



**RIDAA**  
Repositorio Institucional  
Digital de Acceso Abierto de la  
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad  
Nacional  
de Quilmes

Bekinschtein, José Alberto

# Un examen del perfil competitivo de las exportaciones argentinas



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.  
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

*Cita recomendada:*

*Bekinschtein, José Alberto. Un examen del perfil competitivo de las exportaciones argentinas. Revista de ciencias sociales, (1), 129-146. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1296>*

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

## Un examen del perfil competitivo de las exportaciones argentinas

José Alberto Bekinschtein\*

### 1. Las exportaciones argentinas según su utilización de recursos, diferenciación de productos y destinos

Las exportaciones representan sólo una pequeña porción de la economía argentina (menos del 7% del PBI)<sup>1</sup> tanto en términos absolutos, como en comparación con otras economías de tamaño similar, de desarrollo intermedio o de comparable dotación de recursos (véase Anexo, Cuadro 1).

Mientras entre 1950 y 1993, las exportaciones mundiales crecieron a una tasa anual del 11,0%, las argentinas lo hicieron al 7,5%. En la última década estos valores se distanciaron aún más entre sí: 7,4% y 5%, respectivamente. Como consecuencia, la participación argentina en las exportaciones mundiales ca-

yó de casi el 2% en 1950 al 0,36 en 1993. También disminuyó la participación de las importaciones, que del 1,92% del total importado mundialmente en 1950 pasaron a ser del 0,40 % en 1993.

En las páginas que siguen se describe en qué forma la economía argentina se ha especializado, y se presentan algunas conclusiones acerca del patrón de exportaciones y de su adecuación a los paradigmas de una competitividad internacional de largo plazo en el nuevo contexto de globalización y apertura externa.

La primera pregunta que nos formulamos es qué puede esperarse de la estructura productiva argentina en términos de competitividad internacional.

### 2. La estructura exportadora

Para intentar una respuesta, en lo que sigue se ha optado por dejar de lado las clasificaciones más tradicionales, según etapa de procesamiento (productos primarios, in-

\* Profesor de la Universidad Nacional de Quilmes. Investigador del CEI, de la misma Universidad.

<sup>1</sup> Se toman las cifras de producto según la serie recalculada del Banco Central en 1992.

dustriales) o por su historia dentro de la propia evolución de las exportaciones argentinas (tradicional, no tradicional). La aproximación empleada destaca, en cambio, los factores que más inciden en la situación de competitividad para cada grupo de productos.

Pueden identificarse entonces los siguientes grupos:<sup>2</sup> a) recurso intensivos, b) recursos naturales o trabajo intensivo diferenciables, c) escala intensivos (insumos industriales difundidos), d) productos diferenciados,<sup>3</sup> y e) comercio administrado (véase Anexo, Cuadro II).

Entre los productos recursos naturales intensivos se incluyen tanto algunos *primarios como ciertas manufacturas de origen agropecuario donde la materia prima incide en forma preponderante en la función de costos -el caso de los aceites, en que tal incidencia de un 80% es un ejemplo-*.

A diferencia de definiciones usuales, que juzgan como diferenciables, y por lo tanto transados en un mercado más dinámico, a determinados bienes industriales, hemos preferido incluir en el grupo b) productos tanto industriales como

de origen agropecuario, donde -tecnología de producción y refinamiento de la comercialización mediante- es posible perfilar una oferta altamente ajustada a la exigencia de los mercados. Así, bienes que han sido tradicionalmente vendidos como *commodities*, adaptadores pasivos de condiciones de precios y mercados, pueden ser transformados en productos *únicos* por su origen (por ejemplo, peras de Río Negro, limones de Tucumán, ajos de Cuyo, etc.), por su adaptación a las necesidades o gustos del cliente o mercado específico (insumos procesados bajo normas, controles y requisitos "personalizados"), alimentos y bienes de consumo preparados bajo especificaciones particulares de mercados o cadenas de distribución, o diferenciados por presencia del proveedor o sus representantes asegurada en destino, o por servicios de posventa, o por garantías adicionales de calidades mínimas.

La diferenciación por localización, como la de los ejemplos mencionados al principio, es relativamente fácil de lograr en la medida en que se mantenga una calidad de producto "histórica", y exista apoyo institucional para su promoción: los ejemplos del *champagne* o del *cognac* de las respectivas regiones de ese nombre son los más representativos de este concepto.

El caso de las lanas lavadas, que los exportadores argentinos venden (o les son compradas) como *commodities*, es también ilustrativo. Tanto Australia como Nueva Zelanda y, en

<sup>2</sup> La clasificación es una reformulación y adaptación de la presentada en OECD, "Structural Adjustment and Economic Performance", 1987, para productos manufacturados, y en Taiwan Economic Research Institute, "Changing Patterns in Taiwan Foreign Trade", PECC, 1993.

<sup>3</sup> Véase Anderson, De Palma y Thissen, "Discrete Choice Theory of Product Differentiation", MIT, 1992.

menor medida, Uruguay (que ha logrado desplazar a la Argentina del decisivo mercado chino) comercializan sus lanas como un producto diferenciado, tanto mediante la aplicación de la *Wool Mark*, como a través de asistencia técnica destinada a recomendar las formas de utilización más adecuadas a las características de sus productos, y la presencia permanente de personal especializado en el lugar.

La Argentina exporta aceites vegetales en *bulk*, aunque su producción y comercialización permite cierto grado de diferenciación a través de la adecuación a ciertos requisitos técnicos y organolépticos que pueden ser definidos por el consumidor o usuario industrial en el mercado de destino.<sup>4</sup> Las acciones francesas de promoción del consumo del aceite de colza en mercados del Este asiático, tanto como las de los productores malayos, que hacen otro tanto con el aceite de palma en el Medio Oriente, desplazando en ocasiones al aceite de soja argentino, son otros ejemplos de supuestas *commodities*, diferenciadas por acción comercial.

En muchos casos, pese a que el costo monetario de la mano de obra no es el de mayor relevancia, si lo es su especialización, que aun cuando la estructura de precios relativos no

<sup>4</sup> Por las limitaciones metodológicas que se consignan en nota al pie dentro del grupo "aceites vegetales" queda incluido el aceite de oliva; un producto claramente más diferenciado que los de soja y girasol de exportación a granel.

refleja en su totalidad, tiene un fuerte efecto sobre la competitividad internacional del producto.

Es claro que algunos productos más que otros son susceptibles a opciones de diferenciación y que los límites entre ambos pueden ser brumosos —teóricamente todos podrían ser diferenciables—, pero los márgenes de adaptabilidad a exigencias de la demanda no son iguales en todos los casos: a los efectos de una primera cuantificación del tema es posible entonces efectuar una agrupación de las exportaciones en la forma presentada en el Cuadro III (véase Anexo).<sup>5</sup>

Pero a su vez, y esto debe ser vis-

<sup>5</sup> No se dispone de una clasificación por CIU para 1993, lo que determina que algunos productos no respondan exactamente a las características definidas para cada grupo. El efecto probable es que se incluyan como productos diferenciados o diferenciables varios que no lo son. El objetivo de que la clasificación esbozada sea aplicable al caso argentino plantea el problema de la rusticidad de la base estadística disponible: la presentación más aproximada a la agrupación deseada, con actualización hasta 1993, es la que el INDEC ofrece por 41 rubros bajo la agrupación de primarios, MOA y MOI. Esta restricción, que seguramente afecta la rigurosidad académica del análisis, no es decisiva cuando se trata de establecer las tendencias generales y las conclusiones que siguen. En la búsqueda de una mayor exactitud, debería elaborarse una base de datos con una clasificación de máxima desagregación (Sistema Armonizado a 9 dígitos o SITC a 5 dígitos), y a partir de allí establecer la función de producción de cada uno de los ítems. Tal posibilidad no se encuentra por el momento al alcance del autor.

to como una primera conclusión operativa del presente trabajo, debe preverse una clasificación detallada de las exportaciones en términos de recursos utilizados, y no sólo por su origen y supuesto "valor agregado". A este respecto resulta recomendable la clasificación empleada por varias economías, entre ellas Taiwán, China (Taiwan Economic Research Institute, 1993), que divide a las exportaciones e importaciones tanto por *input factor intensities* como por sector de origen. En el primer caso se discrimina entre la intensidad de uso de mano de obra, la de capital, y la *intensidad de uso de capital humano* en las exportaciones, medida por la utilización de graduados según su nivel de educación, en la función de producción de los bienes, que son así clasificados como de alta, media o baja intensidad en el empleo de esos factores.

Pensar en las dificultades que afrontaríamos localmente para una presentación de las cifras del comercio exterior argentino bajo esos parámetros, cómodamente aplicables a una economía intermedia como Taiwán, nos está indicando qué tipo de factores de competitividad se priorizan en cada situación.

### **3. ¿Qué ocurrió con las exportaciones argentinas?**

Un primer análisis de la evolución de las exportaciones entre 1980 y

1993 permite identificar un corte en la cualidad de las mismas pasada la mitad de la década (véase Anexo, Cuadro III, resumido en Figura 1):

1. En el septenio 1980-1986, el valor de las exportaciones originadas en producciones recurso intensivas fue en promedio de poco más del 66% del total, participación que en los siete años siguientes se redujo en diez puntos porcentuales.

Mientras en el primer periodo indicado la suma de los cereales y las semillas oleaginosas representó en promedio un 38 % de las exportaciones, en el segundo periodo su importancia se ha reducido a bastante menos de la quinta parte. Su lugar fue ocupado por los aceites y subproductos oleaginosos, que representan un 20% del total, pasando a ser el sector de más peso individual en las exportaciones: el complejo oleaginoso explica en su conjunto el treinta por ciento de nuestras exportaciones totales.

Los combustibles y lubricantes constituyen la tercera actividad en importancia exportadora en este grupo de productos recurso intensivos, explicando casi un 10% de los embarques globales del país.

2. La caída en las exportaciones de carnes y sus preparados, que de un 10% en los primeros años de los ochenta, redujeron su participación al 6% en el último trienio, explica en gran parte la disminución en la participación del grupo que, basado en la utilización tanto de recursos naturales como de mano de obra,

incluye productos aptos para la aplicación de estrategias de diferenciación, tanto en la etapa productiva como en su comercialización.

Los productos que denominamos diferenciables pueden ser observados bajo dos ópticas: como basados en funciones de producción mano de obra intensiva (y por lo tanto divergentes de los paradigmas dinámicos del comercio mundial), o –y así lo hacemos– pueden ser considerados como diferenciables en los términos descritos más arriba: muchos requieren mano de obra especializada, tanto a nivel de la etapa primaria como en los casos en que se requiere procesamiento o empaque. La suma de los costos de empaque y comercialización representa, por ejemplo, el 70% del costo variable de una caja de frutas.<sup>6</sup> Su grado de penetración en el mercado es también susceptible de políticas comerciales activas (deben venderse).

3. Complementariamente, los embarques de bienes originados en producción intensiva en escala contribuyeron también a llenar el espacio dejado por las exportaciones de productos recursos naturales intensivos. Sin embargo, después de representar casi la quinta parte del total en 1989, su importancia se ha visto disminuida a poco más de la mitad.

<sup>6</sup> Véase Anahí Tappatá, "Estudio de Competitividad del sector Manzana, Pera y Jugos", Secretarías de Programación Económica y Agricultura e IICA, octubre de 1993.

4. Los productos diferenciados, que son los que deberían poder integrar el grupo más dinámico del comercio internacional, han incrementado su participación total del valor exportado desde 1980, en promedio del 5.8% hasta 1986 y del 8.8% en los últimos siete años, aunque en 1993 superaron el 10%. Más de la mitad de este grupo está representado por el rubro "Máquinas y aparatos", de los cuales gran parte corresponde a intercambios intrafirma, pero este es también un fenómeno consistente con las tendencias en los intercambios mundiales.

5. Por último, se ha preferido dejar aparte el rubro correspondiente a "Material de Transporte", sujeto en los últimos años a reglas de intercambio administrado y que en 1993 llegó a representar el 5.5% de las exportaciones.

6. La suma de las exportaciones de productos diferenciados o susceptibles de serlo comprende entonces un 25 % de las exportaciones argentinas.

Estas transformaciones, sin embargo, no han tenido traducción en una mayor diversificación del patrón exportador: el 50% de los valores exportados en 1993 corresponde a seis rubros: cereales, oleaginosos, residuos, aceites, carnes y combustibles. Sumando tres rubros más –cueros, siderúrgicos y químicos– se arriba a dos tercios del total.

Desde el punto de vista de quienes exportan, 400 empresas son

responsables de un 70% de los embarques del país.<sup>7</sup>

*Puede decirse que prácticamente un 75% de las exportaciones argentinas, sean ellas agrícolas, industriales o de hidrocarburos, es de commodities* –o, lo que es más preocupante, de bienes que sin ser necesariamente tales son comercializados en esa forma por las empresas locales–.

El comportamiento exportador argentino planteado en estos términos deja dudas acerca de su consistencia con una integración a la economía mundial en sus estratos más dinámicos, de producción cerebrotensiva y basada en la adaptabilidad y diferenciación de productos y procesos.

Tal situación aparece profundamente contrapuesta a la que surge de la estructura de las exportaciones mundiales, agrupadas de manera comparable (véase Anexo, Cuadro IV).

Podría observarse que una comparación con tal perfil dejaría de lado posibles especializaciones en términos de ventajas comparativas (¿por qué debería la Argentina seguir el mismo perfil que las economías mayores?). La respuesta es que esa estructura de exportaciones es también una estructura de importaciones mundiales y que varios de los países que la definen también disponen de una extensa base de recursos naturales. El caso de Australia (véase Anexo, Cuadro

V) nos parece ilustrativo a este respecto.

#### **4. La participación en el comercio**

Los diez primeros productos de exportación argentina cuya participación en el comercio mundial es relevante se muestran en el Cuadro VI (véase Anexo), incluyéndose, en cada caso, el crecimiento de las importaciones mundiales de cada uno de ellos en la década pasada.

Tal orden expresa una divergencia sustancial con los primeros diez productos que se comercializan internacionalmente, excepto petróleo y derivados (véase Anexo, Cuadro VII).

#### **5. La dirección del comercio**

Entre 1982 y 1992, las regiones del mundo cuyas *importaciones* crecieron más aceleradamente fueron en orden de la velocidad de dicho crecimiento: 1) el Nordeste de Asia (Corea, China y Japón), 2) el Sudeste de Asia (Malasia, Hong Kong, Taiwán, Tailandia, Singapur y Filipinas), 3 y 4) las dos regiones de integración de libre comercio o unión aduanera en cada caso, la América del Norte y Europa Occidental (véase Anexo, Cuadro VIII).

Las exportaciones argentinas a las dos primeras regiones –el Este de Asia– pasaron de representar el 5,5% del total exportado por la Argentina a todo destino en 1980, al

<sup>7</sup> Revista *Mercado*, mayo de 1994.

9,7% en 1992. Pero al mismo tiempo la participación argentina en esos mercados, que alcanzaba el 0,19% en 1980, se redujo al 0,17 en 1992. El 60% de las exportaciones argentinas al área corresponde a cereales, cueros y aceites.

Durante el mismo período, los embarques a la Unión Europea redujeron su participación en el total del 30% al 28% del total exportado por el país. La América del Norte, que constituía en 1980 el 10,7% del destino de las exportaciones, pasó en 1993 a representar el 11,9%.

Es decir que la dirección del comercio argentino no ha sido en general coincidente con las tendencias mundiales —aunque el Mercosur tiene mucho que ver con ello—. Desde 1980 las exportaciones con ese destino pasaron de representar el 14% al 28%, pese a que esa área, excluyendo a la Argentina, fue una de las de menor crecimiento como importador en el mundo.

## 6. Observaciones finales

El perfil exportador argentino ha sufrido ciertas modificaciones en los últimos doce años a partir de un predominio de productos recursos naturales intensivos "puros" hacia una especialización en productos también basados en la utilización de tales recursos pero con una etapa de transformación que incorpora mano de obra no especializada, y hacia aquellos donde la escala es decisiva (generalmente insumos di-

fundidos o *commodities* industriales). No parecería ser éste el perfil de oferta más adecuado para una inserción en el mercado mundial sostenida y beneficiosa en términos de *performance* económica. No sólo porque se profundizaría la brecha con el sendero tecnológico más difundido en las actividades de mayor dinamismo, sino por razones estrictamente comerciales de corto y mediano plazo.

Una política preferencial hacia la producción exportable diferenciada destinada a mercados de "demanda exigente" pareciera ser recomendable en términos de una integración sostenida y de efectos competitivos y tecnológicos deseables. Tal política, lejos de constituir una intrusión en el funcionamiento de los mercados, facilitaría "hacia adentro" la traducción de las tendencias más dinámicas del comercio internacional.

Las comparaciones efectuadas más arriba sugieren que el núcleo del esfuerzo exportador argentino debería definirse a partir de esa cuarta parte de las exportaciones, originadas en sectores de productos diferenciados, o en condiciones de serlo, de las cuales aproximadamente la mitad se dirige a los mercados de mayor crecimiento fuera de la región.

Tal observación no apunta a favorecer determinadas producciones en desmedro de otras, por medio de los tristemente experimentados "actos del príncipe". Pero es imaginable, en cambio, una estrategia



construida sobre instrumentos adecuados para que los productores puedan acceder más fácilmente a tal diferenciación: difusión de información tecnológica y de requerimientos de mercado, preferencias expresas para apoyo financiero a proyectos productivos claramente asociados a la exportación (por ejemplo, cuando se trate de productos o procesos de producción bajo estándares internacionales reconocidos o que estén amparados por órdenes de compra en firme que incluyan especificaciones particulares de calidad o presentación).

La disponibilidad de apoyo crediticio, insustituible, debería apoyarse en criterios de riesgo y rentabilidad (en parte asegurados por el tipo de productos y el destino de las ventas).

El *funding* original podría provenir en parte de los remanentes del retorno del viejo sistema de financiación de exportaciones y del equivalente a cierta proporción de los ingresos fiscales adicionales de una mejor administración aduanera. En una segunda etapa, cumplidas las gestiones usuales, es previsible la disponibilidad de recursos de organismos multilaterales y de bancos extranjeros.

La concepción de práctica comercial y de gestión de riesgo tampoco debería excluir, en una segunda etapa, la posibilidad de apoyar exportaciones a mercados emergentes de países cuyo acceso presente al crédito internacional es limitado, pero que tienen buenas posibilida-

des de salvar sus problemas económicos (casos "elegibles" de Europa del Este.) No se trataría en caso alguno de evaluaciones políticas como las que contribuyeron al colapso del sistema de apoyo financiero de antaño.

Se trata en síntesis de instrumentar una política cuidadosa en cuanto a producciones a apoyar, en función de la perspectiva de inserción de una economía argentina más abierta en un ambiente internacional competitivo y excluyente.

Si pensamos en un mercado de excelencia, posiblemente el esfuerzo en términos de recursos financieros sea mucho menor al pensado tradicionalmente, sobre todo si se practica con la intervención de la banca privada y si, como sería natural, existe exclusión recíproca de promoción a la producciones destinadas al Mercosur (que además en muchos casos no estaría cubierta por estándares de exigencia elegibles).

Pero en cambio las necesidades de eficiencia organizativa vinculadas al comercio, al transporte, a la capacitación, a la difusión de datos y a la interacción con el exterior se multiplican.

Garantizar, sea proveyendo o vigilando la disponibilidad de esas presentaciones, en las condiciones de calidad y confiabilidad que tal esfuerzo exportador requiere, no puede quedar al margen de las políticas públicas, pero indudablemente está en manos de las empresas *marcar la diferencia*.

En términos de la búsqueda de

una mayor competitividad vía variaciones en el tipo de cambio, el último mecanismo ensayado ha sido el vigente, que consiste en un sistema especular de derechos de importación y reembolsos de exportación –iguales para cada ítem de la nomenclatura–, en una escala de 0 a 20 por ciento.

Si bien la fundamentación teórica del sistema es correcta –se trata de eliminar sesgos entre las ventas en el mercado interno y el externo–, corresponde efectuar varias observaciones. Los niveles de reembolsos de niveles superiores pueden atraer tres consecuencias: 1) medidas de represalia o derechos compensatorios en los casos de mercados más sensibles (el caso de los Estados Unidos), 2) dudas de los exportadores acerca de la posibilidad de prolongar en el tiempo tales niveles de reembolsos y, por lo tanto, su poca aptitud como estímulos para alentar estrategias exportadoras de plazos largos. Esto es más agudo en el caso del Mercosur, donde la existencia de tales niveles está limitada a los meses que restan hasta la implementación de un régimen arancelario común, sea hacia dentro del área (zona de libre comercio) o un arancel externo común (unión aduanera), 3) la invitación al fraude aduanero que tales niveles promueven y 4) el reconocimiento institucional –la resignación ante los mismos– de sesgos antiexportadores graves (de hasta el 20%) en la estructura impositiva, a todos los niveles del estado.

La objeción más general sin embargo es la que se describe más arriba acerca de las limitaciones del manejo del tipo de cambio –nominal o efectivo– para promover una competitividad sostenida en el tiempo y la reasignación de recursos hacia la producción de los bienes y servicios más adecuados a las “mejores prácticas” en términos del *mainstream* del comercio internacional y de la maximización del ingreso de los factores domésticos.

Para una estrategia de productividad, será seguramente más eficaz que recursos de ese tipo lleguen a las empresas vía estímulos fiscales a actividades de investigación y desarrollo de productos, prospección y acceso a mercados y el establecimiento de canales para recolectar y difundir entre ellas información técnica y comercial, la provisión de asistencia en la adaptación y absorción de la innovación, todos ellos insumos críticos y de probable rentabilidad mayor a largo plazo que premios monetarios *ex post*.

En los últimos años se ha avanzado en mejorar las condiciones respecto de las dimensiones más vinculadas a la competitividad basada en costos. Tanto el contexto macro como microeconómico han mejorado a ese respecto. Entre los avances pueden citarse: el logro de un contexto macroeconómico caracterizado por el equilibrio fiscal y la estabilidad monetaria, y su corolario, la posibilidad de que las empresas formulen *estrategias*. Esto, a su vez, deja al descubierto falencias

en las conductas empresarias, una de las cuales, justamente la dificultad en formular estrategias, no es la menor.

Tal dificultad aparecía oculta –quizá justificadamente– bajo la bruma de la inflación, la imprevisibilidad de las políticas gubernamentales y las urgencias de la administración financiera.

En el escenario actual de la economía argentina –y quizás esto sea probablemente uno de los *fundamentals*– se levantan muchas de esas barreras que explicaron el desperdicio del talento empresarial. En la medida en que las reglas del juego en lo económico y fiscal se mantengan y se fortalezca el marco jurídico, debería haber menos lugar para las actividades *rent seeking* poco productivas en términos de su beneficio social, de modo que los protagonistas sean los empresarios más *schumpeterianos*.

Siguiendo con el contexto macro, queda pendiente una asignatura que tiene que ver con la fiscalidad: la necesidad de que el sistema impositivo actúe estimulando la inversión. La eliminación del impuesto a los activos y la eliminación de derechos de importación a los bienes de capital avanzan en la dirección correcta a este respecto, pero también debe pensarse –allí donde la administración fiscal– en extender los plazos para gravar bienes de equipo (el IVA grava de una vez un bien que va a producir en varios años) y, sobre todo, pensar en una fiscalidad sesgada más activamente hacia la inversión.

En 1992 Baumol propone, en el marco de su estudio de la productividad de los Estados Unidos, la institución de incentivos fiscales para la localización de recursos de capital en el crecimiento de la productividad: “[...] un cronograma fijo de rebajas fiscales basado en la tasa de crecimiento de la productividad en el año anterior”, sugiriendo a la vez métodos simples de medición de tal incremento.

Una segunda asignatura pendiente está referida a la productividad del estado nacional, los estados provinciales y los municipales. Aquí existe un *crowding out* de recursos, y una disminución del nivel de productividad media de la economía: no se trata de recortar indiscriminadamente el gasto, sino de utilizar mejor lo disponible, que dista de ser poco. En materia de comercio internacional, esto tiene una vinculación directa con la necesidad de un esquema de apoyo con recursos sobre todo humanos, suficientes y eficientes, para actuar coordinadamente con las empresas.

En lo que respecta a la frecuentemente mencionada “flexibilización laboral”, es posible que la misma pueda tener cierto efecto sobre la competitividad basada en costos, con las calificaciones efectuadas al principio de este trabajo. Pero no parece adecuado pretender con ello competir en las franjas donde economías como la china nos llevan mucha ventaja en materia de tal “flexibilización”. Si éste fuera el problema central, varios países africa-

nos deberían figurar en los primeros puestos como exportadores mundiales.

En cambio, la disminución de costos derivada de tal flexibilización y de la eliminación de impuestos y cargas sobre el factor trabajo puede abrir una interesante oportunidad para establecer un *trade off* entre el monto de tal disminución y la exigencia de mejorar la *calidad* y no sólo el costo del trabajo en la Argentina: ¿por qué no establecer un mecanismo por el cual una pequeña porción de las rebajas realizadas sea orientada a la capacitación laboral y gerencial, en el manejo de nuevas técnicas de producción y en la adopción de nuevas formas organizacionales?

Aún son incipientes las conductas empresarias en pos de construir cadenas de proveedores, y la posibilidad, sobre todo en el sector agropecuario, de que ellos no sean ajenos a los resultados de la comercialización internacional. El caso del sector frutícola chileno, donde el productor recibe un precio vinculado directamente al internacional, parece ser un buen ejemplo en esta materia.

Se está produciendo una mayor integración de las empresas con el espacio económico externo, tanto a través de la comprensión del nuevo escenario y del diseño de estrategias de competencia internacional, como por el cambio de la propiedad de muchas de ellas. En ambos casos, el acceso de la producción local a los mercados internacionales se verá facilitado.

También contribuye a ello la difusión de nuevas exigencias en materia de variedad y calidad de la producción ofrecida en el mercado interno. La ausencia de usuarios y consumidores exigentes, y de controles de estandarización, fitosanitarios, bromatológicos y de preservación del ambiente en ese ámbito, representan un *handicap* llevatable a la hora de competir internacionalmente. La difusión de normas cada vez más estrictas y controlables (la ISO 9000 de la UE, para citar un caso ampliamente conocido) no hacen sino revalorizar, a la luz de las técnicas de producción y control existentes, el ya viejo modelo de Linder,<sup>8</sup> según el cual la estructura de la demanda interna es más importante que las dotaciones de factores cuando se trata de bienes manufacturados. Y que la estructura de la demanda por dichos bienes está influida primeramente por el nivel de ingresos del país. Según el modelo, los consumidores de países con ingresos altos tienen patrones de demanda dirigidos hacia bienes de alta calidad: primero los producen y luego los exportan. El mercado interno actúa como plataforma.

Aquí también la interacción entre gobierno y empresas en materia de calidad y normas parecería ser imprescindible.

Un espacio donde queda proba-

<sup>8</sup> S. B. Linder, "An Essay on Trade and Transformation", Nueva York, J. Wiley, 1961.

blemente mucho por recorrer es el de la cooperación interempresaria (*interfaces*) y la capacidad de las firmas para trabajar en red. La simple observación del volumen físico de la producción argentina *vis a vis* el *quántum* de demanda de los mercados más dinámicos resalta lo irrisorio de desechar estrategias de coordinación para el acceso a los mis-

mos. Baste pensar, si no fuera suficiente lo anterior, en los costos involucrados en la prospección de mercados y, sobre todo, en la necesidad de desarrollar o, por lo menos, de no ser ajenos a las redes de comercialización y distribución en destino, cuyo control es esencial y en muchos casos el núcleo de los negocios en el exterior. ♦

## ANEXO

**CUADRO I.**  
**PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN EL PBI**  
**DE PAISES SELECCIONADOS (1993)\***

<b>País</b>	<b>X/PBI %</b>
Grecia	13.0
Irlanda	64.7
Portugal	24.0
Noruega	30.7
Sudáfrica	19.1*
Israel	24.3*
Nueva Zelanda	21.1
Brasil	9.6*
Chile	35.0*
Colombia	15.0*
Australia	15.3
Canadá	26.3
España	12.3

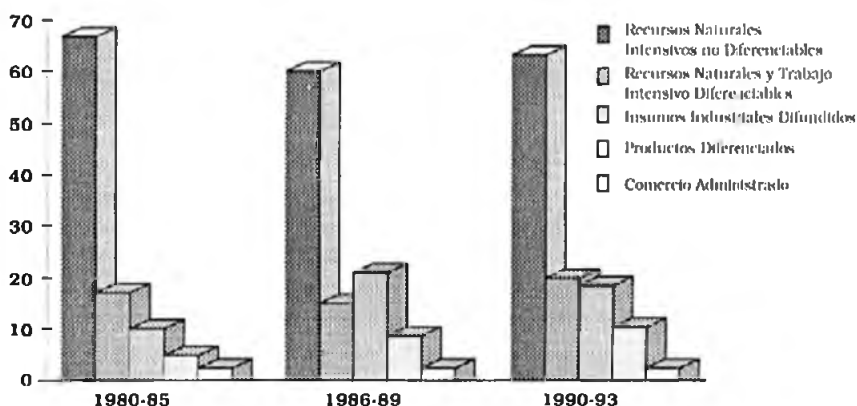
\* 1992.

Fuentes: OCDE, Main Economic Indicators, mayo de 1993, Banco Mundial, World Economic Report, 1993.

**CUADRO II.****GRUPOS DE PRODUCTOS****Factor primario de incidencia en la competitividad**

i) Recurso intensivos	Acceso a abundantes recursos naturales
ii) Recursos naturales o trabajo intensivo diferenciables	Costo de recursos primarios y mano de obra, posibilidad de actuar sobre diferenciación.
iii) Escala intensivos (insumos industriales difundidos)	Longitud de la serie de producción
iv) Productos diferenciados	Adaptabilidad a demanda fuertemente variable.
v) Comercio administrado	Bajo regímenes o acuerdos especiales de comercio.

**FIGURA 1.**  
**EXPORTACIONES ARGENTINAS A TODO DESTINO**  
**POR TIPO DE RECURSO UTILIZADO 1985-1993**



**CUADRO III.  
EXPORTACIONES ARGENTINAS A TODO DESTINO. 1980-1993**

**PROMEDIOS**

Millones de u\$s	*1980	*1981	*1982	*1983	*1984	*1985	*1986	*1987	*1988	*1989	*1990	*1991	*1992	*1993	1980-85	1986-89	1990-93
<b>Denominación</b>																	
<b>Total general</b>	8.021.0	9.139.0	7.625.0	7.837.0	7.155.2	8.396.4	6.851.0	6.360.2	9.134.6	9.579.2	12.352.9	11.963.7	12.234.9	13.117.8	8.028.9	7.891.3	12.417.3
Recursos naturales intensivos no diferenciables. <sup>1</sup>	4.568.0	5.950.0	4.667.0	5.554.0	5.107.2	5.985.6	391.0	3.555.3	5.252.7	4.872.5	6.977.1	6.790.7	7.336.1	7.449.5	5.305.3	4.517.09	7.138.4
Recursos naturales y trabajo intensivo diferenciables. <sup>2</sup>	1.799.0	1.671.0	1.360.0	1.214.0	896.7	826.7	942.0	1.086.7	1.215.0	1.471.9	1.937.0	2.126.9	2.002.7	1.912.0	1.294.6	1.178.9	1.994.6
Insumos industriales difundidos. <sup>3</sup>	757.0	879.0	914.0	676.0	658.4	918.1	845.0	1.032.0	1.752.4	2.157.3	2.183.5	1.797.4	1.563.3	1.677.4	800.4	1.446.7	1.805.4
Productos diferenciados. <sup>4</sup>	723.0	516.0	468.0	301.0	324.6	429.8	461.0	551.7	743.7	887.5	1.032.3	982.5	928.1	1.359.6	460.4	661.0	1.075.6
Comercio administrado. <sup>5</sup>	174.0	123.0	216.0	92.0	168.3	236.2	212.0	134.6	170.8	190.1	223.1	266.2	404.8	719.4	168.3	176.9	403.4
<b>Participación porcentual.</b>																	
<b>Denominación</b>	*1980	*1981	*1982	*1983	*1984	*1985	*1986	*1987	*1988	*1989	*1990	*1991	*1992	*1993	1980-85	1986-89	1990-93
<b>Total general</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales intensivos no diferenciables. <sup>1</sup>	57.0	65.1	61.2	70.9	71.4	71.3	64.1	55.9	57.5	50.9	56.5	56.8	60.0	56.8	66.1	57.1	57.5
Recursos naturales y trabajo intensivo diferenciables. <sup>2</sup>	22.4	18.3	17.8	15.5	12.5	9.8	13.7	17.1	13.3	15.4	15.7	17.8	16.4	14.6	16.1	14.9	16.1
Insumos industriales difundidos. <sup>3</sup>	9.4	9.6	12.0	8.6	9.2	10.9	12.3	16.2	19.2	22.5	17.7	15.0	12.8	12.8	10.0	17.6	14.6
Productos diferenciados. <sup>4</sup>	9.0	5.6	6.1	3.8	4.5	5.1	6.7	8.7	8.1	9.3	8.4	8.2	7.6	10.4	5.7	8.2	8.6
Comercio administrado. <sup>5</sup>	2.2	1.3	2.8	1.2	2.4	2.8	3.1	2.1	1.9	2.0	1.8	2.2	3.3	5.5	2.1	2.3	3.2

- <sup>1</sup> Recursos naturales intensivos no diferenciables: pescados y mariscos; cereales, semillas y frutos oleaginosos; lanas sueltas; resto de primarios; tabaco sin elaborar; fibra de algodón; grasa y aceites; residuos desperdicios de la ind. alm.; extractos cortientes y tintóreos; pieles y cueros; combustible y energía; lanas elaboradas (lanas y pelosi); otras manufacturas de origen agropecuario.
- <sup>2</sup> Recursos naturales y trabajo intensivo diferenciables: miel hortalizas y legumbres sin elaborar; frutas secas, frutas secas o procesadas; carnes; pescados y mariscos elaborados; productos lácteos y huevos; otros productos de origen animal; café, té, yerba mate y especias; productos de molinería; azúcar y artículos de confitería; preparados hortalizas y legumbres y frutas.
- <sup>3</sup> Insumos industriales difundidos: productos químicos y conexos; materias plásticas artificiales; caucho y sus manufacturas; papel, cartón, imprenta y publicaciones; manufacturas de piedra, yeso, etc.; metales comunes y sus manufacturas.
- <sup>4</sup> Productos diferenciados: animales vivos; máquinas y aparatos, material eléctrico, otras manufacturas de origen industrial; manufac. de cuero, marroquinería, etc.; textiles y confecciones; calzados y sus partes componentes; piedras, metales preciosos y sus manuf.; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.
- <sup>5</sup> Comercio administrado: materiales de transporte.
- (La base de datos para cada uno de estos ítems puede consultarse en el CEI, Universidad Nacional de Quilmes.)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC

**CUADRO IV.  
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES  
Y ARGENTINAS (1992)**

	<b>El Mundo</b>	<b>La Argentina</b>
Productos Recurso Intensivos	14.8	60.0
Productos Recurso y Trabajo Intensivo Diferenciables	12.8	16.4
Escala Intensivos	22.7	12.8
Diferenciados (incluye comercio administrado)	49.7	10.9
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a GATT, "El comercio mundial", 1993.

**CUADRO V.  
LAS EXPORTACIONES DE AUSTRALIA DE ACUERDO  
CON SU UTILIZACION DE RECURSOS Y DIFERENCIACION**

<b>Exportaciones</b>	<b>Porcentaje</b>
Recursos Intensivos	44
Insumos Difundidos	21
Productos Diferenciados	19
Trabajo Intensivo Diferenciables	16

Fuente: Elaboración propia sobre la base de "Changing Patterns of Australia Foreign Trade", Australia, PECC, 1993.



**CUADRO VI.**  
**LAS 10 PRIMERAS EXPORTACIONES ARGENTINAS EN EL PERIODO**  
**1985-93 Y SU PARTICIPACION EN EL MERCADO MUNDIAL**

Producto	Participación 1989-91 %	Incremento % 1989/91-81
1 Subproductos oleaginosos	6.5	0.0
2 Trigo	4.6	0.1
3 Maíz	5.4	-27.4
4 Aceite de girasol en bruto	45.2	77.1
5 Cueros bovinos y equinos	12.2	182.1
6 Aceite de soja	25.8	-20.1
7 Carnes bovinas frescas, refrigeradas o congeladas	2.4	62.1
8 Preparados y conservas de carne	11.9	40.0
9 Tubos y perfiles de acero	2.9	-20.0
10 Cajas de cambio n.e.p.	s/d	s/d
Participación 10 productos en exportaciones argentinas 1985-93		57%

Fuente: Elaboración propia en base a U.N. World Trade Statistics e INDEC.

**CUADRO VII.  
LOS 10 PRIMEROS PRODUCTOS EN EL COMERCIO MUNDIAL**

<b>Producto</b>	<b>Exportaciones u\$s miles de millones 1990-91</b>	<b>Variación % 1981-90/91</b>
1 Motores para vehiculos de pasajeros	159.7	170.9
2 Partes de motores de vehiculos no especificados	76.3	137.6
3 Equipos de computación	64.6	427.0
4 Transacciones especiales	58.3	101.7
5 Transistores, válvulas, etc.	57.4	315.8
6 Equipos de telecomunicaciones	51.4	191.5
7 Vestuario textil	48.2	182.3
8 Máquinas de oficina	45.0	366.0
9 Petroquimicos	44.0	181.7
10 Aviones	42.8	455.3
Representatividad s/total mundial	18.6	

Fuente: Elaboración propia en base a cuadros del Anexo (U.N)

**CUADRO VIII.**  
**INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL DE LAS IMPORTACIONES DE:**  
 (Desde todo origen)

	<b>1982-92</b> <b>en %</b>
América del Norte	8.1
América Latina	4.7
de la cual:	
- Mercosur, excepto la Argentina	1.5
- La Argentina	10.8
Europa Occidental	8.5
de la cual:	
- Unión Europea con terceros países	6.8
- Europa Oriental	-5.1
África	0.1
Oriente Medio	0.0
Asia	9.6
de la cual:	
- Sudeste	9.8
- Nordeste	8.5
Mundo	7.1

Fuente: Elaboración propia en base a GATT, *Informe del comercio mundial*, 1993