complejo oleaginoso en esos años, observándose un fuerte aumento de las exportaciones, tanto de granos oleaginosos como de aceites crudos. Particularmente, la industria molinera se vio beneficiada durante ese período de un importante flujo de inversiones, en gran parte de origen extranjero, destinados a la expansión de la capacidad productiva y a la automatización de los procesos industriales determinando un aumento de la escala de producción óptima y, en consecuencia, una mayor concentración de la actividad, acompañados además de un notable desarrollo de la infraestructura necesaria para el transporte y la comercialización de tales bienes.

Como resultado Argentina logró ubicarse entre los principales productores mundiales de granos y aceites vegetales, a la vez que su elevada inserción externa la ubica entre los primeros tres países exportadores de aceites y harinas proteicas a nivel mundial.

En este caso, el análisis de competitividad será realizado para tres segmentos productivos, semillas de girasol, pellets de soja y aceite de soja.

En primer lugar se analiza la competitividad argentina en semillas de girasol. Como se muestra en el cuadro que se presenta a continuación, Argentina se

encuentra en una posición privilegiada en este segmento debido a que es uno de los principales países productores de girasol en el mundo

CUADRO N° 19
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE SEMILLAS DE GIRASOL

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Argentina	12,52%	3187%	0,07%	9,02%	91.207	0,95	9%	67
Hungría	12,85%	2415%	1,15%	41,20%	88.780	0,86	41%	59
Bulgaria	8,13%	9133%	1,49%	45,28%	58.300	0,92	44%	56
Uruguay	4,07%	14100%	3,98%	86,16%	27.455	0,82	86%	49
Rep. De Moldova	1,80%	17414%	0,13%	16,84%	12.400	0,85	17%	48
Francia	15,63%	304%	6,33%	29,26%	88.327	0,61	24%	45
Ucrania	2,47%	887%	0,09%	2,17%	14.732	0,66	2%	43
Rumania	4,01%	1864%	2,07%	14,74%	23.415	0,64	13%	41
EEUU	14,58%	135%	7,77%	20,43%	83.274	0,62	14%	41
Eslovaquia	2,04%	915%	0,86%	53,83%	13.710	0,81	53%	39
Rusia	2,24%	135%	0,17%	2,58%	8.583	0,34	2%	29
Canadá	4,20%	107%	30,64%	72,16%	17.943	0,40	60%	29

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA y FAO.

Acá vemos como se desprende el claro liderazgo de Argentina en cuanto a niveles de competitividad para este producto. Si bien más del 90% de la producción local se destina al mercado interno (PP), específicamente a la industria aceitera, Argentina es ciertamente el país más competitivo en semilla de girasol, tal como queda de manifiesto en los excelentes resultados obtenidos en prácticamente todos los indicadores utilizados para la medición.

Algo similar ocurre en Ucrania y Rusia, en lo que respecta al elevado porcentaje de la producción que destinan a su propio mercado (PP). Nuevamente, este segmento constituye un insumo para la industria aceitera, en la cual, como se verá más adelante, ambos países obtienen buenos niveles de competitividad externa.

Finalmente se observa que Argentina posee algunas características similares a Hungría y Bulgaria, sus dos competidores inmediatos en este mercado, en cuanto al comportamiento de los indicadores, con la excepción de que Argentina no está expuesta a la

competencia internacional para este producto (TPI, ECI), como sí lo están sus competidores.

La competitividad en pellets de soja, uno de los principales subproductos de la industria oleaginosa utilizado fundamentalmente para la alimentación animal, serán analizados en segundo lugar. Los indicadores obtenidos se exponen en el próximo

Una vez más los indicadores para este subproducto confirman el liderazgo argentino en el comercio mundial. En particular, se destaca que Argentina abastece aproximadamente la tercera parte del mercado mundial de este tipo de pellets (PMI), haciendo uso para ello de las importantes ventajas comparativas que posee (VCR)⁷, y derivando prácticamente toda su producción a la comercialización en el exterior (PP).

Por otro lado, es claro el predominio argentino sobre otros grandes productores como EEUU, Brasil y China. La explicación de ello se encuentra en que estos destinan buena parte de su producción al mercado doméstico (PP), especialmente China y Estados Unidos.

⁷ Con ello contribuye el sistema de invernada pastoril de Argentina.

CUADRO N° 20
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE PELLETS DE SOJA

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Argentina	30,14%	7.675%	0,00%	93,14%	2.400.927	1,00	93%	59
Bolivia	2,32%	11.454%	0,00%	96,21%	185.147	1,00	96%	49
Brasil	25,93%	2.773%	3,13%	63,62%	2.029.223	0,97	62%	49
EEUU	17,37%	162%	0,14%	19,05%	1.374.693	0,99	19%	46
India	5,77%	756%	2,92%	83,26%	456.480	0,99	83%	45
Bélgica	3,16%	91%	113,55%	97,57%	250.640	0,99	118%	34
Holanda	6,44%	170%	77,46%	94,67%	-9.629	-0,01	76%	30
China	0,78%	15%	0,74%	3,03%	38.462	0,45	2%	29
Alemania	4,25%	459%	61,97%	82,26%	-109.284	-0,14	53%	26
Italia	0,66%	17%	77,05%	82,18%	-496.975	-0,83	22%	18

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 10, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA y FAO.

Los niveles de competitividad del aceite de soja se analizan en tercer lugar. En este segmento productivo nuevamente se destaca la excelente performance de la Argentina, tal como se expresa en el Cuadro N° 21. Este segmento industrial presenta un marcado sesgo exportador, que se ve reflejado en la elevada proporción de la producción doméstica que es colocada en el mercado externo (PP)⁸ donde Argentina alcanza una participación de más de un tercio de las exportaciones mundiales de esos productos (PMI) impulsada por las amplias ventajas comparativas (VCR).

En tanto, la incidencia de sustitutos importados en el mercado doméstico es considerablemente reducida, lo cual supone además una elevada competitividad a

nivel local (medida por el indicador TPI).

Por su parte, de la comparación del grado de competitividad con respecto a los demás países considerados, resulta contundente la posición de liderazgo de la industria local en el ámbito internacional, ya que para casi todos los indicadores, Argentina presenta un desempeño mejor que el resto de los países de la muestra.

En suma, el complejo oleaginoso argentino se encuentra en un grado de madurez elevado dado que no sólo obtiene buenos indicadores de competitividad en la producción primaria (granos) sino que avanza en las etapas industriales, hecho que se advierte en la excelente performance evidenciada en la industria aceitera.

⁸ A su vez, ello se debe al relativamente escaso consumo interno de este producto con relación a otros aceites comestibles en Argentina.

CUADRO N° 21
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE ACEITE DE SOJA

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Argentina	36,68%	9.338%	0,00%	88,43%	1.055.502	1,00	88%	82
Brasil	17,58%	86.616%	2,53%	8,30%	483.538	0,92	37%	72
Bolivia	2,58%	16.150%	18,29%	38,70%	73.035	0,97	94%	72
Holanda	7,40%	195%	22,36%	74,60%	186.412	0,78	67%	60
Paraguay	1,46%	14%	3,40%	94,94%	41.087	0,95	76%	56
EEUU	8,97%	956%	0,38%	76,65%	243.490	0,89	8%	54
Malasia	2,57%	178%	-188,14%	468,63%	25.052	0,20	228%	51
Portugal	1,09%	102%	8,63%	54,1%	27.984	0,81	52%	51
Tailandia	0,50%	27%	0,00%	56,51%	14.436	1,00	24%	49
Alemania	6,68%	70%	18,53%	71,40%	166.814	0,77	65%	48
España	2,74%	690%	9,08%	24,30%	71.046	0,82	50%	46
Bélgica	4,47%	135%	133,90%	90,80%	35.844	0,16	127%	41
China	0,84%	17%	3,85%	6,44%	-8.116	-0,14	3%	30
Francia	0,87%	17%	43,15%	67,98%	2.933	0,06	44%	23

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 14, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA y FAO.

2.6 COMPLEJO DEL PAPEL

En la Argentina el complejo del papel se caracteriza por una fuerte concentración de la producción en pocas empresas, lo cual obedece en parte a los cambios que tuvieron lugar en la década del '90, ya que se evidenció un importante flujo de inversiones destinadas fundamentalmente a la ampliación de la capacidad productiva y a la adopción de

nuevas tecnologías, posibilitando, además alcanzar mejoras de la productividad.

En este complejo se evaluarán detalladamente dos grupos de productos: pulpa para papel y papel y cartón.

En el siguiente cuadro, presentado a continuación, se exponen los rankings de competitividad elaborados para los principales países productores de pulpa para papel.

CUADRO N° 22
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE PULPA PARA PAPEL

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Canadá	27,97%	715%	1,91%	46,41%	4.103.979	0,94	46%	70
Finlandia	5,63%	810%	0,99%	18,84%	810.443	0,91	18%	67
Suecia	9,31%	741%	4,29%	31,03%	1.238.332	0,78	28%	65
Chile	5,43%	1910%	5,16%	81,12%	807.886	0,97	80%	62
Brasil	7,52%	804%	8,07%	40,15%	928.413	0,69	35%	62
EEUU	16,30%	152%	12,18%	21,27%	174.552	0,04	10%	51
Argentina	0,68%	172%	12,31%	41,13%	65.445	0,47	33%	45
Francia	1,38%	27%	51,75%	60,93%	-793.953	-0,66	19%	33
Japón	0,26%	4%	18,70%	19,52%	-993.816	-0,93	1%	31
Alemania	1,61%	17%	71,28%	77,78%	-1.596.223	-0,77	23%	28
China	0,19%	4%	24,02%	24,20%	-2.381.638	-0,98	0,3%	21
Italia	0,07%	2%	85,87%	86,30%	-1.417.415	-0,99	3%	11

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO y OMC.

En este segmento se observa un buen desempeño de Argentina en la participación de las exportaciones en la producción (PP), dado que se exporta un tercio del total producido, y en el coeficiente de ventajas comparativas reveladas (VCR). Sin embargo, es escasa la porción del mercado mundial que se abastece desde Argentina (PMI). De todas formas, los indicadores de competitividad de este segmento ubican a nuestro país en una posición intermedia si se lo compara con los principales países productores de este bien.

Por su parte los primeros puestos del ranking de

pulpa para papel en el ámbito internacional son ocupados por Canadá, Finlandia, Suecia y Chile, quienes además de poseer importantes ventajas comparativas gracias a las grandes extensiones de bosques que poseen y por el clima favorable que permite la reimplantación artificial de pinos, han contado con un amplio apoyo del Estado en las primeras etapas de desarrollo del sector.

En tanto, en lo que respecta a productos de mayor valor agregado dentro del complejo, el cuadro siguiente muestra los indicadores de competitividad para papel y cartón.

CUADRO N° 23
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE PAPEL Y CARTON

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Finlandia	11,94%	1.719%	22,91%	92,22%	7.340.412	0,92	90%	68
Suecia	9,15%	728%	26,69%	87,77%	5.380.607	0,85	83%	59
Canadá	12,79%	327%	32,39%	80,11%	6.021.301	0,58	71%	59
Alemania	11,70%	123%	51,38%	76,92%	829.994	0,06	53%	52
Brasil	0,49%	52%	6,87%	12,59%	-8.5137	-0,12	6,1%	44
EEUU	9,29%	86%	17,81%	26,08%	-4.423.294	-0,27	10,1%	44
Chile	0,31%	110%	29,11%	53,31%	-3.382	-0,01	34,1%	43
Francia	5,83%	113%	53,85%	76,24%	-521.862	-0,07	49%	41
Japón	1,06%	16%	5,67%	7,72%	-788.363	-0,37	2,2%	38
China	3,99%	79%	23,44%	31,50%	-3.462.827	-0,40	11%	35
Argentina	0,12%	29%	18,50%	25,56%	-134.290	-0,48	9%	32
Italia	1,47%	38%	29,85%	37,77%	-1.169.675	-0,38	11%	31

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO y OMC.

Si bien el coeficiente de competitividad interna no muestra un mal desempeño,⁹ el resto de los indicadores de competitividad externa indican una pobre performance de la industria papelera argentina.

En el ámbito internacional se destacan en las primeras posiciones del ranking de competitividad países como Finlandia, Suecia y Canadá, tal como ocurría en el segmento analizado anteriormente. Nuevamente, cabe remarcar que estos países han sido favorecidos por la acción estatal mediante la generación de incentivos tendientes a promover inversiones en las etapas industriales del complejo del papel.

En términos generales se aprecia que el complejo de papel argentino tiene un bajo nivel de madurez,

hecho que se evidencia principalmente en la débil performance que obtiene en el segmento industrial.

En suma, se trata de un complejo en el cual, a pesar de los abundantes recursos naturales, no se ha obtenido aún un desarrollo sustancial, en parte por la inexistencia de una política estatal que impulse inversiones en aquellos segmentos que agreguen mayor valor agregado.

2.7 COMPLEJO PESQUERO

El complejo pesquero de la provincia de Buenos Aires constituye un buen ejemplo de un complejo basado en recursos naturales, conformado por un conjunto de actividades que comienza con la captura de peces y otros animales marinos y concluye con la elaboración de productos derivados con diferente grado de procesamiento, desde pescado fresco hasta

⁹ Ver el bajo nivel de la tasa de penetración de importaciones (TPI).

conservas. La captura constituye el primer eslabón dentro de la cadena productiva del complejo y se trata de una actividad donde el valor agregado industrial es prácticamente nulo, ya que consiste básicamente en la obtención de las materias primas que ingresan posteriormente a la etapa industrial. Por su parte, el procesamiento de pescados y mariscos representa la etapa de producción intermedia y final en el proceso productivo del complejo. Esta etapa agrupa, por un lado, la limpieza y el trozado de los peces y demás animales provenientes de la captura, donde el valor incorporado a los productos es significativamente bajo¹⁰ y, por el otro, la elaboración de productos de alto valor agregado (vgr. conservas), aunque esta última actividad ocupa un lugar sustancialmente pequeño en el complejo a pesar de las ventajas en la disponibilidad de materias primas (captura).

Durante la primera parte de la década del '90 este complejo ha mostrado un buen desempeño, aunque el mismo fue debilitándose paulatinamente hacia la segunda mitad de ese decenio, debido a diversos factores. Por un lado, el proceso de desconcentración geográfica derivado del desarrollo de la actividad en las provincias patagónicas (Chubut y Santa Cruz) se tradujo en una pérdida de participación de la provincia de Buenos Aires con respecto a la actividad

a nivel nacional y, por el otro, el fuerte incremento de las capturas de algunas especies (abundantes en la costa bonaerense) y, en consecuencia, la sobreexplotación de estas últimas, contribuyeron a frenar el ritmo de expansión de la actividad global del complejo en ese período.

No obstante, es considerado como uno de los principales complejos exportadores de Argentina y, a pesar del crecimiento que experimentó la demanda doméstica de productos de pescado en los años '90, continúa mostrando en la actualidad una fuerte orientación exportadora.

En este complejo el análisis de competitividad será abordado para tres productos presentados en orden ascendente de acuerdo al grado de elaboración de los mismos: pescados marinos congelados, aceites de carne de pescado y productos de pescado (incluye productos con diferente grado de elaboración, como pescados fileteados, mariscos limpios y productos de pescado).

En primer lugar se evalúa la competitividad en pescados marinos congelados. En este caso los indicadores muestran a Argentina en una posición relativamente ventajosa en comparación con el resto de los países, al ocupar el tercer lugar en el ranking tal como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 24
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE PESCADOS MARINOS CONGELADOS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
India	13,9%	1.808%	0,60%	85,02%	231.087	1,00	85%	70
China	18,34%	364%	6,27%	21,32%	153.791	0,33	16%	60
Argentina	5,01%	1.275%	100,00%	100,00%	83.666	0,99	100%	56
Chile	0,69%	245%	-0,01%	567,39%	11.607	0,99	567%	52
Rusia	4,07%	246%	12,00%	27,30%	38.401	0,39	17%	52
Indonesia	0,92%	104%	0,12%	2,45%	14.238	0,86	2%	50
Islandia	0,11%	329%	160,00%	88,12%	1.163	0,44	120%	37
Tailandia	2,95%	276%	52,15%	62,66%	-99.818	-0,50	22%	37
EEUU	2,44%	23%	30,43%	54,82%	-19.615	-0,19	35%	35
Noruega	0,32%	34%	100,00%	100,00%	4.386	0,71	100%	34
Perú	0,19%	159%	54,06%	74,64%	1.237	0,24	45%	34
Japón	3,34%	52%	65,66%	73,81%	-202.931	-0,64	24%	29

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

El elevado nivel de competitividad de Argentina en pescados marinos congelados se obtiene gracias a

alto coeficiente de ventajas comparativas (VCR), donde ocupa el segundo lugar; a la significativa participación en los mercados internacionales (PMI),

¹⁰ En general se trata de actividades sumamente sencillas tales como el fileteado, eviscerado y

limpieza.

ocupando el tercer lugar; al importante nivel del coeficiente de exportaciones netas (INE), donde se ubica en el segundo lugar; y al elevado saldo comercial (SC), donde Argentina ostenta el tercer lugar. Asimismo se observa que el total de la producción es exportada (PP)¹¹. Por el contrario, se observa una desventajosa posición en cuanto a la exposición a la competencia internacional (ECI) y a la tasa de penetración de importaciones en el mercado doméstico (TPI). Por su parte, los primeros puestos en

cada uno de los indicadores y, consecuentemente, del ranking son ocupados por India y China.

En segundo lugar se evalúa el nivel de competitividad para el segmento de aceites de carne de pescado.

Se trata de productos con mayor valor agregado que los anteriores por cuanto requieren un proceso productivo mayor que en el caso de los productos congelados. En el siguiente cuadro se presentan dichos indicadores.

CUADRO N° 25
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE ACEITES DE CARNE DE PESCADO

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Perú	43,21%	36.277%	100,00%	100,00%	91.088	1,00	100%	65
Argentina	0,19%	48%	0,66%	28,57%	376	0,92	28%	63
Islandia	0,94%	2.725%	67,17%	99,00%	1.751	0,79	97%	60
Rusia	0,12%	7%	31,01%	42,84%	-97	-0,16	17%	52
Chile	0,95%	336%	33,08%	36,07%	-24.928	-0,86	4%	52
EEUU	2,72%	25%	100,00%	100,00%	-3.397	-0,23	100%	45
Japón	3,37%	52%	58,58%	58,74%	-30.150	-0,68	0%	45
China	0,36%	7%	100,00%	100,00%	-3.129	-0,68	100%	38
India	0,01%	2%	94,13%	97,07%	-484	-0,89	50%	36
Noruega	0,54%	57%	79,28%	79,44%	-94.636	-0,98	1%	36
Indonesia	0,01%	1%	40,32%	40,40%	-4.550	-0,99	0%	30
Tailandia	0,00%	0%	100,00%	100,00%	-3.402	-1,00	100%	24

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

En este caso la posición de Argentina en el ranking de competitividad asciende al segundo lugar detrás de Perú, que se afianza como el país más competitivo en este segmento del complejo.

Específicamente, en dos indicadores Argentina ocupa el primer lugar: en la exposición a la competencia internacional (ECI) y en la tasa de penetración de las importaciones en el mercado doméstico (TPI). También alcanza una muy buena posición al poseer un importante saldo comercial (SC) positivo y un elevado coeficiente de exportaciones netas (INE).

En tanto, el coeficiente de ventajas comparativas (VCR), la participación de las exportaciones en la producción (PP) y la participación en los mercados internacionales (PMI) muestran al país en una posición intermedia en cuanto a niveles de competitividad.

Por último se presentan los indicadores de la etapa de mayor grado de elaboración, productos a base de pescados y otras especies marinas. Como se muestra en el Cuadro N° 26, Argentina presenta nuevamente un elevado nivel de competitividad en este segmento.

En este caso los indicadores evaluados coinciden en mostrar el significativo grado de competitividad que presenta este segmento industrial perteneciente al complejo pesquero. Aunque su participación en los mercados internacionales es relativamente pequeña (PMI), una proporción elevada de la producción local es destinada a la exportación en comparación con otros países (PP), verificándose a su vez un saldo comercial positivo (SC). Tal comportamiento obede-

¹¹ Los datos provistos por FAO señalan que el total de la producción de este tipo de bienes es exportado, aunque es posible que en el año en cuestión se haya exportado excedente de producción de años anteriores, con lo cual la participación de las ventas externas sobre la producción puede ser inferior al 100% si se considera solamente a las exportaciones de productos elaborados en dicho año.

ce, básicamente, a las amplias ventajas comparativas que posee el complejo en esta actividad (VCR).

A su vez se destaca que la competitividad en el mercado interno también es importante, tal como lo refleja la escasa competencia de las importaciones (TPI).

Con relación a los demás países incluidos en la muestra se observa que aunque los niveles de producción y de demanda interna son relativamente pequeños para estos productos en comparación con el segmento de pescados sin elaboración, los indicadores

muestran un elevado nivel de competitividad, lo cual se refleja en el tercer puesto que Argentina ocupa en el ranking, detrás de Chile y Nueva Zelanda.

En líneas generales, se encuentra que el complejo pesquero posee un grado de madurez de importancia dado que no sólo obtiene buenas posiciones en los rankings elaborados en relación a los demás países incluidos en la muestra sino que además mejora sus niveles de competitividad en la medida en que se avanza en el valor agregado que incorporan los bienes analizados.

CUADRO N° 26
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE PRODUCTOS DE PESCADO
Y OTRAS ESPECIES MARINAS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Chile	7,1%	756%	45,39%	83,37%	3.160.647	0,72	70%	56
Nueva Zelanda	1,3%	643%	10,55%	63,55%	656.746	0,86	59%	52
Argentina	1,7%	412%	13,53%	76,35%	415.748	0,30	73%	51
Brasil	2,4%	142%	20,24%	44,02%	1.046.520	0,72	30%	50
Rusia	5,5%	700%	71,50%	91,68%	1.077.236	0,23	71%	48
Australia	6,3%	160%	18,06%	33,12%	-1.812.100	-0,22	18%	45
China	1,5%	152%	79,89%	93,23%	718.932	0,80	66%	39
Noruega	0,1%	42%	1,72%	21,85%	-1.602.308	-0,93	20%	35
Dinamarca	5,7%	46%	35,72%	52,39%	-6.442.259	-0,52	26%	33
Japón	0,3%	31%	28,61%	34,39%	-150.200	-0,35	8%	29
EEUU	1,4%	18%	29,50%	31,25%	-14.062.119	-0,91	2%	24

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 11, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

2.8 COMPLEJO PETROQUIMICO

El complejo petroquímico se compone principalmente por las ramas de productos químicos básicos, materias primas plásticas y fertilizantes.

Si bien las exportaciones constituyen una parte relativamente importante de su producción, un aná-

lisis desagregado muestra que el grado de inserción externa varía significativamente entre los distintos productos que, en su mayoría, son bienes básicos o intermedios.

A continuación se analizan los principales indicadores de competitividad para tres tipos de productos: fertilizantes nitrogenados, sulfato amónico y urea.

CUADRO N° 27
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN FERTILIZANTES NITROGENADOS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Canadá	9,94%	254%	12,70%	50,28%	310.193	0,59	43%	69
Japón	1,36%	21,0%	33,47%	50,59%	14.000	0,14	26%	53
España	0,88%	48%	47,97%	57,89%	-111.146	-0,60	19%	45
Chile	0,37%	131%	111,62%	97,50%	-32.563	-0,51	122%	41
Alemania	4,05%	42,7%	63,11%	77,17%	-205.590	-0,38	38%	40
Francia	2,02%	39%	58,87%	62,38%	-346.981	-0,67	9%	32
México	0,20%	8%	55,97%	60,28%	-175.018	-0,91	10%	31
Argentina	0,01%	2%	50,10%	68,95%	-49.711	-0,99	38%	29
EEUU	0,00%	0%	45,96%	60,33%	-1.090.445	-1,00	27%	24
Brasil	0,14%	15%	62,75%	63,94%	-270.075	-0,96	3%	21

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 10, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO e INDEC.

En primer lugar se analiza el caso de los fertilizantes nitrogenados. Los indicadores de competitividad que se muestran en el Cuadro N° 27 ubican a Argentina entre las últimas posiciones, al ocupar el octavo lugar en el ranking considerado para 10 países.

La baja competitividad argentina evidenciada en este bien se debe básicamente a tres indicadores: el coeficiente de exportaciones netas (INE), las reducidas ventajas comparativas (VCR) y la casi inexistente participación en los mercados internacionales (PMI). De todas maneras tampoco es positivo el saldo comercial (SC). En cambio, vale destacar que

un poco más de un tercio de la producción local se destina al mercado internacional (PP).

En este segmento el ranking es liderado por Canadá y Japón, siendo el primero de los países el que ocupa el primer lugar, fundamentalmente, a partir de sus ventajas comparativas relativas (VCR) que le permiten ser el principal exportador mundial (PMI) de fertilizantes nitrogenados.

En segundo lugar se considera el caso del sulfato amónico (agroquímicos). En este caso los indicadores de competitividad muestran a Argentina en una ubicación retrasada, ostentando el penúltimo lugar en una lista de 10 países seleccionados.

CUADRO N° 28
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN SULFATO AMONICO

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Japón	8,31%	129%	0,00%	53,65%	8.163	1,00	54%	65
EEUU	6,69%	62%	14,40%	34,61%	2.992	0,30	24%	55
Canadá	0,89%	23%	7,03%	18,60%	409	0,31	12%	52
Alemania	1,57%	17%	24,07%	45,39%	290	0,10	28%	48
España	1,48%	80%	35,97%	56,99%	-217	-0,07	33%	44
México	0,03%	1%	0,56%	0,75%	-57	-0,49	0%	42
Chile	0,00%	0%	100,00%	100,00%	-25	-1,00	100%	27
Brasil	0,01%	1%	87,78%	87,82%	-13.360	-1,00	0%	25
Argentina	0,00%	0%	90,13%	90,13%	-1.014	-1,00	0%	17
Francia	0,00%	0,0%	98,88%	98,88%	-4.250	-1,00	0%	10

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 10, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO e INDEC.

Los reducidos niveles de competitividad de este bien se corresponden con la baja performance de los indicadores que ubican a Argentina en los últimos lugares del ranking. Específicamente, no se obtienen ventajas comparativas (VCR) en este segmento, por lo cual no se abastece nada del mercado internacional (PMI), sino que por el contrario existe una alta participación de importaciones (TPI) que, a su vez, genera un saldo comercial negativo (SC).

En tanto, y al igual que en fertilizantes nitrogenados, los primeros puestos en el ranking son ocupados por Japón y Canadá aunque EEUU supera a este último, dada su importante participación en los mercados mundiales (PMI) y a su abultado superávit comercial (SC).

Finalmente se presentan los distintos indicadores de competitividad para el caso de urea. En el caso de la urea Argentina ostenta una destacada posición en términos de competitividad detrás de Canadá, principal exportador mundial de este producto.

La buena performance argentina viene dada por las importantes ventajas comparativas (VCR), donde nuestro país obtiene el primer lugar en el ranking elaborado. En tanto, ocupa la segunda ubicación en la tasa de penetración de las importaciones en el mercado doméstico (TPI), en el coeficiente de exposición a la competencia internacional (ECI), en los saldos comerciales (SC) y en el coeficiente de exportaciones netas (INE).

Por otro lado, obtiene el tercer lugar el indicador de la participación de las exportaciones en la producción (PP), que refleja que un 40% se destina al mercado internacional. Por último, en la participación en las exportaciones mundiales (PMI) Argentina cae al cuarto lugar.

Al igual que en fertilizantes nitrogenados, Canadá lidera el ranking gracias a su importante participación en las exportaciones mundiales (abastece gran parte de la demanda de EEUU), lo que a su vez redonda en un abultado superávit comercial (SC).

CUADRO N° 29
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN UREA

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Canadá	9,57%	245%	22,89%	66,66%	68.970	0,63	57%	63
Argentina	1,63%	414%	24,20%	54,83%	8.015	0,36	40%	60
Alemania	1,92%	20%	51,22%	77,24%	1.456	0,04	53%	49
EEUU	5,50%	51%	51,74%	62,51%	-139.938	-0,58	22%	44
España	0,12%	7%	61,33%	63,70%	-26.421	-0,92	6%	35
Francia	0,19%	4%	66,91%	70,44%	-28.560	-0,89	11%	33
Japón	0,00%	0%	35,99%	35,99%	-14.672	-1,00	0%	29
Brasil	0,01%	1%	56,59%	56,68%	-50.303	-1,00	0%	28
México	0,04%	1%	100,00%	100,00%	-68.782	-0,99	100%	26
Chile	0,00%	0%	100,00%	100,00%	-19.222	-1,00	0%	18

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 10, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO e INDEC.

Dado que no se dispone de datos de las actividades primarias del sector, no es posible efectuar un diagnóstico preciso de la competitividad del complejo en su conjunto. No obstante ello, el aumento de las inversiones para la producción de bienes petroquímicos primarios, especialmente amoníaco (utilizado para las actividades de mayor valor agregado industrial) y la buena performance en los niveles de competitividad en urea, inducen a pensar que el complejo petroquímico argentino se encuentra en un nivel de maduración intermedio con un importante potencial de crecimiento.

2.9 COMPLEJO SIDERURGICO

El complejo siderúrgico comprende principalmente las ramas que elaboran productos primarios (hierro esponja y acero crudo) y productos semiterminados y terminados (vgr. palanquilla, tubos sin costura, laminados planos y productos no planos). A la vez dichas ramas se vinculan hacia adelante con aquellas industrias dedicadas a la elaboración de productos metálicos y maquinarias y, también, con el sector autopartista y de aparatos de uso doméstico.

En la provincia de Buenos Aires las actividades principales del complejo se encuentran geográficamente concentradas en tres partidos (San Nicolás, Campana y Ensenada), donde se observan fuertes economías de escala y un amplio desarrollo de infraestructura destinada a la comercialización (vgr. infraestructura portuaria).

Durante la década anterior este complejo sufrió una importante reconversión a nivel de sus principales actividades que se caracterizó por la adopción de procesos de producción con nuevas tecnologías, un aumento de la especialización y economías de escala, a la vez que se alcanzaron mejoras en términos de estándares de calidad y de cuidado ambiental. Así, tales cambios contribuyeron positivamente a lograr una mayor inserción externa del complejo en su

conjunto a partir de las ganancias de competitividad logradas.

Un análisis sobre los principales indicadores de competitividad permite mostrar que se trata de un complejo con un nivel de madurez relativamente elevado que se caracteriza por una alta especialización en algunos segmentos, aunque una porción significativa de su producción se destina a abastecer el mercado doméstico. Específicamente se evalúan dos grupos de productos: hierro primario (arrabio y esponja) y productos semiterminados y terminados (que incluyen palanquilla, laminados planos, tubos, entre otros).

En el siguiente cuadro se exponen los indicadores de competitividad para el segmento de hierro primario.

CUADRO N° 30
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE HIERRO PRIMARIO

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Rusia	22,59%	1356%	S/d	s/d	1.916.559	0,99	s/d	47
Brasil	12,88%	1370%	S/d	s/d	1.072.364	0,96	s/d	45
Francia	10,46%	200%	S/d	s/d	364.911	0,26	s/d	38
Japón	6,35%	98%	S/d	s/d	525.666	0,94	s/d	36
Alemania	6,94%	75%	S/d	s/d	3.749	0,00	s/d	28
Argentina	0,34%	80%	S/d	s/d	2.395	0,04	s/d	22
China	5,80%	135%	S/d	s/d	-1.067.387	-0,52	s/d	21
Canadá	1,27%	30%	S/d	s/d	4.135	0,02	s/d	21
Italia	2,67%	68%	S/d	s/d	-304.611	-0,40	s/d	18
Austria	0,81%	71%	S/d	s/d	-12.320	-0,08	s/d	17
Corea	0,96%	39%	S/d	s/d	-526.512	-0,76	s/d	11
EEUU	1,49%	13%	S/d	s/d	-1.327.614	-0,84	s/d	8

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a Steel Statistical Yearbook 2002.

En el segmento de hierro primario los indicadores de competitividad muestran a Argentina en una posición intermedia en comparación con otros países. Si bien la participación de Argentina en el mercado mundial (PMI) es bastante baja, se observan relativamente buenos coeficientes de ventajas comparativas reveladas (VCR) como así también un saldo comercial favorable (SC).

En tanto, los primeros puestos en el ranking son ocupados por Rusia y Brasil. En ambos casos se destacan las importantes ventajas comparativas que poseen (VCR), especialmente Brasil, cuyo territorio es abundante en mineral de hierro. Tales ventajas contribuyen a que alcancen una posición netamente exportadora de productos siderúrgicos primarios,

circunstancia que se refleja en el holgado superávit comercial que obtienen (SC).

Por el contrario, la industria siderúrgica estadounidense si bien es reconocida por su elevado nivel de desarrollo ocupa una magra posición en los niveles de competitividad en hierro primario, debido a que su elevado consumo para uso industrial trae aparejada una excesiva demanda de este insumo, tal como lo refleja el abultado saldo comercial negativo (SC).

En segundo lugar se calcularon los distintos indicadores de competitividad para el caso de productos semiterminados y terminados, los cuales se presentan a continuación.

El ranking de competitividad para este segmento del complejo siderúrgico ubica nuevamente a Argen-

tina en una posición intermedia. En líneas generales, prácticamente todos los indicadores reflejan un buen desempeño de este sector en el comercio internacional aún a pesar de su participación reducida en el comercio mundial en comparación con otras economías (PMI).

Específicamente, los indicadores que mejor reflejan la posición para Argentina son el coeficiente de ventajas comparativas reveladas (VCR), que obtiene el primer lugar entre los países considerados, y el índice neto de exportaciones (INE). A su vez, se observa que una proporción relativamente importante (superior al 40%) de la producción doméstica es dirigida a los mercados externos (PP).

De todas formas, se debe remarcar que a pesar de no ocupar los primeros lugares en el ranking, Argentina se destaca en la producción de laminados y, en particular, de tubos sin costura utilizados en actividades extractivas y de transporte de gas y petróleo. Así, esta última rama muestra un alto grado de inserción externa.

En el ámbito internacional la destacada posición de países como Japón, Corea y Rusia en el ranking de competitividad obedece principalmente a las importantes ventajas que poseen en la producción de mineral de hierro (VCR), como así también a la reducida tasa de penetración de importaciones (TPI).

CUADRO N° 31

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE SEMITERMINADOS Y TERMINADOS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Japón	11,98%	184%	5,50%	29,92%	8.389.635	0,73	26%	67
Corea	5,69%	234%	0,16%	31,78%	2.230.529	0,31	32%	61
Rusia	3,23%	194%	12,69%	60,38%	1.469.735	0,38	55%	57
Alemania	12,29%	133%	56,68%	83,60%	2.423.214	0,13	62%	51
Argentina	1,05%	245%	25,59%	55,86%	503.958	0,41	41%	49
Austria	2,65%	232%	86,26%	98,92%	1.114.282	0,34	92%	46
Brasil	1,24%	132%	11,40%	58,55%	511.189	0,33	53%	45
Italia	6,87%	176%	60,15%	80,41%	595.793	0,06	51%	42
Francia	7,01%	134%	95,87%	99,84%	300.099	0,03	96%	38
EEUU	5,49%	47%	24,84%	29,59%	-6.001.266	-0,40	6%	31
Canadá	2,73%	65%	39,78%	59,29%	-987.069	-0,18	32%	30
China	2,17%	50%	14,60%	18,66%	-3.938.584	-0,52	5%	29

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 12, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a Steel Statistical Yearbook 2002.

En suma, el desempeño comercial que muestra el complejo siderúrgico permite suponer un desarrollo de las actividades que lo componen relativamente significativo, evidenciándose una inserción externa superior en aquellas ramas que elaboran bienes terminados (tubos sin costura, laminados planos y no planos). En ese segmento Argentina ha logrado ejercer un destacado liderazgo en el mercado mundial.

2.10 COMPLEJO TEXTIL

El complejo textil bonaerense ha experimentado un notable desarrollo durante la década del '80 y parte de la del '90 explicado en gran medida por la disponibilidad de insumos y tecnologías nuevas y, a la vez,

por la expansión de actividades relacionadas (vgr. petroquímica) proveedoras de materias primas.

Tal complejo presenta una estructura caracterizada por una fuerte concentración de la actividad en las primeras etapas del proceso productivo (fabricación de fibras, hilados y tejidos, y tareas de acabado) en manos de empresas de gran tamaño, comportamiento que responde, en gran parte, a la escala de producción óptima para esos segmentos. En cambio, en las últimas etapas se observa que la concentración es prácticamente nula pues participa un número importante de pequeñas y medianas empresas, donde los requerimientos de maquinarias y equipos especializados son notablemente menores, caracterizándose por ser, en su mayoría, intensivas en mano de obra.

Para evaluar la competitividad del complejo textil se seleccionaron tres segmentos: fibras de algodón, tejidos de algodón y prendas de vestir.

En el primero de ellos, fibras de algodón, los indicadores de competitividad muestran una posición intermedia para Argentina dentro del ranking.

En el ranking elaborado se encuentra que Argentina posee niveles de competitividad relativamente bajos en fibras de algodón. La mejor ubicación la obtiene en la participación de las exportaciones en la producción (PP), dado que casi un tercio de la misma se destina al mercado externo. En tanto, la participación en el ámbito internacional (PMI) de este bien es

muy baja superando solamente a India dentro de los países seleccionados. En igual sentido se observa que el saldo comercial (SC) es desfavorable y que el índice de exportaciones netas (INE) es negativo, aunque en ambos indicadores se encuentra en el tercer lugar del ranking elaborado debido a que la mayor parte de los países considerados son importadores netos.

Analizando la muestra de países en su conjunto se destaca que EEUU encabeza el ranking a partir de sus importantes ventajas comparativas (VCR) que le posibilitan abastecer más de un tercio del mercado mundial (PMI) de fibras de algodón y que, a su vez, generan un abultado superávit comercial (SC).

CUADRO N° 32
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN FIBRA DE ALGODON

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
EEUU	34,55%	321%	0,55%	55,71%	2.029.222	0,98	55,5%	44
Brasil	1,58%	169%	10,01%	23,77%	29.642	0,19	15,3%	35
China	2,90%	58%	9,93%	12,79%	-337.401	-0,49	3,2%	30
Pakistán	0,42%	276%	10,83%	12,67%	-202.067	-0,80	2,1%	29
Argentina	0,20%	52%	36,45%	55,57%	-10.514	-0,30	30,1%	25
India	0,17%	22%	12,02%	12,60%	-243.134	-0,93	0,7%	19
México	0,30%	12%	95,60%	97,69%	-439.320	-0,93	47,5%	14

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 7, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a FAO y Ministerio de Agricultura de Colombia.

En el sector de tejidos de algodón, los indicadores de competitividad ubican a la Argentina en la última

posición del ranking, entre los países incluidos en la muestra.

CUADRO N° 33
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN TEJIDO DE ALGODON

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Pakistán	6,18%	4.412%	0,27%	31,43%	107.1168	1,00	31%	40
India	6,35%	965%	0,26%	15,62%	1.077.663	0,96	15%	39
China	17,77%	460%	10,10%	35,48%	1.298.830	0,27	28%	34
Brasil	1,09%	128%	0,50%	6,09%	172.742	0,84	6%	28
EEUU	7,93%	65%	40,40%	58,91%	-430.792	-0,14	31%	20
México	1,44%	56%	25,46%	53,63%	-806.874	-0,62	38%	18
Argentina	0,09%	23%	24,36%	32,47%	-4.434	-0,12	11%	17

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 7, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a International Cotton Advisory Committee.

Del análisis de los indicadores se desprende que Argentina presenta niveles de competitividad bastante bajos en tejidos de algodón tal como lo indican los

coeficientes del índice de exportaciones netas (INE) y su saldo comercial negativo (SC). Asimismo, la participación de los productos argentinos en las exporta-

ciones mundiales de este bien (PMI) es prácticamente nula, así como también es baja la fracción de la producción local que se destina al mercado externo (PP).

Entre los líderes mundiales en este segmento sobresalen Pakistán, India y China dadas las importantes ventajas comparativas que poseen, especialmente el primero de ellos, las cuales surgen de los bajos costos de producción que enfrentan debido a los reducidos salarios pagados por las empresas del sector. Estos tres países en conjunto abastecen más del 30% del mercado mundial de tejidos de algodón. Finalmente, en el segmento de prendas de vestir

Argentina vuelve a ocupar la última ubicación entre los países seleccionados.

En prendas de vestir se encuentra que Argentina no obtiene buenos indicadores de competitividad. Ello se debe, en gran parte, a que casi la totalidad de la producción local se destina a abastecer el mercado interno.

En el plano internacional se destacan China y Pakistán. En ese sentido cabe mencionar que la especialización de la mano de obra y los bajos salarios pagados por la industria textil son las claves que explican los elevados niveles de competitividad que presentan.

CUADRO N° 34
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN PRENDAS DE VESTIR

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
China	20,56%	408%	S/d	s/d	39.946.000	0,94	s/d	25
Pakistán	1,11%	722%	S/d	s/d	2.220.000	0,99	s/d	21
India	2,73%	358%	S/d	s/d	5.442.000	0,99	s/d	21
México	3,86%	155%	S/d	s/d	3.696.000	0,31	s/d	19
Brasil	0,14%	15%	S/d	s/d	128.000	0,29	s/d	10
EEUU	3,00%	28%	S/d	s/d	-60.699.000	-0,83	s/d	10
Argentina	0,03%	9%	S/d	s/d	-226.400	-0,63	s/d	6

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 7, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a OMC.

En suma, en Argentina el complejo textil posee un nivel de maduración bajo con una participación prácticamente nula en los mercados mundiales del complejo. Solamente en la etapa de menor valor agregado industrial muestra una performance levemente mejor, mostrando en cambio mayores falencias a medida que se avanza en las etapas superiores en la cadena productiva.

2.11 COMPLEJO TRIGO-HARINERO

El complejo trigo harinero se encuentra conformado por actividades primarias e industriales, abarcando la producción de granos de trigo, la etapa de molienda cuyo producto básico es la harina, y la elaboración de productos farináceos, que incluye galletitas, panificados y pastas, entre otros productos.

Durante la década del '90 este complejo experimentó una notable expansión tanto a nivel de la producción agrícola como en las etapas industriales, sustentada fundamentalmente en el sostenido aumento que registró la demanda doméstica y el fortalecimiento

del intercambio comercial regional gracias a la conformación del Mercosur. Específicamente el crecimiento de la producción de trigo se vincula, por un lado, con el aumento de las colocaciones externas, especialmente a Brasil¹² y, por el otro, al desarrollo que experimentó la industria molinera que generó una mayor demanda de ese insumo. Ese dinamismo ha sido acompañado, además, por la incorporación de nuevas tecnologías y la ampliación de las escalas de producción que tuvo lugar a principios de la década del '90 impulsando también una mayor diversificación de la producción en el segmento de productos farináceos orientado preferentemente a abastecer la demanda local. Aunque el complejo cuenta con ventajas en dicho segmento su menor desarrollo

¹² Argentina es el principal productor de América del Sur que provee a uno de los principales demandantes de trigo y sus derivados como es Brasil, lo que genera -a diferencia de otros países- menores costos de fletes, además de poseer la ventaja de bajos costos de producción y de tener la ventaja competitiva de la materia prima.

relativo con relación al resto de las actividades permite explicar su escasa inserción en los mercados externos.

Dentro de este complejo se analizarán, en particular, los niveles de competitividad de trigo primario, harina de trigo y panificados.

En el caso del cultivo de trigo el complejo presenta un destacado desempeño comercial en el mercado externo, observándose que Argentina se ubica en segundo lugar dentro del ranking de competitividad

Los indicadores del Cuadro N° 35 destacan la buena performance competitiva de Argentina para el promedio de los mismos. En particular, la buena ubicación en el ranking se debe, principalmente, a la reducida tasa de penetración de importaciones en el mercado doméstico (TPI), un alto índice de exportaciones netas (INE) y una alta participación de las exportaciones en la producción (PP), incluso a

pesar del alto consumo interno.

A su vez, la producción de trigo primario reconoce la preponderancia de los grandes productores mundiales de este cereal, entre ellos Australia, Canadá y EEUU, quienes encabezan la participación de mercado internacional (PMI).

Sin embargo, en relación con los demás países de la muestra, EEUU evidencia una considerable tasa de penetración de importaciones en su mercado doméstico (TPI), que a su vez deriva en una alta exposición a la competencia internacional (ECI) y bajos índices de exportaciones netas (INE), aún a pesar de los enormes saldos comerciales (SC) favorables.

Canadá, por su parte, evidencia ciertas desventajas comparativas respecto de sus competidores (VCR), ya que si bien supera al promedio mundial son muy inferiores a las de Australia, Argentina o EEUU.

CUADRO N° 35
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE TRIGO PRIMARIO

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Australia	14,55%	1444%	0,00%	156,60%	2.249.493	1,00	157%	69
Argentina	7,10%	1807%	0,01%	72,41%	1.097.279	1,00	72%	61
Rusia	5,00%	576254%	0,65%	20,81%	748.910	0,94	20%	57
Canadá	12,70%	325%	0,95%	77,98%	1.959.275	1,00	78%	56
EEUU	23,49%	34965%	8,84%	59,08%	3.365.696	0,86	55%	56
Francia	10,70%	26974%	1,85%	36,29%	1.581.364	0,92	35%	55
Ucrania	4,41%	64469%	2,21%	41,73%	682.213	1,00	40%	54
India	2,34%	264%	0,00%	5,11%	361.917	1,00	5%	52
Kazajstán	3,13%	9648%	0,03%	40,18%	482.000	0,99	40%	48
Hungría	0,77%	101%	0,02%	29,76%	118.953	1,00	30%	42
Alemania	4,99%	53%	8,53%	34,33%	586.518	0,61	28%	33
Reino Unido	1,15%	24908%	8,14%	17,44%	-31.912	-0,08	10%	33
Turquía	0,04%	8%	4,98%	5,15%	-141.461	-0,92	0,2%	21

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 13, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

Por su parte, en el segmento de harinas de trigo los indicadores ubican a Argentina entre los países más

competitivos a nivel mundial, ocupando el primer lugar en el ranking.

CUADRO N° 36
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE HARINA DE TRIGO

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Argentina	4,0%	970%	0,77%	9,21%	68,1	0,98	8,5%	34
Francia	10,0%	211%	1,56%	8,63%	26,2	0,10	7,2%	27
Canadá	3,5%	80%	0,01%	2,51%	38,8	0,50	2,5%	26
Alemania	8,0%	94%	0,03%	7,01%	-5,5	-0,02	7,0%	26
Australia	2,9%	285%	4,98%	8,84%	48,6	0,99	4,1%	24
EEUU	7,0%	58%	5,60%	7,80%	-234,9	-0,50	2,3%	10

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 6, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

Argentina experimenta en este sector un muy buen desempeño exportador tal como lo muestra el amplio superávit comercial (SC) y el índice neto de exportación (INE), reflejando además, las fuertes ventajas comparativas (VCR) que posee. Por otro lado, si bien su participación en el comercio mundial de harinas es relativamente moderada, tal comportamiento se observa también para el resto de los países. En tanto, la escasa presencia de importaciones en el mercado doméstico (TPI) también refleja una elevada competitividad del complejo a nivel local.

Así, tales factores permiten definir al segmento harinero como altamente competitivo en el mercado internacional, ocupando el primer lugar en el ranking.

No obstante, tal comportamiento permite vislumbrar por otro lado una mayor debilidad del complejo en el resto de la cadena productiva. En tal sentido, el sector de productos farináceos presenta un desarrollo relativamente menor a los recién comentados a pesar de la demanda potencial que enfrenta, tanto a nivel doméstico (donde una parte de la misma es abastecida por importaciones) como en el mercado regional (dada la proximidad geográfica de un importante mercado consumidor como es el brasileño).

Dentro de este segmento serán evaluados con mayor detalle los indicadores de competitividad para panificados.

CUADRO N° 37
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE PANIFICADOS

Países	PMI	VCR	TPI	ECI	SC ⁽¹⁾	INE	PP	Ranking ⁽²⁾
Canadá	30,31%	775%	-134,84%	s/d	173.415	0,28	s/d	67
Francia	10,88%	212%	-94,50%	s/d	61.804	0,28	s/d	60
Alemania	9,32%	98%	-232,55%	s/d	29.323	0,14	s/d	54
Grecia	1,88%	1171%	-47,85%	s/d	15.707	0,47	s/d	53
Reino Unido	8,15%	188%	-458,70%	s/d	14.889	0,08	s/d	51
Dinamarca	2,96%	335%	-474,33%	s/d	6.099	0,09	s/d	50
Bélgica	4,98%	150%	-7.318,12%	s/d	3.079	0,02	s/d	43
Italia	4,45%	114%	1.879,16%	s/d	20.638	0,22	s/d	42
Suecia	3,99%	318%	7.433,10%	s/d	10.781	0,12	s/d	40
Argentina	0,36%	93%	-12,39%	s/d	4.067	0,75	s/d	35
España	1,62%	88%	-180,52%	s/d	2.658	0,07	s/d	28
Finlandia	1,43%	206%	10.719,59%	s/d	2.443	0,07	s/d	24
EEUU	7,69%	72%	387,26%	s/d	-35.124	-0,15	s/d	21
Holanda	2,55%	67%	1.288,88%	s/d	-11.014	-0,14	s/d	17
Irlanda	1,21%	89%	301,60%	s/d	-15.964	-0,34	s/d	15

⁽¹⁾ Datos expresados en millones de dólares.

⁽²⁾ El ranking fue estimado asignando a cada país un número del 1 al 15, correspondiendo el mayor a aquel que mostraba mejor performance, de acuerdo a la definición del indicador.

Fuente: GIE en base a SAGPyA, INDEC y FAO.

En el caso de los panificados el desempeño comercial exportador argentino se halla por debajo de los anteriores segmentos productivos del complejo trigo-harinero lo que confirma que existe una menor competitividad en este producto. En especial, ello queda de manifiesto en la escasa participación en el abastecimiento al mercado internacional (PMI).

En general, a medida que se incrementa la diferenciación de producto y el grado de elaboración de los mismos, la competitividad externa de los productos argentinos de este complejo disminuye. De todos modos, debe tenerse en cuenta que, en líneas generales, el comercio de productos farináceos es relativamente pequeño a nivel mundial ya que obedece principalmente a las cualidades propias de los bienes (alta perecibilidad) haciéndolos relativamente

poco transables.

En suma, se destaca que en el complejo trigo-harinero Argentina adquiere relevancia en el comercio internacional, principalmente por exportar un commodity sin diferenciación, en el cual mantiene una posición privilegiada debido a la dotación de recursos naturales que posee. En ese sentido, no se ha desarrollado aún una tradición de vender a mercados que estén interesados en la diferenciación por clases. Por ello, los escasos lotes de trigos de calidad no mezclados que se reúnen no logran superar los importantes volúmenes de producción de países como Canadá, Australia y EEUU. Una política triguera tendiente a estimular la diferenciación contribuiría notablemente con la inserción externa de este complejo.

Capítulo 3

Factores Determinantes y Obstáculos de la Inserción Externa Bonaerense

Dada la creciente integración económica mundial, el rol del Estado como facilitador del desarrollo productivo se encuentra estrechamente vinculado con las políticas necesarias para lograr una mayor inserción internacional del aparato productivo. En este sentido, el Estado debe propender a incrementar la competitividad de las actividades productivas locales.

El aumento o disminución de la competitividad constituye el resultado de procesos en los que concurren distintos factores de índole macroeconómica, microeconómica, y de carácter más general, culturales, sociales, políticos, jurídicos e institucionales. Por lo general, las ventajas competitivas se estructuran a partir de complejos productivos en los que operan un gran número de interrelaciones entre sectores económicos e instituciones diversas.

Con el fin del régimen de convertibilidad, a inicios de 2002 se inicia una nueva etapa a partir de la cual las condiciones macroeconómicas resultan favorables para los complejos industriales. En otros términos, el cambio ventajoso de los precios relativos, sumado al desarrollo que tuvieron diversas áreas manufactureras en la década anterior, confluyen en un nuevo escenario donde no sólo resultan mayores los beneficios potenciales para los sectores que mayor dinamismo mostraron la década pasada, sino también para el resto. Sin embargo, difícilmente los aglomerados productivos logren un desarrollo importante si no logran incrementar su inserción internacional.

Por tanto, es de gran relevancia identificar, por un lado, los principales factores determinantes de las exportaciones bonaerenses y, por el otro, los obstáculos que encuentran las empresas que operan en el territorio provincial para colocar sus productos en los mercados externos, tarea que se lleva a cabo en el presente capítulo.

Para ello, se utilizará una encuesta desarrollada

por el Grupo de Investigación Económica (GIE), perteneciente al Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, y ejecutada por la Dirección Provincial de Estadística (DPE). La misma, llamada “Encuesta de Desempeño Exportador de la Provincia de Buenos Aires”, se elaboró en base a la experiencia internacional en la materia y permite reflejar la situación particular de las empresas pertenecientes a los distintos complejos productivos bonaerenses.¹³

A partir de los resultados de la encuesta, y con fines prácticos, se procedió a agrupar las firmas pertenecientes a los principales complejos productivos citados previamente en siete grandes grupos productivos de acuerdo a su rama de actividad principal. Los mismos son: a) Alimenticio, que comprende los complejos cárnico, oleaginoso, trigo-harinero, lácteo y pesquero; b) Textil y del Cuero; c) Madera, Papel y Cartón; d) Siderúrgico y Metalmeccánico; e) Automotriz; f) Petroquímico y Plásticos; y g) Resto.

1. FACTORES DETERMINANTES DE LA INSERCIÓN EXTERNA

A continuación, se exponen los resultados que surgen de la encuesta referida, haciendo hincapié en la presente sección en los factores determinantes de la inserción de las firmas en el exterior, con el fin de dejar de manifiesto los condicionantes de mayor trascendencia y facilitar, de este modo, el diseño de medidas tendientes a fomentarlos.

En este sentido, se analizará la incidencia del tamaño, la antigüedad, la disponibilidad de infraestructura adecuada y de elementos internos sobre el posicionamiento de las firmas bonaerenses en los mercados internacionales.

¹³ Los aspectos metodológicos de la encuesta se detallan en el anexo.

CUADRO N° 38
DETERMINANTES DE LA INSERCIÓN EXTERNA DE LAS FIRMAS BONAERENSES

Determinantes	Descripción
Tamaño	Se clasifica a las empresas de acuerdo a la cantidad de empleados que posee: Pequeña: de 1 a 10 empleados. Mediana: de 11 a 50 empleados. Grande: más de 50 empleados.
Antigüedad o Inicio de Actividades	Se clasifica a las empresas de acuerdo a sí iniciaron sus actividades: Después de la Convertibilidad. Durante la Convertibilidad. Antes de la Convertibilidad.
Infraestructura adecuada	Se considera si la empresa posee: Medios de transporte. Medios de almacenamiento
Elementos internos	Se considera si la empresa posee: Departamento de comercio exterior. Personal especializado en exportaciones. Material promocional.

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

Entre los factores determinantes de la inserción externa de las firmas bonaerenses toma una importancia significativa el tamaño de las empresas participantes. De acuerdo a lo que establece la teoría, se espera que a mayor tamaño de la firma, mayor sea su inserción externa (Bonaccorsi, 1992; Kumar y Siddharthan, 1993; Wagner, 1995; Gabbitas y Gretton, 2003). Una de las razones que se esgrime en defensa de este postulado es que las compañías de mayor tamaño gozan de determinados beneficios que las empresas medianas y pequeñas no obtienen, como un mejor acceso al financiamiento, relaciones más estrechas con demandantes externos, etc..

Es por ello que se constituye en un elemento importante el análisis de la incidencia del tamaño de la firma sobre la inserción exportadora. Para ello, se procedió a subdividir el conjunto de empresas en tres grupos, categorizados en pequeñas, medianas y grandes firmas.

Si bien el tamaño de la empresa no se puede medir a partir de un único indicador (una medida adecuada sería la combinación de facturación, empleados, tamaño del espacio físico del establecimiento industrial, etc.), en este trabajo se utilizó la información disponible arrojada por el relevamiento: la cantidad de empleados.

CUADRO N° 39
SITUACION DE LAS FIRMAS BONAERENSES
SEGUN TAMAÑO

Clasificación	Tamaño de la Firma		
	Pequeña	Mediana	Grande
Exporta	8,9%	20,5%	41,0%
Próxima a Exportar	1,8%	7,3%	14,9%
No Exporta	89,3%	72,2%	44,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

De acuerdo a dicha variable, existen diversas clasificaciones de tamaños de empresas. En muchos casos, se considera que una firma deja de ser pequeña o mediana (PyMe) si supera un determinado número de trabajadores que varía, según el autor, entre 100 y

200 personas. A partir de los resultados obtenidos en la encuesta, y debido a que la mayor parte de las firmas de la provincia no superan los 10 empleados y aquellas que superan los 100 o 200 trabajadores son escasas, para elaborar mejores estadísticas se dividió a

las firmas según su tamaño del siguiente modo: pequeñas (de 0 a 10 empleados), medianas (de 11 a 50 trabajadores) y grandes (más de 50 personas trabajando en la empresa). Si se realiza un análisis particular por tipo de empresa según su tamaño se encuentra que de la totalidad de las firmas pequeñas sólo el 8,9% exporta, mientras que tal porcentaje se incrementa a medida que aumenta el tamaño de la misma, elevándose a 20,5% para las empresas medianas y a 41% para las compañías grandes. Un resultado similar se encuentra al analizar el conjunto de empresas que se hallan próximas a exportar.

Siempre de acuerdo a los resultados brindados por la encuesta, y considerando sólo las firmas exportadoras, se aprecia en el cuadro siguiente que cerca de la mitad de las mismas corresponden a la categorización de medianas, mientras que si se

considera conjuntamente a las compañías medianas y grandes, éstas representan casi el 80% de las empresas de la provincia que colocan sus productos en el exterior.

Si se desagrega las firmas de acuerdo al gran grupo productivo al cual pertenecen, se observa que, sólo en los casos de los grupos Alimenticio y Textil y del Cuero, la inserción externa de las compañías aumenta conforme lo hace su tamaño. Del mismo cuadro se aprecia que, salvo contados casos, la proporción de firmas exportadoras de cada grupo productivo es mayor en el caso de empresas medianas y/o grandes con relación a las pequeñas. Sin embargo, no debe dejar de notarse que, para ciertos grupos productivos, la proporción de firmas pequeñas en el total de exportadoras es altamente significativo.¹⁴

CUADRO N° 40
TAMAÑO DE FIRMAS EXPORTADORAS
SEGUN GRUPO PRODUCTIVO

Gran Grupo Productivo	Tamaño de la Firma			Total
	Pequeña	Mediana	Grande	
Alimenticio	8,8%	29,4%	61,8%	100,0%
Textil y del Cuero	9,8%	44,3%	45,9%	100,0%
Madera, Papel y Cartón	30,8%	15,4%	53,8%	100,0%
Siderúrgico y Metalmecánico	26,7%	49,5%	23,8%	100,0%
Automotriz	21,4%	53,6%	25,0%	100,0%
Petroquímico y Plástico	23,0%	54,8%	22,2%	100,0%
Resto de Complejos	16,7%	61,1%	22,2%	100,0%
Total	20,6%	47,9%	31,5%	100,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

Esto sugiere que el tamaño de la empresa es una variable relevante para la inserción internacional y/o que las más pequeñas, en general, enfrentan dificulta-

des que no tienen las grandes, caso en el cual la política pública tiene un campo de acción en el segmento de empresas pequeñas.

¹⁴ Un claro ejemplo de ello son las firmas del grupo Madera, Papel y Cartón, donde más del 30% de las empresas exportadoras son de tamaño pequeño.

CUADRO N° 41
SITUACION DE LAS FIRMAS BONAERENSES
SEGUN INICIO DE ACTIVIDADES

Clasificación	Inicio de Actividades		
	Después de la Convertibilidad	Durante la Convertibilidad	Antes de la Convertibilidad
Exporta	16,0%	14,3%	23,1%
Próxima a Exportar	1,9%	7,0%	4,4%
No Exporta	82,1%	78,7%	72,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

Otro de los factores determinantes a la hora de analizar la inserción en los mercados internacionales, de acuerdo a lo que la teoría indica, es la antigüedad de las empresas. Numerosos autores señalan a la antigüedad como un factor que incide sobre la competitividad a través de la experiencia que se adquiere en el desarrollo productivo y comercial (Zou y Stan, 1998; Tookey, 1964; Verspagen y Wakelin, 1993).

Al estudiar la antigüedad de las compañías productivas que operan en la provincia de Buenos Aires, es de esperar que a medida que las firmas transcurren más tiempo en el mercado, aumenten sus posibilidades de colocar sus productos en el exterior dado el aprendizaje que van logrando.

Para analizar la incidencia de la antigüedad sobre la inserción externa se dividió a las empresas encuestadas en tres grupos de acuerdo al momento de inicio de sus actividades: antes de la aplicación del Plan de Convertibilidad (empresas que iniciaron su actividad antes de 1991), durante la vigencia de dicho programa económico (1991-2001) y el período posterior a la salida de la Convertibilidad (2002 hasta el momento de la encuesta).

Cuando se analiza en términos relativos la performance exportadora de las firmas según el momento en que han iniciado sus actividades, se encuentra que las empresas que han comenzado sus operaciones hace mayor cantidad de tiempo (antes de la Convertibilidad) tienen una inserción externa,

medida como la participación de firmas exportadoras sobre el total de empresas de cada subgrupo, mayor a aquellas firmas que comenzaron a producir durante los 11 años que duró el régimen de Convertibilidad. Lo mismo acontece con las firmas nacidas después de la salida de éste último régimen. Este último hecho puede estar explicado por las ventajas que produjo para el sector exportador el cambio de precios relativos tras la devaluación de la moneda, hecho que motivó la apertura de empresas con una mayor orientación externa que las nacidas durante la Convertibilidad.

Al considerar únicamente el conjunto de empresas exportadoras, y desagregando por grandes grupos productivos, se puede apreciar que, de la totalidad de empresas que nacieron después de la Convertibilidad, la mayor cantidad se ubicó en los grupos Textil y del Cuero (21,4%), Petroquímico y Plástico (28,6%), y Resto de Complejos (38,1%), mientras que una proporción menor inició sus operaciones en el grupo Automotriz (11,9%), siendo nula o casi nula la proporción instalada en los grupos Alimenticio, Madera, Papel y Cartón, y Siderúrgico y Metalmeccánico.

Si se analiza la totalidad de compañías exportadoras que iniciaron sus actividades durante la Convertibilidad y en los años previos a ella, se advierte que aproximadamente un tercio de las mismas pertenecen al grupo Siderúrgico y Metalmeccánico en ambos períodos.

CUADRO N° 42
PROPORCIÓN DE FIRMAS EXPORTADORAS POR GRUPO PRODUCTIVO
SEGUN INICIO DE ACTIVIDADES

Gran Grupo Productivo	Inicio de actividades		
	Después de la Convertibilidad	Durante la Convertibilidad	Antes de la Convertibilidad
Alimenticio	0,0%	12,4%	9,5%
Textil y del Cuero	21,4%	14,9%	10,0%
Madera, Papel y Cartón	0,0%	6,6%	4,1%
Siderúrgico y Metalmecánico	0,0%	30,6%	35,8%
Automotriz	11,9%	5,5%	6,8%
Petroquímico y Plástico	28,6%	21,2%	22,3%
Resto de Complejos	38,1%	8,8%	11,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Nota: el porcentaje se calcula sobre el total de firmas de cada gran grupo que exportan e iniciaron sus actividades en el período en cuestión.

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

La infraestructura que cada compañía posee se constituye en otro de los factores determinantes de la inserción exportadora. Desde un punto de vista teórico, se espera que las empresas que dispongan de buena infraestructura (medios de almacenamiento y me-

dios de transporte) estén en mejores condiciones para concretar exitosamente su inserción en el mercado internacional que aquellas que no cuenten con los elementos necesarios para poder ubicar sus productos en el exterior (Agénor, 1997; Rossano, 2002).

CUADRO N° 43
DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURA EN EMPRESAS EXPORTADORAS O
PROXIMAS A SERLO SEGUN TAMAÑO DE LA EMPRESA

Tamaño de la Firma	Infraestructura Adecuada		
	Posee	No posee	Total
Pequeñas	61,5%	38,5%	100,0%
Medianas y grandes	81,7%	18,3%	100,0%
Total	77,9%	22,1%	100,0%

Nota: se computan sólo las firmas que exportan o están próximas a hacerlo (expandingo la muestra) y respondieron las preguntas referidas a medios de transporte y medios de almacenamiento.

Fuente: GIE en base a encuesta DPE.

Los resultados de la encuesta permiten afirmar que, dentro del grupo de empresas orientadas al comercio exterior (es decir, aquellas que actualmente exportan o bien que están próximas a hacerlo), más de tres cuartas partes de las mismas cuentan con infraestructura adecuada para abastecer la demanda externa (77,9%). Es interesante distinguir la disponibilidad de dicha infraestructura de acuerdo al

tamaño de la firma.

En este sentido, puede observarse que las empresas pequeñas se encuentran en clara desventaja frente a las medianas y grandes. Mientras que más del 80% de las mayores compañías disponen de medios de transporte y/o almacenamiento adecuados, esa proporción se reduce a poco más del 60% cuando consideramos las empresas pequeñas.

CUADRO N° 44
DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURA DE LAS FIRMAS
SEGUN GRANDES GRUPOS PRODUCTIVOS

Gran Grupo Productivo	Infraestructura Adecuada		
	Posee	No posee	Total
Alimenticio	93,7%	6,3%	100,0%
Textil y del Cuero	74,2%	25,8%	100,0%
Madera, Papel y Cartón	93,9%	6,1%	100,0%
Siderúrgico y Metalmecánica	67,7%	32,3%	100,0%
Automotriz	67,5%	32,5%	100,0%
Petroquímico y Plástico	80,8%	19,2%	100,0%
Resto de Complejos	76,5%	23,5%	100,0%
Total	77,9%	22,1%	100,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

En este análisis deben destacarse grupos como el Alimenticio y Madera, Papel y Cartón, donde más del 90% de las firmas exportadoras que componen dichos sectores posee adecuada infraestructura para vender en el exterior. Por su parte, existe una significativa cantidad de sectores o grupos productivos en los cuales, entre un cuarto y un tercio de las empresas exportadoras que los componen carecen de tales instrumentos.

Por último, además de la infraestructura, también existen otros elementos cuya presencia favorece la inserción externa de las firmas. Entre ellos sobresale

la existencia de un departamento orientado específicamente a realizar tareas de comercio exterior y contar con personal especializado en exportaciones.

De esta manera se asegura que la firma cuente con la información actualizada referida a cuestiones impositivas del país local y del de destino, a la realización de ferias internacionales, al otorgamiento de subsidios por parte de países competidores, etc. Asimismo, también se indaga acerca de la existencia de material promocional de la firma, como catálogos, folletería, sitio web en diferentes idiomas; etc..

CUADRO N° 45
DISPONIBILIDAD DE ELEMENTOS INTERNOS EN EMPRESAS EXPORTADORAS O
PROXIMAS A SERLO SEGUN TAMAÑO DE LA EMPRESA

Tamaño de la Firma	Elementos Internos		
	Posee	No posee	Total
Pequeñas	56,2%	43,8%	100,0%
Medianas y grandes	80,7%	19,3%	100,0%
Total	76,1%	23,9%	100,0%

Nota: se computan sólo las firmas que exportan o están próximas a hacerlo (expandiendo la muestra) y respondieron las preguntas referidas a departamento de comercio exterior, personal especializado en exportaciones y material promocional.

Fuente: GIE en base a encuesta DPE.

En este sentido, los resultados de la encuesta indican que cerca del 76% de las firmas con orientación externa poseen elementos internos que contribuyen a impulsar sus ventas al extranjero. Resulta interesante también observar cómo varía la disponibilidad de los mismos a medida que varía el tamaño de la firma. Al respecto, se aprecia en el

cuadro previo (Cuadro N° 45) que sólo un poco más de la mitad de las empresas pequeñas que exportan o se encuentran próximas a hacerlo cuentan con al menos uno de los elementos citados, mientras que si se consideran en conjunto las compañías medianas y grandes, dicha proporción asciende a más del 80%.

CUADRO N° 46
DISPONIBILIDAD DE ELEMENTOS INTERNOS DE LAS FIRMAS
SEGUN GRANDES GRUPOS PRODUCTIVOS

Gran Grupo Productivo	Elementos Internos		
	Posee	No posee	Total
Alimenticio	95,2%	4,8%	100,0%
Textil y del Cuero	73,8%	26,2%	100,0%
Madera, Papel y Cartón	27,6%	72,4%	100,0%
Siderúrgico y Metalmecánica	75,6%	24,4%	100,0%
Automotriz	80,7%	19,3%	100,0%
Petroquímico y Plástico	84,2%	15,8%	100,0%
Resto de Complejos	77,8%	22,2%	100,0%
Total	76,1%	23,9%	100,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

Por último, y siempre en base a lo obtenido de la encuesta, se observa que, al desagregar las compañías de acuerdo al gran grupo productivo al que pertenecen, en el segmento Alimenticio más del 95% de las firmas exportadoras poseen tales elementos. En el resto de los grupos, entre un 73% y 85% de las firmas los poseen, salvo en el grupo Madera, Papel y Cartón, donde llamativamente, alrededor del 70% de las empresas no cuenta con dichos elementos.

2. OBSTACULOS PARA UNA MAYOR INSERCIÓN EXTERNA

En el presente apartado se exponen, detalladamente, los resultados de la encuesta que hacen referencia a las barreras que enfrentan las compañías productivas bonaerenses que en la actualidad coloca parte de su producción en el mercado internacional.

De esta manera, se intentará dejar de manifiesto los obstáculos a la exportación de mayor trascendencia y facilitar así la adopción de medidas tendientes a reducir su impacto.

Con tal fin, y basándose en la experiencia de otros países, la encuesta comprendió un listado de veinte barreras a la exportación, de las cuales trece son consideradas de índole interna mientras que las siete

restantes se encuentran relacionadas con características del exterior.

A partir de ello, se les requirió a las compañías encuestadas que clasifiquen las distintas barreras de acuerdo al grado de incidencia que las mismas ejercen sobre sus exportaciones en cuatro categorías: elevada, media, escasa o nula.

2.1 BARRERAS INTERNAS A LA EXPORTACION

Dentro de la totalidad de barreras u obstáculos estudiados por la encuesta, las primeras trece de ellas son consideradas de orden interno dado que su existencia está relacionada con la legislación local o deriva de las condiciones económicas imperantes en el ámbito nacional, ya sea porque tiene que ver con cuestiones internas propiamente dichas, o bien porque se vincula con el entorno mismo de las empresas.

De las barreras internas consideradas, surge del estudio que las de mayor relevancia son las retenciones a las exportaciones, el insuficiente financiamiento para las empresas, la demora en la devolución de reintegros, el elevado costo de financiamiento y el insuficiente apoyo estatal, entre otros (Ver Cuadro N° 48).

CUADRO N° 47
PRINCIPALES BARRERAS INTERNAS A LA EXPORTACION

Origen de las barreras a la exportación	Barrera
Relacionadas con la legislación local	Restricciones a la disponibilidad de divisas Retenciones y/o impuestos a las exportaciones Regulaciones aduaneras Regulaciones sanitarias Regulaciones ambientales
Relacionadas con coyuntura económica	Insuficiente financiamiento para las empresas Insuficiente financiamiento para los proveedores Demoras en la devolución de reintegros Elevados costos de financiamiento
Relacionadas con el entorno de las empresas	Problemas con la disponibilidad de insumos Insuficiente capacidad instalada
Otros	Insuficiente apoyo estatal Dificultades con los trámites administrativos internos

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

En este sentido, resulta evidente que las retenciones constituyen una limitación de gran magnitud para la actividad exportadora, puesto que alrededor del 70% de las empresas otorgan a su existencia una elevada importancia. Tan sólo un 12% de las firmas encuestadas considera que los impuestos

a las exportaciones no tienen ninguna importancia o que su incidencia sobre sus ventas externas es escasa. Sin embargo, la razón de ello podría radicar en que esta pequeña porción de empresas se encuentre en sectores productivos que se hallen bajo regímenes de exenciones o bien, con bajas alícuotas impositivas.

CUADRO N° 48
GRADO DE INCIDENCIA DE BARRERAS INTERNAS A LA EXPORTACION

Barrera	Incidencia de la barrera				Total
	Elevada	Media	Escasa	Nula	
Restricciones a la disponibilidad de divisas	25,4%	19,5%	19,4%	35,7%	100,0%
Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	70,7%	16,8%	3,5%	9,0%	100,0%
Regulaciones aduaneras	28,1%	27,6%	15,4%	28,9%	100,0%
Regulaciones sanitarias	6,1%	14,4%	13,6%	65,9%	100,0%
Regulaciones ambientales	7,8%	9,3%	21,0%	61,9%	100,0%
Insuficiente financiamiento para las empresas	45,4%	28,0%	11,0%	15,6%	100,0%
Insuficiente financiamiento para los proveedores	30,7%	28,2%	14,5%	26,6%	100,0%
Demoras en la devolución de reintegros	59,7%	12,0%	7,1%	21,2%	100,0%
Elevados costos de financiamiento	56,1%	18,1%	5,7%	20,1%	100,0%
Problemas con la disponibilidad de insumos	18,8%	12,6%	31,8%	36,8%	100,0%
Insuficiente capacidad instalada	3,6%	17,9%	27,9%	50,6%	100,0%
Insuficiente apoyo estatal	50,4%	26,9%	9,9%	12,8%	100,0%
Dificultades con los trámites administrativos internos	24,8%	15,6%	27,4%	32,2%	100,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

En tanto, en el contexto económico actual de reciente recuperación tras la profunda crisis de 2001-2002, el aún insuficiente financiamiento para las empresas es reconocido por las mismas como una limitación a sus posibilidades de exportar. Específicamente, cerca del 45% de las firmas asigna a esta barrera una importancia elevada, mientras que el 28% considera que es de mediana importancia. Por lo

tanto, alrededor de un 73% de las empresas exportadoras sufren los efectos del limitado acceso al financiamiento, aún cuando constituyen uno de los sectores en que existe mayor oferta de crédito, teniendo en cuenta que sus ingresos son en divisas.

En el mismo orden, el insuficiente financiamiento para los proveedores limita la expansión externa de las firmas. En este caso, constituye un obstáculo de

importancia media o elevada para casi el 59% de las empresas consultadas al respecto.

Otro factor que afecta las finanzas de las empresas y, por lo tanto, se traduce en una barrera para sus ventas al exterior, es la demora en la devolución de reintegros. Esta constituye una restricción de suma relevancia para las firmas, pues cerca del 60% de las mismas la considera de elevada importancia, afectando el normal comportamiento de sus exportaciones.

Una consecuencia que trajo aparejada la última crisis fue que no sólo se dificultó el acceso al crédito para la mayor parte del sector productivo sino que además su costo continuó siendo muy importante como en buena parte de la década anterior. Por ello, el elevado costo del financiamiento se constituye en otra barrera para la actividad económica en general, y para la exportadora, en particular. Tanto es así que poco más del 56% de las empresas consultadas reconoció en el costoso financiamiento una barrera a la exportación de elevada importancia. Si a ello se suma que alrededor del 18% lo reconoció como de mediana relevancia, se obtiene que cerca del 74% de las empresas exportadoras vieron dificultado su desempeño por esta cuestión. En otro orden, las políticas públicas

también constituyen una herramienta para alentar las exportaciones. Si bien no existe consenso en cuanto a la competencia del Estado en el fomento y promoción de la actividad económica, y menos aún acerca de su intervención para favorecer una mayor inserción externa, las empresas en muchas oportunidades reclaman una mayor asistencia del Estado que permita remover ciertos obstáculos, ya sean inherentes a las propias empresas o barreras impuestas desde el propio Estado o por países de destinos de las exportaciones. En ese sentido, se encuentra que alrededor del 50% de las firmas encuestadas reconoce la existencia de insuficiente apoyo estatal y considera que ello implica una barrera para sus exportaciones de elevada importancia. Si a su vez se considera que aproximadamente otro 27% de empresas otorga a esta situación una importancia media, se concluye que poco más de tres cuartos de la totalidad de las compañías exportadoras bonaerenses visualizan la necesidad de una mayor presencia estatal en el fomento de sus colocaciones en el exterior.

Si se efectúa un análisis acerca de las principales barreras internas que enfrentan las firmas de cada gran grupo productivo se obtienen los resultados presentados en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 49
PRINCIPALES OBSTACULOS INTERNOS SEGUN GRANDES GRUPOS

Grandes Grupos Productivos	Obstáculos de importancia media y elevada	% de respuestas del total de empresas encuestadas
Alimenticio	Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	92,3%
	Insuficiente financiamiento para la empresa	85,7%
	Insuficiente apoyo estatal	85,7%
	Demoras en la devolución de reintegros	84,6%
	Regulaciones aduaneras	84,6%
	Elevado costo de financiamiento	78,6%
Textil y del Cuero	Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	100,0%
	Insuficiente financiamiento para las empresas	78,3%
	Insuficiente apoyo estatal	77,3%
	Elevado costo de financiamiento	72,7%
	Demoras en la devolución de reintegros	70,0%
	Regulaciones aduaneras	52,6%
Madera, Papel y Cartón	Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	100,0%
	Insuficiente financiamiento para las empresas	80,0%
	Insuficiente apoyo estatal	80,0%
	Elevado costo de financiamiento	80,0%
	Restricciones a la disponibilidad de divisas	60,0%
	Insuficiente financiamiento para los proveedores	60,0%
Siderúrgico y Metalmecánica	Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	84,4%
	Insuficiente financiamiento para las empresas	78,8%
	Elevado costo de financiamiento	75,8%
	Demoras en la devolución de reintegros	71,9%
	Insuficiente apoyo estatal	70,6%
	Insuficiente financiamiento para los proveedores	56,7%
Automotriz	Insuficiente apoyo estatal	87,5%
	Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	77,8%
	Elevado costo de financiamiento	77,8%
	Demoras en la devolución de reintegros	71,4%
	Regulaciones aduaneras	57,1%
	Insuficiente financiamiento para sus proveedores	57,1%
Petroquímico y Plásticos	Elevado costo de financiamiento	85,7%
	Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	82,9%
	Insuficiente financiamiento para las empresas	75,0%
	Insuficiente apoyo estatal	71,4%
	Demoras en la devolución de reintegros	68,8%
	Insuficiente financiamiento para sus proveedores	61,8%
Resto de Complejos	Insuficiente apoyo estatal	100,0%
	Dificultades con los trámites administrativos	100,0%
	Retenciones y/o impuestos a las exportaciones	83,3%
	Demoras en la devolución de reintegros	66,7%
	Regulaciones aduaneras	66,7%
	Insuficiente financiamiento para sus proveedores	60,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

Como era de esperar, al desagregar los resultados por gran grupo productivo, las conclusiones previas se mantienen, en el sentido que son casi las mismas barreras las que mayores inconvenientes generan a las empresas más allá del grupo productivo al que pertenezcan. Para la mayor parte de los grupos las retenciones y/o impuestos a las exportaciones son las más criticadas por los empresarios bonaerenses. Asimismo, una proporción muy significativa de las empresas de todos los grandes grupos enfrentan un insuficiente financiamiento y un elevado costo del mismo.

En particular, el 100% de las compañías productivas pertenecientes a los grandes grupos Textil y del Cuero, y Madera, Papel y Cartón, sufren inconvenientes para insertarse en los mercados internacionales debido a las elevadas retenciones y/o impuestos que deben enfrentar a la hora de exportar.

Por su parte, para los grandes grupos Automotriz y Resto de Complejos la principal traba es el insuficiente apoyo estatal, mientras que para el grupo Petroquímico y Plásticos es el elevado costo del financiamiento.

2.2 BARRERAS EXTERNAS A LA EXPORTACION

Las dificultades de índole externa que enfrentan las empresas locales para colocar sus productos en el exterior comprenden aquellos factores vinculados directamente con políticas del resto del mundo y/o condiciones del mercado externo. Estas barreras pueden clasificarse de acuerdo a si están vinculadas con cuestiones impositivas y administrativas, sanitarias y ambientales, o de demanda.

CUADRO N° 50
PRINCIPALES BARRERAS EXTERNAS A LA EXPORTACION

Origen de las barreras a la exportación	Barrera
Relacionadas con cuestiones impositivas y administrativas	Políticas de importación del país de destino
	Políticas públicas discriminatorias del país de destino
	Barreras administrativas del país de destino
Relacionadas con cuestiones sanitarias, ambientales y técnicas	Medidas sanitarias y fitosanitarias
	Medidas de protección del medio ambiente
	Obstáculos técnicos del país de destino
Relacionadas con cuestiones de demanda	Insuficiente demanda externa

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

Dentro de las barreras externas incluidas en la encuesta, las empresas bonaerenses consideran que las más trascendentes son las políticas de importación y las políticas públicas discriminatorias del país de

destino. Un escalón más abajo aparecen las barreras administrativas y obstáculos técnicos del país de destino, así como la insuficiente demanda externa (Ver Cuadro N° 51).

CUADRO N° 51
GRADO DE INCIDENCIA DE BARRERAS EXTERNAS A LA EXPORTACION

Barrera	Incidencia de la barrera				Total
	Elevada	Media	Escasa	Nula	
Políticas de importación del país de destino	36,6%	24,9%	16,1%	22,4%	100,0%
Políticas públicas discriminatorias del país de destino	18,2%	22,1%	21,1%	38,6%	100,0%
Barreras administrativas del país de destino	11,0%	24,9%	24,7%	39,4%	100,0%
Medidas sanitarias y fitosanitarias	8,4%	14,1%	14,6%	62,9%	100,0%
Medidas de protección del medio ambiente	3,2%	7,9%	27,1%	61,8%	100,0%
Obstáculos técnicos del país de destino	10,6%	16,5%	31,4%	41,5%	100,0%
Insuficiente demanda externa	11,9%	25,5%	27,1%	35,5%	100,0%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

En reiteradas oportunidades, las políticas de importación de los países extranjeros generan barreras

a la exportación de productos de las firmas locales. En líneas generales, estas políticas incluyen, entre otras,

aranceles estacionales, cuotas, impuestos y gravámenes adicionales, precios mínimos de importación, licencias de importación, vigilancia de importaciones, derechos antidumping o compensatorios, medidas financieras, etc. Prácticamente el 62% de las empresas otorgan a esta dificultad una importancia entre elevada y media, lo que deja en evidencia que sienten el impacto de las políticas implementadas por otros mercados.

A su vez, también rigen en varios países con los que comercian las empresas locales (especialmente en la Unión Europea) políticas públicas discriminatorias tales como gravámenes internos que discriminan entre el producto nacional y el importado, servicios nacionales obligatorios, trámites aduaneros excesivos, exigencias de contenido nacional o regional, compras gubernamentales, etc. En este caso, el 18% de las compañías encuestadas reconoce que las políticas discriminatorias constituyen una barrera de elevada importancia para sus ventas al exterior, mientras que para poco más del 22% tienen mediana relevancia.

Con una importancia menor, relativa a las anteriores, pero aún significativas si se considera en conjunto tanto aquellas que le asignan una incidencia elevada o media, las barreras administrativas de los países de destino de las exportaciones locales son percibidas como una dificultad para cerca del 36% de las firmas analizadas.

En la misma línea, cerca de un 27% de las empresas exportadoras bonaerenses considera que los

obstáculos técnicos de los países de destino de las exportaciones constituyen una barrera que impide sus colocaciones externas.

Finalmente, puede decirse que poco más de un 37% de las empresas consultadas consideran que la insuficiente demanda externa es una barrera de elevada o mediana importancia para sus exportaciones.

Por último, las medidas sanitarias y fitosanitarias adoptadas por países extranjeros para permitir el ingreso de productos a sus territorios no constituyen en general una limitación de relevancia para las empresas locales, puesto que sólo el 8% le asignó un grado de incidencia elevada, ascendiendo tal proporción a poco más del 20% al agregar aquellas que le dan una relevancia media.

De igual forma, las medidas de protección del medio ambiente no actúan como una limitación para las exportaciones de las empresas bonaerenses, dado que prácticamente el 89% de las firmas no reconoce en ellas una traba para sus ventas o bien tienen escasa importancia. Específicamente, casi el 62% no le otorga ninguna importancia mientras que el 27% sólo las considera de poca relevancia.

Si se consideran las distintas barreras externas que enfrentan las empresas bonaerenses en la colocación de su producción en los mercados internacionales de acuerdo al gran grupo productivo al que pertenecen se aprecia que las mismas varían de acuerdo al segmento productivo bajo análisis.

CUADRO N° 52
PRINCIPALES OBSTACULOS EXTERNOS SEGUN GRANDES GRUPOS

Grandes Grupos Productivos	Obstáculos de importancia media y elevada	% de respuestas del total de empresas encuestadas
Alimenticio	Medidas sanitarias y fitosanitarias	73,3%
	Políticas de importación del país de destino	68,8%
	Políticas públicas discriminatorias del país de destino	57,1%
	Barreras administrativas del país de destino	46,7%
Textil y del Cuero	Políticas de importación del país de destino	72,2%
	Barreras administrativas del país de destino	35,3%
	Políticas públicas discriminatorias del país de destino	29,4%
Madera, Papel y Cartón	Políticas públicas discriminatorias del país de destino	50,0%
Siderúrgico y Metalmecánica	Políticas de importación del país de destino	65,0%
	Insuficiente demanda externa	57,9%
	Políticas públicas discriminatorias del país de destino	47,4%
	Barreras administrativas del país de destino	42,1%
Automotriz	Políticas de importación del país de destino	71,4%
	Barreras administrativas del país de destino	42,9%
	Obstáculos técnicos del país de destino	42,9%
	Insuficiente demanda externa	37,5%
Petroquímico y Plásticos	Políticas de importación del país de destino	58,5%
	Insuficiente demanda externa	43,8%
	Obstáculos técnicos del país de destino	37,5%
	Políticas públicas discriminatorias del país de destino	33,6%
Resto de Complejos	Políticas de importación del país de destino	33,3%

Fuente: GIE en base a Encuesta DPE.

Del análisis en particular de la encuesta se desprende que, como es de esperar, para el gran grupo Alimenticio la mayor traba la constituyen las medidas sanitarias y fitosanitarias (el 73,3% de las firmas opina que son elevadas), seguida por las políticas de importación, discriminatorias y barreras administrativas del país de destino.

Por su parte, para casi todos los grandes grupos restantes (salvo Madera, Papel y Cartón) la limitación más importante está dada por las políticas de importación implementadas desde el país de destino. Asimismo, en algunos de estos sectores, las

barreras administrativas representan la segunda mayor traba que las compañías productivas deben superar para insertarse mejor en los mercados internacionales.

En síntesis, de los resultados obtenidos de la encuesta, puede notarse que las barreras internas parecen ser mucho más importantes que las externas. Esta situación estaría denotando la necesidad que tienen las firmas bonaerenses, particularmente las de menor tamaño, de contar con políticas públicas capaces de contribuir a una mayor inserción externa de su producción.

Capítulo 4

Diagnóstico y Recomendaciones de Políticas

1 DIAGNÓSTICO

1.1 INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LOS COMPLEJOS PRODUCTIVOS BONAERENSES. COMPETITIVIDAD Y FACTORES DETERMINANTES.

En el territorio de la provincia de Buenos Aires pueden identificarse al menos once complejos productivos¹⁵ que exhiben un firme perfil exportador.¹⁶ No obstante ello, los niveles de competitividad observados en las distintas fases de producción varían, dependiendo si se trata de las primeras etapas (productos básicos e intermedios) o de las más avanzadas (productos finales).

En este sentido, en la mayoría de los complejos analizados se verifica que los niveles de competitividad son más elevados en las primeras etapas de producción, o sea en aquellas que producen bienes básicos, poco diferenciados y de escaso valor agregado, siendo en algunos casos commodities. En tanto, tal comportamiento se deteriora sensiblemente a medida que se avanza en los encadenamientos hacia los segmentos de productos finales para los cuales el valor agregado se incrementa. Ello muestra que gran parte de la estructura productiva exportadora bonaerense es básicamente primaria, presentando progresivamente un menor grado de desarrollo en las últimas etapas de los procesos productivos de la mayoría de los complejos.

De acuerdo a ello, puede afirmarse que los cambios que tuvieron lugar en la estructura productiva doméstica durante los años noventa permitieron avances significativos en términos de maduración de los complejos, pero que no alcanzaron a reflejarse en una expansión exportadora de magnitud a nivel de los sectores que elaboran bienes de mayor valor agregado.

Si bien en algunos segmentos la escasa competitividad obedeció a desventajas productivas y tecnológicas con relación a otros países, el debilitamiento relativo (o menor desarrollo relativo) que mostraron

los segmentos superiores de los complejos productivos obedeció, en gran medida, al paulatino deterioro que experimentaron las condiciones macro-económicas locales en aquellos años y, particularmente, el retraso cambiario observado, a lo cual deben sumarse los efectos negativos que causaron algunos factores exógenos tales como las crisis de Asia y de Brasil que, inevitablemente, colocaron a la economía local en una posición desventajosa con relación al resto del mundo, verificándose una pérdida de competitividad.

Con relación a los factores determinantes de la inserción internacional, si se realiza un análisis particular por tipo de empresa, según su tamaño, se encuentra que de la totalidad de las firmas pequeñas sólo el 9% exporta, mientras que tal porcentaje se incrementa a medida que aumenta el tamaño de la firma, elevándose a 21% para las empresas medianas y a poco más de 41% para las compañías grandes. A su vez, desagregando las firmas de acuerdo al gran grupo productivo al cual pertenecen, se observa que, salvo contados casos, la proporción de firmas exportadoras de cada segmento productivo es mayor en el caso de empresas medianas y/o grandes con relación a las pequeñas.

Cuando se analiza en términos relativos la performance exportadora de las firmas según el momento en que han iniciado sus actividades se encuentra que las empresas que han comenzado con sus actividades hace varios años (antes de la Convertibilidad) tienen una inserción externa mayor a aquellas firmas que han iniciado con sus operaciones más recientemente. Asimismo, se aprecia que las firmas "nacidas" después de la salida de la Convertibilidad tienen una mayor inserción externa que las que comenzaron sus operaciones bajo la vigencia del anterior modelo económico. Este hecho se explica por las ventajas que produjo para el sector exportador el cambio de precios relativos tras la devaluación de la moneda. Por su parte, de la totalidad de empresas exportadoras que nacieron después de la Convertibilidad, la mayor cantidad se ubicó en los grupos Textil y del Cuero, Petroquímico y Plástico, y Resto de Complejos, mientras que una proporción menor inició sus operaciones en el grupo Automotriz, siendo nula o casi nula la proporción instalada en los grupos Alimenticio, Madera, Papel y Cartón, y Siderúrgico y Metalmecánico. La razón de

¹⁵ Estos complejos son automotriz, cárnico, cuero, lácteo, oleaginoso, papel, pesquero, petroquímico, siderúrgico, textil y trigo-harinero.

¹⁶ Ver Cuadernos de Economía N° 61, 64 y 66.

ello radicaría en las ventajas que obtuvieron determinados sectores del cambio en los precios relativos accionado con la devaluación del peso.

En lo referido a infraestructura interna de la empresa se aprecia que, dentro del grupo de compañías orientadas al comercio exterior (es decir, aquellas que actualmente exportan o bien que están próximas a hacerlo) más de las tres cuartas partes de las mismas cuentan con medios adecuados para abastecer la demanda externa. También se observa que las firmas pequeñas cuentan con menores medios que aquellas de mayor tamaño (medianas y grandes). Se destacan los grupos productivos Alimenticio y Madera, Papel y Cartón, donde más del 90% de las empresas exportadoras que los componen poseen adecuada infraestructura para vender en el exterior.

Por último, cerca del 76% de las firmas con orientación externa poseen elementos internos que contribuyen a impulsar sus ventas al extranjero, es decir, cuentan, o bien, con un departamento de comercio exterior, o con personal especializado en exportaciones, entre otras cosas. En este aspecto, sobresale el segmento Alimenticio, donde más del 95% de las firmas exportadoras dispone de tales elementos. Resulta asimismo interesante notar que, mientras que sólo un poco más de la mitad de las empresas pequeñas que exportan o se encuentran próximas a hacerlo cuentan con al menos uno de los elementos citados, si se consideran en conjunto las compañías medianas y grandes, dicha proporción asciende a más del 80%.

1.2 PRINCIPALES OBSTACULOS PARA UNA MAYOR INSERCIÓN EXTERNA

Si bien la encuesta elaborada por el GIE se concentró básicamente en dos aspectos: i) detectar los factores determinantes de la inserción externa, y ii) distinguir los obstáculos de carácter interno y externo que impiden una mayor inserción externa de las firmas bonaerenses, esta última cuestión cobra especial relevancia teniendo en cuenta que las trabas a las exportaciones constituyen los principales aspectos que la política económica debe atender a la hora de buscar una mayor participación de los complejos productivos locales en los mercados internacionales.

En líneas generales, entre las barreras de índole interna que las firmas localizadas en la provincia de Buenos Aires encuentran más problemáticas para lograr una mayor inserción externa sobresale la exis-

tencia de retenciones y/o impuestos a las exportaciones, que afectan fundamentalmente a empresas de gran envergadura. También sobresalen el escaso apoyo por parte del Estado para promover tales actividades y el elevado costo que deben enfrentar las compañías para acceder a financiamiento.

Por otro lado, las barreras de carácter externo que impiden una mayor inserción internacional de las compañías bonaerenses se vinculan fundamentalmente con las políticas de importación implementadas por los países de destino de los productos locales, ya sean éstas referidas a cuestiones de tipo sanitario y fitosanitario, o bien se trate de políticas públicas discriminatorias establecidas en los mercados extranjeros.

2 RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Toda prescripción de política tendiente a fomentar la inserción externa de los complejos productivos de la provincia de Buenos Aires debe considerar la existencia de factores tanto de índole extra-locales como de naturaleza local que condicionan el desenvolvimiento de tales complejos.

2.1 CONDICIONANTES EXTRA-LOCALES

En la actualidad el accionar del Estado está fuertemente condicionado por el contexto internacional, caracterizado por un *proceso de globalización* que ejerce creciente gravitación tanto en aspectos económicos como no económicos.¹⁷

Por un lado, ofrece a los países en desarrollo oportunidades de mejorar su inserción internacional a partir de una mayor integración comercial, financiera y cultural. Sin embargo, también obliga a tratar con la apertura incompleta de las economías desarrolladas, que condicionan enormemente la posibilidad de inserción internacional de los países en desarrollo y con el explosivo desarrollo financiero mundial, que ha creado oportunidades de financiamiento y de cobertura de riesgos financieros, pero que también ha dejado en evidencia las dificultades que provoca la asimetría entre las fuerzas dinámicas del mercado y la debilidad de los marcos institucionales que lo regulan.

¹⁷ Ver Cuaderno de Economía N° 51.

Hoy existe una peligrosa globalización de la volatilidad financiera que puede tener efectos negativos en términos de crecimiento económico y equidad.

Por otra parte, Argentina ha experimentado un cambio radical de su *esquema de funcionamiento macroeconómico* a comienzos de 2002, que implicó una importante mejora en las posibilidades de competir exitosamente en los mercados mundiales a partir de la corrección de precios relativos que significó la devaluación del peso.

Algunas de estas cuestiones inciden directamente sobre los factores de índole local. En este sentido, deben considerarse las características del *esquema de federalismo fiscal* que rige (y del que regirá) las relaciones financieras entre la Nación y las provincias.

Ellas determinan, entre otros aspectos, las responsabilidades en la provisión de bienes y servicios públicos de los diferentes niveles de gobierno, las capacidades financieras autónomas de cada jurisdicción y, consecuentemente, condicionan los niveles de gasto y la asignación de recursos. En última instancia, condiciona la posibilidad de financiar una política de inserción en los mercados externos.

Sin embargo, la capacidad de respuesta de las diferentes estructuras productivas provinciales ante una cierta orientación macroeconómica nacional dependerá, también, de factores propios de cada territorio, de las propias ventajas u obstáculos del desarrollo productivo construida en el pasado, de su flexibilidad para adaptarse a las nuevas condiciones de la demanda y del tamaño del mercado, de sus capacidades empresariales y gubernamentales y de la estrategia y visión futura de las regiones y de las provincias para aprovechar las nuevas oportunidades emergentes.

2.2 CONDICIONANTES LOCALES

Sin lugar a dudas la provincia de Buenos Aires dispone de recursos naturales, humanos y físicos que sirven como punto de partida para una inserción internacional exitosa. Pero no es menos cierto que el Estado provincial debe potenciar estas capacidades.

Esta tarea debe llevarse a cabo teniendo en cuenta que en los gobiernos locales se impone la necesidad de *mantener la solvencia fiscal*, única forma de reducir la dependencia de la Nación, de los Organismos Internacionales y de los mercados financieros y que permite hacer sostenibles las políticas públicas.

Sin embargo, varios temas cruciales afectan a las cuentas provinciales. Además del aún indefinido sistema de coparticipación federal, existen otros de orden local, afectados directamente por los condicionantes extra-locales: la devaluación del peso y las presiones sobre el gasto como efecto de la inflación; las retenciones a las exportaciones, que afectan la capacidad contributiva de los productores bonaerenses; el elevado nivel de deuda pública; la necesidad de reestructurar la política tributaria; la insuficiencia de mecanismos de captación de recursos; la consecuente dificultad para mejorar los servicios en áreas estratégicas.

En este contexto debe insertarse hoy la política de fomento de inserción externa de los complejos productivos. Dadas las restricciones existentes resulta vital que la inversión en este área tenga la máxima eficiencia y eficacia posible.

2.3 RECOMENDACIONES

Dada la creciente integración económica mundial, el rol del Estado como promotor de la inserción externa de los complejos productivos se encuentra estrechamente vinculado con las políticas necesarias para lograr una mayor competitividad del aparato productivo.

El aumento o disminución de la competitividad constituye el resultado de procesos en los que concurren distintos factores de índole macroeconómica, microeconómica, de nivel meso y de carácter más general, culturales, sociales, políticos, jurídicos e institucionales. Por lo general las ventajas competitivas se estructuran a partir de complejos productivos en los cuales operan un gran número de interrelaciones entre sectores económicos e instituciones diversas.

En este contexto, el Estado nacional y/o provincial puede desempeñar un rol muy importante en el fomento de la inserción en el mercado internacional de los complejos industriales. Entre las políticas que pueden ser implementadas se destaca la importancia de hacer hincapié en los siguientes aspectos:

- Ubicar al fomento de la actividad exportadora entre los objetivos de política productiva de mayor prioridad, alentando de este modo la orientación exportadora de las empresas bonaerenses. Asimismo, es aconsejable ampliar los destinos de las ventas externas bonaerenses de manera de diversificar la exposición a las variaciones que experimenten los países compradores, fundamentalmente los del Mercosur, principal destinatario

de la producción de las compañías de la provincia. Ambos aspectos podrían alcanzarse mediante una acción desde el lado de la oferta, en el sentido que debería impulsarse una mayor publicidad de organismos de apoyo a las exportaciones, difundiendo su existencia en el ámbito empresario. Dichas entidades deberían dirigirse hacia las empresas identificadas como potenciales exportadoras y ofrecer servicios de asesoramiento para incursionar en nuevos mercados. A su vez la banca pública podría colaborar en el análisis de proyectos y en el otorgamiento de créditos a firmas pertenecientes a los complejos productivos con mejores posibilidades de inserción externa.

- Fomentar como objetivo, desde el ámbito público, la inserción externa de empresas medianas y pequeñas, dado el bajo porcentaje de las mismas que actualmente exporta (21% y 9%, respectivamente). En ese sentido, puede observarse que parte de esta situación se relaciona con la carencia de una adecuada infraestructura interna como para encarar ventas en el exterior. Para modificar este escenario sería de gran contribución que se facilite el acceso al financiamiento para estos segmentos empresariales de modo de poder equiparse con la infraestructura necesaria para insertarse con éxito en los mercados mundiales.

En lo que respecta específicamente al rol del Estado nacional se debería:

- Estudiar con detenimiento los regímenes de retenciones e impuestos sobre las exportaciones, dado que representan la mayor barrera que enfrentan las firmas bonaerenses. No obstante dicho estudio no debe dejar de lado el aporte de estos tributos al mantenimiento de las cuentas fiscales ordenadas, condición indispensable para asegurar un buen funcionamiento macroeconómico, y al control de precios, con el fin de evitar las consecuencias sociales relacionadas con la inflación.
- Obtener un mayor peso en las negociaciones multilaterales con otros países, de modo de remover barreras externas existentes. Esto podría lograrse buscando una mayor representatividad en foros o negociaciones internacionales, ya sea como miembro de un bloque (Mercosur) o mediante acciones conjuntas con socios estratégicos como China, India y Sudáfrica, o países con intereses comunes a Argentina en complejos relacionados con actividades primarias derivadas del agro, como Australia y Nueva Zelanda. De este modo podrían lograrse mejores

condiciones en los acuerdos con otros países y hacer menos restrictiva la penetración en sus mercados (especialmente en el de EEUU y en la Unión Europea).

Por otro lado, desde el Estado provincial puede desempeñarse un rol muy importante a partir de:

- Recuperación de la Banca Pública: potenciar el Banco de la Provincia de Buenos Aires (BAPRO) estableciendo como una de sus funciones principales el análisis riguroso de proyectos productivos provinciales, principalmente de PyMEs con potencialidad exportadora. De este modo, el BAPRO funcionaría como un banco privado pero especializado en el financiamiento de proyectos que otros bancos no tienen incentivos a analizar en profundidad y, por lo tanto, no financian.
- Conformación de un Gabinete Productivo Bonaerense que incluya al Ministerio de Economía, al Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción, y al Ministerio de Infraestructura, Vivienda y Servicios Públicos. Con el objetivo de crear una ventanilla única para el desarrollo productivo provincial, posibilitando una mayor coordinación entre los organismos y evitando superposiciones. De este modo, se puede lograr una visión integral de la política de desarrollo productivo.
- Fortalecimiento de las Instituciones de Apoyo. En este sentido resulta importante complementar el apoyo tecnológico brindado por instituciones nacionales (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria -INTA-, Instituto Nacional de Tecnología Industrial -INTI-, Universidades Nacionales, Fundación Export Ar, etc.) a través de organismos provinciales (Comisión de Investigaciones Científicas -CIC-), especializados en aspectos que no cubran los organismos nacionales. Asimismo, es necesario brindar asesoramiento para facilitar el proceso de exportación, incluyendo información acerca de los trámites requeridos, los posibles mercados de destino, los canales de distribución existentes en el exterior y la publicidad de los productos bonaerenses en mercados externos (por ejemplo a partir de la participación en ferias internacionales).

3 CONCLUSIÓN

La devaluación permitió corregir rápidamente el desequilibrio de precios relativos que se había hecho evidente durante la segunda mitad de la década pasada. Claramente, ante un cambio tan profundo como el que se desarrolló durante el año 2002, se

modificaron las características de la mayor parte de los sectores productivos, dotándolos con mayores probabilidades de éxito. En líneas generales, el escenario se redefinió (en comparación con el esquema predominante a lo largo de la década anterior) a favor de actividades transables (exportadoras y sustitutivas de importaciones) y de los pro-

cesos intensivos en trabajo. Sin embargo los cambios macroeconómicos no bastan.

El Estado, tanto en la esfera nacional como provincial, tiene un arduo trabajo por delante removiendo los obstáculos y potenciando las ventajas para alentar la inserción internacional que permita un desarrollo productivo equilibrado y sostenido.

A n e x o

ENCUESTA DE DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

La Encuesta Desempeño Exportador desarrollada por el Grupo de Investigación Económica de la Provincia de Buenos Aires (GIE) y encargada a la Dirección Provincial de Estadística (DPE) apuntó a obtener precisiones acerca de dos cuestiones consideradas relevantes para el objetivo de mejorar la inserción externa de las firmas de la provincia de Buenos Aires: a) detectar los determinantes de la inserción externa (tamaño, antigüedad, infraestructura y elementos internos de las compañías); y b) distinguir los obstáculos, tanto internos (retenciones e impuestos sobre las exportaciones, insuficiencia de apoyo estatal y escasez de insumos críticos, entre otros) como externos (barreras impuestas por países de destino, insuficiente demanda externa, etc.) que impiden que las empresas bonaerenses alcancen una mayor penetración en los mercados internacionales.

ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA ENCUESTA

Para escoger las firmas a las que fueron remitidos los formularios de la encuesta se tomó como padrón de referencia (marco muestral) el Directorio Provincial de Unidades Económicas (DIPUE) que lleva a cabo la Dirección Provincial de Estadística.

De la observación del padrón de empresas que surge del DIPUE se seleccionaron 523 empresas exportadoras pertenecientes a diversas ramas de actividad. Dicha muestra fue tomada como panel de base.

Es decir, a mediados de 2003, se le enviaron los formularios a 523 empresas identificadas en el padrón como exportadoras y pertenecientes a ramas seleccionadas, de las cuales respondieron 381 firmas debido a que una parte de ellas ya no existía, otras habían dejado de exportar y el resto no respondieron.

Asimismo se construyó un panel de comparación

con igual cantidad de firmas no exportadoras. Para este último panel fueron seleccionadas al azar 523 empresas con idénticas rama de actividad y tamaños similares que las unidades exportadoras (panel de base). De estas firmas completaron sus formularios 323 empresas, de las cuales 304 no son exportadoras ni piensan exportar en el corto plazo y las restantes 19 a pesar de no exportar en la actualidad tienen planes de colocar parte de su producción en los mercados externos en un futuro próximo.

Por lo tanto de una muestra original de 1.046 empresas fue posible obtener respuestas de 704 firmas localizadas en la provincia de Buenos Aires, es decir 67,3% de las compañías a las que le fueron remitidos los formularios de la encuesta.

Una vez obtenidas las respuestas de las 704 firmas la DPE procedió a la expansión de la base muestral. El criterio utilizado para dicha expansión fue el siguiente:

- Se dividió el panel de empresas encuestadas en 7 grupos de acuerdo a su rama de actividad principal, teniendo en cuenta los principales complejos productivos de la provincia de Buenos Aires:¹⁸ a) Alimenticio; b) Textil y del Cuero; c) Madera, papel y cartón; d) Siderúrgico y Metalmeccánica; e) Automotriz; f) Petroquímico y Plásticos; g) Resto.
- El panel también fue dividido en dos grupos: a) aquellas firmas que respondieron que exportaban; b) aquellas empresas que no exportaban o estaban próximas a hacerlo.

Teniendo en cuenta dichas divisiones y contemplando el padrón completo de empresas (DIPUE) en poder de la DPE dicho organismo procedió al cálculo de los ponderadores respectivos, de tal modo de expandir la muestra al universo de firmas bonaerenses incluidas en las bases de datos del ente estadístico provincial.

A partir de dicha expansión se llegó a un total de 25.295 empresas.

Los resultados que se presentarán a lo largo de todo el capítulo referido corresponden a los obtenidos a partir del procesamiento de la encuesta una vez efectuada la expansión correspondiente.

¹⁸ Estos complejos son básicamente el automotriz, cárnico, del cuero, del papel, lácteo, oleaginoso, pesquero, petroquímico, siderúrgico, textil y trigo-harinero.

Bibliografía

- Agénor, Pierre-Richard: "Competitiveness and External Trade Performance of the French Manufacturing Industry". *Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economics*. N° 133 (1). 1997.
- Alic, J.: "Evaluating industrial competitiveness at the Office of Technology Assessment", *Technology in Society*. 1987.
- Ash, K. y Brink, L.: "The Role of Competitiveness in Shaping Policy Choices". Working Paper APD N° 92-5. Competitiveness Division, Agri-food Policy Directorate, Policy Branch, Ottawa. 1992.
- Baez, G. y Palmero, M.: "Lineamiento de una estrategia para las negociaciones internacionales económicas y comerciales de Argentina (productos agrícolas y servicios)". *Estudios de competitividad sistémica*. CEPAL. 2003.
- Bergman y Feser: "Industrial and Regional Clusters: Concepts and comparative applications". *Regional Research Institute*, West Virginia University. 1999.
- Bonaccorsi, A.: "On the Relationship between Firm Size and Export Intensity". *Journal of International Business Studies*, 23 (4). 1992.
- Brühlhart, M.: "Economic geography, industry location and trade: the evidence". University of Manchester. 1998.
- Canela, S. y Decibe, S.: "Educación y sociedad del conocimiento". *Estudios de competitividad sistémica*. CEPAL. 2003.
- Casaburi, G.: "Dynamic Agroindustrial Clusters: the Political Economy of Competitive Sectors in Argentina and Chile". St. Martin's Press. 1999.
- CEPAL: "Competitividad de las empresas latinoamericanas: Comportamiento empresarial y políticas de promoción de exportaciones". Documento de Trabajo N° 38. Santiago de Chile. 1995.
- CEPAL: "Dinámica Productiva Provincial a Fines de los Años Noventa". Serie Estudios y Perspectivas N° 14. Marzo de 2003.
- Chaves, A.: "Factores determinantes para el desempeño de los clusters y las políticas para promover la competitividad". Louisiana State University Agricultural Center. 2001.
- Chesnais, F.: "The notion of international competitiveness", (mimeo), OECD, París. 1981.
- Chidiak, M. y Murmis, M.: "Gestión ambiental en la agroindustria, competitividad y sustentabilidad". *Competitividad sistémica*. CEPAL. 2003.
- Chudnovsky, D. y Porta, F.: "La competitividad internacional, principales cuestiones conceptuales y metodológicas". CEIPOS. Universidad de la República. Uruguay. 1990.
- Competitiveness Division - Agri-Food Policy Directorate: "Framework for analyzing the Competitiveness of the Agri-Food Sector". Working Paper 3-93, June, Ottawa, Canada. 1993.
- Condo, A.: "Desarrollo de Clusters Competitivos: la competitividad internacional de empresas e industrias". INCAE. 2001.
- Condo, A.: "Global Competitiveness Report 2001-2002: Resultados para Guatemala. Índice de competitividad actual". INCAE. 2001.
- Cristini, M. y Viglione, A.: "El ambiente de negocios para la localización y el crecimiento de las actividades económicas". *Estudios de competitividad territorial*. CEPAL. 2003.
- Das, D.: "East Asian export growth and prospects". Asia Pacific School of Economics and Management. 1999.
- Davis, D.: "Hacia la comprensión de los patrones del comercio internacional: Avances de la década de los años noventa", INTAL. 2000.

- Doeringer, P.B., y Terkla, D.G.: "Business Strategy and cross-industry clusters." *Economic Development Quarterly* 9: 225-37. 1995.
- Ducoté, N., Braun, M. y Díaz Frers, L.: "La Gobernabilidad: transparencia y costos de transacción". Estudios de competitividad sistémica. CEPAL. 2003.
- Fagerberg, J.: "International competitiveness", *Economic Journal*, June. 1988.
- Fajnzylber, F.: "Competitividad internacional, Evolución y lecciones", en *Revista de la CEPAL*, No 36, Diciembre, Santiago de Chile. 1988.
- Figuroa, E. y Villalpando, F.: "Estrategias comerciales y productivas en el Mercosur". Estudios de competitividad territorial. CEPAL. 2003.
- Fouquin, M.: "Industrie mondiale: la compétitivité à tout prix", CEPII, Paris. 1986.
- Gabbitas, O. y Gretton, P.: "Firm Size and Export Performance: Some Empirical Evidence". Productivity Commission, Australia. 2003.
- Gatto, F.: "Las estrategias productivas regionales. Debilidades del actual tejido empresarial, sistema tecnológico, financiero y comercial de apoyo". Estudios de competitividad territorial. CEPAL. 2003.
- Guerrieri, P., Maggolini, P. y Zezza, G.: "The dynamics of international competitiveness: first results from an analysis at the industry level". 1996.
- Haguenauer, L.: "Competitividade, conceitos e medidas. Uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro", IEL/UFRJ, TPD No 208, Rio de Janeiro. 1989.
- Held, J.R.: "Clusters as an Economic Development Tool: Beyond the Pitfalls." *Economic Development Quarterly* 10: 249-61. 1996.
- Hirschman, A.: "The Strategy of Economics Development". New Haven, Yale University Press. 1958.
- Humphrey, J. y Hubert, S.: "Principles for promoting clusters and networks of SMEs", Working paper 1, Small Enterprises medium programme, UNIDO, October, Viena. 1995.
- Humphrey, J. y Hubert, S.: "Trust and inter-firm relations in developing and transition economies", *The journal of development studies*, 34 (4), 32-61. 1998.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): "Transformaciones productivas y competitividad". San José de Costa Rica, Septiembre. 1992.
- Jacobs, D. y Ard-Pieter De Man: "Clusters, Industrial Policy and Firm Strategy: A Menu Approach." *Technology Analysis and Strategic Management* 8(4): 425-437. 1996.
- Jacobs, D. y Mark W. De Jong.: "Industrial Clusters and the Competitiveness of the Netherlands." *The Economist* 140: 233-52. 1992.
- Jaramillo, F.: "Competitividad: de la teoría a la práctica". Fondo Andino de Competitividad. 2002.
- Jones, P. y Teece, D.: "The research agenda on competitiveness. A program of research for the Nation's business schools", en A. Furino (ed), *Cooperation and competition in the global economy. Issues and strategies*. 1988.
- Katz, J. y Stumpo, G.: "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional". CEPAL. 2001.
- Klaus Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., Meyer-Stamer, J.: "Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas", Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín. 1994 .
- Krugman, P.: "Increasing returns and economics geography". *Journal of Political Economy*, 106. 1991.
- Kumar, N. y Siddharthan, N.: "Technology, Firm Size and Export Behavior in Developing Countries: The Case of Indian Enterprises". UNU/INTECH, Working Paper N°9. 1993.
- Kuramoto, J.: "Las aglomeraciones productivas alrededor de la minería: el caso de la minera Yanacocha SA". Red

- de reestructuración y competitividad. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Serie N° 67. CEPAL. Enero de 2000.
- López, A.: "La sociedad de la información, servicios informáticos, servicios de alto valor agregado y software". Estudios de competitividad sistémica. CEPAL. 2003.
- Lucas, R.: "On the mechanics of Economics development", *Journal of Monetary Economics*, Julio. 1988.
- Lugones, G. y Peirano, F.: "Diseño y análisis de resultados de la segunda encuesta argentina de innovación 1997/2001". Estudios de competitividad sistémica. CEPAL. 2003.
- Marshall, A.: "Principles of Economics: an introductory volume", London. Macmillan (Primera edición 1890). 1961.
- Martin y Ottaviano: "Growing locations: Industry location in a model of endogenous growth", *CEPR Discussion Paper Series*, 1523. 1996.
- Martin, M., Westgren, R. y Van Duren, E.: "Agribusiness Competitiveness Across National Boundaries". *American Journal Agricultural Economics*, Vol. 73(5). 1991.
- Mathis, J., Mazier, J.y Rivaud-Danset, D.: "La compétitivité industrielle", IRES, Dunod, Paris. 1988.
- Michalet, C.A.1981: "Competitiveness and internationalization", mimeo, OECD, Paris. 1981.
- Mishan, E.: "The postwar literature on externalities: an interpretative essay". *Journal of Economic Literature*, 9 (1); pp. 1-28. 1971.
- Nadvi, K.: "Facing the new competition: business associations in developing country industrial clusters", *Discussion Papers Series N° 103*, ILO. 1999.
- Navdi, K.: "The cutting edge: collective efficiency and international competitiveness in Pakistan", *IDS Discussion Paper 364*, Institute of Development Studies, Sussex. 1997.
- Obschatko, E.,Sguiglia, E. y Delgado, R.: "Efectos de la desregulación sobre la competitividad de la producción Argentina". Premio Fulvio Salvador Pagani, Fundación ARCOR. 1993.
- OCDE: "Networks of enterprises and local development", Paris. 1996.
- Otero, G. y otros: "Clusters Productivos en la Provincia de Buenos Aires. Segunda Parte". Serie Cuadernos de Economía N° 64. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Junio de 2002.
- Otero, G. y otros: "Clusters Productivos en la Provincia de Buenos Aires. Tercera Parte". Serie Cuadernos de Economía N° 66. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Octubre de 2002.
- Perona, H. y Garcia, V.: "Indicadores de Competitividad en un contexto de Apertura e Integración". Asociación Argentina de Economía Política. Síntesis y Resúmenes. XXXV Reunión Anual, Universidad Nacional de Córdoba, Noviembre. 2000.
- Porter, M.: "Competitive strategy", The Free Press, N. York. 1980.
- Porter, M.: "The Competitive Advantage of Nations". The Free Press, Nueva York. 1990.
- Porter, M.: "Clusters and the New Economics of Competition". *Harvard Business Review*. 1998.
- President's Commission on Industrial Competitiveness : "Global competition: a new reality", Washington DC., January. 1985.
- Puppo, J. y Bezchinsky, G.: "Nuevos enfoques de políticas Pyme en Argentina". Estudios de competitividad sistémica. CEPAL. 2003.
- Pyke, F.: "Small Firms, Technical Services and Inter Firm cooperation"; International Institute for Labor Studies, ILO. 1994.
- Pyke, F.: "Industrial Development Through Small Firm Cooperation", International Institute for Labor Studies, ILO. 1992.
-

- Querejazú, V., Gray Molina, G. y otros.: "Foro andino de competitividad". 2000.
- Ramos, J.: "Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos en torno a los recursos naturales ¿Una estrategia prometedorá?, CEPAL, Santiago de Chile. 1999.
- Recalde, M. y Barraud, A.: "Competitividad de la carne vacuna en Argentina". *Actualidad Económica*, Año XII, N° 52, enero-julio 2002.
- Recalde, M. y Barraud, A.: "La carne vacuna: competitividad en Argentina y Canadá". Instituto de Economía y Finanzas. FCE. Universidad Nacional de Córdoba.
- Redding, S. y Venables, A.: "Explaining Cross Country Export Performance: International Linkages and Internal Geography". London School of Economics and Political Science. 2002.
- Romer, P.: "Endogenous technical change", *Journal of Political Economy*, 98. 1990.
- Rosenfeld, Stuart A.: "Industrial Strength Strategies: Regional Business Clusters and Public Policy". Aspen Institute. 1995.
- Rosenfeld, Stuart A.: "Overachievers, Business Clusters that Work: Prospects for Regional Development". Chapel Hill, NC: Regional Technology Strategies. 1996.
- Rosenfeld, Stuart A.: "Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development." *European Planning Studies* 5(1): 3-23. 1997.
- Rossano, E.: "Los Determinantes del Resultado Exportador: un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas". Departamento de Economía de la Empresa. Universidad Autónoma de Barcelona. 2002.
- Sarghini, J. y otros: "Oferta y Demanda de Políticas en el Mundo Global: El Rol de los Acuerdos Regionales". Serie Cuadernos de Economía N° 51. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Agosto de 2000.
- Sarghini, J. y otros: "Clusters Productivos en la Provincia de Buenos Aires". Serie Cuadernos de Economía N° 61. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Octubre de 2001.
- Schmitz, H.: "Small firms and flexible specialization in developing countries". *Labour and Society*, 15 (3); 257-285. 1990.
- Schmitz, H.: "Collective efficiency and increasing returns", IDS working paper 50, University de Sussex., Reino Unido. 1997.
- Scott, B.: "U.S. competitiveness: concepts, performance and implications". 1985.
- Scott, A. y Michal Storper: "Regional Development Reconsidered", en Huib, Ernste y Verena Meier, "Regional Development and Contemporary Industrial Response", Belhaven Press, Londres. 1992.
- Sharma, K.: "Export growth in India: Has FDI played a role?". Yale University. 2000.
- Sternberg, E.: "The Sectoral Cluster in Economic Development Policy: Lessons from Rochester and Buffalo, New York". *Economic Development Quarterly* 5: 342-56. 1991.
- Tavares de Araujo, J. y otros.: "Proteção, competitividade e desempenho exportador da economia brasileira nos anos 80", IEI/UFRJ, mimeo. 1989.
- Tookey, D.: "Factors Associated with Success in Exporting", *The Journal of Management Studies*, Vol. 1. 1964.
- Traill, B. y Da Silva, J.: "Measuring International Competitiveness: the Case of the European Food Industry". *International Business Review*, Vol. 5, No. 2, pp. 151-166. 1996.
- Venables, A.: "Equilibrium locations of vertically linked industries", CEPR Discussion Paper Series, N° 802. 1993.
- Verspagen, B. y Wakelin, K.: "International Competitiveness and Its Determinants". Maastricht: MERIT, mimeo. 1993.
- Wagner, J.: "Exports, Firm Size, and Firm Dynamics". *Small Business Economics*, Kluwer Academic Publishers.

Vol. 7, 1995

Wagner, J.: "Unobserved Firm Heterogeneity and the Size - Exports Nexus: Evidence from German Panel Data". Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) Hamburg Institute of International Economics, N°194. 2002.

Zou, S. y Stan, S.: "The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature between 1987 y 1997". International Marketing Review, 15 (5). 1998.

Cuadernos publicados

- 1 Evolución de las Finanzas Públicas de la Provincia de Buenos Aires 1970-1993.
- 2 Estimación de la actividad económica de la Provincia de Buenos Aires para el año 1992: Valor Bruto de Producción Geográfico y Valor Agregado.
- 3 Propuesta para un Sistema Tributario Federal.*
- 4 Estudio sobre el servicio de recolección de residuos en la Provincia de Buenos Aires.*
- 5 Servicio Alimentario Escolar: diagnóstico y propuesta.*
- 6 Gasto público provincial y municipal por partido de la Provincia de Buenos Aires.*
- 7 El Programa de Descentralización Administrativa Tributaria en la Provincia de Buenos Aires.*
- 8 Impacto distributivo del gasto público provincial y municipal en la Provincia de Buenos Aires.*
- 9 La educación en la Provincia de Buenos Aires. Aspectos de su desempeño reciente y la asignación de recursos presupuestarios en el sector.*
- 10 Coparticipación a Municipalidades de la Provincia de Buenos Aires.
- 11 Comercio minorista en el canal de autoselección.
- 12 Productividad de los insumos públicos y de la infraestructura. Una evaluación de equilibrio general para la economía argentina y para la Provincia de Buenos Aires.
- 13 Niveles de Desarrollo Económico por Provincias: Indicadores y Evolución Intertemporal.
- 14 Dos problemas de Finanzas Públicas: El crecimiento del Gasto Público y las potestades del endeudamiento provincial.
- 15 Estudio sobre Finanzas Provinciales y el Sistema de Coparticipación Federal de Impuestos.
- 16 Procedimientos de Contrataciones en el Sector Público.
- 17 Sector Agropecuario Bonaerense: Evolución período 1992-1996.
- 18 El Sistema de Salud en Argentina.
- 19 Evolución y perspectivas del Sector Público Municipal Bonaerense.

- 20 La asistencia a la producción en la Provincia de Buenos Aires. Situación actual y una propuesta de trabajo.
- 21 Argentina-Brasil: condiciones para la inversión extranjera.
- 22 Concentración Territorial de la Industria en Argentina.
- 23 Estructura y rendimiento de los sistemas tributarios de Argentina y de algunos países seleccionados de América Latina y oecd.
- 24 Mensajes de los Gobernadores de la Provincia de Buenos Aires a la Honorable Asamblea Legislativa: 1881-1905.
Tomo I: 1881-1889*. Tomo II: 1890-1896*. Tomo III: 1897-1905*.
- 25 Empleo y desempleo en Argentina.
- 26 Efectos de medidas de política económica sobre el empleo regional.
- 27 El mercado laboral en Argentina. Diagnóstico y políticas.
- 28 La industria farmacéutica argentina ante el nuevo contexto macroeconómico, 1991-1996.
- 29 El viejo y el nuevo Estado.
- 30 Dificultades para la obtención de financiamiento en el sistema financiero argentino. El caso de las PyMEs.
- 31 Lineamientos para una reforma del sistema tributario argentino.
- 32 El federalismo regulatorio: una evaluación preliminar del caso argentino en base a la teoría y la experiencia internacional.
- 33 Políticas Activas: ¿Quién dijo que no se puede?.
- 34 La racionalidad económica aplicada a la cuestión ambiental.
- 35 Desarrollo, crecimiento regional y política económica. Causas y efectos de la concentración de la actividad económica.
- 36 El sector frutihortícola bonaerense.
- 37 Exportaciones argentinas por provincias.
- 38 El fracaso del mercado: el caso de los monopolios naturales con una aplicación práctica.
- 39 Medidas de eficiencia relativa en el sector público local. Un resumen crítico de la literatura y una aplicación al sector educativo.
- 40 Análisis del ciclo económico argentino.

- 41 Evolución regional (por provincias) de la actividad económica en el sector Comercio y Servicios. *
- 42 La industria en los '90.
Tomo I: evaluación, implicancias y perspectivas de una nueva etapa de crecimiento industrial. *
Tomo II: estructura, evolución y perspectivas de algunos sectores seleccionados. *
- 43 Análisis de la actividad económica en la provincia de Buenos Aires. *
- 44 Política ambiental y desarrollo sustentable.
- 45 Acceso a la educación y la salud en la provincia de Buenos Aires. *
- 46 Equidad y mercado de trabajo. Consideraciones para un crecimiento sostenible.
- 47 La provincia de Buenos Aires: una mirada a su economía real. *
- 48 Instituciones y reforma del Estado. Tras los nuevos objetivos: equidad, competitividad y menor volatilidad en un país federal.
- 49 La distribución del ingreso en Argentina y en la provincia de Buenos Aires.
- 50 El impacto distributivo del gasto público en sectores sociales en la provincia de Buenos Aires. Un análisis en base a la Encuesta de Desarrollo Social.
- 51 Oferta y demanda de políticas en un mundo global: el rol de los acuerdos regionales.
- 52 52. Crecimiento sostenido y con equidad: el rol del financiamiento.
- 53 La transformación del sistema financiero argentino. Concentración bancaria, eficiencia y financiamiento.
- 54 Determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso.
- 55 Características regionales y sectoriales del empleo y del desempleo.
- 56 La autonomía en los municipios argentinos.
- 57 Instituciones y reforma fiscal Federal en Argentina.
- 58 Elementos para el diseño y evaluación de propuestas de descentralización del gasto en EGB.
- 59 El dilema de la economía informal: evidencias y políticas.
- 60 El nuevo contexto y las políticas urbanas: nuevas perspectivas en la distribución de recursos entre ciudades.
- 61 Clusters productivos en la provincia de Buenos Aires.

- 62 ¿Por qué y cómo reformar el sistema educativo de la provincia de Buenos Aires?.
- 63 Estado de situación y propuesta de reforma del sistema médico asistencial público de la provincia de Buenos Aires.
- 64 Clusters productivos en la provincia de Buenos Aires. Segunda Parte.
- 65 Pobreza: definición, determinantes y programas para su erradicación.
- 66 Clusters Productivos en la provincia de Buenos Aires. Tercera Parte.
- 67 Determinantes y obstáculos de la inserción externa de los complejos productivos bonaerenses.

Cuadernos de Economía es una serie que tiene por objeto difundir estudios de utilidad para la gestión de las finanzas públicas provinciales; se invita a quienes deseen contribuir en este sentido, a proponer trabajos para su publicación. A tal fin, deben dirigirse a: Sr. Coordinador de la serie “Cuadernos de Economía” Lic. Federico Cerimedo - Calle 8 entre 45 y 46, 2º Piso – Oficina N° 450. La Plata – Teléfono (0221) 4294400 (int 84617)

* Edición agotada

Se terminó de imprimir en el mes
de Agosto de 2004, en la imprenta
del Ministerio de Economía de la
Provincia de Buenos Aires.

Queda autorizada su reproducción
total o parcial citando la fuente.
