



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Licenciatura en Economía

**ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN
DEL CONCEPTO DE
COMPETITIVIDAD REGIONAL
APLICACIÓN AL CASO DE ARGENTINA**

Trabajo de Investigación

Por:

Juan Francisco Leiva

Profesora tutora:

Dra. Elizabeth Pasteris

Mendoza – 2020

“En definitiva, ninguna teoría económica nos brinda respuestas prefabricadas. Cualquier teoría que sigamos ciegamente nos llevará por mal camino. Para hacer un buen uso de una teoría económica primero debemos, de las relaciones que contenga, separar las provenientes de elementos propagandistas de las que provengan de elementos científicos, luego tras verificar con la experiencia, observar hasta qué punto los elementos científicos se presentan como convincentes, y finalmente recombinarla con nuestra propia posición política. El propósito de estudiar economía no es adquirir una serie de respuestas prefabricadas a los interrogantes económicos, sino aprender cómo evitar ser engañados por economistas.”

Joan Robinson, 1978

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I - Evolución de la noción de competitividad.....	10
1 Los clásicos	11
1.1 Adam Smith y la ventaja absoluta	12
1.2 David Ricardo y la ventaja comparativa.....	13
2 Hacia las Nuevas Teorías del Comercio Internacional	16
2.1 Teoría neoclásica	16
2.2 Modelo de Heckscher-Ohlin.....	17
2.3 Surgimiento de las Nuevas Teorías	18
2.4 La crítica de Krugman a la noción de Competitividad.....	21
3 Porter y la Ventaja Competitiva	23
3.1 Punto de partida	23
3.2 Objeto de Estudio	25
3.3 El diamante de Porter	27
3.3.1 Condiciones de los factores	28
3.3.2 Condiciones de la demanda	29
3.3.3 Sectores conexos y de apoyo	30
3.3.4 Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas	30
3.3.5 El rol de la casualidad.....	31
3.4 La formación de un sistema.....	31
3.5 El rol del Estado	33
3.5.1 Influencia sobre las condiciones de los factores.....	34
3.5.2 Influencia sobre las condiciones de demanda	35
3.5.3 Influencia sobre los sectores conexos y de apoyo	36
3.5.4 Influencia sobre la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas	37
3.6 Crítica desde la periferia.....	38
4 Extensiones del Diamante	38
4.1 Doble Diamante Generalizado.....	39
4.2 Modelo de los Nueve Factores	42
4.2 Doble Diamante Dual	45
5 El Estructuralismo Latinoamericano	47

5.1 Origen	47
5.2 Principales Aportes/Conceptos.....	49
5.3 La evolución de la corriente estructuralista.....	50
6 Neoestructuralismo	51
6.1 Renovación del Estructuralismo.....	51
6.2 Competitividad auténtica vs competitividad espuria.....	52
6.3 Competitividad y Equidad	54
6.3.1 Política comercial y cambiaria	56
6.3.2 Política tecnológica	57
6.3.3 Formación de recursos humanos	58
6.3.4 Creación de empresas	59
6.3.5 Visión cepalina	59
7 Competitividad Sistémica	60
7.1 Competitividad Sistémica.....	60
7.1.1 Nivel Meta	61
7.1.2 Nivel Macro.....	61
7.1.3 Nivel Micro	63
7.1.4 Nivel Meso	64
7.2 Recomendaciones para América Latina	66
8 Últimos aportes	67
8.1 Continuación del trabajo de Porter	67
8.2 Cambio estructural.....	69
8.3 El estudio de la complejidad.....	73
9 Recapitulación teórica.....	76
9.1 Intercambio internacional	77
9.2 Competencia	78
9.3 Rol del Estado.....	79
9.4 Innovación, tecnología y progreso técnico	82
9.5 Competitividad y sus determinantes.....	83
9.6 Hacia una noción regional de competitividad	85
CAPÍTULO II - La medición de la competitividad	88
1 Indicadores de competitividad	88
1.1 Indicadores basados en determinantes.....	88
1.1.1 Costo Laboral Unitario	89

1.2	Indicadores de resultados	89
1.2.1	Ventaja Comparativa Revelada	90
1.2.2	Contribución al crecimiento de las exportaciones	90
1.2.3	Márgenes intensivo y extensivo de las exportaciones	91
1.2.4	Matriz de competitividad de Fajnzylber y Mandeng	92
1.3	Indicadores sistémicos	94
1.3.1	Índice de Competitividad Global del WEF	94
1.3.2	Ranking Mundial de Competitividad del IMD	95
2	Otros Indicadores	97
2.1	Indicadores de complejidad	97
2.1.1	Índice de Complejidad Económica	97
2.1.2	Índice de Complejidad de Producto	98
2.2	Indicadores de concentración	99
2.2.1	Índices discretos	99
2.2.2	Índice de Herfindhal-Hirschman	99
CAPÍTULO III - Desempeño exportador de argentina y sus territorios		101
1	Argentina	102
1.1	Panorama general de las exportaciones	102
1.2	Exportaciones nacionales por producto	105
1.2.1	Estructura exportadora	105
1.2.2	Concentración por productos de la estructura exportadora	109
1.3	Exportaciones nacionales por destino	111
1.3.1	Estructura exportadora	111
1.3.2	Concentración de la estructura exportadora nacional por destino	115
1.4	Exportaciones nacionales por provincia de origen	117
2	Provincias	118
2.1	Exportaciones provinciales por Grandes Rubros	118
2.2	Exportaciones provinciales por producto	120
2.2.1	Estructura	120
2.2.2	Concentración	122
2.3	Exportaciones provinciales por destino	125
2.3.1	Estructura	125
2.3.2	Concentración	126
3	Mendoza	129

3.1 Panorama general de las exportaciones	129
3.2 Exportaciones provinciales por producto	132
3.2.1 Estructura Exportadora provincial.....	132
3.2.2 El caso particular de las exportaciones de vino de uva	137
3.2.3 Concentración de la estructura exportadora provincial por productos exportados	140
3.3 Situación de los productos exportados según Matriz de Mandeng	143
4 Consideraciones Finales	147
CONCLUSIONES	149
BIBLIOGRAFÍA.....	154

RESUMEN TÉCNICO

Existen diversas interpretaciones en la literatura especializada de lo que se entiende por competitividad y en cuál resulta el marco adecuado para concebir al origen de sus determinantes. Tanto en el caso en que se parta de un abordaje enfocado en la empresa, en el sector o se tenga una visión sistémica de la competitividad regional, siempre subyace una teoría determinada del comercio internacional. Partiendo de los aportes de la economía clásica, particularmente las contribuciones de Adam Smith y David Ricardo, se hace un repaso de la evolución de la teoría neoclásica del comercio internacional, que resulta esencialmente ricardiana. Esta sienta las bases para la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter que pone el foco en los determinantes del entorno nacional como generadores de la competitividad de las firmas locales. Como teoría alternativa y crítica de la visión ortodoxa del intercambio se presentan los aportes de la escuela estructuralista latinoamericana, que inicia con los primeros trabajos de Raúl Prebisch y continúa evolucionando en el seno de la CEPAL. Tanto la teoría de la ventaja competitiva como las aproximaciones de los nuevos estructuralistas confluyen en una visión sistémica de la competitividad que resalta el rol central que ocupan el cambio tecnológico y la innovación. Tras presentar algunas formas de medir la competitividad, se realiza un abordaje de la estructura exportadora de Argentina y sus territorios provinciales. Se estudia la evolución de la composición de la canasta exportadora, evaluando el origen provincial y los destinos internacionales de los productos locales para el período 1997-2017. Se observa el proceso de primarización de la estructura exportadora de la periferia nacional y la creciente dependencia generalizada de las manufacturas de origen agropecuario, principalmente las derivadas de la soja, y, en el caso de Mendoza, de los productos de la industria vitivinícola.

INTRODUCCIÓN

No son pocas las ocasiones en que al momento de realizar desarrollos discursivos se utilizan conceptos sobre los que se poseen nociones poco definidas. En algunos casos por descuido, por costumbre o por simple pereza intelectual se recurre a un repertorio de términos cuyo sentido se presupone aceptado de forma generalizada y en acuerdo con las propias concepciones. Puede suceder también que exista una clara intencionalidad de presentar y reproducir determinadas nociones sobre algunos términos cuyo significado se encuentra en manifiesta disputa. Sin embargo, palabras utilizadas con bastante frecuencia se presentan sin una controversia aparente sobre aquello a lo que refieren, pero tras indagar en la literatura especializada, se descubre que las construcciones de sus sentidos son el resultado de procesos históricos en constante movimiento. En el marco de la ciencia económica, una de ellas es competitividad.

Ante la presunción de una falta de claridad conceptual sobre lo que se entiende por competitividad, palabra que es utilizada para justificar distintas recomendaciones normativas, que pueden calificarse de antagónicas, realizadas por individuos o colectivos políticos cuyas posturas resultan irreconciliables, parece pertinente realizar una búsqueda en la teoría económica con el objetivo de recopilar y clasificar las nociones presentes en la historia del pensamiento económico respecto al concepto de competitividad. En particular, se indagará la literatura que ubique a la idea de competitividad en un marco regional. La intención es descubrir si es posible y pertinente referirse a la competitividad de una región, entendiendo que la circunscripción regional puede hacer referencia tanto a un marco nacional, subnacional como supranacional. A la luz de lo que la teoría presente, se investigará de qué formas podría medirse la competitividad regional. Finalmente, utilizando el instrumental encontrado, se procederá a realizar un análisis enfocado en Argentina, en sus territorios subnacionales y en el caso particular de la provincia de Mendoza. Con estos objetivos detrás, el cuerpo del trabajo se presenta dividido en tres capítulos.

El primer capítulo es un desarrollo teórico de la evolución del concepto de competitividad. El proceso de investigación realizado implicó concluir que existen estrechos nexos en la teoría económica que trata particularmente el tema de la competitividad y las teorías que refieren al intercambio entre naciones. Por esta razón, se incluye en el marco teórico presentado en el primer capítulo, un breve acercamiento a las teorías del comercio internacional, precedido de una introducción a dos nociones centrales sobre las que se sostienen: la de ventaja absoluta y ventaja comparativa (o relativa). Asimismo, se introducen los aportes críticos de la teoría neoclásica realizados por la escuela estructuralista latinoamericana. Finalmente, luego de presentar las teorías de la ventaja competitiva y la competitividad sistémica, se concluye con una exposición de los puntos en común y las diferencias que existen entre las teorías expuestas.

El segundo capítulo presenta un compendio de indicadores, índices e instrumental analítico que se utiliza para medir distintos aspectos de la competitividad y sus determinantes. También se desarrolla la forma de cálculo de indicadores de concentración económica y complejidad de productos, algunos de los cuales serán utilizados en el capítulo final. Las formas de medir la competitividad están directamente relacionadas con las concepciones teóricas a las que se adhiera.

El tercer y último capítulo presenta la evolución del desempeño de las exportaciones argentinas. La base de datos del Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX) realizada por el Instituto de Estadísticas y Censos (INDEC) brinda la posibilidad de poder ubicar los productos exportados a nivel nacional según la provincia en la que se originaron y también la de identificar en cada caso el destino internacional de los mismos. La desagregación por tipo de producto, montos en dólares y cantidades en toneladas resulta de mucha utilidad para describir la trayectoria de la estructura exportadora provincial. Aprovechando los datos anuales del período comprendido entre 1997 y 2017, se divide el capítulo en tres secciones: en la primera se presentan los datos a nivel país, en la segunda se realiza una desagregación provincial y en la tercera se realiza un análisis particular de las exportaciones de la provincia de Mendoza. Esto permitirá, por un lado, ver cuan desigual es la capacidad provincial de insertar en los mercados internacionales los productos de las empresas radicadas en su territorio, y por otro la dependencia que poseen las estructuras exportadoras de muchas regiones, de un pequeño grupo de productos.

El resultado final, con todas sus limitaciones, es un intento de combinar un análisis histórico-teórico con una aplicación empírica a un contexto local al que se tiene un sentido de pertenencia. La investigación desde y sobre los contextos periféricos en los que se desenvuelven los investigadores junto con la constatación de los desarrollos teóricos en la realidad material resulta indispensable y es a partir de estas convicciones que se concibe el presente trabajo.

CAPÍTULO I

EVOLUCIÓN DE LA NOCIÓN DE COMPETITIVIDAD

Al presentarse el mundo como un cúmulo de naciones o países resulta comprensible que muchos desarrollos analíticos estén orientados a la interacción de entornos nacionales. La noción de competitividad no estará exenta de esta circunstancia y, por este motivo, en gran parte de los desarrollos teóricos que se analizarán el foco estará puesto en la competitividad nacional. Esta particularidad, se verá, no implica un impedimento a la extrapolación de los resultados a contextos subnacionales o regionales, siempre y cuando se hagan algunas salvedades.

Se inicia el recorrido teórico con la presentación de las nociones de los autores clásicos respecto al intercambio entre naciones. La idea de ventaja absoluta, presente en el desarrollo de Adam Smith, contrastará con la posición de David Ricardo a quien se atribuye el haber acuñado la noción de ventaja comparativa. Se mencionará superficialmente la teoría del valor a la que adhieren ambos, aspecto muchas veces olvidado o deliberadamente omitido en la teoría económica.

La relevancia de David Ricardo se hará evidente a lo largo de todo el capítulo, pero especialmente cuando se presente el apartado que trata sobre las teorías del comercio internacional. La teoría neoclásica del comercio es esencialmente ricardiana, adhiere a la visión de que el comercio internacional no es un juego de suma cero y vela por las ventajas de la división internacional del trabajo. La influencia de Ricardo se hace manifiesta en la construcción del Modelo de Heckscher-Ohlin, el cual será criticado por autores de todo el espectro ideológico, lo que resultará en el nacimiento de distintas teorías que buscan derribarlo o mejorarlo.

Uno de los apartados centrales del capítulo lo constituye el que trata sobre el desarrollo de la teoría de la ventaja competitiva propuesta por Michael Porter y en la cual presenta la relevancia del contexto nacional en la capacidad que poseerán las empresas radicadas en un país de aumentar su participación en los mercados internacionales. Esto quedará desarrollado en la construcción descriptiva que se conoce como el Diamante de Porter, el cual está compuesto por cuatro determinantes cuya interacción definirá cuán apto es un país para generar y sostener ventajas competitivas.

El apartado siguiente presentará tres críticas particulares al Diamante de Porter realizadas por distintos autores provenientes de países periféricos. La motivación es en los tres casos similar, al entender que la teoría propuesta por Porter es válida únicamente para naciones líderes, lo que deja fuera a la mayoría de las economías del mundo. Por esta razón, proponen modelos alternativos que tengan en cuenta la realidad de los países no desarrollados.

Habiendo expuesto la teoría neoclásica del comercio internacional y los desarrollos de Porter como resultados directos de esta, se pasará a presentar el desarrollo de la escuela estructuralista latinoamericana, en la cual resaltaré la figura de Raúl Prebisch. El estructuralismo representa una teoría que contradice la idea ricardiana de beneficios conjuntos del comercio internacional, presentando no solo que no todas las naciones se benefician del intercambio, sino que existe un grupo de países centrales exportadores de bienes industriales que se benefician gracias al perjuicio de países periféricos productores de bienes primarios.

Al apartado que trata las ideas estructuralistas le seguirá uno que expone el devenir de esta escuela latinoamericana en lo que se conoce como neoestructuralismo. Este representa una renovación de las ideas de Prebisch, más en línea con los descubrimientos de las nuevas teorías del comercio internacional. Se observará como es la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) la institución que se encargará de difundir las ideas de los autores neoestructuralistas.

El desarrollo de investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo sobre la noción de Competitividad Sistémica que se expondrá en el apartado siguiente presentará tanto elementos similares al desarrollo de la teoría de la ventaja competitiva y el diamante nacional, como a las ideas del paradigma estructuralista renovado.

Finalmente, en otro apartado se hará un repaso de los trabajos más actuales de la escuela cepalina y del Institute for Strategy and Competitiveness fundado por Michael Porter. Adicionalmente, se expondrá el reciente surgimiento de la escuela de la complejidad económica y el mapeo sobre las capacidades productivas de las regiones que realizan utilizando el instrumental que se conoce como Espacio-Producto.

El capítulo se concluye con un contraste de todas las teorías analizadas, haciendo hincapié en las ideas que manifiestan sobre: la naturaleza del intercambio internacional, su entendimiento de la competencia, el rol que debe cumplir el Estado, el lugar que ocupa la innovación y el progreso técnico y su concepción de la competitividad y sus determinantes.

1 LOS CLÁSICOS

Los desarrollos teóricos de los autores clásicos suelen estar al comienzo de gran parte de las investigaciones que escudriñan la historia del pensamiento económico. Cualquier intento de abordar la noción de competitividad, en algún momento se enfrenta con las nociones de ventaja absoluta y ventaja comparativa, particularmente por estar estas explícita o implícitamente detrás de las concepciones que existen sobre el intercambio entre naciones. Al ahondar en la literatura, se encuentra que estos dos conceptos suelen estar asociados a quienes son reconocidos quizás como las personalidades más importantes de la historia del pensamiento económico, Adam Smith y David Ricardo.

1.1 Adam Smith y la ventaja absoluta

En Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones, más conocido por su nombre abreviado La Riqueza de las Naciones, Adam Smith comienza explicitando los beneficios y el carácter natural de la división del trabajo en cualquier sociedad humana. La división del trabajo permite a los seres humanos obtener mayor fruto del trabajo colectivo, que el que podrían obtener si tuviesen que proveerse de todos los bienes necesarios para la vida. Como se verá más adelante, Smith utilizará un argumento similar a la hora de justificar el carácter beneficioso del libre comercio internacional.

Si bien lo anticipa en la introducción al libro, desarrollará luego la concepción de riqueza que sostiene. Para Smith, “toda persona es rica o pobre según el grado en que pueda disfrutar de las cosas necesarias, convenientes y agradables de la vida”, por lo que podemos entender que, para Smith, la riqueza de una nación proviene de los bienes que posea. Al mismo tiempo, Smith hace una aclaración importante al decir que “aquello que se compra con dinero o con bienes, se compra con trabajo” y sigue “ese dinero o esos bienes en realidad nos ahorran este esfuerzo. Ellos contienen el valor de una cierta cantidad de trabajo que intercambiamos por lo que suponemos que alberga el valor de una cantidad igual.” (Smith, [1776] 1997)

A su vez, Smith entiende que los bienes se intercambian en base a su valor, que estará determinado por la cantidad de trabajo humano que los produzca, por consiguiente, la verdadera riqueza proviene del trabajo.

“El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones” (Smith, [1776] 1997)

Antes de disponerse a tratar el comercio internacional entre naciones, Smith se preocupa por repetir en reiteradas ocasiones que la verdadera riqueza no reside en la acumulación de metales como el oro o la plata, sino en la masa de trabajadores y las manufacturas producidas, contrastando así con las ideas mercantilistas de los siglos anteriores que veían en la acumulación de oro el objetivo de la política comercial externa.

“No es el principal beneficio, y mucho menos el único que una Nación saca del comercio externo la introducción de plata y de oro: dos son los principales que reciben de él las Naciones que lo giran: sacar del país aquel sobrante del producto de sus tierras, y de su trabajo que no puede hallar despacho dentro; y traer en retorno lo que en la Nación hace falta. Aquel comercio da valor a los sobrantes cambiándolos por otras cosas que se necesitan para mayores conveniencias.” (Smith, [1776] 1997)

Para Smith el comercio es beneficioso en tanto y en cuanto una nación obtenga del extranjero los bienes que de otro modo no puede producir internamente. Intenta disuadir cualquier política de restricción a la importación de bienes extranjeros o de fomento a la producción y exportación de bienes locales, porque considera que la motivación detrás de estas es simplemente la noción de que la acumulación de oro y plata incrementa la riqueza de las naciones.

Del mismo modo, desalienta el fomento, por parte de las autoridades, de determinadas ramas particulares de la industria ya sea mediante beneficios particulares o mediante restricciones a la entrada de esos bienes desde el extranjero ya que “de ningún modo puede asegurarse que esta dirección artificial haya de ser más ventajosa a la sociedad en común, que lo hubiera sido si se hubiese dejado a esta misma industria tomar libremente y de propio movimiento la dirección a que por sí misma se inclinase”. (Smith, [1776] 1997)

La idea de ventaja absoluta se desliza en la visión de Smith de que cada país tendrá capacidades para producir determinados bienes a un coste menor que el resto de las naciones. De este modo, siempre es aconsejable y beneficioso para la comunidad en su conjunto que las naciones adquieran los bienes que sean producidos de manera más eficiente, ya que, al no tener que producirlos dentro de las fronteras nacionales, pueden dedicar los recursos propios a la producción de aquellas mercancías en las que la nación posea una ventaja absoluta, entendida como producción a menor costo por sobre el resto de las naciones.

El comercio internacional tendrá sentido entre naciones que posean ventaja absoluta en la producción de distintos bienes, y si el mismo es libre e irrestricto, permitiría a los ciudadanos disfrutar de los beneficios de una mayor cantidad total de bienes que la que podrían disfrutar en una situación de autarquía. El comercio por el contrario no existiría para el caso de alguna nación que no tenga ventaja absoluta en la producción de algún bien.

1.2 David Ricardo y la ventaja comparativa

Si bien el objeto de estudio de la presente sección es comprender la noción que tenían los pensadores clásicos sobre el intercambio entre naciones y las implicancias que sus ideas tuvieron sobre la evolución del término competitividad, antes de presentar las conclusiones del estudio de David Ricardo sobre el comercio exterior, es pertinente mencionar brevemente el marco teórico del que parte.

Ricardo comienza su obra más importante, *Los Principios de Economía Política y Tributación*, enunciando su concepción de *valor*. Al igual que hiciera Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones*, Ricardo otorga al trabajo la condición de única fuente real de valor, se encargará de repetirlo varias veces a lo largo de su obra.

“El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que pueda intercambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción,

y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo.” (Ricardo, [1817] 2003)

Sin embargo, aclara que los intercambios no siempre estarán determinados por el valor de las mercancías - entendido como las cantidades de trabajo necesarias para su producción - sino que muchas veces se producirán desviaciones del *precio de mercado* respecto al *precio natural*.

El trabajo, o la mano de obra, al igual que las mercancías que se intercambian, posee un precio de mercado y un precio natural. Para Ricardo, el precio natural del trabajo no está representado por el salario que recibe el trabajador, sino por la “cantidad de alimentos, medios de vida y comodidades que la costumbre ha vuelto indispensables para este”. El salario, siempre orbitará alrededor del precio natural del trabajo, aunque a veces pueda ser mayor o menor.

Ricardo considera que los beneficios de los empresarios nunca pueden realmente aumentar como consecuencia de un incremento en los precios; según entiende, la única forma de que los beneficios aumenten será mediante una reducción de los salarios de los trabajadores. Pero, los salarios de los trabajadores siempre tenderán a situarse en el mínimo monto que garantice la posibilidad de subsistencia y reproducción de los asalariados, es decir que les permitan adquirir los bienes de primera necesidad.

Por este motivo, resalta que el comercio exterior a pesar de ser “grandemente beneficioso para un país” al permitir la introducción en la economía de un mayor número de mercancías y de aumentar la diversidad de calidades, nunca permitirá elevar los beneficios de los capitalistas a menos que los artículos importados sean bienes consumidos por la masa asalariada para su subsistencia.

David Ricardo es un gran defensor de la división internacional del trabajo, al entender que todos los países se benefician del intercambio.

“En un sistema de intercambio perfectamente libre, cada país dedicará lógicamente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son las más beneficiosas para él. Pero este propósito de perseguir la ventaja individual está admirablemente unido a la conveniencia general del conjunto. Estimulando la industria, premiando la invención y utilizando de modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la naturaleza, se distribuye el trabajo con la mayor eficiencia y economía; y aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, difunde un bienestar general y liga con el vínculo común del interés y el intercambio a todos los pueblos del mundo civilizado.” (Ricardo, [1817] 2003)

Como se ve, Ricardo aboga por que los países dediquen sus esfuerzos a la producción de aquellos bienes para los cuales posean mayor eficiencia en la producción, siempre y cuando exista la posibilidad de que estos sean intercambiados libremente con otros países, ya que de no existir el libre intercambio, cada país tendrá que procurarse a sí mismo todos los bienes necesarios y demandados por los ciudadanos, para lo cual será necesario destinar recursos a industrias menos eficientes.

Para Ricardo, la igualación de tasas de beneficio del capital invertido entre distintas ramas productivas o áreas se cumple únicamente dentro de un mismo país, pero no entre países distintos. Esto

es porque dentro de un mismo país no existen tantas restricciones a la movilidad de los trabajadores o a la posibilidad del traslado del capital, como sí ocurre cuando de cruzar las fronteras nacionales se trata. En consecuencia, ante una eventual elevación de la tasa de beneficios en un área, el capital nacional fluiría a ella hasta igualar el rendimiento con el resto de las áreas.

Esto implica que los distintos países tendrán distintas eficiencias en las producciones de los mismos bienes, entonces es beneficioso para ambos dedicarse a la producción de los bienes en los que son más eficientes e intercambiarlos con otro país por aquellos bienes para los que el otro país presenta mayor eficiencia productiva.

La particularidad de la conclusión de Ricardo es que incluso en el caso en que un país sea más eficiente que otro en la producción de todos los bienes, este se beneficiará del intercambio con el otro país, dedicándose a la producción de los bienes para los que sea *relativamente* más eficiente, es decir, para aquellos en los que posea una ventaja relativa o *ventaja comparativa*.

Ricardo supone un modelo con dos países (Inglaterra y Portugal) y dos bienes (Tejidos y Vino). Portugal, en la producción de vinos y de telas requiere en cada caso menor cantidad de trabajo que el que requiere Inglaterra para la producción de los mismos bienes. Pero la eficiencia en la producción de Portugal de uno de los bienes (vino en el ejemplo de Ricardo) es mayor que la eficiencia que posee en la producción del otro bien (tejidos), entonces a pesar de producir tejidos con menor trabajo que Inglaterra, le reportará más beneficio dedicarse a la producción de vino e intercambiar algo de esta producción por tejidos de Inglaterra que producir ambos bienes, porque a través del intercambio podrá obtener un mayor número de tejidos y de vino que el que podría obtener por sí mismo.

Hasta ahora, siguiendo el análisis de Ricardo, pareciera que los intercambios entre países se produjeran con la modalidad de trueque, porque aún no se ha mencionado el rol del dinero. Los intercambios se producen mediados por un medio general de cambio; en la sociedad de principios del siglo XIX: el oro y la plata o letras emitidas respaldadas en oro y plata. Para Ricardo, el oro es una mercancía y como tal puede expresarse en términos de otros bienes y viceversa. En el caso del comercio internacional, el oro se distribuye entre los distintos países en las proporciones que se ajusten al “tráfico natural” que sucedería si el comercio se realizase a través del trueque.

En el ejemplo de Ricardo, suponiendo que al ser más eficiente Portugal en la producción de ambos bienes que Inglaterra, se importarán desde aquel tanto vino como tejidos, esto implicaría que el flujo de oro se movería en la dirección inversa, produciendo un exceso en Portugal, lo que terminaría elevando allí los precios tanto del vino como de las telas, eso se producirá hasta que a Inglaterra deje de convenirle importar uno de los bienes, en este caso telas, y se revertiría el flujo de comercio de ese bien hasta el punto en que cada país se terminará especializando en la producción de un bien y los saldos de las balanzas comerciales se mantengan estables.

Las implicancias de la teoría del comercio internacional ricardiana son que todos los países se benefician del intercambio y que cada país será competitivo en la producción de determinados bienes en los que posea una ventaja comparativa respecto del resto. El mejor curso de acción para cada país

será entonces la especialización en la producción de aquellos bienes para los cuales sea más eficiente - utilice menor cantidad de trabajo -, produciéndose así una división internacional del trabajo.

2 HACIA LAS NUEVAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Si bien el eje central que se propone tratar es la noción de competitividad, se considera pertinente realizar antes, un breve repaso de la evolución de las distintas teorías sobre comercio internacional, ya que sobre sus bases se construyen todos los estudios del desempeño competitivo de las empresas, naciones y territorios. Al no ser el tema central que se busca desarrollar, la siguiente sección no ahondará en detalle, simplemente se procederá a exponer, de manera general, los distintos modelos de comercio internacional, haciendo hincapié en sus supuestos y conclusiones, intentando así, comprender sus fortalezas y debilidades para explicar los motivos del intercambio entre naciones y la dirección de los flujos del comercio.

Saltará a la vista el hecho de que la teoría de la ventaja comparativa ricardiana y sus implicancias, componen, decididamente, la columna vertebral sobre la que está articulada toda la teoría ortodoxa del comercio internacional, desde las primeras reformulaciones neoclásicas hasta lo que se conoce como las Nuevas Teorías del Comercio Internacional.

2.1 Teoría neoclásica

Siguiendo el desarrollo de Bajo (1991) sobre la reformulación neoclásica del concepto de ventaja comparativa, se percibe que lo que primero se abandona de la teoría ricardiana es su concepción de valor, según la cual, el valor provenía de la cantidad de trabajo necesaria para la elaboración de las mercancías, y era esta la que guiaba los intercambios. Tras la reinterpretación de toda la obra de Ricardo realizada por su discípulo John Stuart Mill, y luego con los aportes de los marginalistas, como Alfred Marshall y Francis Edgeworth, se consolida la escuela neoclásica de la economía. Particularmente en lo que respecta a la ventaja comparativa, la misma es reformulada en términos de los costos de oportunidad, o ley de costos comparativos, según la cual los costos de producción de los bienes vienen dados por aquellos bienes a cuya producción se renuncia para producir las mercancías en cuestión.

Con la implementación del instrumental microeconómico de frontera de posibilidades de producción, el concepto de utilidad y las curvas de indiferencia social, se construye así el modelo clásico de un país en autarquía con dos bienes, que se enfrenta a una relación de precios de intercambio determinada de forma exógena. Este modelo permite estudiar las implicancias de la eliminación de la condición de autarquía, cuando el país se abre al comercio internacional. Se concluye que la apertura permite al país alcanzar un nivel de bienestar mayor, al permitir a los consumidores adquirir mayor cantidad de ambos bienes, al mismo tiempo que no se produce una especialización total en uno de los bienes.

La principal derivación de la teoría de la ventaja comparativa es que las diferencias entre países respecto a su productividad quedan explicadas por las diferencias en las funciones de producción de los distintos bienes que llevan a diferencias entre los precios relativos en situaciones de autarquía. Esto tendrá una influencia directa en la estructura del comercio, es decir, en la dirección de los flujos de exportaciones e importaciones cuando la economía se abre al intercambio internacional.

2.2 Modelo de Heckscher-Ohlin

Probablemente el modelo más utilizado por la economía neoclásica para explicar las implicancias de los intercambios entre países sea el conocido como el modelo de Heckscher-Ohlin, que deriva de los aportes de los economistas suecos Eli Heckscher y, el premio nobel de economía Bertil Ohlin. El mismo puede interpretarse como una continuación del modelo expuesto por Ricardo de dos países y dos bienes, con la adición en este caso de la existencia de dos factores de producción, capital y trabajo, que están presentes en distintas proporciones en cada uno de los países.

Los principales supuestos del modelo incluyen: la perfecta movilidad de bienes entre países, pero la inmovilidad de factores entre países, funciones de producción de cada bien idénticas en cada país, la existencia de rendimientos constantes a escala, tecnología plenamente conocida e incorporada inmediatamente sin costos a las funciones de producción, factores productivos de idéntica calidad entre países, competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores, y preferencias idénticas entre países.

La conclusión del modelo es que, al abrirse al comercio internacional, cada país terminará exportando aquel bien cuya producción utilice con mayor intensidad el factor relativamente más abundante en el territorio nacional, e importará el bien cuya producción utilice más intensivamente el factor que el país posea con relativamente menor abundancia. Este es conocido como el *teorema de Heckscher-Ohlin* e implica que los países tienen ventaja relativa en la producción de aquel bien que requiere mayor intensidad del factor que posean con mayor abundancia relativa.

Bajo (1991) agrega a la columna vertebral de la teoría neoclásica del comercio internacional los conocidos como *Teorema de Rybczynski* y el *Teorema de Stolper-Samuelson*, ambos enmarcados en el contexto del modelo de Heckscher-Ohlin. El primero, propuesto por el economista inglés de origen polaco, Tadeusz M. Rybczyński, plantea que, de aumentar la dotación de uno de los factores en uno de los países, se producirá un aumento de la producción del bien que utiliza intensivamente ese factor y una disminución de la producción del bien restante. El segundo teorema, planteado por los economistas estadounidenses, Wolfgang Stolper y Paul Samuelson, indica que un incremento en el precio relativo del bien importado producirá un incremento en el precio relativo del factor menos abundante. El primer teorema presenta las implicancias del crecimiento económico sobre el comercio internacional, mientras que el segundo plantea las posibles consecuencias que pueden provocar medidas proteccionistas como aranceles a la importación que afecten el precio de los bienes importados.

En líneas generales, el modelo de Heckscher-Ohlin concluye que los países al abrirse al comercio internacional pueden alcanzar situaciones de mayor bienestar que en el caso de permanecer en autarquía, lo que está exactamente en línea con las proposiciones de David Ricardo de los beneficios del comercio internacional y de la división internacional del trabajo. Asimismo, los determinantes de la especialización de los países se encontrarían en las diferentes dotaciones factoriales que posean.

Es importante resaltar que las conclusiones que derivan del modelo tienen una total dependencia de los supuestos de los que parte, los cuales, como puede apreciarse, no solo son una buena cantidad, sino que parecen bastante alejados de las condiciones reales en las que se da el comercio internacional. Esta irrealidad de los supuestos motivó el surgimiento de diversas críticas, tras las cuales se fue modificando y complementando la teoría de comercio internacional.

2.3 Surgimiento de las Nuevas Teorías

Particularmente los estudios empíricos empezaron a encontrar fuertes contradicciones entre lo que proponía la teoría y lo que los datos de comercio mostraban. Uno de los más relevantes, fue el realizado por el premio nobel de economía, Wassily Leontief, que derivó en lo que comúnmente se conoce como la *Paradoja de Leontief*. A mediados de los 50', Leontief realizó el cálculo del contenido de las exportaciones e importaciones de Estados Unidos, en términos de cantidades de trabajo y de capital que incorporaban. Los resultados del estudio determinaron que, contrariamente a lo que se esperaba según el teorema de Heckscher-Ohlin en una economía con mayor abundancia relativa de capital como la estadounidense, sus exportaciones presentaban una relación de capital/trabajo menor que la que presentaban sus importaciones, lo que indicaba que Estados Unidos exportaba bienes cuya producción incorporaba relativamente más trabajo que capital. Si bien la primera conclusión de Leontief fue que los datos indicaban que el error estaba en considerar a Estados Unidos una economía con mayor abundancia relativa de capital que de trabajo, sugiriendo así que el teorema de Heckscher-Ohlin se cumplía, la vigencia de este modelo dominante se puso cada vez más en duda.

Algunos modelos empezaron a utilizar como factor productivo adicional al capital y el trabajo, al *capital humano*, entendiendo que la capacitación y la educación de la mano de obra genera en sí un conjunto de habilidades y características que aumentan su productividad, y pueden considerarse un factor en sí. Del mismo modo, puede dividirse la mano de obra nacional en distintos niveles de calificación. Estudios posteriores al de Leontief encontraron que las exportaciones norteamericanas presentaban una alta incorporación de mano de obra calificada, de lo que se infiere que la economía de Estados Unidos presenta una ventaja comparativa en bienes cuya producción es relativamente intensiva en capital humano y trabajo de alta calificación.

Como bien señala Bajo (1991), luego de la Segunda Guerra Mundial se produjo un notable aumento del comercio internacional, con la particularidad de que la mayor parte de los intercambios de mercancías se realizaba entre países industrializados, que se entiende poseen estructuras económicas

similares con dotaciones relativas de factores parecidas. Si a este hecho se le agrega que los países realizaban intercambios de manufacturas pertenecientes a los mismos sectores e industrias, queda en evidencia la incapacidad del modelo tradicional neoclásico de explicar estas realidades.

Entre las modificaciones al modelo tradicional, se encuentran las que Bajo (1991) llama *teorías neotecnológicas* para las cuales señala como mayores exponentes a Michael Posner y Raymond Vernon. La principal característica de estas teorías es que descartan el supuesto de igualdad de funciones de producción entre países, y el de avances tecnológicos inmediatamente conocidos y aplicados por todos los agentes. Ubican a las diferentes capacidades de introducir progreso tecnológico en la producción como principales responsables del desempeño competitivo de las empresas e industrias de una nación. Estas diferencias en incorporación tecnológica son compatibles con las direcciones de los flujos comerciales entre países industriales observadas en estudios empíricos, remarcando el rol secundario que cumpliría la influencia de las dotaciones factoriales.

Sin dudas, una importante incorporación a las teorías del comercio internacional son los aportes surgidos dentro de la rama económica de la organización industrial. Al ubicar como objeto de estudio el comportamiento de las empresas y de los mercados en que operan desde un enfoque microeconómico, concentrándose en tratar de comprender las implicancias del ejercicio de poder de mercado, permiten levantar el supuesto de la existencia de competencia perfecta. Así, se introducen modelos que evalúan las implicancias en los flujos de comercio al partir de situaciones en las que se pueden alcanzar rendimientos crecientes a escala y/o diferenciación de productos.

La introducción de rendimientos crecientes a escala, es decir, la capacidad de disminuir los costos medios de producción al aumentar la cantidad producida, sean estos obtenidos del entorno nacional o internacional, permite arribar a la conclusión de que los países o regiones terminarán exportando los bienes para los que las empresas puedan aprovecharse de esos rendimientos crecientes a escala. Esto implica que la disparidad del tamaño de las economías en las que operan las empresas será un factor determinante. Los países con mercados internos más grandes permitirán a sus empresas obtener mayores beneficios del comercio internacional derivados de su capacidad de aprovechar los rendimientos crecientes a escala, los que, a su vez, estarán basados en las características del entorno en el que operan, principalmente en las particularidades de los factores de producción y su abundancia.

En las décadas del 60 y 70, diversos estudios - en Bajo (1991) se destacan principalmente los del economista húngaro Bela Balassa¹ - muestran evidencia de que una gran porción del comercio entre países desarrollados estaba compuesta por comercio intraindustrial, es decir bienes de las mismas industrias. La introducción a la teoría del comercio internacional del concepto de diferenciación de productos entre empresas permite explicar este fenómeno. La diferenciación de productos implica que empresas de una misma industria producen bienes muy similares pero que difieren en algunas

¹Entre ellos se destacan: Balassa, B. (1966): "Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries", y Balassa, B. (1979): "Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy".

características particulares, generando distintas variedades de diversa calidad, permitiendo a las empresas especializarse en una determinada, al otorgarles la posibilidad de operar con cierto poder de mercado. Bajo (1991) menciona las conclusiones del trabajo de Staffan Linder², quien, al introducir la diferenciación de productos, plantea que el principal determinante del comercio son las estructuras de las demandas internas de los países. Así, las empresas radicadas en un determinado país producirán para satisfacer las particularidades de la demanda interna a la que se enfrentan, y en la medida en que la exigencia de calidad de producto demandada internamente se asemeje a la de la demanda de otro país, esa empresa tenderá a exportar su bien. Países con estándares de vida similares tenderán a demandar calidades similares de productos, por lo que existen motivos para el comercio intraindustrial de manufacturas similares entre naciones con estructuras económicas parecidas.

Entre las variadas contribuciones de la Organización Industrial a las teorías del comercio internacional se encuentran los modelos de competencia monopolística, también basados en los conceptos de diferenciación de productos y economías de escala. Partiendo del modelo de Dixit-Stiglitz, que plantea un entorno de competencia monopolística donde cada firma produce una variedad de un bien diferenciado y entre los consumidores existe preferencia por la variedad (la utilidad aumenta en la medida en que existan más variedades del bien), el economista estadounidense Paul Krugman, quien luego sería galardonado con el premio nobel de economía, presenta a principios de los 80' trabajos pioneros en materia de comercio internacional³ que luego pasarán a formar parte de lo que se conoce como las Nuevas Teorías del Comercio. Contrastando dos países idénticos en preferencias, factores y técnicas de producción, cuando estos se abren al comercio internacional, Krugman encuentra una forma de explicar la existencia de comercio intraindustrial y concluye que todos los productores y consumidores de ambos países se ven beneficiados de la apertura ya que esta permite aprovechar los beneficios de las economías de escala en la producción, lo que sucede en conjunto con un aumento de la cantidad de variedades de bienes disponibles. En trabajos posteriores⁴, Krugman relaja el supuesto de igualdad de dotaciones factoriales, introduciendo dos tipos de trabajo existentes en cada país en distinta proporción. Las conclusiones también señalan los beneficios del comercio, incluso entre naciones con dotaciones factoriales similares sin que se generen problemas serios de distribución del ingreso.

Dada la configuración de las cadenas globales de producción, se vuelve acuciante la introducción de la existencia de empresas multinacionales en los modelos de comercio internacional. Bajo (1991) considera particularmente relevantes los aportes de Elhanan Helpman⁵, quien explica la operación de las empresas multinacionales por la existencia de diferencias en las remuneraciones relativas de factores productivos entre países, las cuales permiten a las empresas que posean

² Linder, S. (1961): "An Essay on Trade and Transformation".

³ Krugman, P. (1979): "Increasing returns, monopolistic competition and international trade", y Krugman, P. (1980): "Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade".

⁴ Krugman, P. (1981): "Intraindustry specialization and the gains from trade".

⁵ Helpman, E. (1984): "A simple theory of international trade with multinational corporations", y Helpman, E. (1985): "Multinational corporations and trade structure".

determinadas capacidades de gestión, marketing e investigación instalar plantas del proceso productivo en países distintos a aquellos donde se establece la sede central de operaciones. Estos modelos permiten explicar la existencia de comercio intraempresa que consiste en el intercambio de mercancías entre la sede central y sus filiales extranjeras.

Del mismo modo en que es considerado uno de los padres de las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, Paul Krugman también es el principal exponente de la corriente conocida como Nueva Geografía Económica. Transformando un poco su objeto de estudio, que era el comercio internacional, Krugman, a principios de los 90's, comienza a poner foco en la distribución espacial de las aglomeraciones económicas. Esto implica tratar de comprender las fuerzas que operan detrás de las decisiones de localización de industrias, la morfología de las ciudades e incluso la configuración económica global. Los modelos iniciales de la Nueva Geografía Económica incluyen supuestos de competencia monopolística, libre movilidad de factores, movilidad de productos, y la existencia de costos de transporte. Los resultados permiten, entre otras cosas, explicar el surgimiento de *centros* industriales donde se aglomeran las industrias manufactureras en cadenas productivas, y *periferias* desde donde se producen los bienes primarios.

2.4 La crítica de Krugman a la noción de Competitividad

Tras el breve y sesgado repaso del devenir de la teoría neoclásica del comercio internacional, se observa que no se han mencionado aún sus vínculos directos con el eje central del presente trabajo, que es comprender la noción de 'competitividad'. Sin embargo, antes de pasar al apartado siguiente, que es donde se ahondará de lleno en la teoría de la ventaja competitiva, resulta interesante finalizar esta sección con la postura crítica de Paul Krugman, sobre la idea generalizada que se tenía respecto a la competitividad en la época en que comenzaba a surgir la Nueva Geografía Económica.

A mediados de los 90, Krugman dedicó una serie de publicaciones (Krugman, 1994 y 1996) a criticar la entonces reinante noción de competitividad. Su crítica iba más allá de la proposición de una nueva definición del concepto, al no considerar siquiera que fuese necesaria su existencia. Entendía que, despojada de ornamentos, no era más que otra forma de hablar de productividad. Él mismo, partiendo de la que entiende era la definición más aceptada de competitividad, "*nuestra habilidad de producir bienes y servicios que superen la prueba de la competencia internacional, mientras que en simultáneo nuestros ciudadanos disfruten de un estándar de vida que sea tanto creciente como sostenible*" (Krugman, 1994), plantea dos ejemplos que atacan esta definición por distintos frentes: El primero el de una economía para la cual el comercio internacional representa una baja proporción, por lo que el estándar de vida de sus ciudadanos y por ende su 'competitividad' quedarían determinados por factores domésticos como la tasa de crecimiento de su productividad. El segundo, opuesto, es el de una economía para la cual el comercio internacional tiene mucho peso y que, aun experimentando un leve crecimiento en su productividad, puede necesitar de constantes devaluaciones para tener éxito vendiendo sus

exportaciones en los mercados internacionales. Estas devaluaciones implicarían una caída en el estándar de vida de sus ciudadanos al, entre otras cosas, experimentar peores términos de intercambio. Para Krugman, el estándar de vida de los Estados está mucho más influenciado por factores domésticos que por cualquier otro.

Otra crítica que realiza Krugman a la noción generalizada, en sus palabras, es que *'los países no se parecen en nada a las empresas'*; pero dada la reiterativa y ferviente mención que Krugman hace al respecto, podemos inferir que al menos a principios de la década del 90, reinaba en los círculos de poder el convencimiento de lo contrario. En la concepción de Krugman, los países no compiten entre ellos de la manera en la que compiten las empresas. Considera que el comercio internacional no es un juego de suma cero. Gran parte del atractivo de la idea de competencia entre países equiparable a la competencia entre empresas radica, según Krugman, en la facilidad que implica para la comprensión humana el analizar el comercio internacional de esta manera, pero también en la utilidad que le significa a los líderes de países usar esta metáfora de la competitividad para justificar la aplicación de política comercial.

Para Krugman se había llegado a un punto tal de obsesión por la competitividad que se estaban distorsionando peligrosamente las políticas económicas, con la posibilidad de alcanzar niveles de proteccionismo que podrían terminar en guerras comerciales. La clave, según Krugman, para evitar las consecuencias de la creciente obsesión, es ver al comercio internacional bajo la noción de un *equilibrio general*, lo que implica, esencialmente, entender la interdependencia de todas las variables que operan sin caer en el error de considerar algunas como dadas.

“El especialista amateur en comercio internacional típicamente entiende los salarios como exógenos, lo que lo lleva a imaginar el crecimiento de la productividad en países de bajos salarios a expensas de destrucción de empleo en otro lugar; o piensa implícitamente al mercado mundial de un tamaño fijo, en el cual el aumento del producto en un país solo puede haber sido impulsado por un desplazamiento de la producción y empleos en otros países. Pero si uno entiende tan solo el modelo más simple de un manual sobre ventaja comparativa, ya se tendrá una imagen de un mundo en el que salarios, precios, patrones de especialización y producción, y el tamaño del mercado mundial son simultánea y mutuamente determinados; en el cual aumentos de productividad alimentarán salarios y aumentos de producción alimentarán la demanda.” (Krugman, 1996)

Krugman pondera la simpleza y el alcance del modelo clásico de comercio internacional, y resalta que las Nuevas Teorías del Comercio cumplen el rol de mejorarlo. Partiendo de preguntarse los porqués de la existencia del intercambio entre naciones, Krugman entiende que la respuesta que brinda la teoría tradicional puede resumirse en que los países son distintos y por ende comercian para beneficiarse de sus diferencias. Las Nuevas Teorías permiten comprender el hecho de que existen inherentes ventajas de la especialización.

Sin embargo, a pesar de comulgar teóricamente con la visión de las Nuevas Teorías, Krugman, se muestra bastante escéptico respecto a su traslado a políticas para el mundo real. Entiende que la complejidad de las particularidades de cada mercado e industria, impiden realizar desde la teoría recomendaciones infalibles de política económica, en sus palabras *“cada industria imperfectamente competitiva es imperfecta a su propia manera”*, y, por ende, conocer el comportamiento de una no implica que este sea trasladable a otra. Incluso, entiende que aun cuando los efectos de determinadas políticas de promoción de alguna industria puedan generar efectos positivos, estos terminan siendo marginales en el agregado de la economía nacional.

En esta misma línea de comprensión de la estructura de los mercados, cuyas particularidades deben ser analizadas en cada caso para comprender sus comportamientos, se enmarca la teoría de la existencia y generación de la ventaja competitiva de las naciones, expuesta por Michael Porter y que será analizada a continuación.

3 PORTER Y LA VENTAJA COMPETITIVA

Entre los intentos por comprender y explicar qué se entiende por competitividad, de dónde proviene y cómo se crea o mantiene la ‘ventaja competitiva’, resalta el llevado a cabo por el economista estadounidense Michael E. Porter, el cual está ampliamente desarrollado en su extenso libro titulado “La ventaja competitiva de las naciones”. A partir de un exhaustivo análisis empírico de la composición sectorial de la economía de diez naciones líderes, Porter intenta armar un marco teórico que permita comprender las razones del éxito competitivo que alcanzan algunas naciones, en sectores productivos particulares.

A pesar de que lo más rico del trabajo de Porter es el estudio empírico que realiza al caracterizar las economías de estas diez naciones líderes, a los efectos de este trabajo se centrará la atención en desarrollar sus generalizaciones y conclusiones teóricas, entendiendo que estas son más relevantes para el análisis que aquí se pretende realizar.

3.1 Punto de partida

Porter, en un acto de honestidad intelectual en el comienzo de su obra, explica los motivos que influyeron para que se decida a llevar adelante tamaña investigación y agradece a quienes la patrocinaron, entre los que se encuentran importantes multinacionales como Shell, Deutsche Bank, Union Bank of Switzerland y diversas escuelas de negocios de renombradas universidades.

Menciona en la primera sección, que la mayor parte de su carrera profesional estuvo abocado a empresas y no al estudio de naciones. El viraje de su interés académico se produjo durante la Administración Reagan al ser nombrado miembro de la Comisión sobre Competitividad Industrial, que informaba directamente al presidente de Estados Unidos. En este puesto, se encontró con una contraposición de posturas entre los integrantes de la Comisión respecto a la noción de competitividad.

Las definiciones del término sostenidas por empresarios, legisladores, economistas, funcionarios y por el común de la gente, diferían; y, consecuentemente, diferían también las respectivas recomendaciones de política referidas a la mejora de la competitividad. Gracias a su experiencia en la Comisión, Porter arribó a la conclusión de que “el entorno nacional desempeña un papel estelar en el éxito competitivo de las empresas” (Porter, 1991).

Es importante resaltar, que Porter sostiene la visión de que el objetivo de cualquier nación debe ser producir un creciente nivel de vida para sus habitantes, y el principal determinante para conseguirlo es la mejora constante de la productividad de los factores de producción que influirá directamente en el producto per cápita. Al colocar a las firmas en el centro del análisis, Porter considera que la competitividad nacional está basada en la capacidad de las empresas establecidas en la nación de alcanzar altos niveles de productividad y mantener una tendencia creciente de la misma. Más adelante, se verá cuáles son las causas que influyen en la facilidad que tendrán las firmas de lograr este objetivo.

En lo que respecta al comercio internacional, Porter posee un fuerte sesgo ricardiano, al velar por las ventajas de la división internacional de trabajo. Adhiere a la noción de que el comercio internacional no es un juego de suma cero:

“El comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Por esta razón una nación puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en los que sus empresas sean relativamente más productivas e importar aquellos productos y servicios en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales extranjeras, elevando de esta manera el nivel medio de productividad en la economía. Así pues, las importaciones - al igual que las exportaciones - son un factor integrante del crecimiento de la productividad” (Porter, 1991)

Por este motivo, para Porter, serán deseables los esfuerzos que se centren en mejorar la posición exportadora de los sectores más productivos, incluso cuando esto implique que se pierdan posiciones de mercado en otros segmentos y sectores.

A pesar de mantener paradigmas ricardianos, Porter es crítico de la visión del comercio internacional planteada en el modelo de Heckscher - Ohlin, el cual gira alrededor del concepto de ventaja comparativa basada en factores de producción. Para Porter, los supuestos de los que parte la teoría estándar no presentan ninguna correlación con lo que sucede en la realidad. La inexistencia de economías de escala, la igualdad de tecnologías de producción entre países, la no diferenciación de productos y el carácter fijo del conjunto de factores de la nación, por mencionar algunos supuestos, son en palabras de Porter “tan impracticables como ilusorios”.

Para Porter es necesario pasar a un nuevo paradigma que se centre en lo que sucede en la competencia real, que tenga en cuenta la existencia del cambio tecnológico, que manifieste la relevancia de la innovación, la estrategia empresarial y el carácter mundial de la competencia. Incluso, cita a Joseph

Schumpeter⁶ cuando comenta que “la naturaleza de la competencia económica no es el ‘equilibrio’ sino un perpetuo estado de cambio”. (Porter, 1991)

La búsqueda de su investigación tiene por objetivo encontrar las características particulares de las naciones que permiten que determinadas empresas radicadas en ellas alcancen el éxito internacional en determinados sectores. Para Porter es necesario entender por qué surge y cómo se sostiene la que llama *ventaja competitiva de las naciones*.

3.2 Objeto de Estudio

Con la categórica afirmación de que “son las empresas, no las naciones, quienes compiten en los mercados internacionales” comienza Porter a sentar las bases para su análisis teórico de la ventaja competitiva. Hay dos puntos importantes a extraer de esta afirmación: el primero es que las empresas estarán en el centro de su análisis, al ser estas las que crean o mantienen las ventajas competitivas; y el segundo es que el entorno en el que se desenvuelven las firmas es un mundo en el que prima ante todo la competencia.

Porter es un dedicado analista de la competencia, gran parte de su obra está dedicada al estudio de la estrategia competitiva de las empresas. Al respecto, la caracterización que hace considera que la naturaleza de la competencia se compone de cinco *fuerzas competitivas*: 1) amenaza de nuevas incorporaciones, 2) amenaza de productos/servicios sustitutivos, 3) poder de negociación de los proveedores, 4) poder de negociación de los compradores y 5) rivalidad entre los competidores existentes. Al ser esencialmente una disputa entre firmas, para Porter los principios que rigen la competencia son los mismos así se trate de competencia interior o competencia internacional. Lo que cambia indudablemente es el entorno, y las consecuencias de la influencia que este produce sobre la capacidad competitiva de las empresas estará determinada por sus características particulares.

Dada su concepción de la competencia, Porter entiende que la unidad básica de análisis debe ser el *sector* y lo define como “un grupo de competidores que fabrican productos o prestan servicios y compiten directamente con otros” realizando también la importante aclaración de que un sector estratégicamente diferenciado comprende productos en que las fuentes de ventaja competitiva son similares.

El sector no debe ser una generalización del tipo “sector industrial” o “sector financiero”, sino que al hablar de sector es importante identificarlo con mayor grado de especificidad, es decir referirse, por ejemplo, al “sector de máquinas de impresión”. Si bien los sectores normalmente se agrupan en rubros que poseen características similares, las fuentes de ventaja competitiva suelen ser particulares a un determinado sector. Es necesario entonces, a la hora de analizar la ventaja competitiva de las

⁶ Joseph A. Schumpeter fue un economista nacido en el imperio Austro-Húngaro en 1883, es considerado por muchos como el fundador de la escuela evolucionista de la economía. Consideraba que el capitalismo es un sistema en constante cambio y movimiento.

naciones, entender la estructura de los diversos sectores que componen la economía nacional. Esta estructura sectorial si bien estable, se modifica a lo largo del tiempo, creando nuevas oportunidades para el surgimiento de ventajas competitivas. La facilidad con la que las firmas puedan percibir el *cambio estructural* que se produce en el sector de la economía nacional al que pertenecen, será decisiva para el sostenimiento de la ventaja competitiva.

Para Porter hay dos tipos principales de ventaja competitiva, la ventaja *coste inferior* y la *diferenciación*. Ambas implican que una empresa logre tener mayor productividad que sus competidores, pero si esto deviene de una ventaja coste inferior, significa que la firma logra producir un determinado producto de manera más barata que el resto, lo que le permite aumentar su cuota de mercado, en el caso de que la ventaja venga por una diferenciación de producto, la empresa logra satisfacer las necesidades de los compradores con un mejor producto, permitiéndole apropiarse de mayor ganancia.

Como se mencionó, tan importante como tener la capacidad de percibir las posibilidades de la existencia de una ventaja competitiva, es poder mantenerla. Porter entiende que la sustentabilidad de la ventaja competitiva depende de tres condiciones: el tipo de fuente específica de la ventaja, el número de diferentes fuentes con las que se cuenta y la mejora o perfeccionamiento constantes.

Porter agrupa las fuentes de ventaja competitiva en dos grandes grupos según posean mayor o menor capacidad de sostenerse en el tiempo. Las ventajas de *orden inferior* son las más efímeras y comprenden, entre otras, las ventajas por bajos costes de mano de obra, el acceso a materias primas baratas, la posibilidad de acceder a economías de escala gracias a la adquisición de tecnología o maquinaria que también se encuentre al alcance de la competencia. Todas son muy provechosas para mejorar la cuota de mercado, pero la facilidad de imitarlas hace que a menos que entren en juego otros factores, sean esencialmente temporales. Las ventajas de *orden superior* son sostenibles en el tiempo, generalmente porque adquirirlas requiere un proceso sostenido de inversiones, es necesaria una mano de obra especializada, investigación y desarrollo de tecnologías y técnicas de producción, distribución, comercialización.

Efectivamente, si las fuentes de ventaja competitiva son diversas, y entre estas se consiguen ventajas de orden superior, y se combinan con un proceso dinámico de perfeccionamiento e innovación, las posibilidades del sostenimiento serán mayores. A lo largo de todo el libro, Porter da una especial importancia a la innovación y a la facilidad que el entorno provea de generar *cambio tecnológico* como principales motores del desarrollo económico de las naciones, siempre propulsado por el constante aumento de la productividad.

Hasta el momento no se ha explicitado una fuerte conexión entre las empresas y el entorno nacional en el que se desenvuelven, y cómo influye este en lo que finalmente interesa a Porter que es la capacidad de las naciones de conseguir ventaja competitiva en sectores mundiales, es decir de su participación en el comercio internacional. En sus palabras:

“La tarea no es explicar por qué una empresa que opera exclusivamente en la nación tiene éxito internacional, sino las razones de que la nación sea una base central más o menos deseable para competir en un sector. (...) En el centro de cualquier explicación de la ventaja nacional debe estar el papel de la nación de origen en lo que se refiere al estímulo de la mejora e innovación competitivas. Debemos explicar por qué una nación brinda un entorno en el que las empresas mejoran e innovan y siguen haciéndolo más de prisa y con mejores orientaciones al compararlas con sus rivales internacionales” (Porter, 1991)

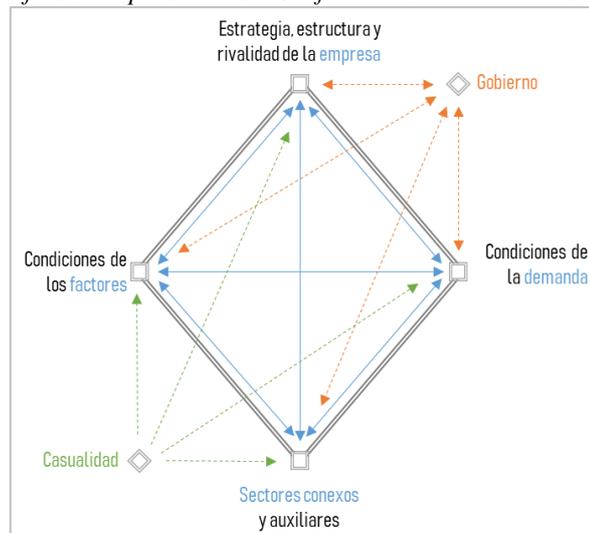
Será con esta motivación, que Porter realizará su principal aporte teórico al tratar de crear los parámetros que permiten explicar los determinantes de la ventaja competitiva nacional.

3.3 El diamante de Porter

La caracterización propuesta por Porter de los cuatro determinantes de la ventaja competitiva nacional, conocida como el Diamante de Porter es quizás el aporte teórico por el que más se lo conoce, serán varios los investigadores posteriores que tomarán esta interpretación y la reformularán intentando mejorarla y adaptarla a los distintos entornos nacionales.

La intención de Porter es plantear un modelo de análisis con componentes genéricos que pueda ser utilizado para el estudio de cualquier sector de cualquier nación y su propuesta consiste en proponer cuatro grandes determinantes que, al interactuar entre sí, generan un sistema nacional que afecta la capacidad de creación y sostenimiento de ventajas competitivas. Estos son: 1) Condiciones de los factores, 2) Condiciones de la demanda, 3) Sectores conexos y de apoyo y 4) Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. A estos cuatro determinantes, añadirá dos agentes, externos al diamante, que tendrán la capacidad de influir en ellos: el gobierno y la casualidad.

Gráfico 1: Representación Gráfica del Diamante de Porter



Fuente: Porter (1991)

El Gráfico 1 muestra la poco relevante representación gráfica del diamante de Porter, que bien podría ser el cuadrado de Porter, el rombo de Porter o la cruz de Porter, pudiendo esta última asociarse al padecimiento sufrido por las naciones para lograr alcanzar la tan ansiada ventaja competitiva. Por su elegancia, la elección de la palabra diamante parece la más adecuada.

Porter ve al diamante nacional, como un sistema auto-reforzante, en el que los determinantes se afectan entre sí; y como los efectos de un determinante influyen en el resto de diversas formas, es necesario analizar sus particularidades e influencias. Si bien normalmente los países presentan una ventaja derivada de uno o dos determinantes, Porter entiende que estas situaciones ventajosas no suelen ser sostenibles en el tiempo, será necesaria la interacción de la ventaja en todos los determinantes para lograr un sistema que sea próspero para que las empresas de un sector de una nación alcancen el éxito internacional.

Siguiendo el método de exposición de Porter, primero se presentarán las características de cada determinante, luego se procederá a tratar las maneras en que cada uno influye sobre el resto y finalmente se harán algunos comentarios a la influencia de la casualidad y al rol del gobierno.

3.3.1 Condiciones de los factores

Es normal encontrar modelos de producción neoclásicos que consideran que una nación posee una dotación determinada de factores de producción, siendo estos *capital* y *trabajo* y, en algunos casos, se añade la tierra como factor adicional. Porter, que, como hemos visto, considera al sector la unidad relevante de estudio, entiende que esta clasificación es demasiado genérica debido a que la situación de los factores así agrupados es muy variable entre sectores de una misma nación. Por este motivo considera que son necesarias categorías más específicas para poder describir las condiciones de un determinado sector.

La dotación de factores de una nación está determinada por sus *recursos humanos* (más allá de la cantidad de trabajadores, es relevante su grado de calificación, el salario, la normativa laboral vigente, entre otras características), sus *recursos físicos* (compuestos por los recursos naturales, la calidad de la tierra, las condiciones climáticas, la localización geográfica, la facilidad de acceso a fuentes de recursos, etc), sus *recursos de conocimiento* (determinados por la capacidad técnica, el conocimiento se crea en las instituciones científicas, universidades y otros establecimientos educativos, entes gubernamentales de estadísticas, cámaras empresarias, sindicatos), *recursos de capital* (esta categoría remite al coste del capital, a la facilidad de acceso al financiamiento, el desarrollo del mercado de capitales) y el estado de la *infraestructura* (sistema de transporte, red de comunicaciones, instituciones culturales y vivienda, acceso a servicios, sistemas de pago/cobro, etc.).

Porter aclara que la dotación de factores con los que cuenta una nación no es suficiente para explicar la capacidad competitiva de sus empresas, es de mayor relevancia la forma en que se despliegan

los factores, es decir la eficiencia y eficacia⁷ con que se utilizan. Muchas naciones poseen similar dotación de factores, sin embargo, sus resultados en materia de éxito competitivo son diversos, presentando algunas un alto nivel de competitividad en determinados sectores, mientras que otras, en los mismos sectores muestran muy bajo desarrollo.

A su vez, Porter considera importante la clasificación de los factores entre *básicos* y *avanzados*. Dentro del conjunto de factores básicos se agrupan todos aquellos que suelen ser heredados, o creados con bajo nivel de esfuerzo por parte de las naciones. Los recursos naturales, el clima, la mano de obra no especializada son claros ejemplos. La contracara, los factores avanzados, suelen ser el producto de reiteradas y sostenidas inversiones por parte de los agentes de la nación, al ser difícilmente imitables por otras naciones, son los que presentan mayor significancia para generar ventajas competitivas. Principalmente la tecnología, la infraestructura, las instituciones formativas y la mano de obra calificada son ejemplos de factores avanzados, que son los que permitirán acceder a ventajas competitivas de orden superior.

3.3.2 Condiciones de la demanda

Al dar mucha importancia a la innovación constante como motor del desarrollo, Porter considera que la demanda interior incide directamente en la generación de ventajas competitivas justamente porque cuando las necesidades de los compradores locales son cambiantes, generan incentivos para que las empresas establecidas se adapten y en ese proceso de satisfacción de la demanda interna, inviertan en investigación y desarrollo. Cuando las necesidades de la demanda interior reflejan las necesidades de la demanda internacional, a las empresas locales que lograron acomodarse a los intereses de sus compradores cercanos les será mucho menos costoso insertarse en los mercados mundiales.

Una estructura de demanda segmentada, lo que se da en diversos sectores, genera un ambiente propicio para que las empresas de una nación logren captar segmentos desatendidos por otras naciones. Suele suceder que las empresas de una nación están muy enfocadas en los segmentos de la demanda que por su tamaño resultan más importantes, y dejan de lado aquellos segmentos de menor tamaño, pero estos segmentos que no representan una gran porción de la demanda en una nación pueden ser muy importantes en otra, por lo que, en esta otra, las empresas estarán mucho más preparadas para insertarse y dominar el mercado desatendido por las empresas de la primera nación. En las naciones en las que la exigencia de los compradores locales es rigurosa, las empresas que atienden al sector deberán hacer esfuerzos para que sus productos satisfagan estas necesidades, las cuales muchas veces deben su rigurosidad a características particulares de las condiciones naturales de la nación, como la geografía o el clima, o a marcos regulatorios estrictos. Esto da una ventaja a las empresas locales frente a sus competidores extranjeros que no enfrentan una demanda tan puntillosa, y si además sucede que las

⁷ Eficiencia y eficacia son dos términos muy utilizados en las ciencias económicas. Una técnica es eficaz en tanto logra cumplir el objetivo que se propone, pero será eficiente solo si es la mejor entre todas las técnicas eficaces.

exigencias locales son precursoras de la tendencia hacia la que se mueve la demanda internacional, las empresas de la nación estarán un paso adelante de las del resto del mundo.

El tamaño de la demanda local en un determinado sector suele ser muy provechoso para las empresas que la satisfacen, favoreciendo, por ejemplo, la posibilidad de que existan economías de escala en la producción. Sin embargo, una importante demanda interior no necesariamente será beneficiosa para la generación de ventajas competitivas a menos que ese sector también presente demanda en el resto del mundo. Una elevada tasa de crecimiento de la demanda interna será un factor favorable, porque dinamizará el proceso de búsqueda de mejora de la productividad de las empresas locales.

3.3.3 Sectores conexos y de apoyo

En el análisis de Porter de diez naciones líderes, es muy frecuente encontrar que en aquellas naciones que presentan sectores con claras ventajas competitivas, suelen estar también altamente desarrollados sectores complementarios, proveedores o de algún modo encadenados. Cuando una nación posee ventaja competitiva en un sector proveedor internacionalmente, aquellas empresas pertenecientes a sectores que utilizan estos insumos tienen ventajas frente a sus competidores internacionales al tener mayor cercanía e inmediatez en el trato con los proveedores. El caso opuesto también es común, cuando una nación cuenta con empresas líderes en un determinado sector, lo que genera incentivos en la nación para que florezcan los proveedores de insumos para dichas empresas, muchas veces generando que estos sectores proveedores terminen siendo competitivos internacionalmente.

Las empresas de sectores conexos suelen cooperar, compartiendo y coordinando actividades del proceso productivo. Es frecuente encontrar en la misma nación empresas de sectores complementarios competitivos internacionalmente, como es el ejemplo aportado por Porter de la industria del hardware y la industria del software en Estados Unidos. Las compañías de sectores conexos competitivos suelen formar alianzas estratégicas, facilitadas por la formación de enlaces productivos, y así poder compartir los procesos de innovación y desarrollo.

3.3.4 Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas

El contexto nacional y sus características particulares influyen en la forma en que *'se crean, organizan y gestionan las empresas'*. Los aspectos idiosincráticos, históricamente determinados, de las sociedades, deciden la manera en que se comportan los integrantes de los distintos estratos que las componen, y como las empresas, a fin de cuentas, están conformadas por estos miembros de la colectividad nacional, tanto las estrategias de la dirección, como los marcos normativos o el comportamiento de los trabajadores, están influidos por las particularidades del contexto nacional. Para Porter, también juega un papel importante en la determinación de ventajas competitivas el nivel de prestigio y la importancia que se le da socialmente a determinados sectores productivos, porque se generan incentivos para atraer mano de obra, se obtiene atención y preocupación por parte de los gobiernos que permiten que la sociedad termine priorizado al sector.

Adicionalmente, Porter da una especial importancia a la existencia de una fuerte rivalidad doméstica. Cuando existen en un determinado sector productivo nacional, más de un productor importante, es decir cuando se genera un ambiente competitivo, aunque no esté compuesto por un gran número de empresas, son todos los competidores los que tienen la capacidad de aprovecharse de las otras ventajas provistas por el contexto nacional, entonces en el interés de dominar mayores porciones del mercado, se ven obligados a invertir en investigación y desarrollo, para conseguir mayor eficiencia. Son varios los casos en que empresas del mismo sector mundialmente reconocidas, no solo provienen de una nación en particular si no que es frecuente que provengan hasta de la misma ciudad (se verá más adelante como las conclusiones de los determinantes de la competitividad nacional son fácilmente trasladables a estratos sub-nacionales).

La posibilidad de una importante rivalidad doméstica estará determinada por la facilidad con que un sector de una nación propicie el surgimiento de nuevas empresas. Las empresas ya establecidas siempre tienen menor capacidad de innovar, y suelen ser las compañías nacientes las que, en busca de insertarse en un mercado, presentan métodos no convencionales para competir. A lo largo de toda la obra de Porter se repite hasta el hartazgo el fundamental rol de la libre competencia y de la innovación como determinantes de la capacidad de generar y sostener la ventaja competitiva.

3.3.5 El rol de la casualidad

Es cuestionable lo que Porter considera como acontecimiento casual ya que engloba dentro de esta denominación a las guerras, a los desastres naturales, a las variaciones en el tipo de cambio, a las fluctuaciones de los precios de los principales insumos como el petróleo o a eventos de alto impacto como podría ser la reciente crisis subprime, esta última no incluida en la obra de Porter al haber sucedido dieciocho años después de su publicación. Lejos de ser todas estas producto de la casualidad, excepto los desastres naturales, el resto depende exclusivamente de series de intervenciones humanas, luchas de poder o decisiones políticas. Lo que no se someterá a cuestionamiento alguno es la influencia que tienen todos estos shocks externos, como comúnmente se les llama en la teoría económica tradicional, sobre los contextos nacionales. Estos incidentes están, por supuesto, fuera del control de los agentes que componen un determinado sector donde, como consecuencia, se crea o destruye una ventaja competitiva producto de la influencia del shock sobre los determinantes que componen el diamante nacional. Dependiendo de las características del diamante, el mismo evento podrá en algunas naciones dar lugar al nacimiento de ventajas competitivas, mientras que en otras no produzca efecto alguno o hasta limite las ya existentes.

3.4 La formación de un sistema

Como se adelantó antes de presentar las características de los determinantes del diamante, lo que establece la existencia de una ventaja competitiva sostenible es la interacción de estos componentes,

generando un *sistema* dinámico en el que cada determinante influye sobre el resto. La ventaja competitiva deriva de la singularidad del sistema, y mientras más complejas sean las relaciones auto-reforzantes, menor probabilidad habrá de que se replique en otra nación.

A pesar de que un determinante tenga efectos sobre todos los demás, Porter considera que hay algunas relaciones específicas entre determinantes que son más significativas que otras. Una de ellas es la fuerte influencia que ejerce la rivalidad doméstica sobre las condiciones de los factores. La presencia de empresas líderes que compiten fuertemente por aumentar sus cuotas de mercado lleva a que se realicen fuertes inversiones en especialización de la mano de obra, a que haya mayores incentivos para propiciar mejoras en la infraestructura o para realizar acuerdos con las instituciones educativas. Del mismo modo, la población buscará adquirir las cualificaciones necesarias para insertarse en estos sectores, especialmente si son sectores que gocen de prestigio nacional y atención del gobierno.

La existencia de sectores conexos y de apoyo que formen agrupamientos tiene una importante influencia sobre la creación de factores, sobre todo cuando estos son transferibles entre sectores. Con inversiones conjuntas se puede proveer a diversos sectores, lo que genera incentivos para los gobiernos que, a través de proyectos de infraestructura, coordinación entre las instituciones educativas y entes oficiales, estimularán la generación de factores.

Es posible realizar, y Porter lo hace, una descripción más detallada de cada una de las formas en que un determinante influye sobre el resto y a su vez la manera en que el resto influye sobre este, pero los ejemplos presentados parecen ser suficientes para entender el carácter sistémico del diamante. Las ventajas competitivas de las naciones se originan a causa del sistema que agrupa a los determinantes del diamante y sus interacciones, aunque muchas veces sea uno o dos determinantes los principales impulsores de la ventaja competitiva. Es importante aclarar que un sistema que propicie y sostenga una ventaja competitiva en un determinado sector puede implicar al mismo tiempo que otros sectores fracasen totalmente. Las compañías podrán beneficiarse de la ventaja competitiva existente gracias a un determinante particular, pero para que la misma sea sostenible será necesario que existan condiciones adicionales que la potencien, caso contrario es altamente probable que la fuente de ventaja se agote. Se puede tener claras ventajas en la dotación de recursos naturales frente a muchas naciones, lo que podrá proveer una gran facilidad a las empresas locales para alcanzar influencia internacional en una primera etapa, pero si estas se dedican exclusivamente a actividades extractivas, si la infraestructura nacional no mejora, si no se generan industrias alternativas, si no existe un ambiente que propicie la innovación y la mano de obra se mantiene poco calificada, las empresas de la nación pronto serán alcanzadas y hasta quedarán rezagadas frente a sus rivales internacionales. Las condiciones nacionales que sean provechosas para la generación de ventajas dinámicas serán siempre preferibles a la simple existencia de ventajas estáticas.

Del estudio empírico del trabajo de Porter, se desprenden las conclusiones de que “la naturaleza sistémica del diamante propicia el agrupamiento de los sectores competitivos de una nación” y también que “normalmente los sectores de más éxito de una nación suelen estar vinculados mediante relaciones

verticales (comprador/proveedor) u horizontales” (Porter, 1991). En todas las naciones avanzadas estudiadas existe la presencia de fuertes agrupamientos, Porter considera que sectores competitivos favorecen el nacimiento de otros sectores competitivos cuando los atributos nacionales propician los intercambios entre sectores conexos.

La contracara del carácter sistémico de la existencia de ventajas competitivas es que las mismas interconexiones entre los determinantes del diamante y sus particularidades pueden ser responsables de la destrucción de la ventaja competitiva. Cuando empiezan a flaquear algunos sectores de un agrupamiento, suele producirse un efecto contagio al resto, especialmente cuando los sectores afectados inicialmente son los de mayor importancia en el mercado internacional. Al perder ventaja un sector, comienza a dejar de utilizar recursos, lo que puede producir un descenso en su coste, y el mismo ser aprovechado por otros sectores para incorporar recursos, pero con una menor productividad. En la medida en que no se generen capacidades para crear ventaja competitiva en otros sectores, la economía nacional puede entrar en una espiral de pérdida sostenida de posición en los mercados mundiales que será cada vez más difícil de revertir.

3.5 El rol del Estado

A lo largo de la obra, Porter (1991) siempre relativiza la influencia real que puede tener la administración pública (él utiliza el término ‘Gobierno’) en la ventaja competitiva de las naciones. Basado en el estudio de las diez naciones industrializadas que analiza, arriba a la conclusión de que nunca el Estado fue el principal actor en la determinación de las ventajas competitivas, sin embargo, en el capítulo en que trata particularmente la política gubernamental pareciera reconocer que la capacidad del Estado de influir en la creación y el sostenimiento de las ventajas competitivas, mediante su injerencia en los determinantes del diamante, no es para nada despreciable.

El objetivo de los gobiernos, al frente del Estado, debe ser siempre tratar de desplegar los recursos del país, buscando lograr estables aumentos de su productividad en el largo plazo. Velar por alcanzar exportaciones netas positivas en todos los sectores es un esfuerzo inútil, y por consiguiente nunca debe buscarse un equilibrio del comercio exterior en su totalidad. Tener esto como objetivo de política económica puede hacer caer a los gobiernos en ‘soluciones’ temporales como permitir devaluaciones del tipo de cambio, que solo benefician en el corto plazo a algunos sectores exportadores y que terminan generando que la ventaja nacional sea simplemente vender esos productos a un menor precio. Porter remarca que la ventaja competitiva de los sectores de los países que estudió nunca se creó en períodos de tiempo menores a una década, pero como los tiempos de la política son mucho más acotados, la política económica suele ocuparse de lograr equilibrios en el corto plazo, suavizando los ciclos económicos de tres a cuatro años de duración.

Porter es muy claro al señalar lo que considera un error muy común por parte de los encargados de llevar adelante la política económica de una nación, este es pensar que siguiendo al pie de la letra

modelos exitosos de otras naciones, tratando de emular a aquellos países que alcanzaron presencia internacional en sectores, se podrán arribar a los mismos resultados. Contrario a esto, Porter considera que es fundamental realizar una caracterización particular del entorno nacional, de manera seria y exhaustiva, para diseñar las herramientas que utilizarán los distintos niveles de administración estatal con el objetivo de reforzar los elementos beneficiosos del diamante nacional. Y para ello, es menester comprender de qué maneras la administración estatal puede influir sobre los determinantes del diamante.

3.5.1 Influencia sobre las condiciones de los factores

Quizás el aspecto donde más capacidad de injerencia tiene el Gobierno es en la creación de factores porque posee un amplio espectro de herramientas a su disposición para hacerlo.

El estudio de Porter revela que las naciones líderes estudiadas muestran, todas, una marcada dedicación a la mejora de la *formación y educación* de la mano de obra. En ellas, el presupuesto público destinado al sistema educativo en su totalidad siempre es elevado, incluso en los casos en que gran parte de la oferta educativa es provista por el sector privado. Aun siendo la eficacia del sistema educativo una resultante del nivel de gasto destinado al mismo, hay otros factores que son importantes. El Estado suele ser quien determina los estándares mínimos de formación que deben ser alcanzados en los distintos niveles educativos. El nivel de rigurosidad debe ser alto, pero sin desatender la necesidad de garantizar la posibilidad de educación a la totalidad de la población. El prestigio nacional que se le da a la docencia es un factor determinante y la forma más simple de enaltecer la profesión es que este bien remunerada.⁸ Porter sostiene que más allá de las universidades es necesario el fomento de instituciones de educación superior (terciarios), que permitan a grandes sectores de la población acceder a formación especializada, técnica, separándola de la formación académica y orientada a la investigación que proveen las universidades.

El Estado es un actor importante en el estímulo de la investigación en *ciencia y tecnología*, si tal tarea es dejada únicamente en manos de las empresas, la nación no se beneficiará en su conjunto de los avances alcanzados. El Estado tiene la posibilidad de orientar la política de innovación hacia los sectores que considera que presenten mayor posibilidad de volverse competitivos internacionalmente. Porter considera más beneficioso enfatizar los esfuerzos hacia las áreas de investigación de las universidades, antes que a la creación de organismos gubernamentales de investigación, esto es porque considera las universidades como ámbitos de mayor heterogeneidad, frente a la especificidad de los entes de investigación gubernamentales que suelen dedicarse a actividades no comerciales. Como Porter siempre considera que la ventaja competitiva está sostenida por las empresas, siempre vela por el

⁸ Porter da el ejemplo de Corea y Japón, donde la docencia en los niveles iniciales es de las profesiones más respetadas de la nación.

fomento estatal que tenga aplicaciones comerciales, y por la generación de vínculos entre las instituciones de investigación y la industria.⁹

Para Porter, la *infraestructura* de una nación rara vez es una fuente de ventaja competitiva, pero la falta de modernización de una infraestructura que resulta insuficiente para las necesidades de la industria nacional es siempre una desventaja. En la mayoría de las naciones, el Estado cumple el rol de la provisión de la infraestructura necesaria para el desenvolvimiento de las empresas: la construcción de un sistema de caminos eficiente, autopistas, redes ferroviarias, puertos, aeropuertos y la provisión de redes de telecomunicaciones. No solo es necesario una articulación nacional de la infraestructura general que necesitan todos los sectores, sino también, al generarse agrupamientos sectoriales en regiones determinadas, la participación de las administraciones estatales locales es requerida para la provisión de la infraestructura específica de las empresas que componen los sectores del agrupamiento. Asimismo, el Estado tiene a su cargo la generación del hábitat en que viven sus ciudadanos; la organización de las ciudades, la provisión de oferta cultural y de actividades recreativas son algunas de las áreas mediante las cuales se genera un ambiente atractivo y apacible que atraiga individuos y, sobre todo, que los retenga.

El Estado tiene la posibilidad de influir en la facilidad de acceso al financiamiento para la adquisición de *capital* de diversas maneras, muchos países tienen programas para simplificar el nacimiento de nuevas empresas, otorgando exenciones impositivas, subvenciones directas e indirectas, tasas de financiamiento preferenciales o programas de asesoramiento subsidiado. Asimismo, los Estados son normalmente los únicos actores de la economía que poseen los recursos necesarios para garantizar el acceso a *información* y datos de calidad a los agentes. Los institutos de estadísticas nacionales y sectoriales realizan estudios de mercados, sectores, tecnología, oportunidades y competencia que representan una fuente fundamental de información para las empresas.

Finalmente, Porter no desconoce las principales herramientas del Estado, como son las políticas macroeconómicas, las cuales tienen un efecto sobre la totalidad de los sectores, afectando positivamente a unos y negativamente a otros. Porter avisa de los peligros de la utilización de muchas de ellas cuando los objetivos que se persiguen son de muy corto plazo. El Estado puede intervenir en los mercados de provisión de servicios, en los procesos de negociación colectiva de los sindicatos con las empresas, en los costes de energía, en el valor de la moneda y en el mercado laboral.

3.5.2 Influencia sobre las condiciones de demanda

El Estado es el principal motor de la demanda de gran cantidad de bienes y servicios de diversos sectores y como tal, tiene la posibilidad de convertirse en fuente de ventaja competitiva pero también

⁹ Resulta muy interesante el estudio realizado por la economista italo-americana Mariana Mazzucato, en su libro *El Estado Emprendedor* (2011), donde argumenta que, contrario a la noción establecida de que el sector privado es dinámico e innovador, gran parte de los principales avances tecnológicos han sido posibles gracias a la inversión pública. Su planteo se basa en que el Estado resulta un agente con mucha más predisposición a realizar inversiones riesgosas que la que poseen las empresas privadas ya establecidas.

puede ser la razón por la cual la innovación en muchos sectores se estanca, sobre todo cuando a causa del *aprovechamiento oficial*, muchas empresas tienen su demanda garantizada. Por el contrario, la demanda estatal será beneficiosa cuando opere como demanda anticipada de sectores incipientes, cuando al establecer requerimientos y estándares de calidad altos se alecciona a la oferta y la obliga a mejorar sus productos y servicios, y también en el caso de las licitaciones del sector público que generan una competencia directa entre proveedores que pujarán por quedarse con los proyectos.

Además de su influencia como adquirente de bienes, el Estado es el encargado de crear y renovar el marco normativo en el que se desenvuelven todos los actores de la economía. Las normas de calidad y seguridad suelen estar reglamentadas y supervisadas por entes gubernamentales, cuando estos estándares locales cumplen los requerimientos mínimos de los mercados internacionales, las empresas de la nación cuentan con una clara ventaja al estar ya preparadas para competir en los mismos términos que sus pares extranjeros. En el aspecto normativo, las leyes de defensa de la competencia y la existencia de un ente estatal que las lleve adelante con capacidad de intervención real son muy provechosas para la generación de ventajas competitivas derivadas de la innovación y el cambio tecnológico. Las empresas establecidas y con altas cuotas de mercado siempre son las que poseen mayores dificultades para renovar sus procesos productivos, la innovación suele ser llevada adelante por los nuevos actores que intentan acaparar cuotas de mercado mediante procesos más eficientes, por esta razón es provechoso que los sectores no presenten barreras a la entrada para nuevas empresas y que leyes estrictas de defensa de la competencia limiten la generación de monopolios.

Incluso en el caso en que el Estado no actúe directamente como adquirente de bienes, tiene capacidad de estimular la demanda temprana mediante "*concesión de incentivos a los compradores*", por ejemplo, al realizar campañas de concientización o prevención que deriven en el uso de determinados productos. Al tener en cuenta esta capacidad indirecta, queda claro que muchos organismos estatales que no se identifiquen a priori con la política de competitividad que puede llevar adelante un gobierno pueden tener, a través de sus actividades, una importante influencia en la generación de ventajas competitivas en algunos sectores.

3.5.3 Influencia sobre los sectores conexos y de apoyo

Si bien Porter considera que los agrupamientos suelen tener su nacimiento de forma 'natural', es decir sin la participación del sector público (para Porter lo natural es el mercado operando de forma libre, lo que dejaría al sector público como el principal referente de lo anti-natural), admite que muchas veces la intervención estatal es la que permite su consolidación. Como ya se ha visto, el Estado puede generar condiciones para que los agrupamientos se nutran de mano de obra especializada, para que tengan información precisa y la infraestructura necesaria para su desenvolvimiento. Del mismo modo, puede generar los incentivos para establecer áreas geográficas delimitadas, en las que las empresas de un mismo sector interactúen con las firmas de sectores conexos. A pesar de esto, Porter advierte de los magros resultados que se obtienen cuando se fomenta una excesiva diversidad de sectores al crear *zonas*

industriales. Según sus estudios parece dar mejores resultados cuando se da prioridad a las administraciones locales, no nacionales, en la determinación de políticas destinadas a establecer agrupamientos. En muchas ocasiones, terminan fracasando iniciativas de las administraciones centrales que tienen el objetivo de revitalizar áreas geográficas deprimidas, mediante el establecimiento de polos industriales, al no existir ventajas particulares para las empresas de un sector que les permitan sacar provecho de esa ubicación particular.

3.5.4 Influencia sobre la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas

Muchas de las herramientas que tiene el Estado para influir sobre los determinantes anteriores no tienen un efecto único sobre ese aspecto particular del diamante. Es evidente que en mayor o menor medida cada intervención estatal afecta a todos los componentes del diamante nacional. Por esta razón, en el tratamiento de Porter se amplía la influencia de algunos métodos ya mencionados, incluyendo en su alcance a la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Para Porter, la ventaja competitiva nacional se reforzará cuando los gobiernos impulsen políticas que tengan una perspectiva internacional preocupada por las exportaciones que lleve a las empresas a tener metas de inserción en el comercio internacional. Porter no considera que exista un carácter antagónico entre los intereses de la nación y los de las empresas nacionales con perspectiva internacional, siempre y cuando el diamante “goce de buena salud”, es decir que, entre otras cosas, tenga la capacidad de generar los factores necesarios, haya empresas proveedoras competitivas, y en el caso de existir aprovisionamiento en el extranjero, que este sea de los insumos menos avanzados.

Nuevamente toda medida en favor de mejorar la competencia interior generará mayor rivalidad interior, potenciando la innovación. Porter considera que las empresas que no se vean en la necesidad de competir internamente poseerán menos herramientas para hacerlo en los mercados internacionales, entonces llama la atención respecto de los llamados “campeones nacionales”. Muchas veces hay empresas de la nación que acaparan grandes porciones del mercado interno, y a consecuencia de la importancia que pasan a tener en la economía nacional y el poder que ejercen, el Estado empieza a dar concesiones que dinamitan aún más la rivalidad interior. Es deseable entonces una política que limite las fusiones, la colusión empresarial y la generación de grandes monopolios.

La política comercial es el ámbito en el que el gobierno puede influir directamente sobre la rivalidad que enfrentan las empresas nacionales. Las restricciones a la importación, el establecimiento de cuotas, trabas burocráticas, aranceles aduaneros, sanciones al dumping y demás herramientas de intervención en la entrada de productos extranjeros son ejemplos de cómo la administración nacional puede afectar la competencia que enfrentarán las empresas locales.

Como buen liberal, Porter tiene una tendencia a manifestarse en favor de la desregulación de los mercados internacionales, sin embargo, hay que resaltar que en la mayor parte de su obra se ocupa del tratamiento de economías centrales y desarrolladas. Su visión cambia sustancialmente cuando analiza la

situación de los países periféricos, particularmente se muestra reticente a aceptar la existencia de efectos positivos netos de permitir la entrada a los mismos de las grandes empresas multinacionales.

“Las multinacionales extranjeras ofrecen algunos atractivos obvios. Pueden generar rápidamente puestos de trabajo, traer recursos técnicos que serán bienvenidos, capacitar a los trabajadores locales y evitar la necesidad de arriesgar el escaso capital local. (...) Sin embargo, no se puede pretender que sean el único motor para la creación de ventaja nacional en sectores avanzados. (...) Las multinacionales rara vez tienen interés en hacer de un país en vías de desarrollo la sede de un centro importante de producción de elementos avanzados o de realización de I+D esencial. Una estrategia de desarrollo basada exclusivamente en las multinacionales extranjeras puede condenar a la economía de un país a la eterna permanencia en la etapa impulsada por los factores” (Porter, 1991)

Porter en su obra ubica a las naciones según su grado de desarrollo como pertenecientes a una de cuatro etapas. La *etapa impulsada por los factores* es aquella donde las naciones basan su ventaja competitiva en sectores extractivos de recursos naturales, en su mano de obra barata o en los que se benefician de la ubicación geográfica.¹⁰ La gran tarea de estas naciones implica no estancarse en esta etapa porque la dependencia en estos sectores genera que la economía local sea vulnerable a las oscilaciones del tipo de cambio, a los términos de intercambio y a las medidas proteccionistas de los países centrales.

3.6 Crítica desde la periferia

El modelo del Diamante de Porter no está exento de críticas. Son varios los autores que encontraron falencias en el razonamiento que, entienden, opera detrás. Siguiendo el compendio realizado por Cho & Moon (2013), a continuación, se centrará el análisis en tres modelos que intentan modificar el Diamante de Porter, manteniendo su estructura teórica básica, pero tratando de extender y generalizar su alcance.

4 EXTENSIONES DEL DIAMANTE

Se podrá observar que las críticas que se presentarán parten de la existencia de una dicotomía centro-periferia que será el núcleo de la teoría estructuralista a tratarse en el apartado correspondiente. Como se verá inmediatamente a continuación, serán investigadores nacidos en países periféricos quienes encuentran dificultades al tratar de aplicar a la realidad de sus naciones de origen, un modelo teórico proveniente del polo académico de los países centrales.

¹⁰ El resto de las etapas por las que pasa una nación en su proceso de desarrollo son: la etapa impulsada por la inversión, la etapa impulsada por la innovación y finalmente la etapa impulsada por la riqueza.

4.1 Doble Diamante Generalizado

Una de las primeras críticas al modelo de Porter es la realizada por Rugman (1991), quien centra el foco en las implicancias de la aplicación del modelo del diamante al caso de Canadá, la cual se encuentra entre las 10 naciones líderes estudiadas por Porter. Rugman considera que analizar los determinantes del diamante nacional de un país puede ser suficiente para explicar la existencia de ventajas competitivas, pero solo al referirse a países desarrollados que posean un gran mercado interno. En el caso de economías como la canadiense, que en 1991 representaba la décima parte de la estadounidense (hoy es aún menos), y cuyas empresas industriales multinacionales realizaban entonces el 70% de sus ventas en Estados Unidos, los determinantes del diamante doméstico eran mucho menos importantes a la hora de analizar las ventajas competitivas de la nación que los determinantes del diamante de su socio comercial más importante, Estados Unidos, en el caso de Canadá.

Rugman considera que la mayor parte de las naciones presentan una situación similar a la de Canadá, incluso aquellas que no poseen como país limítrofe a una de las principales economías del mundo. Por esta razón, considera que el modelo del diamante de Porter, basado únicamente en determinantes domésticos, no es útil para explicar la existencia de ventajas competitivas en naciones pequeñas que se encuentran en etapas iniciales de desarrollo. Adicionalmente, Rugman cuestiona la poca relevancia que el tratamiento de Porter da a la *inversión extranjera directa*, otorgando importancia únicamente a la inversión que realizan en el extranjero las empresas canadienses, y, en consecuencia, desmereciendo la influencia de la inversión extranjera directa realizada en el territorio nacional por parte de empresas extranjeras. Por estas razones, en un trabajo posterior (Rugman & D'Cruz, 1993) se propone para el caso de Canadá un modelo de doble diamante que incluya un análisis de los determinantes canadienses y estadounidenses en conjunto, es decir un diamante norteamericano.

Años después se realizará la generalización del modelo del doble diamante (Moon, Rugman, & Verbeke, 1995) que plantea que para explicar la existencia de ventajas competitivas en un país es necesario un análisis de los determinantes del diamante nacional y los determinantes del diamante internacional al que se enfrenta, el cual en muchos casos puede estar explicado por el diamante de su principal socio comercial.

Para los autores, Porter presenta un sesgo nacionalista al fundamentar todo su análisis en los determinantes locales, cuando lo que realmente sucede es que muchas veces el contexto internacional al que se enfrenta una nación puede potenciar o disminuir la situación privilegiada nacional de sus determinantes. Es importante señalar la definición de competitividad nacional que proponen:

“En este trabajo definimos competitividad nacional como la capacidad de las firmas que realizan actividades de valor agregado enmarcadas en una industria específica en un país determinado para sostener este valor agregado a lo largo de extensos periodos de tiempo, a pesar de la competencia internacional.” (Moon, Rugman, & Verbeke, 1995)

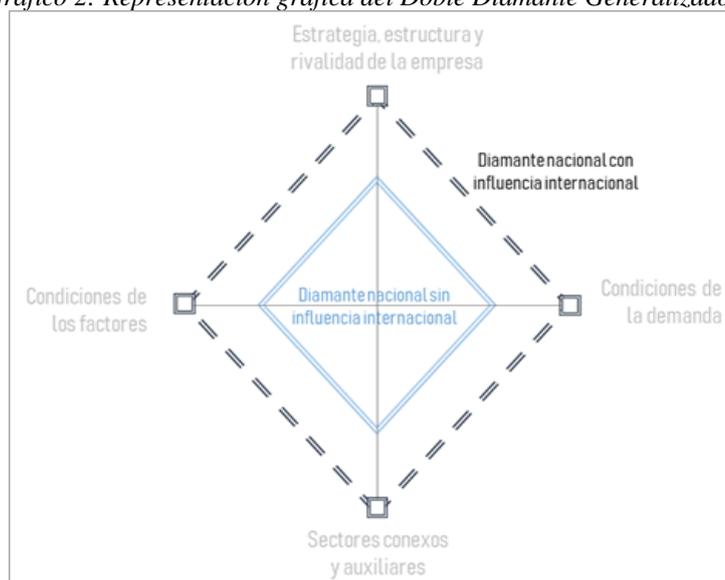
Resaltan que ese valor agregado sostenible en un determinado país puede provenir tanto de empresas de propiedad doméstica como de propiedad extranjera; esta sustentabilidad puede requerir tener una estructura de agregación de valor que esté distribuida a lo largo de varios países que aproveche las ventajas particulares de cada uno.

Otras falencias que ven al enfoque “doméstico” para explicar la competitividad nacional son que se pierde de vista que hay muchas industrias cuyo mercado está globalizado, por lo que las empresas de países con economías pequeñas prescinden de ocuparse en una primera instancia de los mercados internos y directamente ponen su foco en el mercado internacional. Porter también considera la existencia de empresas proveedoras establecidas en el país como fuerza impulsora del proceso de innovación, y pierde de vista que en un contexto de cadenas de valor globalizadas, las empresas también se benefician de operar con proveedores de otros países que provienen de contextos diferentes. Porter considera beneficiosa para la determinación de ventajas competitivas de una industria determinada, la existencia de fuertes rivales domésticos; sin embargo, Moon et al (1995) remarcan que excesiva competencia, sobre todo en etapas iniciales de desarrollo de una industria, pueden dinamitar las fuentes de ventaja competitiva. Particularmente critican la conclusión infundada que Porter saca respecto a la generación de industrias competitivas en Corea, quien atribuye el éxito a la fuerte competencia interior, mientras que Moon et al (1995) remarcan que el gobierno coreano reguló la competencia en industrias claves (acero, químicas), otorgando beneficios a pocas empresas para aprovechar los beneficios de economías de escala.

Esto se relaciona directamente con la crítica que realizan a la posición que da Porter al gobierno de una nación en la determinación de ventaja competitiva. En Moon et al (1995) se plantea que las empresas guían su accionar tras las motivaciones de conseguir mayores cuotas de mercado, mejorando su productividad y tratando de obtener mayores tasas de ganancia, les importa poco y nada la generación de ventajas competitivas por parte de una nación. El único actor que persigue este objetivo es el gobierno y lo realiza mediante el control del Estado, por esta razón, debe ocupar un rol central en cualquier modelo de competitividad nacional.

En conclusión, el modelo que proponen consiste en dos diamantes a los que se enfrenta una nación: el diamante conformado por los determinantes domésticos, y un diamante conformado por los determinantes del contexto internacional. De la interacción entre ambos, se podrá inferir el diamante que efectivamente determina la existencia y posibilidad de generación de ventaja competitiva en una nación.

Gráfico 2: Representación gráfica del Doble Diamante Generalizado



Fuente: Moon, Rugman & Verbeke (1995)

En un trabajo posterior Moon, Rugman & Verbeke (1998) ponen a prueba el modelo del doble diamante comprando la competitividad internacional de Corea y de Singapur, para ello evalúan el estado de los determinantes de los diamantes domésticos e internacionales a los que ambas naciones se enfrentan. Siguiendo con la lógica del modelo, consideran variables independientes a proxys de competitividad, que serán explicadas por variables proxys de cada uno de los determinantes, tanto nacionales como internacionales. A continuación, se resumen algunos ejemplos de las variables que podrían utilizarse.

Gráfico 3: Variables independientes sugeridas por Moon, Rugman y Verbeke

Determinante	Aspecto	Contexto Doméstico	Contexto Internacional
Condiciones de los Factores	Factores Básicos	Salarios en la industria	Inversión Extranjera Directa de salida
	Factores Avanzados	Cantidad de científicos y técnicos cada 1000 personas	Inversión Extranjera Directa de entrada
Condiciones de Demanda	Tamaño	Crecimiento anual promedio	Dependencia de Exportaciones (% PBI)
	Sofisticación	Índices de educación	Diversificación de Exportaciones (% de exportaciones sin primeros 3 productos principales)
Sectores conexos y de apoyo	Transporte	Cantidad de km de rutas pavimentadas por cada millón de habitantes	Indicadores de sistema de transporte aéreo
	Comunicaciones	Cantidad de teléfonos cada 100 personas	Salida de tráfico de datos de telex en minutos per cápita
Estrategia, estructura y rivalidad de la firma	Rivalidad	Tratamiento hacia empresas extranjeras	Nivel de apertura a productos extranjeros

Fuente: (Moon, Rugman, & Verbeke, 1998)

Si bien, acotada y en algunos casos muy desactualizada a las nuevas tecnologías, la lista da una idea del tipo de variables que se pueden utilizar para testear empíricamente el modelo del doble diamante.

En el trabajo de Moon et al (1998), las conclusiones que derivan del estudio de estas variables para las economías de Singapur y Corea son que a pesar de que Corea poseía un diamante doméstico más fuerte que el de Singapur, al enfrentarlas al contexto internacional, el diamante resultante de Singapur poseía mejores indicadores que el diamante resultante de Corea, determinando entonces que la economía de Singapur era más competitiva que la de Corea.

4.2 Modelo de los Nueve Factores

En línea con las críticas al modelo de Porter presentadas en el apartado anterior, el economista coreano Dong-Sung Cho (1994), entiende que el modelo del diamante puede ser aplicado para economías avanzadas pero fracasa cuando se lo quiere utilizar para explicar la competitividad de naciones en etapas iniciales de desarrollo. Cho entiende que estas naciones crean ventajas competitivas aun cuando poseen los cuatro determinantes en estadios muy rudimentarios.

Cho consideró que las definiciones hasta el momento presentadas de lo que es la competitividad de una nación eran demasiado acotadas al cubrir solo una parte de los factores que son fuente de ventajas competitivas; en consecuencia, propone la siguiente definición:

“La competitividad internacional de la industria de una nación puede ser definida por su posesión de una posición de mercado superior a través de altas rentabilidades y un crecimiento constante al ser comparada con sus competidoras. Un país no puede poseer competitividad internacional simplemente por poseer una o dos industrias exitosas. (...) Una nación necesita tener una multitud de industrias con fuerte competitividad. Tampoco puede una nación ser considerada como competitiva internacionalmente si sus industrias son fuertes a causa de factores externos. Una nación necesita de fuentes de competitividad que puedan ser aplicadas a numerosas industrias. Será internacionalmente competitiva cuando posea industrias con ventajas competitivas derivadas de fuentes domésticas comunes.” (Cho, 1994)

Bajo la premisa de que el motor del crecimiento económico de Corea fue su abundante y diverso grupo de recursos humanos, con altos niveles de educación, motivación y dedicación, Cho entiende que es necesario plasmar un modelo que no subestime el importante rol de los recursos humanos en la generación de ventajas competitivas. Es así que plantea el Modelo de Nueve Factores, que se diferencia del modelo del diamante porque divide los recursos en dos grandes categorías, los recursos naturales que serán considerados dentro del factor “Dotación de Recursos” y los recursos humanos a los que clasificará en cuatro categorías y a los cuales dará una importancia mucho mayor.

El modelo de los nueve factores plantea dos grandes grupos de factores que influyen en la capacidad de una nación en la generación de ventajas competitivas: los factores físicos y los factores humanos. Entre los *factores físicos* se encuentran los siguientes:

1 Dotación de recursos: Aquí se incluyen todos los recursos naturales que la nación posee por su estructura geográfica, como los recursos minerales, forestales, pluviales, hidrocarburíferos, agrícolas y también los factores ambientales, clima, ubicación geográfica.

2 Ambiente de negocios: El entorno nacional del ambiente de negocios comprende toda la infraestructura física del país necesaria para que se produzca el desenvolvimiento de las industrias, es decir, rutas y autopistas, puertos, aeropuertos, redes de telecomunicaciones, energía. También entran en esta categoría las condiciones intangibles de la economía, como el sistema de acceso al crédito, el entorno competitivo, los mecanismos de mercado. A nivel industria, el ambiente de negocios se ve determinado por el tamaño del mercado, la cantidad de competidores, las herramientas de diferenciación de productos, barreras a la entrada, usos de poder de mercado.

3 Industrias relacionadas y de soporte: En lo que refiere a industrias relacionadas se comprende todo el trazado de industrias enlazadas vertical y horizontalmente, mientras que las industrias de soporte incluyen la existencia de industrias financieras, de seguros, de información, de transporte, etc.

4 Demanda doméstica: Se entiende por factor demanda doméstica, al tamaño y las características del mercado nacional; al igual que Porter, Cho entiende que la competitividad nacional se ve beneficiada en la medida en que los consumidores locales muestren altos niveles de exigencia que impongan a las industrias la necesidad de constante innovación.

Con el segundo grupo de factores, Cho intenta poner en igual nivel de importancia a los distintos colectivos sociales que interactúan en el entorno nacional. Los denomina *factores humanos*, y considera que son estos quienes aprovechan los factores físicos pudiendo mejorar o empeorar las potenciales ventajas competitivas que derivan de ellos. Los divide en:

5 Trabajadores: la gran mayoría de las personas que componen la población de una nación, son quienes agregan valor, normalmente se utiliza el nivel de salarios para caracterizar la fuerza laboral de una nación, pero también tienen que tenerse en cuenta características como diversidad de capacidades, niveles de educación, capacitación, ética laboral, nivel de organización sindical.

6 Políticos y Burócratas: son los encargados de llevar adelante las políticas económicas y sociales de los Estados, hay diversos aspectos que pueden observarse para medir su nivel de influencia sobre la competitividad nacional, como la financiación empresarial de las campañas políticas o los índices de corrupción.

7 Emprendedores: compuesto por quienes llevan adelante la creación de nuevas empresas o quienes se aventuran en nuevos negocios con las ya establecidas. Cho los considera fundamentales en las etapas iniciales del desarrollo económico de una nación.

8 Ejecutivos e Ingenieros¹¹: Los ejecutivos son quienes efectivamente toman la decisiones de producción de las empresas, en la búsqueda de la reducción de costos logran en conjunto con las innovaciones tecnológicas impulsadas por los Ingenieros, lograr mayores niveles de eficiencia.

Finalmente, al igual que Porter, los eventos casuales componen un determinante de la competitividad nacional, siendo estos el noveno y último factor:

9 Eventos casuales: aquí se incluyen todos los shocks externos impredecibles que influyen sobre las ventajas competitivas de una nación como las fluctuaciones de los precios internacionales del petróleo, cambios en la política monetaria de las naciones líderes que repercute en los tipos de cambio, guerras, sequías u otras catástrofes naturales.

Cho plantea que existe un ciclo de competitividad nacional por el que transitan las naciones, compuesto por distintas etapas de desarrollo económico. En cada una de estas etapas, algunos de los nueve factores tendrán mayor injerencia en la generación de ventajas competitivas. Las naciones subdesarrolladas dependen fuertemente de su dotación de recursos y de la fuerza laboral. Cuando empiezan a desarrollarse, importan tecnología, los mercados financieros empiezan a consolidarse y los políticos y burócratas empiezan a jugar un rol más importante al destinar el aparato del Estado a la ayuda de las industrias con perspectivas de crecimiento. En una siguiente etapa los emprendedores empiezan a diversificar las industrias establecidas, se empiezan a formar encadenamientos verticales y horizontales y se acude a fuentes de financiamiento e insumos fuera de la nación. Finalmente se alcanza una última etapa donde las industrias establecidas tienen relevancia internacional y se depende del activo rol de los ejecutivos e ingenieros en el proceso de innovación y desarrollo.

Las naciones, a su vez, están compuestas por industrias que se ubican en distintos sectores: primarios, secundario y terciario. Los sectores tienen distinta preponderancia en las distintas etapas de desarrollo y por eso es importante analizar también los ciclos de nacimiento y evolución de las principales industrias competitivas de una nación ya que la influencia de los nueve factores es directa. Cho estudia cuatro de las principales industrias coreanas que hasta ese momento habían poseído, poseían o se esperaba que poseyeran competitividad internacional: la industria de los semiconductores, la industria automotriz, la industria del acero y la industria textil. Concluye que Corea se encuentra (al momento de su análisis) en una etapa de semi-desarrollo en proceso de alcanzar la etapa final de economía desarrollada, pero experimenta serias dificultades con fuertes deterioros en el ritmo de crecimiento, constantes déficits de balanza comercial y salarios reales crecientes. Hasta entonces dependía de su fuerza laboral, y de la injerencia de sus políticos y burócratas, pero no lograba incentivar la participación activa de sus emprendedores, ejecutivos e ingenieros. La fuerte protección de determinadas industrias impedía el desarrollo de nuevos negocios, frenando la innovación y atentando contra el cambio tecnológico.

¹¹ Cho los llama *Professional managers and Engineers* cuya traducción literal sería Gerentes profesionales e Ingenieros, pero se consideró que la palabra Ejecutivos capta mejor la esencia de lo que quiere expresar el autor.

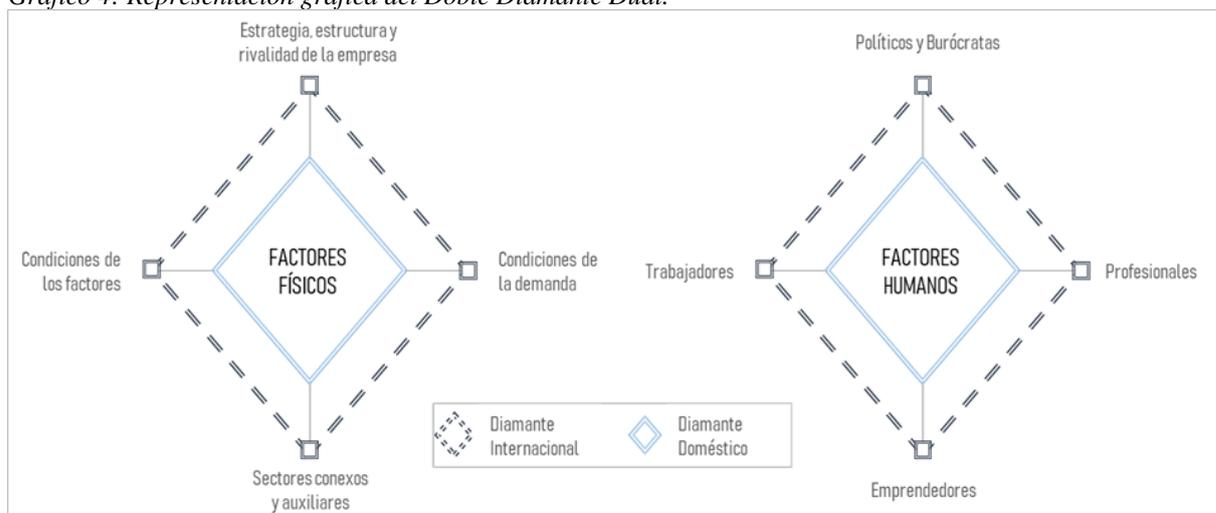
Mucho más cauto que Porter, Cho finaliza su trabajo señalando que el modelo de los nueve factores solo ha encontrado una constatación empírica en la economía coreana y advierte que serán necesarias futuras aplicaciones del modelo a otras naciones.

4.2 Doble Diamante Dual

Años después de la presentación de los modelos del doble diamante y de los nueve factores, sus autores, Moon y Cho, convergen en un trabajo conjunto (Cho, Moon, & Kim, 2009) en el que intentan solidificar la idea motora de todas sus críticas: a la hora de analizar la competitividad nacional de una nación, un único modelo no es aplicable a todas las naciones.

Al modelo del Diamante de Porter lo caracterizan como un enfoque puramente doméstico y centrado principalmente en los factores físicos de la competitividad, relegando a un segundo plano la importancia de los factores humanos. Estas dos falencias son resueltas de forma separada por los modelos del Doble Diamante Generalizado y el modelo de los Nueve Factores. El primero tratando de extender el abordaje de la competitividad nacional mediante la inclusión del entorno internacional que enfrenta, y el segundo dando más peso a la influencia de los factores humanos domésticos. Sin embargo, los factores humanos internacionales son dejados fuera, lo cual sub-representa las fuentes de ventaja competitiva en un mundo cada vez más globalizado e interconectado y donde las empresas multinacionales establecen centros de servicios y subsidiarias fuera de la nación en la que tienen radicada su sede central, con el objetivo de maximizar la eficiencia de los factores humanos. En consecuencia, entienden necesario la integración de ambos modelos en uno que cubra cuatro dimensiones: los factores físicos domésticos, los factores humanos domésticos, los factores físicos internacionales y los factores humanos internacionales.

Gráfico 4: Representación gráfica del Doble Diamante Dual.



Fuente: (Cho, Moon, & Kim, 2009)

El Modelo del Doble Diamante Dual, utiliza la separación entre factores físicos y factores humanos hecha por el modelo de Nueve Factores y plantea la competitividad doméstica de una nación basada en dos diamantes formados por cada uno de los cuatro factores de cada categoría, estos diamantes deben complementarse con el estado de los mismos factores del entorno internacional que enfrente la nación.

El objetivo de la utilización de este modelo es tratar de cubrir todas las posibles fuentes de ventaja competitiva que posee una nación, sin embargo, los autores consideran que todos los modelos analizados tienen utilidad, ya que ponderan distintos aspectos.

Utilizando datos provenientes del Estudio de Competitividad Nacional del *Institute for Industrial Policy Studies*, el cual recolecta 275 variables económicas y sociales de 66 países, clasifican a estos países en 4 grupos, utilizando dos criterios separadores: nivel de conectividad internacional (alta o baja) y dependencia de factores humanos (alta o baja). De este modo, comparan los resultados de medir el nivel de competitividad nacional utilizando los distintos modelos, para cada grupo de países testeando por separado las siguientes hipótesis nulas:

H1: El modelo del Doble Diamante Generalizado presenta mayor poder explicativo que el Modelo de Porter al medir la competitividad nacional de países con alto nivel de conectividad internacional.

H2: El modelo de los Nueve Factores presenta mayor poder explicativo que el Modelo de Porter al medir la competitividad nacional de países con alta dependencia de factores humanos.

H3: El modelo del Doble Diamante Dual presenta mayor poder explicativo que el modelo del Doble Diamante Generalizado al medir la competitividad nacional de países con alta dependencia de factores humanos.

H4: El modelo del Doble Diamante Dual presenta mayor poder explicativo que el modelo de los Nueve Factores al medir la competitividad nacional de países con alta conectividad internacional.

En todos los casos no se rechaza la hipótesis con un alto grado de significancia estadística, lo que les permite arribar a las siguientes conclusiones: El modelo del Diamante de Porter puede servir a la hora de analizar la competitividad de países con fuertes economías locales desarrolladas y con un gran mercado doméstico, pero subestima la competitividad de economías más dependientes de sus recursos humanos y dependientes del comercio internacional. Los modelos de Nueve Factores y el Doble Diamante Generalizado permiten corregir estas subestimaciones respectivamente, sin embargo, ninguno tiene en cuenta la influencia de los factores humanos del contexto internacional sobre la competitividad de una nación. El modelo del Doble Diamante Dual es superior a todos los anteriores al considerar la influencia de los factores físicos y los factores humanos tanto del ámbito local como del internacional.

5 EL ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO

5.1 Origen

A fines de los años 40's, en los comienzos del periodo de posguerra, empiezan a surgir nuevas concepciones en el ámbito del comercio internacional, especialmente críticas de los modelos ortodoxos establecidos. El estado asimétrico de la composición del mundo, con algunos países altamente desarrollados y otra gran mayoría de Estados sumidos en el atraso y en el subdesarrollo generó interés en la academia por explicar los determinantes del desarrollo de los países.

Sztulwark (2005) al analizar el período, comenta que particularmente empezaron a cuestionarse dos nociones centrales: por un lado, la idea de que los caminos que habían conducido al desarrollo de las economías industriales eran replicables por los países atrasados, lo que implicaba entender al desarrollo como la conclusión de un proceso de tránsito por determinadas “fases estructurales” similares para todas las economías. Por el otro lado, el “supuesto del beneficio mutuo” en el comercio internacional. Como ya se ha visto, esta noción atraviesa a toda la teoría económica ortodoxa tradicional y tiene su origen en la idea de ventaja comparativa de David Ricardo.

En este contexto es que toma relevancia la figura del economista argentino Raúl Prebisch, integrante de la entonces recientemente creada Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), quien comienza a analizar la inserción de América Latina en el ordenamiento económico mundial.

Prebisch (1949) da relevancia a la idea de una diferenciación clara entre los centros económicos mundiales productores de bienes manufacturados y la “periferia del sistema económico mundial” proveedora de materia prima y alimentos. Critica fervientemente la noción de que “el fruto del progreso técnico” se reparte equitativamente entre todos los actores de la economía mundial, según la cual, los países no desarrollados, no tienen necesidad de llevar adelante un proceso de industrialización, al verse beneficiados de las ventajas del intercambio.

“Si por colectividad solo se entiende el conjunto de los grandes países industriales, es bien cierto que el fruto del progreso técnico se distribuye gradualmente entre todos los grupos y clases sociales. Pero si el concepto de colectividad también se extiende a la periferia de la economía mundial, aquella generalización lleva en sí un grave error. Las ingentes ventajas del desarrollo de la productividad no han llegado a la periferia, en medida comparable a la que ha logrado disfrutar la población de esos grandes países. De ahí las diferencias, tan acentuadas, en los niveles de vida de las masas de éstos y de aquella, y las notorias discrepancias entre sus respectivas fuerzas de capitalización, puesto que el margen de ahorro depende primordialmente del aumento en la productividad.” (Prebisch, 1949)

Para Prebisch, los países industrializados habían tenido la posibilidad de disfrutar de los beneficios de un proceso de acumulación de capital que les permitió tener progresivos aumentos de productividad en la industria, proceso que la periferia aún no había experimentado. Sin esa acumulación de capital, nunca podría conseguirse el nivel de ahorro necesario para reinvertirlo en la industria generando así las mejoras técnicas que llevarían a elevar la productividad del trabajo.

En adición a esto, la situación para los países no desarrollados era todavía más adversa, porque lejos de ser simplemente una cuestión de atraso temporal, implicando que el desarrollo de la periferia eventualmente sería alcanzado tras transitar el camino seguido por los países del centro, la desigualdad existente con los países industriales presentaba una tendencia a mantenerse, e incluso a empeorar. Al ser la aceleración de las innovaciones tecnológicas mayor en los centros que en la periferia, las mejoras técnicas tenderían a acumularse en los países ya desarrollados y, además, al tener la periferia su economía centrada en la exportación de bienes primarios y alimentos, pasa a ser dependiente de las divisas que este sector provee al mercado interno, las cuales son necesarias para la importación de bienes de capital. Esta estructura de la economía de muchos países latinoamericanos generaba impedimentos para un proceso industrializador, al haber experimentado una marcada caída sostenida de los términos de intercambio entre los productos primarios y los bienes manufacturados. Es decir, que al haber caído relativamente los precios de los bienes primarios exportados por las economías periféricas, estas poseían cada vez menos capacidad para cubrir las importaciones de bienes finales y bienes de capital, además de impedir la acumulación de capital necesaria para poder cubrir de manera autónoma los requerimientos de inversiones en la industria que logren elevar el progreso técnico, elevar la productividad y consecuentemente elevar los salarios, mejorando las condiciones de vida de las masas.

Esta caída de los términos de intercambio representaba una sorpresa para Prebisch, al entender que, siguiendo la teoría, debería haber ocurrido lo contrario, pues el progreso técnico experimentado por los países del centro, debería haberse traducido en un abaratamiento de los costos de los bienes industriales produciendo una caída de los precios. Las razones por lo que esto no ocurrió se encuentran en la misma naturaleza desigual de la relación centro-periferia. Tanto Raúl Prebisch como Hans Singer¹² dan explicaciones de los motivos que llevan a que este deterioro haya sido sostenido en perjuicio de los países periféricos. Esta es la que se conoce como la hipótesis Prebisch-Singer.

Prebisch, en los años siguientes, continuará ahondando en su caracterización del sistema centro-periferia, adquiriendo un protagonismo total en la CEPAL, a punto tal de que las visiones de la Comisión y las de Prebisch quedarían inevitablemente mimetizadas. Más allá de la descripción de la situación de las economías latinoamericanas, Prebisch (1981) pregona la necesidad de una transformación del capitalismo periférico. En vistas de lograr esta transformación, era necesario crear un conjunto de teorías

¹² Sir Hans Wolfgang Singer fue un economista alemán nacionalizado británico que, tras estudiar con Joseph Schumpeter en Alemania, se trasladó a Cambridge donde realizó su doctorado bajo el ala de John Maynard Keynes. Director de muchas oficinas de las Naciones Unidas, en 1950 realizó un estudio empírico que llegaba a las mismas conclusiones que el realizado por Prebisch, a pesar de no haber trabajado juntos.

y caracterizaciones propias de la estructura de los países latinoamericanos, y no tratar de replicar las conclusiones de la teoría económica importada desde los polos académicos de los países centrales.

Es en los 60's cuando empieza a utilizarse el término “estructuralismo” para referirse a la corriente de pensamiento económico que lideraba la CEPAL con Prebisch a la cabeza, orientada a estudiar la estructura de las economías latinoamericanas y con un fuerte componente normativo, ya que se resaltaba la importancia del rol del Estado como conductor de la transformación estructural necesaria para lograr el desarrollo de la región.

5.2 Principales Aportes/Conceptos

El estructuralismo es una corriente de pensamiento que tiene como eje central al rol de la historia en la determinación del estado de situación de la configuración económica mundial. De esta manera de entender la realidad es que derivan todos los objetos de estudio del estructuralismo y las principales caracterizaciones que los autores estructuralistas realizaron en los comienzos de la corriente. Se hace un especial énfasis en entender la evolución de las instituciones y el contexto normativo de los países al considerarlo un claro determinante de las posibilidades competitivas de las industrias.

Como señala Sztulwark (2005), el estructuralismo parte de un entendimiento de los fenómenos económicos como resultantes de un ambiente de “heterogeneidad, incertidumbre y desequilibrio” donde el contexto o estructura productiva, junto con el desenvolvimiento de las instituciones, determinan el comportamiento de los agentes o firmas. Estas terminan operando con “racionalidad acotada” y se ven obligadas a actuar “por ensayo y error”, determinando de manera imperfecta sus formas de producción y sus decisiones de inversión.

La visión del mundo como un escenario compuesto por un centro industrializado, desarrollado y productor de bienes manufacturados por un lado, y una periferia subdesarrollada, exportadora de materias primas por el otro, es el punto de partida de los principales trabajos de Prebisch. Los centros se caracterizan por tener una estructura productiva extremadamente diversificada pero homogénea en términos de productividad y desarrollo. El caso de la periferia es el opuesto, al presentar sectores altamente productivos conviviendo con otros de muy baja productividad. Particularmente en el caso de América Latina, los sectores de mayor productividad eran los productores de bienes primarios, mientras que la industria manufacturera, exceptuando algunos casos, se encontraba realmente atrasada.

Un interés particular del estructuralismo era combatir la noción ortodoxa de “economía modelo” cuya caracterización podía ser aplicable a cualquier país del mundo. La respuesta estructuralista a esto fue la búsqueda de producir material teórico sobre la periferia y desde la periferia. Dado el ya mencionado carácter normativo de la producción de los autores de esta corriente de pensamiento, estos buscaban poner un freno a la aplicación de recetas sobre política pública importadas desde los países desarrollados. A raíz de esto se intentó crear una academia propia, latinoamericana, que estudiase y caracterizase desde dentro, la estructura productiva de la región.

Un eje central del pensamiento estructuralista que, como se verá, atraviesa todas las etapas que ha ido experimentando esta corriente, es el rol central que ocupa el análisis del *progreso técnico*, entendido como las modificaciones del proceso de producción, generalmente asociadas a la existencia de innovaciones tecnológicas, que resultan en una mayor eficiencia productiva, o mayor productividad. El desarrollo se concibe entonces como el resultado de un proceso de acumulación de capital, que resulta en un escenario de innovación y progreso tecnológico, logrando así mejoras continuas en la productividad del trabajo que producen aumentos en las condiciones de vida de la población¹³. Pero, como se ha visto, este proceso de acumulación de capital y progreso técnico tiende a concentrarse en las industrias de los centros, elevando el componente tecnológico de sus manufacturas por sobre el de las industrias de la periferia. Según los autores estructuralistas, dada la concepción que tienen de las firmas, este progreso técnico no se transmite uniformemente hacia la periferia. Esto produce que la situación de desequilibrio y desigualdad entre ambos polos, no solo persista, si no que empeore.

5.3 La evolución de la corriente estructuralista

El estructuralismo y sus postulados iniciales influyeron fuertemente en la toma de decisiones por parte de los gobiernos latinoamericanos en los '50 y '60. Su visión de la estructura económica mundial y el hincapié en la industrialización como el principal factor emancipante para la economía nacional fueron claramente vistos con buenos ojos por las cúpulas dirigentes al conciliar con el nacionalismo reinante. En Argentina particularmente, se puso en marcha el intento de lograr un proceso de sustitución de importaciones con el principal objetivo de modificar definitivamente la estructura productiva del país. Inicialmente no estuvo tan abocado a mejorar la competitividad de las exportaciones nacionales, sino preocupado por reducir la dependencia de los bienes manufacturados, insumos y maquinaria industrial, importados desde el extranjero.

Al haber sido una corriente tan influyente en las decisiones de política regional, la reputación del estructuralismo quedó a merced de los resultados obtenidos por el modelo de industrialización llevado adelante durante la década del '50. El estructuralismo enfrentó entonces críticas por parte de todo el espectro académico, incluso de los propios autores englobados en esta escuela de pensamiento. Algunas de las críticas estuvieron asociadas a concepciones metodológicas pero la gran mayoría derivó de que los resultados de las recetas estructuralistas no fueron los esperados. De un lado, las críticas ortodoxas cuestionaron el fuerte intervencionismo, que, desde su lógica, atentó contra la iniciativa privada, generó asignaciones imperfectas de recursos al impedir a los mercados operar libremente, entorpeciendo así el comercio internacional. Las críticas heterodoxas versaron alrededor de la falta de cumplimiento de los objetivos que las políticas estructuralistas se habían propuesto, entendían que el proceso de industrialización no había logrado producir un cambio de la estructura productiva nacional,

¹³ La lógica, cuestionable, de este mecanismo de derrame parte de la noción de que trabajos más productivos van acompañados de mejoras salariales.

y que la sustitución de importaciones no había sido correctamente orientada al haber estado abocada a los bienes de consumo finales en vez de preocuparse por generar sectores con ventajas competitivas que pudieran insertarse en los mercados internacionales.

El estructuralismo perdió vigencia y aceptación durante la década del '70, acompañado en la economía real por el fin del modelo de sustitución de importaciones. Como expresa Sztulwark (2005), “la principal institución asociada a ese pensamiento, la CEPAL, había quedado estigmatizada como responsable intelectual de las ideas intervencionistas y, por lo tanto, de un modelo de desarrollo que había entrado en crisis en la región”. Ante este panorama, en la década siguiente, impulsado principalmente dentro de la CEPAL, comienza a haber un proceso de renovación del paradigma estructuralista, dando surgimiento a lo que Sztulwark denomina *neoestructuralismo*.

Los primeros autores neoestructuralistas comparten las principales motivaciones de los autores estructuralistas, pero influenciados por las críticas y los magros resultados de las políticas llevadas adelante en las décadas anteriores, buscan diferenciarse en sus diagnósticos de la realidad de los países latinoamericanos y por ende en las recetas propuestas, a la vez que tratan de situarse como una corriente renovada y superadora.

6 NEOESTRUCTURALISMO

6.1 Renovación del Estructuralismo

El proceso de renovación de la corriente estructuralista latinoamericana comienza gestarse durante la década del '80 y termina de consolidarse a principios de los '90, siendo nuevamente la CEPAL el ámbito donde se aglomeraron la mayor parte de los autores identificados con el pensamiento estructuralista. Como menciona Sztulwark (2005), los nuevos autores estructuralistas o *neoestructuralistas* mantienen la identidad de sus predecesores al dedicarse a la interpretación de las estructuras de las economías latinoamericanas y a su contraposición con la de los países centrales. Mantienen el foco puesto en la importancia de la introducción del progreso técnico en la producción como instrumento fundamental para el desarrollo y empiezan a enfocarse no tanto en la necesidad de lograr un proceso de sustitución de importaciones, sino en la incorporación de las economías latinoamericanas a los mercados internacionales. Ponen énfasis en la transformación productiva orientándola a la elaboración de productos con mayor contenido tecnológico que puedan competir globalmente. Asimismo, se exagera el carácter normativo de su producción científica, ya que se percibe una orientación de sus trabajos a realizar sugerencias de política económica, resaltando particularmente el rol de los Estados como principales agentes transformadores del contexto nacional.

Uno de los principales exponentes del pensamiento neoestructuralista de fines de los '80 es el economista chileno Fernando Fajnzylber, quien desarrolló la mayor parte de su producción científica desde la CEPAL, pero también fue asesor en distintas comisiones de las Naciones Unidas y funcionario del gobierno de Salvador Allende hasta el golpe de estado de 1973. Fajnzylber fue uno de los principales

artífices del documento fundacional del nuevo paradigma cepalino, *Transformación Productiva con Equidad* (CEPAL, 1990), que da inicio a la postura de la CEPAL durante la década del '90 y que se nutre de las principales ideas desarrolladas por el propio Fajnzylber durante los años anteriores a su publicación. A continuación, se hará un repaso de la noción de competitividad introducida por el autor y luego se desarrollará cómo se enmarca esta en la postura adoptada por la CEPAL.

6.2 Competitividad auténtica vs competitividad espuria

La posición de Fajnzylber queda expuesta principalmente en su trabajo *Competitividad Internacional: evolución y lecciones* (Fajnzylber, 1988), donde se preocupa por analizar la inserción internacional de los países líderes, particularmente centrándose en las economías de Estados Unidos, Alemania Federal y Japón, para tratar de dilucidar los factores condicionantes de la competitividad internacional. Estos tres países concentraban a fines de los '80 el 40% de la producción mundial y su productividad era 4 veces mayor que el promedio mundial. A pesar de presentar estructuras productivas muy disímiles, un rasgo común era la cantidad de recursos destinados a investigación y desarrollo: sus promedios de gasto por habitante quintuplicaban el promedio mundial.

Fajnzylber observa que una particularidad de la economía estadounidense, al compararla con la japonesa y alemana, es su extenso territorio dotado de una gran cantidad de recursos naturales que, en conjunto con su amplia población, llevan a que el mercado interno ocupe una importancia central y el comercio de manufacturas quede en un segundo grado de importancia. El caso opuesto es el de Japón y Alemania Federal, ambas requieren de la inserción de sus manufacturas en el comercio internacional para el funcionamiento de sus economías. Estas características se ven reflejadas al comparar los saldos comerciales por sectores de actividad económica en estas tres naciones. Estados Unidos presenta un deterioro entre 1970 y 1984 de sus saldos comerciales en todos los sectores, siendo el más afectado el sector manufacturero; alcanza el superávit únicamente en el sector agrícola. Lo opuesto se da en el caso de las economías japonesa y alemana, que presentan superávits crecientes en los saldos comerciales del sector manufacturero.

Partiendo de su entendimiento de que existe un claro vínculo entre competitividad, capacidad de incorporación de progreso técnico y productividad, Fajnzylber contrasta la inserción internacional de las tres naciones midiendo datos de siete indicadores¹⁴ para evaluar el dinamismo y contenido tecnológico de las exportaciones, así como la evolución de la productividad. Los resultados muestran la clara superioridad de la economía japonesa que presenta mejor posición relativa en los siete indicadores y llevan a Fajnzylber a presentar la siguiente definición de competitividad:

¹⁴(1) Gastos en Investigación y Desarrollo en proporción al PBI, (2) Porcentaje de crecimiento de las exportaciones manufactureras en los diez años anteriores, (3) Exportaciones de bienes de capital en proporción a la exportación total de manufacturas, (4) Exportación de bienes de capital en proporción a las exportaciones mundiales de bienes de capital, (5) Exportación de bienes de capital en proporción a las importaciones de bienes de capital, (6) Crecimiento porcentual de la productividad manufacturera en los diez años anteriores y (7) Exportaciones manufactureras como proporción de las importaciones manufactureras.

“Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de la población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico.”
(Fajnzylber, 1988)

La noción de la importancia de la mejora de las condiciones de vida de la población de una nación tendrá una fuerte presencia en la posición que tomará la CEPAL a partir de la década del '90, pero el concepto clave que marca el sesgo estructuralista en Fajnzylber es la relevancia del progreso técnico o progreso tecnológico como eje central del desarrollo. Será la capacidad de lograr mejoras en la productividad con incorporación de progreso técnico lo que lo llevará a diferenciar las fuentes de competitividad entre *espurias* y *auténticas*.

Las fuentes espurias de competitividad son aquellas que a pesar de generar mejoras en los balances comerciales y en la participación de las exportaciones nacionales en los mercados mundiales, no logran que estas mejoras sean sostenibles en el tiempo. No puede entenderse como incrementos en la competitividad si se dan en conjunto con caídas del producto per cápita, deterioro de los coeficientes de inversión, ajuste de gastos en investigación y desarrollo, empeoramiento de condiciones del sistema educativo y/o bajas de los salarios reales.

El principal ejemplo de un factor de competitividad espuria es la devaluación real del tipo de cambio, que provoca una mejora de la posición relativa de las empresas de una nación en el corto plazo, abaratando los productos nacionales para el resto de los países. Esta situación es rápidamente reversible en tanto no se produzcan mejoras en la productividad y el proceso de producción no incorpore mayor contenido tecnológico.

Serán fuentes auténticas de competitividad las que permitan sostener, en el mediano y largo plazo, la mejora en la posición relativa de la nación en los mercados internacionales, lo que solo se logra en la medida en que se incorporen mejoras tecnológicas a los procesos productivos. Al momento de encontrar la manera en que se puede alcanzar la competitividad auténtica, Fajnzylber comienza a construir la noción de lo que puede entenderse como *competitividad sistémica* (nunca utiliza esta terminología).

Tras analizar distintos factores que explican el desempeño en el sector industrial de Estados Unidos, Japón, Alemania y, en algunos casos, otras naciones, observa la gran injerencia que los gobiernos y los aparatos estatales tienen en la generación de un entorno que propicie las mejoras en la competitividad. Llega a la conclusión de que:

“En el mercado internacional compiten no solo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado a una red de vinculaciones con el

sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etcétera.” (Fajzylber, 1988)

Con estas bases teóricas se elaborarán todas las recomendaciones posteriores realizadas desde la CEPAL sobre los instrumentos de política económica y la utilización de las instituciones estatales para alcanzar la transformación productiva en los países de América Latina, necesaria para lograr competitividad internacional sostenible y así llenar en la región el hasta entonces nunca alcanzado *casillero vacío*¹⁵ del desarrollo con equidad.

6.3 Competitividad y Equidad

El diagnóstico de la CEPAL respecto al desempeño de las naciones latinoamericanas durante el decenio 1980-1989 es particularmente pesimista, al punto de que los investigadores miembros utilizan el término “década perdida” para referirse al retroceso sufrido por la región en los indicadores de desarrollo, en especial al compararlos con los resultados obtenidos por los países de la OCDE, cuyo rendimiento tampoco había sido particularmente bueno.

Dada la heterogeneidad de las circunstancias de los países latinoamericanos, las razones del deterioro son muy variadas, sin embargo, la CEPAL (1990) reconoce la existencia de rasgos estructurales comunes a estas naciones que podrían explicar las diferencias de su desempeño cuando se comparan con el de otras naciones que también poseen una industrialización tardía. Muchos países de América Latina muestran una alta demanda por importaciones y bajos niveles de ahorro interno, al mismo tiempo presentan una estructura del contenido de las importaciones similar a las de los países más desarrollados, los productos nacionales exportados son de mucho más bajo contenido tecnológico. En la estructura productiva heterogénea de estas naciones, en la que conviven ramas con disímiles niveles de productividad, no abundan industrias que prioricen la incorporación de progreso técnico lo que se refleja en los bajos niveles de gasto en investigación y desarrollo.

En el documento de la CEPAL se utiliza una definición dual de competitividad, que incluye aspectos de eficiencia y equidad:

“Se consideran dos nociones complementarias de competitividad: según la primera, a nivel de la economía en su conjunto, ésta puede considerarse competitiva si en un marco general de equilibrio macroeconómico tiene la capacidad de incrementar (o al menos sostener) su participación en los mercados internacionales, con un alza simultánea del nivel de vida de la población. La segunda noción se aplica a un bien o servicio; en este caso, se es competitivo cuando se consigue, al menos, sostener los patrones de eficiencia

¹⁵ En un gráfico de cuatro cuadrantes determinados por dos ejes que midan el comportamiento de las variables crecimiento y distribución del ingreso, las naciones latinoamericanas nunca se ubicaron en el cuadrante que indique que experimentaron simultáneamente etapas de crecimiento de su producto y de mejores distribuciones del ingreso.

vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y calidad del producto o servicio ofrecido.” (CEPAL, 1990)

De esta definición se desprenden diversas aristas que merecen ser analizadas. En primer término, en el mismo documento se reconoce la subordinación de la primera noción a la segunda, ya que no se considera alcanzable un aumento de la participación en los mercados internacionales sin que las técnicas de producción de las firmas nacionales presenten niveles de eficiencia similares a los utilizados por las firmas que ya se encuentran establecidas internacionalmente.

Asimismo, se remite al carácter relativo de la competitividad al reconocer la existencia de distintas técnicas de producción que derivan de distintos contextos nacionales, el hecho de que la tecnología utilizada en la elaboración de productos y en la provisión de servicios esté distribuida de manera desigual entre las naciones implica necesariamente que haya técnicas más aptas que otras para alcanzar mayores cuotas en los mercados internacionales.

En adición, detrás de ambas nociones está nuevamente presente uno de los conceptos centrales del estructuralismo latinoamericano: la necesidad de lograr la incorporación de *progreso técnico* que permita el “tránsito hacia nuevas funciones de producción”. La CEPAL define progreso técnico como “la capacidad de imitar, adaptar y desarrollar procesos de producción, bienes y servicios antes inexistentes en una economía”. Se resalta que la incorporación de mayor contenido tecnológico no está limitada a los rubros industriales, sino que la competencia internacional ha llevado a que hasta en rubros primarios, extractivos de recursos naturales o de procesamiento de materias primas sea indispensable la constante búsqueda de mejoras técnicas si se quiere competir con los países centrales. La penetración en los mercados internacionales estará fuertemente influida por la capacidad de las empresas nacionales de agregar valor intelectual a los bienes y servicios exportados, lo cual es realizable en la medida en que exista un proceso constante de capacitación que califique a la fuerza laboral.

En otro término, es importante resaltar que la primera noción hace referencia a la relevancia de que el proceso de incorporación de cambio técnico se de en un *marco general de equilibrio macroeconómico*. Esta es una referencia directa a lo que luego se definirá como el *carácter sistémico* de la competitividad y que implica reconocer el peso del contexto nacional en la capacidad de los países para llevar adelante una transformación productiva acompañada de mejoras en el nivel de vida de la población. En el contexto nacional, la CEPAL otorga un nivel de importancia superior al funcionamiento de las instituciones del país, tanto públicas como privadas, al entender que son las que facilitan o dificultan la interacción entre todos los agentes de la economía. No se deja de lado, la influencia que tienen las variables macroeconómicas como el tipo de cambio, la estabilidad política, el nivel general de salarios, la facilidad de acceso al crédito, los marcos normativos, la presión impositiva, entre otras.

Finalmente, quizás el punto central que destaca la particularidad de la visión de la CEPAL es la inclusión de la mejora en la equidad nacional como necesaria para poder hablar de competitividad. En este aspecto se hace evidente la influencia de Fajnzylber en el pensamiento cepalino ya que en el

documento se distinguen entre las fuentes espurias de competitividad y las fuentes auténticas, explicitando que si las mejoras en la capacidad exportadora de una nación suceden en un contexto de deterioro del nivel de vida de la población, provocado por ejemplo por una distribución regresiva del ingreso, tarde o temprano, sean cuales fueren las fuentes de ventaja competitiva, estas terminarán agotándose.

El crecimiento de las exportaciones intensivas en mano de obra basadas en el bajo costo laboral o de las exportaciones derivadas de la extracción de recursos naturales puede ser útil en una primera etapa de desarrollo, pero en la medida en que estas ventajas competitivas transitorias no estén acompañadas por mejoras en la calificación de la población, en sus condiciones de salud y estándares de vida, o en la medida en que los beneficios de las actividades extractivas estén concentrados en grupos reducidos de personas que destinen los rendimientos de sus rentas diferenciales a consumo o fuga de capitales y no propicien su utilización para la incorporación de progreso técnico, se terminarán dinamitando estas fuentes de ventaja competitiva.

En línea con estos diagnósticos, fiel a su tendencia normativa, la CEPAL dedica gran parte del documento a realizar recomendaciones de política económica para las naciones latinoamericanas en apoyo de la competitividad auténtica. Las enmarca en cuatro grupos distintos: política comercial y cambiaria, política tecnológica, formación de recursos humanos, y creación de empresas.

6.3.1 Política comercial y cambiaria

Al respecto, la CEPAL adhiere a la apertura comercial de la economía como indispensable para lograr la transformación productiva, sin embargo, la apertura no debe implicar una liberalización indiscriminada que eleve desproporcionadamente el flujo de importaciones. Por el contrario, la política comercial siempre debe estar enfocada a la promoción de las exportaciones, especialmente centrada en las actividades de mayor dinamismo y con mayor capacidad de incorporación de progreso técnico.

En muchas naciones latinoamericanas considera fundamental realizar una reestructuración de la política arancelaria, al encontrar que los niveles de proteccionismo no solo son excesivamente elevados en unos casos si no que la estructura en su conjunto es arbitrariamente desigual. A su vez, vela por el mantenimiento estable de un tipo de cambio real alto como requerimiento para elevar la competitividad de los productos exportados, a la par de crear incentivos para que se produzca una diversificación de las exportaciones.

Para evitar que la flexibilización de aranceles se traduzca rápidamente en un deterioro de la cuenta corriente a causa de un incremento de las importaciones antes de que los resultados comiencen a verse en los flujos de exportación, es útil la complementación con la devaluación del tipo de cambio real para proteger a las industrias nacionales sustitutivas de importaciones. Al mismo tiempo, cualquier política comercial de baja de aranceles debe implementarse de manera gradual y puede combinarse con otras medidas proteccionistas como bandas de precios para evitar los efectos internos de variaciones abruptas de precios internacionales o sobretasas arancelarias para evitar intentos externos de

competencia desleal. Con el objetivo de fomentar las exportaciones no tradicionales, las experiencias analizadas por el documento de la CEPAL se muestran exitosas al utilizar *contratos de exportación*, que implican igualar los incentivos de producir para mercados externos con los incentivos para abastecer al mercado interno, mediante exenciones impositivas, subsidios directos y facilidades burocráticas.

Se resalta que la política comercial y arancelaria, al realizar proteccionismo eficiente y promoción selectiva de actividades que desean priorizarse, debe siempre priorizar incrementar la diversidad de la estructura exportadora.

6.3.2 Política tecnológica

Al considerar el proceso de innovación como eje central para cualquier intento de facilitar la incorporación del progreso técnico en las estructuras productivas de las empresas nacionales, la CEPAL pone el acento en la necesidad de fortalecer lo que denomina *sistema nacional de innovación*. Si bien considera que el proceso de innovación tecnológica se da siempre en el seno de las empresas, su libre desarrollo estará condicionado por la actuación de un conjunto de elementos y de agentes entre los cuales destacan las condiciones de infraestructura, los centros nacionales de investigación, las entidades educativas, las agencias de control, los marcos normativos vigentes y la facilidad de acceso al financiamiento.

Especialmente en el caso de los países latinoamericanos, el problema de la restricción presupuestaria con la que cuentan los Estados plantea la imposibilidad de asistir a todos los integrantes del proceso de innovación, se hace presente entonces la necesidad de priorizar algunos aspectos frente a otros. Será clave entonces realizar estudios que puedan determinar las actividades y sectores que presenten mayor potencial para que mediante el fomento de la investigación y desarrollo puedan alcanzarse bienes y servicios que se incorporen fácilmente a los mercados internacionales. Al mismo tiempo que los Estados enfoquen esfuerzos en la asistencia a estos sectores, debe propiciarse un ambiente nacional generalizado que incentive la incorporación de tecnología en todas las ramas económicas.

La sugerencia para la política tecnológica nacional es concentrarse, en primer lugar, en realizar inversiones en infraestructura, particularmente relevantes a eslabones de actividades que formen parte de cadenas productivas de alto potencial, pero que permanezcan en un nivel de atraso que esté frenando el rápido desarrollo de toda la cadena. En segundo lugar, otorgar facilidades para que el proceso de innovación se realice efectivamente dentro de las empresas, lo que puede hacerse mediante incentivos impositivos o transferencias directas a las firmas que alcancen ciertos estándares de inversión en investigación y desarrollo. En tercer lugar, fortalecer o crear los espacios de intercambio entre instituciones públicas o privadas de investigación y el sector productivo, como las “oficinas universitarias de transferencia tecnológica, los centros o consorcios de investigación donde cooperen universidades y empresas, asociaciones entre entidades financieras y universidades para fomentar

proyectos de innovación o las incubadoras de empresas tecnológicas y parques industriales” (CEPAL, 1990).

Particularmente, la CEPAL resalta los efectos altamente positivos de la creación (o fortalecimiento en el caso en que ya exista) de las *agencias nacionales de promoción* que estén orientadas a proveer recursos para financiar proyectos tecnológicos, brindando servicios de asistencia técnica y comercial que cuente con diversidad de personal calificado, comprendiendo científicos, administradores, contadores y asistentes legales que puedan proveer tratamientos diferenciados a pequeñas y medianas empresas con alto potencial innovativo. Todo el funcionamiento de la agencia debe estar subordinado a una política nacional que tenga bien claro las ramas de actividades que se desean estimular. El diagnóstico de la CEPAL es que los países de América Latina han mostrado históricamente niveles muy bajos de recursos estatales destinados al desarrollo tecnológico, especialmente al compararlo con los niveles de gasto de los países centrales donde se llega a subsidiar hasta entre el 30% y el 50% del gasto privado en investigación. Sin una elevación del gasto en investigación desde los Estados nacionales, los efectos de las agencias de promoción serán insuficientes.

6.3.3 Formación de recursos humanos

Los objetivos de mejora de la competitividad nacional en un marco de crecientes condiciones de vida de la población son abordados en conjunto cuando se toman medidas en favor de la capacitación de la mano de obra. Al incrementar la calificación de la masa trabajadora, la productividad tiende a aumentar y con ella las perspectivas individuales de crecimiento. Como no es posible que un agente particular participe de todas las etapas del proceso de formación de las capacidades de los individuos es necesario que se acompañe la actividad de todas las instituciones involucradas desde el desarrollo más temprano en la educación inicial hasta las últimas etapas de capacitación. Sin embargo, el ciclo básico de educación formal es donde se moldean las capacidades fundamentales de las personas en sus etapas iniciales de desarrollo cognitivo, como las falencias sufridas en los primeros años tienen impactos permanentes, es en la educación primaria donde debe hacerse principal foco. La CEPAL vela por la incorporación de toda la población en edad escolar a un ciclo básico donde se incentive la experimentación científica y la creatividad, que tenga el foco puesto en la aceleración del ritmo de cambio de la tecnología.

En el caso de la educación superior, considera que las instituciones deben tener un claro sesgo respecto a las problemáticas y circunstancias particulares de la región, al mismo tiempo que debe haber una fuerte colaboración con los sectores productivos. La enseñanza en los institutos de formación profesional y en las universidades debe estar articulada por los organismos públicos encargados de la decisión de las actividades productivas que se quiere fomentar, así se da prioridad a las áreas de conocimiento que formen profesionales que puedan responder a las demandas laborales de los sectores de interés nacional.

Respecto a la capacitación específica, no necesariamente de grado superior, la CEPAL identifica tres grupos de personas a los que deben apuntarse los esfuerzos nacionales. El primero lo componen los trabajadores ocupados, particularmente aquellos que trabajan en pequeñas y medianas empresas. Las grandes empresas suelen dedicar esfuerzos a mejorar las aptitudes de sus trabajadores, pero las pequeñas y medianas tienen restricciones presupuestarias mucho más acotadas y sus trabajadores suelen estar pobremente calificados. Un segundo grupo lo componen los trabajadores jóvenes en búsqueda de su primer empleo, que no tienen formación que exceda el nivel secundario. La creación de instituciones educativas con planes flexibles, ciclos cortos de capacitación, programas de inserción rápida en empresas y cursos de nivelación son altamente eficientes en la mejora de las condiciones de empleo del sector además de ser herramientas muy claras de la política productiva nacional para priorizar las ocupaciones que sean consideradas de sustento para las ramas más dinámicas que se busque potenciar. Finalmente, un tercer grupo lo componen los trabajadores desempleados o del sector informal, la CEPAL considera muy beneficiosos los programas masivos de capacitación que potencien la formación en oficios e incentiven al empleo por cuenta propia y la generación de microemprendimientos.

6.3.4 Creación de empresas

Como bien se especificó anteriormente, la CEPAL reconoce que el proceso de incorporación de progreso técnico derivado de innovaciones se produce dentro de la empresa, por lo que entiende que un buen contexto nacional que favorezca la innovación tendrá un bajo efecto sobre la transformación productiva si el país cuenta con un bajo número de empresas establecidas y restricciones a la aparición de nuevas empresas.

Los Estados deben ocuparse de crear políticas que estimulen el surgimiento de nuevos emprendimientos empresariales. Particularmente el proceso del pasaje de una idea a un proyecto suele presentar muchas trabas para el desarrollador por no tener la capacidad de acceder a las fuentes de financiamiento adecuadas. La generación de líneas de crédito de fondos de capital de riesgo desde los Estados puede suplantar la reticencia a financiar proyectos innovadores que muestran las entidades bancarias tradicionales. Incluso cuando se ha conseguido acceder a capital para iniciar un nuevo proyecto, muchas empresas nuevas deben enfrentar altos costos para comenzar a funcionar en una primera etapa exenta de ingresos. Al respecto, la CEPAL menciona los beneficios observados en países centrales gracias al establecimiento por parte de los Estados de “incubadoras de empresas” o espacios comunes en el que muchas empresas nacientes puedan establecerse compartiendo gastos.

6.3.5 Visión cepalina

En conclusión, puede observarse como la visión general de la CEPAL, cuna del neoestructuralismo, indica que la existencia de industrias nacionales con capacidad de insertarse en los mercados internacionales responde a un amplio conjunto de variables y aspectos del contexto regional en el que operan, cuya interacción configura un sistema nacional de promoción, sostenimiento y

reproducción de ventajas competitivas. En tanto y en cuanto este sistema no esté inserto en un proceso integral de desarrollo, que implique alcanzar mayores niveles de bienestar de la comunidad, no podrá hablarse de progreso.

7 COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

La idea de un sistema en el que participan varios actores, circunstancias y contextos que acaba determinando las capacidades competitivas de las empresas establecidas en una nación está presente tanto en los tratamientos de Porter, y sus reinterpretaciones posteriores, como en la visión de los nuevos estructuralistas latinoamericanos. Sin embargo, la utilización del término “competitividad sistémica” pertenece a diversos investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo¹⁶, cuya rama abocada al estudio de las problemáticas de América Latina a principios de la década del ‘90 tendrá fuertes vinculaciones con la CEPAL.

7.1 Competitividad Sistémica

Los investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo utilizan la visión de competitividad de la OCDE como punto de partida para tratar de presentar una definición completa de la competitividad y sus determinantes. Entienden que el concepto de “competitividad estructural” acuñado por la OCDE era insuficiente para describir realmente los determinantes de la competitividad de las naciones, al estar centrado exclusivamente en los aspectos microeconómicos que afectan la estructura empresarial interna y en el contexto macroeconómico general de los países que tiene influencia sobre el entorno empresarial. Si bien adhieren al rol central que según la OCDE ocupa la capacidad de innovar de las empresas en la generación de ventajas competitivas sostenibles, consideran que la dimensión política nacional juega un papel central en la generación de un ambiente competitivo, influencia que no está reconocida en las principales corrientes teóricas.

En su necesidad de adoptar de manera cada vez más rápida, modelos de producción que incorporen cambio tecnológico, las empresas industriales tanto de países centrales como periféricos se encuentran en constante competencia. Por esta razón Messner (1996) considera que:

“Los esfuerzos más importantes para elevar la competitividad deben efectuarse a nivel empresa. Ahora bien, la competitividad internacional no se explica exclusivamente a nivel empresarial. Las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada

¹⁶ Esta sección estará centrada en los aportes de Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer.

empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones.”
(Messner, 1996)

Bajo esta concepción, para poder comprender la capacidad competitiva de una nación, dentro de la que operan diversas empresas, los investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo separan el contexto nacional en cuatro niveles de análisis: el nivel micro, el nivel macro, el nivel meso y el nivel meta, cuyas características e interacciones constituyen el sistema competitivo nacional.

7.1.1 Nivel Meta

El entramado social de una nación, es decir las interrelaciones entre todos sus integrantes, que desde su accionar y parecer individual o colectivo, terminan generando una interpretación generalizada de la realidad, determinará la capacidad de la nación en su conjunto de poder arribar a un consenso respecto al camino a transitar para la consecución del objetivo de tener industrias que sean competitivas internacionalmente.

Estas interpretaciones de la realidad se traducen en la concepción ciudadana del rol que debe ocupar el Estado, en la legitimidad de sus instituciones, los modos de organización, la valoración de las empresas, la actitud hacia el trabajo y la disposición al diálogo. En cierto sentido, puede resumirse como la “cultura nacional”, que es el resultado material de un proceso históricamente determinado, cuya transformación, según los autores, puede lograrse muy lentamente.

El nivel meta, influirá positivamente en la generación de un sistema competitivo, en tanto logre la integración social, evitando la fragmentación de los actores nacionales. Para esto, consideran fundamental que exista un ambiente que permita la interacción y el diálogo entre todos los grupos, rol que debe estar en manos del Estado. También es importante que el modelo económico esté orientado al mercado mundial, priorizando los intereses futuros antes que los presentes. El Estado debe poseer capacidad de conducción y capacidad de regulación y control de las normas. Avalan una clara diferenciación entre las instituciones estatales, las empresas privadas y las organizaciones intermedias, adhiriendo a una visión evolucionista del desenvolvimiento de los agentes económicos al entender su separación efectiva como generadora de los procesos de aprendizaje independientes que les permiten desarrollarse con autonomía.

Asimismo, hacen notar que las desigualdades entre los integrantes de la sociedad, la vulnerabilidad y discrecionalidad jurídica generan un descreimiento en el sistema democrático, que se traduce en un deterioro de la confianza en el potencial nacional, al punto de afirmar que “*La competitividad sistémica sin integración social es un proyecto sin perspectivas*” (Messner, 1996).

7.1.2 Nivel Macro

Sin una interpretación disidente a la que la ciencia económica tradicional da al entendimiento de la macroeconomía, los investigadores del IAD condicen en que el contexto macro nacional está determinado por el comportamiento de los distintos agregados económicos del país, empleando para su

medición a las variables comúnmente utilizadas, como nivel de precios, producto total, empleo, endeudamiento, tasas de interés, tipo de cambio, balanza comercial, balanza de pagos, déficit presupuestario, consumo, inversión, entre otras.

La consecución de un sistema competitivo nacional dependerá de la capacidad de la economía de lograr y sostener un entorno macroeconómico estable, que permita a los agentes un alto grado de previsibilidad. La visión del IAD respecto a las fuentes de inestabilidad está comprendida en un paradigma ortodoxo neoclásico de la economía ya que consideran al déficit presupuestario y al déficit de balanza de pagos como las fuentes más propicias para desestabilizar el contexto macroeconómico. En el caso del déficit presupuestario por estar muchas veces asociado con financiamiento mediante transferencias al tesoro, generado con emisión monetaria, y la alta correlación de esta con los niveles de inflación que enfrenta la economía; en el caso del déficit de balanza de pagos porque presuponen que indica la existencia de un tipo de cambio sobrevaluado. Al respecto, no se debe pasar por alto que se está procediendo a exponer las particularidades de la noción de competitividad sistémica propuesta por investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo pertenecientes a su rama de estudios de América Latina, y si se tienen en cuenta las crisis inflacionarias y de balanza de pagos, recurrentes y generalizadas entre los países de la región en el periodo previo a la publicación de estos trabajos, se entiende el fuerte énfasis que ponen en estos dos aspectos del contexto macroeconómico.

En lo referido a la disminución del déficit presupuestario, rechazan las políticas orientadas a su reducción en el corto plazo utilizando instrumentos de aumento inmediato de los ingresos estatales, trampa en la que caen muchos gobiernos al comenzar sus mandatos. Como consideran que los sistemas impositivos deben estar orientados al sostenimiento eficiente de los recursos fiscales al tiempo que debe primar un sesgo hacia el crecimiento de la producción, hacen hincapié en que siempre debe haber una tendencia a gravar el consumo y no cargar impositivamente la producción nacional. En pos de lograr un presupuesto equilibrado, de ser necesarios ajustes, recomiendan centrarlos en la eliminación de subsidios a las tarifas de servicios públicos, en los gastos de defensa, e incluso sugieren la privatización de empresas estatales. Por el contrario, alertan sobre la inconveniencia de reducir gastos de salud, educación e infraestructura.

El otro punto a atender, el equilibrio del comercio exterior, es fundamental para lograr encausar a las empresas nacionales a orientar su producción a los mercados mundiales, por lo que es necesario evitar un “sesgo anti exportador”. La principal variable a ser atendida en este caso es el tipo de cambio. Son partidarios de un tipo de cambio alto como herramienta para incentivar las exportaciones. En palabras de Dirk Messner:

“El tipo de cambio no es un precio más, es la variable estratégica que determina si una economía nacional está o no en condiciones macroeconómicas básicas para establecer industrias competitivas a nivel internacional”. (Messner, 1996)

Como muchos países latinoamericanos habían tenido un proceso infructuoso de sustitución de importaciones durante las décadas anteriores, la superación de esta estrategia les parece fundamental para lograr que las industrias nacionales pasen a integrarse al proceso productivo mundial. Según ellos, hay dos modelos distintos que se aplicaron en pos de acoplarse al mercado mundial; el primero es el de la liberalización total de las importaciones, con un arancelamiento mínimo de los productos extranjeros que provoque internamente una competencia feroz e induzca al perecimiento de las empresas (e incluso industrias) menos eficientes, basándose en los beneficios del libre comercio y de la ventaja comparativa ricardiana. El segundo camino, con el que se muestran más de acuerdo, es la liberalización selectiva de importaciones, lo que implica un plan de mediano y largo plazo de protección a determinadas industrias que presenten potencial de volverse competitivas internacionalmente, dando tiempo a que se produzcan los procesos de innovación y aprendizaje en empresas nacientes sin que tengan que ocuparse de sobrevivir al entorno competitivo.

Particularmente en los países latinoamericanos, y durante las décadas del '70 y '80, los procesos inflacionarios fueron recurrentes por lo que, los investigadores del IAD, no evitan realizar recomendaciones de estabilización de los niveles de aumento de precios. Consideran esencialmente a la inflación como un fenómeno monetario que debe atacarse con políticas contractivas, aunque su éxito será moderado en caso de que los mercados de dinero y de capitales no estén plenamente desarrollados. Con motivo de alcanzar un sector financiero desarrollado y diverso, con oferta de crédito y tasas estables, debe fortalecerse el rol del Banco Central, otorgándole independencia para encargarse de controlar la base monetaria y mantener estable y accesible la tasa de interés, debe evitarse la posibilidad de intervenciones discrecionales por parte del gobierno, buscando tener injerencia sobre la tasa de interés y utilizando transferencias del Banco Central para financiar al tesoro nacional.

La estabilización del contexto macroeconómico siempre genera tensiones con los objetivos de crecimiento y distribución, particularmente porque a corto plazo se sufren los costos de los ajustes cuyos beneficios, de existir, aparecen más adelante. Poder alcanzar un entorno de estabilidad siempre requiere importantes capacidades políticas, que permitan llegar a un acuerdo social que impida que no se toleren las diferencias inevitables que todo proceso de estabilización conlleva al generar grupos que se ven perjudicados y grupos que se ven beneficiados.

7.1.3 Nivel Micro

Las empresas son los agentes que participan activamente del proceso de competencia por captar mayores cuotas de los mercados internacionales en los que se comercian los productos y servicios que elaboran. Gran número de decisiones y acciones que repercuten en la capacidad competitiva de una nación se producen dentro de los contextos de las firmas. El comportamiento individual de las empresas al determinar las estrategias de producción, organización interna, comercialización e interacción con los mercados, afecta directamente a la capacidad que posee una industria de tomar protagonismo nacional.

Dentro de la construcción del concepto de Competitividad Sistémica, el rol de las firmas, si bien no ocupa el lugar central que le otorgan otras teorías que abordan la capacidad competitiva de una nación, compone el nivel en el que se originan las acciones que, al interactuar con los otros componentes del entorno nacional, permitirán el nacimiento y sostenimiento de ventajas competitivas. Para los autores del IAD, de la competencia se erigirán las empresas que logren ser eficientes, flexibles y dinámicas en los planos de la organización de la producción, la organización del desarrollo del producto y la organización de las relaciones de suministro. Esto implica resaltar la importancia de la capacidad de introducción del progreso técnico y la innovación en todos los procesos que intervienen en la estructura de las empresas.

Asimismo, la forma en que las empresas deciden organizar su estructura está condicionada por las determinaciones impuestas por el entorno en que operan. Particularmente las que compiten en mercados mundiales muestran una tendencia creciente a intervenir en forma de *clusters*, es decir, organizadas en redes de colaboración que incluyen a empresas que compiten localmente, a las empresas proveedoras de sus insumos, universidades, centros de investigación e instituciones de generación de información y de provisión de financiamiento, tanto públicas como privadas. Por este motivo, será indispensable la capacidad que presente el entorno nacional de impulsar la generación de espacios de interacción entre los agentes que componen el nivel micro.

7.1.4 Nivel Meso

Estas redes de colaboración y su formación son los conceptos centrales que atraviesan la interpretación del nivel meso. Este podría definirse como el conjunto de las estructuras, instituciones y patrones de comportamiento que entrelazan a los agentes que componen el entramado social. La interacción entre todos los actores que componen un sector o un grupo de sectores va creando a lo largo del tiempo un proceso de acumulación de conocimiento mediante aprendizaje e innovación. El conocimiento acumulado determina la capacidad tecnológica de la nación y representa el núcleo donde se generan las ventajas competitivas nacionales. El principal motivo de esto es que este “stock de conocimiento”, que implica mucho más que técnicas productivas, es una particularidad nacional prácticamente intransferible y que otras naciones no pueden copiar.

El crecimiento de las empresas que deriva en un aumento de la complejidad de los productos que elaboran implica que estas empiezan a necesitar de un entorno que acompañe sus mayores requerimientos. Esto significa que estructurar el nivel meso es “un problema de organización y gestión” por lo que, el actor que mayor injerencia tiene en la generación de un entorno propicio es el Estado, a través de sus políticas, decisiones de inversión, del rol que otorga a agencias e instituciones y, sobre todo, de su capacidad de generar ambientes de diálogo que puedan derivar en visiones comunes respecto al rumbo de la economía.

En los trabajos de competitividad sistémica, los investigadores del IAD velan por una intervención activa del Estado sin que esto implique que se llegue al extremo de centralizar todas las

decisiones y convertirse en una economía planificada con restringida capacidad de acción del sector privado. En primer término, consideran la promoción de “planes generales” desde el Estado, que sean el resultado de acuerdos con sectores industriales, científicos y centrales de trabajadores. Estos planes generales no implican que su establecimiento derive en obligaciones, su cumplimiento no debiera ser mandatorio; los consideran declaraciones colectivas de intención de la dirección a mediano plazo de la configuración productiva nacional que establezcan objetivos diferenciados para los distintos actores, previendo inconvenientes, limitaciones y resaltando potencialidades. Lo importante es poder dar señales y previsibilidad a los agentes de las perspectivas de la economía, por ejemplo: otorgando una guía a las entidades financieras para que direccionen sus instrumentos de crédito, a las empresas para que determinen sus decisiones de inversión, o a las instituciones científicas y educativas para que orienten sus focos de investigación y capacitación.

La política meso de la promoción selectiva de rubros e industrias que se muestren potencialmente competitivos implica realizar desde el Estado un proceso de “fortalecer al fuerte” por lo que se necesita una importante aceptación social y poder político para llevarla adelante. Todos los sectores, los gremios y cámaras empresarias intentarán influir en las decisiones de política pública para que sus industrias sean consideradas estratégicas para la política productiva nacional. La selección de las industrias a promover debe ser el resultado de un proceso responsable, basado en la experiencia acumulada y con una evaluación constante; de hacerse de manera arbitraria e impulsiva en una economía que no esté consolidada puede tener efectos negativos y se corre el riesgo de que se pierda la confianza en el sector público como articulador de la política económica. Resulta deseable la creación de instituciones de investigación y monitoreo que acumulen el conocimiento que se va generando en el sector productivo y que estas estén “orientadas a la acción”, pudiendo intervenir activamente en el proceso de promoción selectiva con alto margen de autonomía.

En adición a la creación de instituciones que actúen con autonomía, los investigadores del IAD resaltan la importancia de entender el rol del Estado para generar políticas meso, como una tarea compartida entre todos los niveles administrativos existentes, tanto nacionales como regionales o locales. El Estado central suele establecer una estrategia de desarrollo nacional a la que se acoplarán las administraciones regionales, operando descentralizadamente en pos de generar ambientes competitivos locales. Suele recaer como tarea del Estado nacional el desarrollar la infraestructura física necesaria para el desarrollo y operación de las industrias, materializando los sistemas de transporte, comunicaciones o servicios; y la infraestructura inmaterial, dentro de la que se ubican los sistemas educativos, normativos y jurídicos. Las administraciones locales cumplen tareas de soporte a las aglomeraciones industriales, atendiendo a las necesidades inmediatas derivadas principalmente de su ubicación geográfica.

“Es en el nivel meso donde se extienden las estructuras basadas en redes cooperativas y la coordinación horizontal autónoma. Allí interactúa la gestión jerárquica con la gestión basada en esas redes. (...) El nivel meso se distingue por el fenómeno de las soberanías

compartidas, que afecta por igual a las instituciones públicas, las empresas y las organizaciones intermedias.” (Messner, 1996)

Resulta entonces fundamental lograr articulación coordinada entre los actores de los niveles micro y meso. La capacidad que tengan los agentes para interactuar de manera provechosa estará directamente influida por las particularidades que definen el nivel meta de la sociedad. Como resalta Messner (1996), “en el nivel meta es donde hay que buscar los factores que deciden si los actores colectivos serán capaces de orientarse en la solución de problemas”. Un contexto meta saludable donde los actores no se organicen en lobbies, donde haya capacidad de aprendizaje de las experiencias históricas y donde prime el respeto y la confianza por el estado de derecho, permitirá llevar adelante políticas meso que cumplan la tarea de optimizar la capacidad de los agentes.

Finalmente, corresponde resaltar que la importancia del nivel meso radica en que, aun cuando pueden importarse técnicas de producción, tecnología, o la nación puede servirse de la transmisión de conocimiento derivado de la utilización de localizaciones geográficas nacionales para establecer etapas del proceso productivo de empresas multinacionales, el conjunto de instituciones y organizaciones que articulan los actores es intransferible. Es lo que, en conjunto con las características geográficas de una región, influye en las decisiones de radicación de las industrias y “es allí donde se generan las ventajas competitivas”.

7.2 Recomendaciones para América Latina

Resulta evidente por qué la CEPAL, a mediados de los 90’, elige dar difusión a los trabajos sobre competitividad sistémica realizados por los investigadores del IAD, los cuales además de estar enfocados en las problemáticas de América Latina, presentan claras similitudes con la visión de los autores estructuralistas en lo que respecta al entendimiento de la competitividad como un resultado de las características contextuales e históricas de las naciones. Los documentos del IAD, con una clara tendencia normativa, elogian sistemáticamente muchas de las políticas de apertura de mercados, liberalización del comercio exterior y privatizaciones de empresas de servicios que se realizaron en varios países latinoamericanos en este período.

En sus recomendaciones para la región, entienden que es necesario un proceso de transformación de la estructura productiva orientada hacia la exportación, dado que entienden que los países más desarrollados de América Latina venían de largos períodos de orientación hacia los mercados internos. Consideran que estos países presentan desventajas en todos los niveles sistémicos que deben ser subsanadas. Asimismo, la heterogeneidad de las naciones que conviven en el continente agrupa geográficamente a estas naciones más desarrolladas, con países de muy bajo desarrollo que presentan fuertes deficiencias en todos los niveles. En el caso de estos últimos, resaltan los problemas a nivel meta, al tratarse en muchos casos de “naciones incompletas” con sociedades muy poco integradas socialmente

y con fuertes conflictos políticos, Estados débiles, democracias frágiles y empresas con escasa experiencia competitiva.

En el caso de las naciones más desarrolladas de la región, lo primero a atender son los desequilibrios macroeconómicos para así otorgar previsibilidad y estabilidad generando incentivos para que las empresas nacionales realicen inversiones que deriven en aumentos de la productividad. Asimismo, ven imperante la mejora de las condiciones de competencia interna y el desarrollo del sector financiero.

A nivel meta, observan que el principal desafío de los Estados latinoamericanos es revertir la “fragmentación social” derivada de los períodos de inestabilidad económica y social de las décadas anteriores. Siempre buscando la articulación entre los actores, generando espacios de intercambio y diálogo, para lo cual es fundamental el fortalecimiento de las instituciones intermedias, tanto científicas como educativas.

En un segundo orden, sugieren comenzar un proceso de búsqueda e investigación de las potencialidades de la región, porque adhieren a los beneficios que brinda la especialización productiva orientada al mercado mundial. Como la orientación social en pos de la especialización suele comenzar por un solo segmento de la economía, sugieren iniciar explotando las ventajas derivadas de la ubicación geográfica, las dotaciones de recursos naturales y los bajos costos salariales, para luego ir avanzando hacia los sectores más capital-intensivos.

Por último, hacen notar los beneficios de promover la generación de grupos regionales de países con el objetivo de expandir el comercio e integrar las cadenas de producción. La generación de bloques regionales amplía el tamaño de los mercados a los que tienen acceso las empresas nacionales y pueden ayudar a que se generen alianzas estratégicas que aprovechen la experiencia de mercados regionales masivos como paso preparatorio para ingresar a la competencia en los mercados mundiales.

8 ÚLTIMOS APORTES

Para dar un cierre a la descripción de las distintas corrientes que han intentado arribar a una explicación de los determinantes de la capacidad competitiva de las naciones, se presentará a continuación una introducción a las construcciones teóricas más recientes, que derivan de las últimas investigaciones de Michael Porter por un lado, y del estructuralismo de la CEPAL por el otro. A su vez, se consideró relevante añadir una mención a los importantes aportes de la incipiente corriente de estudio de lo que se conoce como complejidad económica.

8.1 Continuación del trabajo de Porter

Desde la publicación de los primeros trabajos sobre competitividad de Michael Porter, pasaron casi treinta años. En este tiempo, Porter se dedicó a construir el Institute for Strategy and Competitiveness de la escuela de negocios de la Universidad de Harvard. Pensado como algo más que

una organización educativa de investigación, el Instituto se propone extender el alcance de las líneas de estudio de Porter con el objeto de otorgar herramientas a líderes, funcionarios políticos y empresarios para así intervenir activamente en el ambiente de negocios de la sociedad.

En la visión del Instituto es menester redefinir el sistema capitalista si se tiene en cuenta que, en el último tiempo, las empresas, como unidades básicas del sistema, han perdido legitimidad entre la población. Las recurrentes crisis globales han puesto el foco en la responsabilidad de las compañías capitalistas y su incesante búsqueda de rentabilidad a cualquier costo, incluyendo la destrucción indiscriminada del medioambiente, la disminución de las condiciones laborales, el manejo irresponsable de las finanzas, y demás prácticas que no buscan de ningún modo atender las demandas sociales.

Porter manifiesta la convicción de que es posible reestructurar la forma en la que las compañías interactúan con el entorno en el que operan, y que esa reestructuración puede provenir de un esfuerzo impulsado desde la estrategia de las compañías. La forma de repensar el rol empresarial implica perseguir lo que define como *valor compartido*.¹⁷ El concepto de valor compartido refiere a la posibilidad de crear valor económico de una manera que también cree valor para la sociedad al suplir sus demandas y necesidades. Sin dar una definición concreta de valor, de las publicaciones del Instituto se deduce que se parte de una teoría subjetiva del valor desde la cual este se desprende de la disposición a pagar de los demandantes. Al mismo tiempo, Porter habla en términos morales cuando presenta los beneficios de centrar la estrategia empresarial en la generación de valor compartido. Resalta la importancia de dejar de considerar que aquello provechoso para las empresas es necesariamente bueno para la sociedad. Desde su visión, se está perdiendo una gran oportunidad de negocios, y de obtención de ganancia empresarial, al no ocuparse de mejorar el bienestar social y al no atender las demandas nacientes de salud, vivienda y protección del medioambiente. El futuro de la generación de innovaciones y cambio tecnológico, que permitan alcanzar mayores niveles de productividad y sean determinantes de las ventajas competitivas, se presentará en las empresas que atendiendo a las necesidades de las comunidades en las que operan, persigan la generación de valor compartido, y logren consolidar cadenas de valor que fortalezcan los agrupamientos industriales, o clusters.

El estudio de los clusters ocupa una importante porción del tiempo de los investigadores del Instituto. Los define como:

“Una concentración geográfica de compañías, organizaciones e instituciones de un campo particular que puede estar presente en una región, estado o nación. Surgen porque elevan la productividad de una empresa, que está influenciada por los activos locales y la presencia de empresas similares, instituciones e infraestructura que la rodea.” (Institute for Strategy and Competitiveness, 2019)¹⁸

¹⁷ En inglés es *shared value*.

¹⁸ En: <https://www.isc.hbs.edu/competitiveness-economic-development/frameworks-and-key-concepts/Pages/clusters.aspx>

Dada la importancia que otorga a la formación de aglomeraciones industriales, el Instituto lleva adelante un proyecto de mapeo de todos los clusters existentes en la economía de los Estados Unidos. La metodología de medición del U.S. Cluster Mapping Project, permite determinar el tamaño, la especialización, la competitividad y el dinamismo de las distintas aglomeraciones. La misma ha sido replicada por otras organizaciones, como el Cluster Observatory, que se propone mapear los clusters europeos.

En resumen, en sus últimos trabajos se percibe que Porter parece pensar que las consecuencias de la pérdida de legitimidad del sistema capitalista son producto de una desviación entre las demandas y necesidades sociales, y la búsqueda incesante de lucro por parte de las empresas. No concibe la posibilidad de que las recurrentes crisis del capitalismo sean en realidad el resultado inexorable de un sistema cuyo eje central es la maximización de la tasa de ganancia, a costa de la explotación de los recursos naturales y humanos. Ante esta concepción, a la que puede sumarse su convicción de que “*el capitalismo es un vehículo incomparable para realizar las necesidades humanas, mejorar la eficiencia, crear trabajo y construir riqueza*”(Institute for Strategy and Competitiveness, 2019)¹⁹, es entendible que albergue la esperanza de que pueda redefinirse el sistema, apelando a la modificación de las conductas de las direcciones de las empresas, para así lograr que este recupere la legitimidad perdida en las últimas décadas²⁰.

8.2 Cambio estructural

En los últimos años, la CEPAL ha empezado a virar el foco de sus investigaciones, transicionando desde la atención por políticas de mejora de la competitividad de las naciones latinoamericanas, para pasar a ocuparse de la búsqueda de lo que llaman cambio estructural. Siempre bajo las concepciones de los primeros estructuralistas y compartiendo el diagnóstico de la corriente neoestructuralista, la CEPAL observa que muchas naciones de la región presentan una estructura productiva con alta heterogeneidad, al poseer sectores altamente productivos que representan una baja proporción de sus economías, y una amplia mayoría de sectores de muy baja productividad. Dado que los flujos de inversión fluyen motivados por la posibilidad de obtención de mayores rentabilidades, si

¹⁹ En: <https://www.isc.hbs.edu/creating-shared-value/csv-explained/Pages/default.aspx>

²⁰En la misma línea se expresa Klaus M. Schwab, uno de los economistas fundadores del *World Economic Forum* y principal responsable de la publicación del *Global Competitiveness Report*, al plantear que el sistema capitalista debe mutar desde el *capitalismo de accionistas* actual a un *capitalismo de partes interesadas*. En un artículo de 2019 expuso: “Existen tres modelos: el primero es el «capitalismo de accionistas», que considera que el principal objetivo de las empresas es la obtención de beneficios y ha sido el modelo predominante en innumerables sociedades occidentales. El segundo es el «capitalismo de Estado», un modelo que confía en el Estado para que marque la dirección de la economía y ha adquirido gran importancia en los mercados emergentes. Sin embargo, yo me inclinaría por el «stakeholder capitalism», el capitalismo de las partes interesadas, un modelo al que me referí por primera vez hace medio siglo. En este modelo las empresas son administradoras de la sociedad, y representa la respuesta más acertada a los desafíos sociales y ambientales de nuestros días.” En tanto no estén delineadas pautas concretas para implementar un cambio tan radical, la transición a un capitalismo de partes interesadas no será más que una teatralizada expresión de deseo, aun cuando sea expuesta frente a la cúpula del poder empresarial en el foro de Davos.

se da el caso (como sucede en América Latina) de que los sectores nacionales más rentables son aquellos que presentan menor intensidad de tecnología y conocimientos, entonces la estructura de la nación estará condenada a transitar una trayectoria de bajo dinamismo; esta situación de *lock-in* o bloqueo, es en la que se encuentran la mayoría de los países latinoamericanos. La principal preocupación de los trabajos de la CEPAL orientados al estudio de la posibilidad de alcanzar el cambio en las estructuras productivas de las economías de la región es encontrar las conexiones entre el cambio estructural y la construcción de una sociedad más igualitaria. En los 90's los focos eran la *competitividad* y la *equidad*, mientras que, en la última década, la CEPAL empezó a centrarse en el *cambio estructural para la igualdad*. En la visión de los autores cepalinos, la transformación de la estructura productiva y una mejor distribución de la renta no son objetivos antagónicos. Ambos pueden ser alcanzados, siempre y cuando se orienten los esfuerzos a lograr un cambio estructural *virtuoso*. Es fundamental para ello, que la transformación no esté centrada únicamente en mejorar la productividad de los sectores más eficientes; sin la creación de nuevos sectores y actividades que pujen por absorber la fuerza de trabajo hacia áreas de mayor productividad, sin lograr tasas de crecimiento que estén acompañadas por niveles de actividad crecientes y sin que los métodos de producción empiecen a tener en cuenta la sustentabilidad ambiental, cualquier cambio en la estructura productiva será infructuoso. La CEPAL manifiesta su preocupación al alertar que “los patrones actuales de producción y consumo son insostenibles pues erosionan sus propias bases de sustentación material en el mediano y corto plazo”. (CEPAL, 2012)

Existe, según la CEPAL, una directa interrelación entre la política macroeconómica nacional y la estructura productiva. Particularmente relevante es la capacidad de reacción de la economía ante shocks externos, la cual está determinada en parte, por la composición sectorial. Si la estructura nacional está compuesta mayormente por sectores exportadores de unas pocas materias primas, los ciclos económicos quedarán determinados por el comportamiento de los pocos mercados internacionales en los que inserte sus productos. En paralelo, las respuestas de política económica ante los shocks establecerán el nivel de profundidad con que estos penetrarán en la economía nacional, será determinante la existencia de instrumentos que regulen la entrada y salida de capitales ante shocks negativos que ahuyenten inversores especulativos. Sobre todo, tras la ola de desregulaciones transitada por gran parte de las economías latinoamericanas en la década de los 90s, sumado a la primarización de muchas de sus estructuras, que dejó a los gobiernos con pocas herramientas de intervención ante shocks externos. El diagnóstico de la CEPAL para el estado de las economías de la región es el resultante de una estructura productiva desigual:

“La estructura productiva de América Latina no le ha permitido beneficiarse plenamente de los impulsos dinámicos de la demanda mundial y de su propia demanda interna. Esta ha sido una preocupación permanente en el pensamiento de la CEPAL. Debido al patrón de especialización predominante, la elasticidad ingreso de las exportaciones es muy baja en comparación con la de las importaciones, por lo que, cuando la región acelera su

conocimiento - condición sine qua non para absorber el subempleo, reducir la heterogeneidad y promover la igualdad -, surgen desequilibrios en las exportaciones netas de bienes y servicios que pueden frenar el impulso expansivo y que muchas veces han desembocado en crisis de balanzas de pagos. El enfoque estructuralista vincula el crecimiento de largo plazo con la estructura productiva, pues considera que las elasticidades ingreso de las importaciones y de las exportaciones reflejan o están determinadas por el patrón de especialización y la densidad de su tejido productivo.”
(CEPAL, 2012)

La trampa en la que está sumida la región, y particularmente la economía argentina, consiste en que, ante mejoras del salario real y, en consecuencia, disminuciones de los niveles de desigualdad, los patrones de consumo nacionales ejercen mucha más presión sobre las importaciones, provocando deterioros de la balanza comercial.

Estos efectos estuvieron atenuados en la primera década del siglo XXI gracias a los cambios ocurridos en la estructura del comercio internacional, donde muchas economías empezaron a mostrar excedentes de liquidez, se produjo así una fuerte expansión de la demanda de productos primarios que se tradujo en una mejora en los términos de intercambio. Los principales responsables de estos aumentos fueron los países asiáticos, principalmente China. América Latina transitó entonces una etapa de fuerte crecimiento, con flujos de inversión dirigidos hacia los sectores de bienes transables ligados a la extracción de materias primas, particularmente productos agrícolas. La primarización de las economías latinoamericanas, motivada por la fuerte demanda de China, implica la existencia de una creciente vulnerabilidad, al quedar a merced del comportamiento de los mercados internacionales. De este modo, el crecimiento de muchas economías de América Latina no fue resultante de un proceso interno de generación de ventajas competitivas sostenibles, sino la consecuencia de una circunstancia que podría revertirse de un momento a otro.

La CEPAL entiende que el vínculo de mayor peso entre la estructura productiva heterogénea y la desigualdad social es el nivel de salarios, el cual es una resultante de la interacción en el mercado laboral. Ya se mencionó un aspecto de la heterogeneidad de la estructura de las economías latinoamericanas, la cual se manifiesta en diferencias de productividad entre sectores, pero en consecuencia, la desigualdad también se presenta como disparidades salariales que se manifiestan tanto entre sectores como dentro de cada uno de los sectores, en los cuales comparten espacio trabajadores con una gran cantidad de asimetrías, las cuales suelen ser, étnicas, de género, de edad, educativas, entorno social, entre muchas otras. El funcionamiento de las instituciones que operan en el mercado laboral es otro determinante de la distribución salarial de una economía, al tener injerencia en los procesos de negociación de convenios colectivos de trabajo, determinación de salarios mínimos, indemnizaciones, o seguros de desempleo. La CEPAL entiende que “estos factores influyen sobre la capacidad de apropiación de los trabajadores de lo recaudado en el proceso productivo.”

En los últimos años, se ha acentuado a nivel global una tendencia a la baja de la participación de la masa salarial en el ingreso nacional. Las naciones de América Latina no han estado exentas de este comportamiento, y, en visión de la CEPAL, el actor principal que debe estar al frente de la búsqueda de que los trabajadores capten una mayor parte de las ganancias de productividad es el Estado, actuando simultáneamente en tres frentes principales: (1) Política industrial para el cambio estructural, (2) Política macroeconómica para el crecimiento y el empleo y (3) políticas de protección social para ampliación de derechos laborales.

Para poder transformar la estructura productiva de una nación es indispensable cambiar la estructura de rentabilidades relativas, favoreciendo sectores intensivos en conocimientos. Las políticas industriales no deben quedar relegadas ante las políticas de competitividad enfocadas en mejorar la eficiencia de sectores existentes, debe ponerse el foco en la creación de nuevos sectores y actividades, otorgando transitoriamente condiciones favorables de rentabilidad a industrias con alto potencial productivo y de incorporación de progreso técnico. No es suficiente con llevar adelante políticas neutrales entre sectores, de incidencia en la totalidad de los factores productivos - incidencia positiva en la competitividad nacional que está bastante aceptada en la mayoría de los países latinoamericanos - como pueden ser políticas de fomento a exportaciones, atracción de inversión extranjera directa, políticas de capacitación y formación de recursos humanos o de fomento de desarrollo tecnológico y científico.

En lo que respecta a la política macroeconómica, la CEPAL hace hincapié en el papel preponderante que debe cumplir la política fiscal, particularmente en su rol de atenuar los ciclos económicos. Para ello, es fundamental alcanzar la solvencia fiscal, sin la cual la aplicación de medidas contracíclicas es imposible. El comportamiento de la inversión pública en muchas economías latinoamericanas muestra que esta suele utilizarse como primera variable de ajuste ante las recurrentes crisis. Este comportamiento procíclico convive con una estructura impositiva regresiva, con una carga tributaria en muchos casos inferior a la esperable dado el grado de desarrollo de la región. La CEPAL observa que la redistribución del ingreso no muestra mejoras sustanciales en las economías de América Latina si se compara la situación antes y después de la aplicación de impuestos y gastos públicos.

La CEPAL concluye que la principal vía para lograr mayor inclusión social es el empleo, por ello, el cambio estructural que propone mediante el estímulo de las actividades de alta productividad es en sí mismo una política social de redistribución de ingresos. Al modificar en el largo plazo las fuentes de generación de ingresos provenientes del proceso productivo, entienden, se generarían mayores oportunidades laborales en los sectores de mayor productividad, llevando a incrementos en los niveles de empleo y de salarios reales, permitiendo que la población trabajadora adquiera mayor proporción de la renta nacional, y alcanzándose así una situación de menor desigualdad social. Este proceso virtuoso debe estar acompañado de programas sociales como seguros de desempleo para compensar las consecuencias negativas de pérdidas de puestos de trabajo en el corto plazo a causa del cambio en la estructura productiva, programas de empleo público que compensen la falta de demanda del mercado

laboral al mismo tiempo que se introduzcan mecanismos de capacitación y perfeccionamiento de los trabajadores, y mejoras en las instituciones que participan del proceso de negociación de condiciones laborales, las cuales propician los medios para que los trabajadores presionen para apropiarse de mayores proporciones de las utilidades empresariales y para que se garantice el cumplimiento de los derechos laborales.

Para la CEPAL, en las sociedades latinoamericanas, el único actor con poder real y capacidad operativa para asumir el rol de coordinador de todos los participantes implicados, en pos de llevar adelante el proceso necesario para alcanzar una transformación de la estructura productiva que se realice en paralelo con una distribución más igualitaria del ingreso, es el Estado. Fortalecer sus instituciones y su capacidad de intervención es imprescindible para lograr estos objetivos.

8.3 El estudio de la complejidad

Una de las corrientes más recientes de estudio de la generación y transformación de la estructura productiva de las naciones es la compuesta por quienes se dedican a analizar lo que se denomina *complejidad económica*. Los principales exponentes de esta corriente probablemente sean el economista venezolano Ricardo Hausmann y el físico chileno César Hidalgo, quienes acuñaron la noción actual de complejidad económica en un trabajo pionero en el tema (Hidalgo & Hausmann, 2009) y desde entonces se dedican a elaborar, desde el Growth Lab del Center for International Development de la Universidad de Harvard, el Atlas de Complejidad Económica.

Partiendo de lo que ellos mismos califican de una reinterpretación de la concepción clásica de Adam Smith de los beneficios de la división internacional de trabajo, pero poniendo en el centro a la cantidad de conocimiento individual que poseen los individuos, Hausmann et al (2013) plantean que las sociedades pueden alcanzar niveles de conocimiento colectivo que serían imposibles de contener por sus integrantes actuando de manera individual. A pesar de que el conocimiento particular que cada individuo posee, al agregarse, representa un determinante muy importante del conocimiento de la sociedad, no es el único: la diversidad de conocimientos y la existencia y composición del entramado que permite combinar esos conocimientos individuales con diversos objetivos terminan teniendo más peso en las capacidades de una sociedad.

Para Hausmann et al (2013), “*son las organizaciones y los mercados los que permiten, a su vez, diseminar el conocimiento*”. Distinguen entre dos tipos de conocimientos, por un lado, el *conocimiento explícito*, que es aquel fácilmente transferible, es el conocimiento cotidiano que puede adquirirse al leer algún texto informativo o escuchar alguna exposición o relato. Por el otro lado, identifican al *conocimiento tácito*, cuya adquisición requiere un esfuerzo costoso y un alto consumo de tiempo. Justamente por la dificultad que significa transferir el conocimiento tácito, es la cantidad y diversidad de este lo que acaba determinando las particularidades de la estructura productiva de las naciones e incluso sus posibilidades de desarrollo futuro.

Aun los bienes cuyo proceso productivo es muy simple requieren para su elaboración la utilización de una gama de capacidades resultantes del conocimiento individual de más de un individuo; a su vez, las organizaciones que llevan adelante estos procesos productivos, tras el perfeccionamiento de las técnicas y métodos, adquieren ellas mismas un tipo de conocimiento o *knowhow*. Este conocimiento puede acumularse, transferirse y preservarse. La complejidad económica de una sociedad está determinada entonces por la diversidad de conocimiento útil que posea. Se habla de conocimiento útil porque es necesario que las personas y organizaciones con distintas capacidades amalgamen sus conocimientos en procesos que estén orientados a la producción de bienes y servicios. Dado que cada producto requiere para su elaboración un determinado compendio de capacidades y conocimientos, las sociedades que carezcan de las organizaciones o individuos que puedan suministrar alguna de estas capacidades particulares se verán imposibilitadas de producir esos bienes. De esto se desprende que la complejidad económica se manifiesta en la canasta de bienes que un país o región produce, al ser estos el derivado de su estructura productiva, la cual está determinada por los niveles de conocimiento útil que posea su sociedad. La primera conclusión a la que llegan Hausmann e Hidalgo es que “*los países no producen los bienes que necesitan, producen los bienes que pueden*”.

Surgen entonces dos conceptos que resultan de mucha relevancia para la medición de la complejidad económica de los países que realiza el Growth Lab. El primero de ellos, que ya se adelantó, es la *diversidad* de la producción de una nación, que no es otra cosa que la variedad de la canasta de bienes que se elabora en las fronteras nacionales gracias a las capacidades particulares de su estructura productiva, y puede medirse como la cantidad de bienes que produce un país. El segundo concepto parte del entendimiento de que hay mercancías que requieren para su elaboración una gran gama de conocimientos y capacidades, por lo que son solo realizables en aquellos países que posean el conjunto completo de requerimientos, entonces la *ubicuidad* de un producto refiere a la rareza que significa su producción y puede medirse como el número de países que produce ese determinado bien.

El desprendimiento lógico de esto es que los productos más complejos deberían presentar un nivel de ubicuidad bajo. Sin embargo, la ubicuidad baja puede no necesariamente reflejar un elevado grado de complejidad en la elaboración de un producto. Existe una gran gama de capacidades de las que posiblemente dispone un país, que por su escasez a nivel internacional, le permiten elaborar un producto que la mayoría de las naciones no puede. La rareza de estas capacidades particulares de las que el país dispone puede no tener ninguna relación con la cantidad de conocimiento que ha acumulado la sociedad y simplemente deberse a una situación fortuita, como puede ser la posesión de una reserva de recursos naturales raros en su territorio. La sola observación de la ubicuidad de un producto que una nación elabora da una idea equivocada sobre la complejidad de su economía, pero este sesgo puede subsanarse al prestar atención al conjunto total de bienes que produce. Si se observa que el país produce una baja cantidad de otros productos, probablemente la baja ubicuidad se deba a la rareza de las capacidades que posea a su disposición. Por el contrario, si la nación presenta una estructura productiva que le permite elaborar una canasta de bienes amplia (alta diversidad), existe la posibilidad de que la baja ubicuidad de

algunos de sus productos se deba a que estos productos requieren una amplia gama de capacidades para su elaboración, por lo que tan solo unos pocos países han podido acumular el conocimiento necesario. Lo que se desprende de este análisis es la importancia de la observación conjunta de la ubicuidad y la diversidad de la producción de un país para inferir el grado de complejidad de su economía. Observadas por separado, no permiten arribar a conclusiones claras. Un país puede elaborar una gran variedad de productos, lo que resultaría en un alto nivel de diversidad productiva y sin embargo que estos productos sean de tan simple elaboración que la mayoría de los países los produce. La información incompleta que aporta la medición de la ubicuidad de los bienes que produce un país puede ser corregida por la información que brinda la medición de la diversidad de esta canasta, y al mismo tiempo, la información de la diversidad de la canasta de bienes que produce puede ser corregida por la ubicuidad de los mismos.

Realizando la medición de la ubicuidad y diversidad de las canastas de productos exportados de un gran número de países y realizando un proceso iterativo de corrección de los niveles de ubicuidad con los niveles de diversidad y, a su vez, de los niveles de diversidad con los de ubicuidad, Hausmann e Hidalgo logran elaborar un estimador de la complejidad económica de cada país en un determinado momento. Luego, observando las trayectorias de la evolución subsiguiente de los niveles de producto bruto de estos países, arriban a la conclusión de que la complejidad de su economía está directamente relacionada con el nivel de prosperidad al que podrá alcanzar un país, pero no es simplemente una correlación:

“Los países con una complejidad económica mayor a la que esperaríamos dado su nivel de ingreso tienen la tendencia a crecer más rápido que aquellos que son “demasiado ricos” para su nivel de complejidad económica. En este sentido, la complejidad económica no es solo un síntoma o una expresión de prosperidad: es un determinante.” (Hausmann, y otros, 2013)

Al contrastar la capacidad de predecir la trayectoria de ingresos de un país de su índice de complejidad económica, con la capacidad predictiva de otros indicadores normalmente utilizados, como los niveles de calidad institucional, capital humano o índices de competitividad, llegan a la conclusión de que la complejidad económica siempre es un estimador superador. Los motivos de esto, entienden, son que detrás de la complejidad económica subyacen muchas de las capacidades y características que posee una sociedad determinada, como pueden ser el estado de sus instituciones, la calidad de su mano de obra o la eficiencia de sus industrias.

Finalmente, introduciendo el instrumental analítico que desarrollan, al que llaman Espacio-Producto, el cual consiste en un mapa del entramado compuesto por todos los productos comerciados mundialmente, conectados por las relaciones entre diferentes productos, que indican la probabilidad de que cada par de productos sea exportado conjuntamente, analizan cómo ha evolucionado la complejidad de los distintos países. Observan que, a lo largo del tiempo, es más probable que los países realicen transformaciones productivas que repercutan en la producción de nuevos productos que requieran las

capacidades que ya posean en su territorio, o que requieran tan solo la creación de unas pocas capacidades faltantes. Por consiguiente, los países expanden su producción hacia bienes que se encuentren en la proximidad (en el Espacio-Producto) de los bienes que ya producen. Los países se ven impedidos a producir bienes cuya elaboración requiera capacidades que no poseen, y al mismo tiempo, no tienen incentivos para acumular el conocimiento útil para desarrollar las capacidades necesarias para la generación de industrias que todavía no existen, especialmente en el caso de que no posean ninguna de las capacidades que esas industrias necesiten.

La incipiente rama de estudio de la complejidad económica no parece mostrar aún intencionalidades normativas, se presenta a sí misma como un abanico instrumental que otorga las herramientas para poder analizar la estructura productiva de las naciones y estimar así las potencialidades de sus economías. Sin embargo, en los últimos años, muchas instituciones públicas empiezan a introducir en sus estudios regionales y de análisis de competitividad, la medición de los niveles de complejidad de la producción. En el próximo tiempo podremos ver el destino de esta nueva corriente, que por su elevada sofisticación técnica y aparente disociación con un proyecto político-normativo que busque distorsionar el statu-quo existente, tiene toda la potencialidad para pasar a ocupar un lugar privilegiado en la consideración de la ciencia económica tradicional.

9 RECAPITULACIÓN TEÓRICA

Habiendo realizado la exposición precedente donde se intentó transitar el brumoso camino compuesto por los aportes teóricos de los autores y de las corrientes de pensamiento que se consideraron relevantes para tratar de arribar a lo que la ciencia económica entiende por competitividad, y entendiendo que los conceptos, definiciones y construcciones teóricas son arbitrarios, dinámicos y producto del contexto coyuntural y personal de quien los utiliza, por lo que los mismos están en constante disputa; se consideran sentadas las bases, inestables, para tratar de trazar un mapa que permita agrupar a las distintas corrientes avistadas en el camino, prestando atención a su adhesión a concepciones comunes y a las diferencias que las vuelven entidades disímiles.

Las dos principales estructuras teóricas alrededor de las cuales podrían ubicarse a varias de las corrientes de pensamiento que se han analizado, son: por un lado, la teoría neoclásica, derivada directamente de la concepción ricardiana de los intercambios entre naciones, la cual se circunscribe en el paradigma ortodoxo de la economía, y por el otro, la rama estructuralista que busca separarse de muchas de las nociones establecidas por la teoría neoclásica y que se suele ubicar en el ecléctico grupo de escuelas que componen la llamada heterodoxia económica. Sin embargo, el posicionamiento del resto de las corrientes en uno u otro paradigma no es trivial. Los mismos autores englobados dentro del estructuralismo muchas veces comparten supuestos neoclásicos a pesar de autoproclamarse antagonistas a la ortodoxia. Del mismo modo, son notables algunas coincidencias respecto a la formación de ventajas competitivas entre la visión de los autores neoestructuralistas como Fajnzylber y la construcción de Porter, quien por su formación y abordaje teórico puede circunscribirse dentro de la teoría neoclásica

del comercio internacional. La noción de competitividad sistémica, acuñada por los investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo, puede perfectamente verse como una continuación tanto de los trabajos de la CEPAL de principios de los 90s, como de la teoría de la ventaja competitiva de Porter. Adicionalmente, las críticas que llevan a economistas como Cho, Moon o Rugman a plantear alternativas para el modelo del Diamante nacen de la clara dicotomía centro-periferia a la que tanta referencia hace Prebisch cuando plantea la necesidad de romper con la práctica común de querer imponer en los países periféricos, modelos nacidos y pensados para las economías desarrolladas de los países centrales.

A continuación, con el objetivo de reordenar las teorías presentadas para facilitar la exposición de sus conclusiones, se contrastarán las visiones de los autores estudiados desglosándolas por su abordaje de distintas problemáticas, o por sus concepciones respecto a algunos temas centrales. Particularmente se analizará el tratamiento que hacen de: la naturaleza del intercambio internacional, su entendimiento de la competencia, el rol que debe cumplir el Estado, el lugar que ocupa la innovación y el progreso técnico y, naturalmente, su concepción de la competitividad y sus determinantes.

El objetivo final es arribar a una noción de competitividad que satisfaga la pretensión de dejar de lado el marco nacional que suele estar asociado a esta, para pasar a una noción regional de la competitividad, que permita abordar tanto contextos sub-nacionales, como nacionales o incluso supra-nacionales.

9.1 Intercambio internacional

Ninguno de los autores analizados parece estar en desacuerdo con los beneficios que la división del trabajo reporta al ser humano, puesto que los procesos de producción segmentados permiten a una sociedad elaborar una canasta de bienes que sería imposible alcanzar en el caso de que cada miembro de la sociedad la produjese individualmente, sin embargo es en la transición de este principio al contexto internacional o interregional donde surgen las disidencias, principalmente sobre dos cuestiones: una es la concepción ricardiana de que todos los participantes del comercio internacional se ven beneficiados, y la otra, relacionada con esta, refiere a la explicación que se da de los motivos que impulsan el comercio internacional.

La teoría neoclásica del comercio internacional, derivada directamente de los principios ricardianos, parece tomar como incuestionable la existencia de beneficio mutuo entre las naciones que se someten al comercio de bienes. Así lo indican las conclusiones del modelo de Heckscher-Ohlin; en este sentido se posiciona Krugman cuando manifiesta que el comercio internacional no es un juego de suma cero; Porter se expresa en términos muy similares y hasta se proclama ricardiano. Es Prebisch, como representante del estructuralismo latinoamericano de mediados del siglo XX, el único autor de los analizados que ve en la naturaleza desigual del comercio internacional entre los países centrales y los periféricos, un indicador de que los países desarrollados sustentan su desarrollo en el intercambio de sus manufacturas procesadas por las materias primas extraídas en los países subdesarrollados. Esto genera un proceso que hace dependientes a la periferia de las divisas internacionales, lo que a su vez repercute

en sus posibilidades de industrialización. Los autores posteriores a Prebisch, que continúan con la corriente estructuralista, poco a poco van dejando de lado el interés por explicar el origen de la desigualdad y la perpetuación de la misma producto del intercambio, y pasan a preocuparse por plantear acciones para revertirla. Entienden que la clave es transformar la estructura productiva nacional para modificar la canasta de bienes exportados y así revertir el rol que ocupa la nación en los mercados internacionales. Al igual que los neoclásicos, velan por la apertura comercial de las naciones, aunque no de manera irrestricta como plantean los primeros.

9.2 Competencia

En estrecha relación con las concepciones que se tengan sobre el comercio internacional, está ubicada la forma de abordar y explicar la competencia, esto refiere tanto al entendimiento de la manera en que operan los agentes, como a la composición de los mismos, o a quiénes son los actores principales que intervienen compitiendo por la cooptación de los mercados internacionales.

Tanto Smith como Ricardo se expresan en términos de naciones cuando plantean los determinantes de los flujos comerciales entre países; la ventaja absoluta o la ventaja relativa la poseen las naciones, pero siempre subyace detrás la existencia de productores independientes establecidos en una determinada nación. La competencia de la que hablan, que lejos está de ser perfecta, en general se realiza entre ramas productivas. Los modelos neoclásicos de comercio internacional, que sí parten de supuestos de competencia perfecta, también plantean los resultados en términos de países. Sin embargo, tienen una visión atomista de la economía, que entiende al comportamiento de la economía nacional como el agregado de los comportamientos individuales de los agentes. La competencia, sea de la naturaleza que sea, se realiza entre empresas. Las nuevas teorías derriban el supuesto de la competencia perfecta y empiezan a focalizarse en el comportamiento de las firmas y de su capacidad de aprovechamiento de poder de mercado. Krugman expresa con firmeza que las naciones no compiten entre ellas del mismo modo que compiten las empresas, pero al manifestarse de este modo indica que existe competencia entre empresas y puede existir algún tipo de competencia o puja entre naciones, aunque de una naturaleza distinta. Porter, en la misma línea, ve que son las firmas y no las naciones las que compiten en los mercados internacionales, sin embargo, dedica toda su obra a tratar de explicar cómo el contexto nacional influye en el comportamiento y capacidad de competir de las empresas. Tanto Porter como muchos de los neoestructuralistas adhieren a una visión schumpeteriana de la competencia, para la cual el ambiente competitivo nunca está en estado de equilibrio, sino que es un ambiente de constante cambio, donde alcanzan la supremacía, de forma temporal, las firmas más aptas. Pero al mismo tiempo, plantean que internacionalmente, si bien las firmas compiten, también lo hacen los sistemas nacionales en los que estas operan. Esta idea es central en el desarrollo de la noción de competitividad sistémica, donde, a pesar de que se señala que son las firmas las que compiten entre sí, el foco se encuentra puesto en la forma en que éstas son afectadas por las interacciones generadas por los distintos aspectos del entorno nacional.

Exceptuando casos particulares como el de Moon, quien alerta sobre las consecuencias negativas de un exceso de competencia en las primeras etapas de generación de ventajas competitivas, parece haber consenso entre los autores analizados en que el ambiente de competencia tiene, generalmente, efectos positivos para la creación y sostenimiento de ventajas competitivas y en que son las empresas las que participan activamente de este proceso, sin embargo hay visiones contrapuestas, y hasta irreconciliables, en lo que respecta al grado y al modo de intervención estatal deseable.

9.3 Rol del Estado

Cualquier economía capitalista requiere, para su desenvolvimiento, la existencia de un ente que haga respetar los derechos de propiedad que este mismo determina; es el conjunto de las dependencias estatales, administradas por el gobierno, quien cumple esta función. No puede desconocerse - y ninguno de los autores analizados lo hace - la influencia directa que tiene el Estado en la determinación de las formas en que interactúan los agentes que coexisten en una nación. La noción de un Estado no interventor es un oxímoron, dado que cualquier accionar estatal implica una intervención en la forma de vida de su población, y la economía, como resultante y a la vez determinante de los procesos sociales, no puede escapar de la influencia de los Estados capitalistas.

Se recurrió a David Ricardo para indicar el punto de partida de la teoría neoclásica del comercio internacional, y en los breves extractos de su obra que se utilizaron no hay mención alguna de la función que cumple o debe cumplir el aparato estatal, sin embargo vale la pena señalar que Ricardo dedica más de la mitad de su obra de mayor influencia (*Principios de Economía Política y Tributación*) a exponer sobre un gran número de tributos, mediante los cuales se recolectan los fondos con los que se nutre el sector público y mediante los cuales el Estado interviene en la producción, comercialización o consumo de bienes. Ricardo no es tan audaz como muchos de sus discípulos neoclásicos de referirse a las intervenciones de los Estados en la economía como *distorsiones* a la armoniosa y eficiente manera en que operarían los mercados de ser dejados en libertad.

Todos los autores que abordan la noción de competitividad y sus determinantes resaltan la relevancia del accionar del Estado en la creación y sostenimiento de las ventajas competitivas en sus territorios. Las diferencias radican en las formas que deben tomar las intervenciones o en las atribuciones y responsabilidades que debe asumir el Estado, pero hay un generalizado acuerdo en que este debe cumplir un rol activo para generar un ambiente competitivo.

A lo largo de toda su historia, la CEPAL manifiesta una tendencia permanente a velar por una participación central del Estado como organizador de la economía nacional porque detrás de sus recomendaciones normativas siempre yace el interés de lograr sentar las bases para una transformación de la estructura productiva de los países de América Latina, y el único actor que consideran con la capacidad operativa para realizarlo es el Estado. Hay un contraste importante en este sentido con la visión del IAD cuyos trabajos parecen mostrar una preferencia por la omisión de la intervención estatal. Por otro lado, Porter desmerece al Estado como un actor central en la generación de la ventaja

competitiva, pero se dedica a describir las formas en las que afecta a los determinantes del diamante nacional.

El estructuralismo de mediados de siglo XX mostraba preferencias por la industrialización y la sustitución de importaciones como punto de partida para la emancipación de América Latina, sin embargo, el neoestructuralismo deja atrás esta visión y pone el foco en la importancia de la orientación de la política pública hacia el fomento de la exportación, buscando diversificar la canasta de bienes que llevan las naciones de la región a los mercados internacionales. La relevancia que dan al sesgo pro-exportador la comparten Porter y los investigadores del IAD, si bien tanto este como aquellos velan por una desregulación del comercio exterior, mientras que la visión cepalina es partidaria del proteccionismo de las industrias con potencial exportador.

Se encuentra mucha coincidencia entre los autores analizados respecto a la función de estabilizador de las variables macroeconómicas que debe cumplir el Estado para generar un ambiente nacional en el que los agentes puedan operar con previsibilidad. En los autores neoestructuralistas se percibe una particular preocupación por la inflación como variable desestabilizadora principal y toman una postura ortodoxa para su control, pero no al punto en el que lo plantean los investigadores del IAD, quienes no solo adhieren al entendimiento neoestructuralista de las consecuencias negativas del déficit presupuestario (sostenido mediante transferencias al tesoro financiadas con emisión), si no que sugieren la eliminación de subsidios a servicios públicos y la privatización de empresas estatales, reduciendo la intervención estatal en el ámbito social a la provisión de salud y educación. El sostenimiento de un tipo de cambio real alto, si bien es una fuente espuria de competitividad, es una variable a sostener por el Estado, tanto para los estructuralistas como para el IAD.

Para la CEPAL, las políticas sociales son centrales para lograr el objetivo de la atenuación de los ciclos económicos. En un principio, la institución estuvo enfocada a la reducción de la desigualdad, tan presente en todo el mundo subdesarrollado, mediante la promoción de políticas estatales asistencialistas y redistributivas; pero luego empezó a centrarse en el empleo como variable clave mediante la cual se puede intervenir en pos de alcanzar una sociedad más equitativa. La solvencia fiscal del sector público es fundamental para poder realizar políticas contracíclicas de empleo público, seguros de desempleo y capacitación. Si bien la equidad no aparece como determinante de la competitividad sistémica, Messner (1996) hace hincapié en la necesidad de las naciones latinoamericanas de revertir la fragmentación social presente en su territorio, sin la cual es impensable lograr la sostenibilidad de las ventajas competitivas.

Cualquier Estado debe asumir la responsabilidad de garantizar el bienestar de la población que habita en su territorio. Más allá de esto, teniendo en cuenta que en las economías capitalistas la mayoría de las personas ocupan el lugar de trabajadores (y que como tales son considerados factores de producción), el Estado, al frente de una nación, cumple adicionalmente la función de moldear a sus habitantes para que ocupen el rol de la mano de obra que hace posible el proceso de producción de bienes y servicios. Sin entrar en la polémica que implica el carácter deshumanizado de esta clasificación

y de cómo el Estado la valida y la reproduce mediante su accionar, los autores aceptan sin grandes cuestionamientos esta realidad y afirman la relevancia de que sea el Estado quien lleve adelante la educación y capacitación de la masa laboral. Porter considera particularmente útil la promoción estatal de la educación terciaria en un nivel de importancia mayor que la educación universitaria. El conocimiento técnico que deriva de institutos de formación tiene aplicación directa en muchas industrias y permite direccionar la instrucción de especialistas hacia los sectores productivos estratégicos que se deseen promover desde la administración pública. Porter no habla de educación pública, pero sí de gasto público en educación. La CEPAL sugiere la intervención estatal fundamentalmente en los ciclos de educación inicial con el objetivo de que esta alcance un carácter universal, pero también manifiesta la capacidad del Estado de orientar la formación universitaria hacia las problemáticas regionales y en concordancia con los requerimientos de los sectores productivos a fomentar. La capacitación de trabajadores ocupados en pymes, de jóvenes en búsqueda de su primer trabajo o de desempleados y empleados informales, representa una actividad estatal que atiende tanto objetivos de equidad, al diseminar conocimiento, como objetivos de eficiencia al mejorar la productividad de los recursos humanos.

Adicionalmente a la provisión de los medios necesarios para la educación y capacitación de los factores humanos nacionales, el sector público de la mayoría de los países tiene una participación exclusiva en la generación de muchos de los recursos físicos no heredados, particularmente la infraestructura material e inmaterial necesaria para el correcto funcionamiento de todos los procesos productivos que suceden dentro de las fronteras nacionales. Porter no considera a la infraestructura como una fuente de ventaja competitiva, pero alerta que la insuficiencia de infraestructura es siempre una desventaja. Ni Porter ni la CEPAL ni el IAD consideran que existan otros actores más allá del Estado que puedan llevar adelante la tarea de propiciar las redes de transporte, de servicios o de comunicaciones, cuya necesidad está presente en todos los sectores. La CEPAL sugiere que se haga foco en renovar la infraestructura que requieran los eslabones más débiles de las cadenas productivas con alto potencial, ya que son quienes pueden estar frenando el desarrollo de toda la cadena.

La función que se espera cumpla el Estado en favor de incrementar las capacidades competitivas de la economía deriva de la noción general que se tenga de la competitividad. Porter tiene una visión productivista de la competitividad, entonces espera del Estado que cumpla el rol de desplegar los recursos nacionales para lograr aumentos de productividad, lo que llevará a que aumente el producto per cápita y, según su entendimiento, el nivel de vida de la población. La concepción que tiene Prebisch de la configuración económica internacional hace que deposite en el Estado la esperanza de agente que logre emancipar a las naciones periféricas que se encuentran dominadas por el intercambio desigual al que las someten los países centrales. Fajnzylber, como exponente de la CEPAL de principios de los 90's, al entrelazar la competitividad con la equidad, ve al Estado como el encargado de eliminar la desigualdad social. La visión cepalina de la última década añade que la mejor distribución de la renta puede ser alcanzada si se logra transformar la estructura productiva desequilibrada de las naciones

periféricas y es ahí donde debe intervenir el Estado. Messner, por su parte, entiende que la función principal que debe cumplir el Estado en el sistema competitivo nacional es la de garantizar un ambiente que permita la interacción y el diálogo entre los agentes, evitando así la fragmentación social y estableciendo planes generales que sean de común acuerdo que definan una estrategia nacional de desarrollo de largo plazo.

9.4 Innovación, tecnología y progreso técnico

Ya sea de manera explícita como lo hacen algunos estructuralistas, o por reiteración de menciones, como es el caso de Porter, en todos los trabajos sobre competitividad que se han descrito, la capacidad de incorporación de progreso técnico en el proceso de producción de bienes y servicios ocupa un lugar central en la posibilidad de las naciones de lograr crecientes y sostenibles niveles de competitividad en sus industrias. La innovación en las técnicas de producción es el resultado de un proceso continuo donde la inversión en investigación es determinante. La mejora de la técnica productiva, en el tratamiento que hacen todos los autores, siempre implica que esta permita realizar una producción más eficiente, lo que se traduce en la elaboración de la misma cantidad de producto con menor cantidad de recursos, o menor costo. Esto es análogo a decir que la mejora en la técnica lleva a que se produzcan aumentos en la productividad de los trabajadores.

El hecho de que diferentes países tengan industrias que producen los mismos bienes con diferentes técnicas, las cuales hacen más eficiente la producción en algunos países, es reconocido por todos los autores analizados. Para Adam Smith y para David Ricardo, esto implica el origen de la ventaja absoluta y la ventaja relativa respectivamente. Prebisch considera las diferencias de apropiación de las nuevas tecnologías y su consecuente distribución desigual de técnicas de producción entre naciones como una de las principales diferencias entre los centros y las periferias, pero siempre adhiriendo a la visión de que el acceso a tecnología permite mayor productividad, y que esta implica mayor beneficio para la sociedad. A excepción del modelo de Heckscher-Ohlin, en el cual la tecnología se supone al alcance de todas las naciones y las funciones de producción no varían entre países, el resto de los modelos de comercio internacional incluyen de alguna manera la tecnología en la función de producción.

Para Fajnzylber, los vínculos entre competitividad, incorporación de tecnología y productividad son tan estrechos que lo que diferencia a las ventajas competitivas espurias de las auténticas es que las segundas están derivadas de la sostenibilidad de incorporación constante de progreso técnico en los procesos productivos de las empresas nacionales. Porter ubica a la tecnología que desarrolla una nación como uno de los factores avanzados del diamante nacional. La CEPAL (1990) menciona la importancia de fortalecer el sistema nacional de innovación, a la vez que reconoce que el proceso de renovación de la técnica se da en el seno de la empresa. Messner (1996), que posee una visión evolucionista del comportamiento de la economía en la que los agentes van modificando constantemente sus procesos, fracasando en algunos casos y triunfando en otros, plantea que los distintos sectores van adquiriendo con el tiempo un stock de conocimiento derivado de la experiencia colectiva, y es este el núcleo de la

ventaja competitiva, al convertirse en una característica muy difícil de imitar por otras naciones. Esta visión es llamativamente similar a la que expresan Hausmann e Hidalgo, respecto del conocimiento tácito que permite la elaboración de productos complejos de baja ubicuidad. Asimismo, una de las principales renovaciones del paradigma estructuralista es el abandono del interés por la sustitución de importaciones para pasar a enfocarse en la promoción de exportaciones con la búsqueda de que las naciones latinoamericanas logren producir y exportar bienes con mayor contenido tecnológico, es decir que incorporen más conocimiento, siendo así más complejos.

Para Porter (1990), que constantemente resalta la importancia de la libre competencia, las empresas en su búsqueda de dominar mayores porciones de mercado se ven en la necesidad de innovar en sus procesos productivos. Esto es particularmente cierto para las empresas que luchan por establecerse en un mercado, pero no tanto para las grandes empresas ya establecidas, que son las que encuentran mayores dificultades y pocos incentivos para innovar. Por este motivo, Porter (1991) alienta la intervención estatal en defensa de la competencia para limitar el ejercicio de poder de mercado, y para favorecer el nacimiento de nuevas empresas. Asimismo, Porter (1991) y la CEPAL (1990) acuerdan en la relevancia del Estado a la hora de propiciar un ambiente nacional que incentive la innovación y en el estímulo de las actividades más dinámicas que presenten mayor potencial para elaborar productos de alto contenido tecnológico que puedan insertarse en los mercados internacionales. Se diferencian en que Porter alienta el estímulo de las universidades como centros de investigación en ciencia y tecnología con vínculos con sectores industriales, a la vez que desalienta la promoción de entes de investigación gubernamentales; mientras que la CEPAL hace hincapié en los efectos positivos de la creación de agencias nacionales de promoción que financien proyectos tecnológicos, proveyendo también asistencia técnica, legal y de gestión. Estas agencias, permiten a los países realizar una política tecnológica nacional orientada a objetivos estratégicos y sólo pueden funcionar en tanto se destinen elevadas porciones del presupuesto público a su funcionamiento.

9.5 Competitividad y sus determinantes

Si se analiza la palabra competitividad, despojada de toda referencia a la ciencia económica, se puede observar que deriva de la existencia de algún tipo de competencia. Que algo sea competitivo implica, en primera instancia, que existe una competencia, y, en segunda instancia, que ese algo tiene capacidad y voluntad de competir. A su vez, esto supone que hay más de un contendiente: algo compite contra otro algo. Y para poseer la capacidad de competir, quienes participan de la contienda deben cumplir requisitos comunes. Esta abstracción puede trasladarse directamente a la competencia entre empresas, entre aglomeraciones de empresas, entre regiones, naciones o bloques de naciones. Claro que las competencias serán distintas y estarán determinadas tanto por las características específicas de los actores como por las condiciones contextuales en la que se enmarca la competencia y por los objetivos buscados por las partes. Así, una empresa competirá con otras por acaparar mayores porciones de

mercado y una nación puede competir con otras naciones por poseer el ambiente más atractivo para que se instalen empresas en su territorio.

Se han presentado anteriormente muchas definiciones de competitividad y todas refieren a aquello que hace que el ente que se analiza sea competitivo. En general, todas las definiciones y concepciones analizadas aluden a la competitividad internacional, o la competitividad global, es decir, que se tienen en cuenta los mercados globales de bienes y servicios. Los mercados de bienes son provistos por empresas y esas empresas, aún las multinacionales, nacieron dentro de los límites geográficos o normativos de una nación (o región). Krugman (1994) está en lo correcto al afirmar que hablar de competitividad es análogo a hablar de productividad, pero a lo que se está haciendo referencia es a la competitividad de una firma, que es lo que hace que esta posea capacidad de acaparar porciones de los mercados en los que opera. Para que sea competitiva, debe ser más productiva, debe tener un diferencial o ventaja que le permita que sus productos sean más atractivos. Porter plantea que la ventaja competitiva puede darse por lograr un menor costo, por ende, un menor precio o por alcanzar un producto diferenciado a lo que se producía hasta el momento. Ninguno de los autores analizados plantea una definición que se aleje de estos parámetros para referirse a la competitividad internacional de una empresa. Sin embargo, lo que intentan Porter, Moon, Cho, Fajnzylber, la CEPAL, Messner y todos quienes abordan la competitividad nacional es determinar lo que lleva a que una nación engendre el contexto propicio para que las empresas que allí se gestan alcancen éxito en los mercados internacionales y puedan sostenerlo en el tiempo.

Probablemente la principal diferencia entre los autores analizados se percibe entre aquellos que hacen explícita la necesidad de que una nación propicie mejores condiciones de vida para sus habitantes como requisito para poder considerarla competitiva en caso de poseer a la vez industrias con fuerte presencia internacional, como plantean los estructuralistas y neoestructuralistas; y quienes, como Porter, no incluyen al bienestar de la población en sus definiciones de competitividad nacional. Sin embargo, en todos los casos se resalta la importancia de que las ventajas competitivas derivadas del contexto nacional sean sostenibles en el tiempo y parece imposible pensar que, en un contexto de deterioro de las condiciones de vida, la competitividad de las industrias locales pueda mantenerse en el largo plazo.

Porter lo llama diamante nacional, los estructuralistas hablan de contexto determinado históricamente y el IAD utiliza la palabra sistema, pero todos refieren a lo mismo. Existe un conjunto de características y determinantes cuya interacción delinea un ámbito único e inimitable, que favorece el nacimiento de sectores cuyas empresas logran establecerse en los mercados internacionales. La especialización nacional en los modelos neoclásicos derivaba de las diferencias factoriales, luego, las teorías neotecnológicas incluyen a las diferencias tecnológicas como determinante, la organización industrial incorpora la existencia de rendimientos crecientes a escala derivados de amplios mercados internos. Sin embargo, en los últimos 30 años se generalizó la visión sistémica de la competitividad nacional. Porter considera que la ventaja competitiva deriva de la singularidad del sistema y de las relaciones auto-reforzantes de sus partes. Marca una diferencia entre ventajas de orden inferior, siendo

estas efímeras por otorgar mejores posiciones en los mercados internacionales a sus empresas de forma inmediata e insostenible (basadas en devaluaciones tipo de cambio, mano de obra barata, abundancia de recursos naturales), y ventajas de orden superior, es decir sostenibles en el largo plazo. Fajnzylber utiliza los términos fuentes espurias y fuentes auténticas para referirse exactamente a lo mismo y utiliza ejemplos análogos.

Se encuentran muchas similitudes en los *determinantes* que utiliza Porter para describir su diamante nacional y los *niveles* del contexto nacional en los trabajos del IAD sobre competitividad sistémica. El nivel micro comprende a las empresas y sus decisiones, para Porter esto se incluye en el determinante que denomina “Estrategia, estructura y rivalidad”. Las condiciones de la demanda a las que refiere Porter encuentran un paralelismo en el nivel macro, ya que este refiere a las condiciones en que operan las variables del conjunto de la economía que determinan la estabilidad y previsibilidad del sistema. En el nivel meso es donde se determinan las redes de colaboración y la articulación de actores que permiten la formación de agrupamientos sectoriales o clusters, que es lo que Porter incluye en el determinante “Sectores conexos y de apoyo”.

Los investigadores del IAD se refieren al nivel meta como aquel que contiene la cultura nacional y la forma en que los individuos pueden agruparse detrás de un proceso integrador hacia un objetivo común. Porter da una especial importancia a las condiciones de los factores, haciendo notar que no es suficiente con observar las dotaciones con las que cuenta una nación sino la forma en que estos se despliegan, los divide en factores básicos (heredados) y avanzados (creados). Asocia la capacidad de una nación de alcanzar factores avanzados como necesaria para la sostenibilidad de las ventajas competitivas. Aquí hay una clara conexión con la idea del alcance de mayor complejidad en los productos producidos derivada del alcance de altos niveles de conocimiento tácito. Cho, por su parte, considera que el tratamiento que hace Porter de los factores es insuficiente y plantea su modelo para determinar la competitividad nacional basado exclusivamente en factores físicos y factores humanos. Adhiere, al igual que Porter, a la noción de que las naciones transitan por distintas etapas de desarrollo, idea que rechazaban rotundamente los estructuralistas.

Finalmente, se notan muchas similitudes en las motivaciones de los autores cepalinos y los que elaboran los modelos transformadores del diamante de Porter. Todos reconocen el error que significa querer incorporar modelos gestados en las naciones centrales, para explicar las situaciones nacionales de los países de la periferia. Al mismo tiempo, otorgan en su tratamiento un lugar mucho más preponderante como determinante de la capacidad competitiva de los países periféricos, al contexto internacional en el que están insertos.

9.6 Hacia una noción regional de competitividad

La mayoría de los modelos tradicionales del comercio internacional están formulados en un contexto de intercambio entre países, Porter se propuso encontrar los determinantes de la ventaja competitiva de las naciones, Prebisch quería transformar la estructura productiva de los países

latinoamericanos con perspectivas de acabar con las consecuencias del intercambio desigual con los países centrales y Messner construye la idea de competitividad sistémica basada en un contexto nacional y sus cuatro niveles. Todos reconocen la fuerte influencia del entorno nacional en las posibilidades de éxito de sus industrias en los mercados internacionales. Circunscribir las influencias del contexto a las jurisdicciones delimitadas por las fronteras nacionales responde a una construcción lógica derivada de la configuración mundial de los últimos siglos, en la cual el mundo se presenta como un cúmulo de países con distintas características geográficas, diversas idiosincrasias, dispares contextos sociales, antagónicas direcciones políticas y demás particularidades. Sin embargo, estas mismas disparidades, muchas veces se presentan entre regiones de un mismo país, especialmente en el caso de países federales subdivididos en estados o provincias con un elevado grado de independencia administrativa y legislativa, o en el caso de países con amplios territorios. Las diferencias pueden ser tales que regiones de un país pueden llegar a tener mayores similitudes con regiones aledañas pertenecientes a otro país que con regiones lejanas geográficamente, pero pertenecientes al mismo territorio nacional en el que se encuentran.

Entendiendo que gran parte de los análisis teóricos tratados anteriormente, que refieren a contextos nacionales, pueden ser fácilmente trasladados a contextos locales o regionales, se considera de mayor utilidad, para explicar los determinantes de la capacidad competitiva de las empresas, hablar de competitividad regional, término que resulta más abarcativo que el de competitividad nacional, al poder incluir en este un ámbito local o subnacional, nacional o supranacional (en el caso de bloques de países). Esto no implica desconocer que, en algunos aspectos, las influencias de las administraciones nacionales tienen mayor peso que las de los gobiernos locales, como es el caso de las políticas macroeconómicas, particularmente la política monetaria. A su vez, dentro de las fronteras nacionales existen normalmente muchas menos restricciones a la movilidad del capital y al traslado de los trabajadores (Ricardo, [1817] 2003).

La Nueva Geografía Económica busca explicar la distribución espacial de las distintas aglomeraciones económicas, es decir, qué es lo que lleva a determinadas industrias a localizarse donde lo hacen, y cómo esto repercute en la morfología de las aglomeraciones urbanas. Porter ve al sector como unidad básica de análisis, entendiendo que los sectores se agrupan en rubros que se ven beneficiados por la existencia de ventajas competitivas comunes. Asimismo, las empresas líderes internacionalmente suelen influenciar en la generación de sectores complementarios o proveedores, propiciando la formación de encadenamientos que aprovechan la cercanía geográfica. Porter advierte que no son pocos los casos en que empresas de un mismo sector con éxito internacional no solo provienen del mismo país si no de la misma ciudad. Esto llama la atención sobre la importancia que las administraciones locales suelen tener en la facilidad con que puedan establecerse agrupamientos, especialmente al proveer la infraestructura necesaria para su funcionamiento. Porter considera que los agrupamientos suelen generarse de manera natural, sin la intervención estatal, pero una vez que surgen, alienta a su promoción por parte de las administraciones locales. Messner destaca el rol de las

administraciones locales en el nivel meso, al propiciar la formación de ambientes competitivos, atendiendo a las necesidades inmediatas de las aglomeraciones industriales.

El proyecto de medición y localización de los agrupamientos industriales de Estados Unidos llevado adelante por el Institute for Strategy and Competitiveness, es un ejemplo de la importancia que entidades de investigación y entes gubernamentales están dando al entendimiento de las aglomeraciones de empresas y sus determinantes regionales. El estudio de la formación y éxito de clusters, es particularmente atractivo para las administraciones locales, es esencial para poder generar herramientas desde las agencias públicas para promover las economías regionales. Empezar a virar el entendimiento de la competitividad de las empresas como resultante de un contexto nacional para pasar a enfocarse en los determinantes locales o regionales, es esencial para poder explicar e intervenir en la formación de agrupamientos industriales que permitan alcanzar mayores niveles de desarrollo regional.

CAPÍTULO II

LA MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

Debido a la gran variedad de interpretaciones que puede darse a la idea de competitividad, las herramientas que pueden utilizarse para tratar de captar cuantitativamente tanto las magnitudes que determinan los niveles de competitividad que alcanza una región o industria, como los niveles mismos de competitividad quedan directamente condicionadas por las concepciones de las que se partan. De este modo, los indicadores que buscan captar los determinantes de la competitividad son agrupados por los teóricos en diversas categorías, por ejemplo, suele distinguirse entre indicadores de competitividad espuria o auténtica, según indiquen fuentes sostenibles de competitividad o no, o entre indicadores ex-ante y ex-post, en el caso de que permitan medir la capacidad competitiva o los resultados de ventajas competitivas o en indicadores de competitividad a nivel firma, a nivel industria o a nivel nacional, según su objeto de estudio, entre muchas otras.

1 INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

Se decidió agrupar a los indicadores que se abordarán, en tres grupos distintos. El primero de ellos lo comprenden aquellos indicadores que buscan medir los determinantes de la competitividad. El segundo grupo aquellos que midan los resultados, es decir aquellos que se enfocan en las variables que nos revelan la existencia de ventajas competitivas. Finalmente, el tercer grupo lo integran los indicadores sistémicos, que calculan niveles de competitividad comparables entre naciones o regiones, utilizando una gran diversidad de variables que miden tanto los determinantes de la competitividad como los resultados.

1.1 Indicadores basados en determinantes

Ya se ha establecido que la capacidad competitiva de una región es un fenómeno multicausal, la existencia o generación de ventajas competitivas en la producción de distintos productos queda establecida por una gran cantidad de determinantes, entre los que pueden incluirse aquellos que refieren a características geográficas, sociales, políticas, normativas, coyunturales y económicas. Dependerá entonces de la noción de competitividad que se tenga, los determinantes de la misma que se consideren y en consecuencia, los indicadores que se utilicen para medirla.

Más allá del atractivo y utilidad que un atlas sobre indicadores podría tener para muchos investigadores, no es el objetivo que aquí se busca, en consecuencia, se considera pertinente describir únicamente aquellos indicadores que suelen estar presentes en la mayoría de los trabajos que tratan de abordar empíricamente la medición de la competitividad o que suelen mencionarse en los trabajos teóricos a la que a esta refieren, particularmente los que están asociados con el estado de los factores de producción.

1.1.1 Costo Laboral Unitario

Este indicador permite evaluar cuánto cuesta la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de producto. Los marcos de su aplicación son diversos ya que permite utilizarse para analizar el costo laboral del producto elaborado en una empresa, sector, industria, nación, o región. Se calcula de la siguiente forma:

$$CLU_t = \frac{w_t L_t}{e_t Q_t}$$

Tal que, para el momento t , CLU_t es el Costo Laboral Unitario, w_t es el salario promedio medido en la moneda local en términos nominales, L_t puede representar tanto la cantidad de trabajadores empleados como la cantidad de horas trabajadas (el salario promedio deberá tener concordancia con esto, deberá ser por hora o por trabajador) en un período de tiempo determinado, e_t representa el tipo de cambio nominal entre la moneda local y la divisa internacional de referencia, y finalmente Q_t indica la cantidad de productos elaborados en el período de tiempo seleccionado.

Así calculado, permite tener una medida estática del costo de la mano de obra, que en términos absolutos puede no indicar demasiado, sin embargo, su utilización cobra sentido si se realiza una comparación entre los costos laborales unitarios de dos o más competidores (sean estas naciones, regiones, sectores o empresas).

El Costo Laboral Unitario, en su medición incluye el cálculo de la productividad laboral, Q_t / L_t , y puede verse cómo la relación entre uno y otro es inversamente proporcional. A medida que los trabajadores se vuelven más productivos sin que haya aumentos salariales, los costos por unidad disminuirán, ya que requerirán para ser producidos menor cantidad de trabajadores (u horas de trabajo).

1.2 Indicadores de resultados

Entendiendo que el resultado principal de la existencia de competitividad en una región estará dado por la capacidad que posea de insertar los productos generados en su territorio en los mercados internacionales, y dada la facilidad de conseguir datos respecto a las exportaciones de un territorio, suelen utilizarse los montos y volúmenes exportados como principal indicador de la capacidad exportadora de una región y de la existencia de ventajas competitivas. Por este motivo, se presentarán a

continuación diversos indicadores de competitividad que se basan en la observación de datos de exportaciones.

1.2.1 Ventaja Comparativa Revelada

Este indicador permite calcular la potencial existencia de una ventaja comparativa en la producción de un determinado bien, ya que calcula la diferencia entre la proporción del total comercializado de un bien en un mercado particular que representan las exportaciones de ese bien provenientes de una región determinada y la proporción del total de bienes comercializados en ese mercado que representa el total de las exportaciones de una región. Se calcula de la siguiente forma:

$$VCR = \frac{X_i^A / X_i^M}{X^A / X^M}$$

Tal que, X_i^A representa el total de las exportaciones del bien i de la región A , X_i^M representa el total de las exportaciones del bien i por parte de todos los participantes del mercado M , X^A representa el total de bienes exportados por la región A y X^M el total de bienes exportados en el mercado M .

Cuando el indicador presente valores superiores a 1, se entiende que existirá ventaja comparativa revelada para el bien i en la región A , porque la participación de sus exportaciones de i en el mercado es mayor, relativamente, que la participación de la totalidad de sus exportaciones en el agregado de lo comercializado en el mismo mercado.

1.2.2 Contribución al crecimiento de las exportaciones

Utilizando la variación entre dos momentos del tiempo de los montos exportados por una determinada región, puede calcularse cuánto de esa variación está determinada por la variación de cada uno de los bienes que componen la canasta de exportaciones. Así, la variación de los montos exportados entre el momento $t-1$ y el momento t ($\Delta X_{t-1,t}$) quedaría determinada de la siguiente forma:

$$\Delta X_{t-1,t} = \frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_t^i - X_{t-1}^i)}{X_{t-1}}$$

Siendo X_{t-1} y X_t los montos exportados totales en el momento $t-1$ y el momento t , respectivamente y X_{t-1}^i y X_t^i los montos exportados del bien i en el momento $t-1$ y en el momento t , respectivamente.

Se considera que x_t^i es la contribución del bien i al crecimiento de las exportaciones totales entre el momento $t-1$ y t , tal que:

$$x_t^i = \frac{X_t^i - X_{t-1}^i}{X_{t-1}} = \frac{X_t^i - X_{t-1}^i}{X_{t-1}^i} \frac{X_{t-1}^i}{X_{t-1}} = \Delta X_{t-1,t}^i \frac{X_{t-1}^i}{X_{t-1}}$$

Por lo que se ve que la contribución del bien i al crecimiento de las exportaciones totales, puede calcularse como el producto de la variación de las exportaciones del bien i entre $t-1$ y t ($\Delta x_{t-1,t}^i$) y la proporción de las exportaciones del bien i del total de las exportaciones en el momento $t-1$ (X_{t-1}^i/X_{t-1}).

1.2.3 Márgenes intensivo y extensivo de las exportaciones

Siguiendo a Florensa, Recalde & Barone (2010), el volumen de exportaciones de una región está compuesto por la suma de los volúmenes de las relaciones comerciales que posea. Se entiende por relación comercial a las exportaciones de un producto determinado desde una región o país determinado hacia un país o región determinado. Así surgirá una nueva relación comercial cuando comience a exportarse a un nuevo destino un producto ya exportado o cuando se exporte un nuevo producto a un destino al que ya se le exportaba otros productos.

De estos conceptos se desagrega el crecimiento de las exportaciones de una región en tres componentes: creación de nuevas relaciones comerciales, el mantenimiento de relaciones existentes y la profundización de relaciones existentes. Se llama margen extensivo al primer componente y margen intensivo a los otros dos.

Así, se puede definir al valor de las exportaciones de una región (V_t) como el producto del número de relaciones de exportación (n_t) y el valor promedio de ellas (v_t). Por lo que siguiendo la metodología utilizada en Florensa et al (2010), el crecimiento absoluto de las exportaciones de una región entre dos momentos del tiempo ($V_{t+1} - V_t$) quedaría definido de la siguiente manera:

$$V_{t+1} - V_t = (1 - h) n_t (v_{t+1} - v_t) - h n_t v_t + x_{t+1} v_{t+1}^N$$

Siendo h la probabilidad de que la relación de exportación se pierda y x la cantidad de nuevas relaciones comerciales alcanzadas entre t y $t+1$.

La expresión anterior está integrada por cuatro componentes, de los cuales, los primeros tres componen el *margen intensivo*, estos son: el componente de *supervivencia*, $(1 - h) n_t$, representa la cantidad de relaciones comerciales de exportación que se mantienen entre los períodos t y $t+1$; el componente de *profundización*, $(v_{t+1} - v_t)$, representa el crecimiento promedio de las relaciones comerciales de exportación que se mantienen; y el componente de *fracaso*, $h n_t v_t$, que representa el valor de las relaciones comerciales de exportación que no pudieron mantenerse entre t y $t+1$. Finalmente, el último componente, $x_{t+1} v_{t+1}^N$, representa la totalidad del *margen extensivo* ya que está compuesto por la cantidad de nuevas relaciones comerciales entre t y $t+1$, x_{t+1} , y el valor promedio de ellas, v_{t+1}^N .

Al dividirse la expresión (1) por $V_t = n_t v_t$ se alcanza la siguiente expresión:

$$\frac{V_{t+1} - V_t}{V_t} = (1 - h) \frac{v_{t+1} - v_t}{v_t} - h + \frac{x_{t+1}}{n_t} \frac{v_{t+1}^N}{v_t}$$

Tal que pueden definirse algunos componentes de la ecuación anterior del siguiente modo: $g_{t+1,t} = (V_{t+1} - V_t)/V_t$ es la tasa de crecimiento de las exportaciones entre t y $t+1$, $d \equiv (v_{t+1} - v_t)/v_t$ es la tasa de crecimiento de las relaciones de exportación que se mantienen y se denomina *tasa de profundización*, $e \equiv x_{t+1}/n_t$ es la *tasa de entrada* que representa el número de nuevas relaciones de exportación del momento $t+1$ respecto a las relaciones del momento t , y $f \equiv v_{t+1}^N/v_t$ es la tasa de valor extensivo y representa el valor promedio de las nuevas relaciones comerciales del momento $t+1$ respecto al valor promedio de las relaciones comerciales del momento t . Reemplazando, se alcanza la expresión siguiente:

$$g_{t+1,t} = (1 - h) d - h + ef$$

Hay que resaltar que el supuesto que subyace es que la probabilidad de que una relación comercial de exportación se pierda no depende del producto ni del destino al que corresponden.

1.2.4 Matriz de competitividad de Fajnzylber y Mandeng

Bajo el entendimiento de que la competitividad de una región puede definirse como la capacidad que tengan sus industrias de insertarse en los mercados internacionales y acaparar mayores porciones de los mismos, y partiendo del análisis de la participación de la producción de una región en el mercado mundial, entendida como la sumatoria de las proporciones de este que representan la exportación de cada uno de los productos regionales, un aumento de la competitividad regional quedará determinado por una variación positiva de:

$$S^A = \sum_{i=1}^n \frac{X_i^A}{X^M} = \sum_{i=1}^n \frac{X_i^A}{X_i^M} \frac{X_i^M}{X^M} = \sum_{i=1}^n s_i^A s_i^M$$

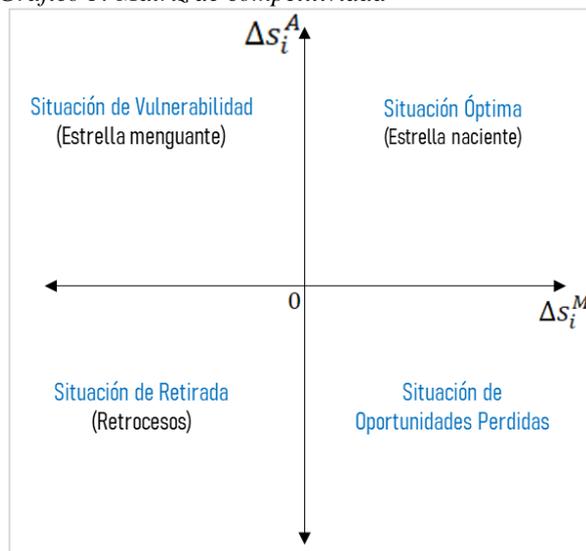
Tal que X_i^A representa las exportaciones del bien i , proveniente de la región A hacia el mercado M , X_i^M representa las exportaciones totales del bien i que todas las regiones han llevado al mercado M , X^M representa las exportaciones totales que todas las regiones han llevado al mercado M .

De esta forma queda determinado que la participación total de una región (S^A) en un momento estará determinada por el producto ponderado de la participación de cada uno de sus productos exportados en el total comercializado de ese producto en el mercado M (s_i^A) y la relevancia de ese producto en el total de productos comercializados en el mercado M (s_i^M).

Como se muestra en Fernandez & Curado (2019), la matriz de competitividad propuesta por Fernando Fajnzylber y Ousmene Mandeng, implica agrupar los distintos bienes exportados por una región hacia un determinado mercado en cuatro categorías, que estarán determinadas por la variación entre dos momentos del tiempo, de s_i^A y de s_i^M . Una variación positiva de s_i^A indicará que ha mejorado la competitividad de las exportaciones del bien i provenientes de la región A . Una variación positiva de

s_i^M indicará que ese bien se ha vuelto más relevante en el mercado M . Ubicando así la variación (positiva o negativa) de s_i^A en el eje vertical y la variación (positiva o negativa) de s_i^M en el eje horizontal, podrán ubicarse a todos los productos exportados al mercado M por la región A en uno de los cuatro cuadrantes que quedan determinados:

Gráfico 5: Matriz de competitividad



Fuente: (Fernández & Curado, 2019)

Se ha utilizado la nomenclatura de cada cuadrante propuesta en Fernández & Curado (2019), que deriva de la utilizada por Fajnzylber, pero también se agregó en el Gráfico 5 la nomenclatura que se utiliza en muchos documentos que tratan el tema. De este modo, los bienes que exporta la región estarán en una de las siguientes situaciones:

Situación óptima (estrellas nacentes): bienes cuya demanda relativa en el mercado M aumentó y a su vez las industrias exportadoras de este bien provenientes de la región A lograron acaparar mayor porción del mercado M .

Situación de vulnerabilidad (estrellas menguantes): bienes que están dejando de ser atractivos en el mercado M , pero para los cuales las empresas exportadoras de mismo, provenientes de la región A han acaparado mayor porción del mercado M .

Situación de oportunidades perdidas: bienes que se han vuelto más atractivos en el mercado M , pero para los cuales las empresas exportadoras del mismo provenientes de la región A , han sufrido una disminución de su cuota del mercado M .

Situación de retirada (retrocesos): bienes que se vuelven menos atractivos en el mercado M y para los cuales las empresas de la región A que los exportan han perdido participación en el mercado M .

1.3 Indicadores sistémicos

Algunas instituciones globales con capacidad de acceso a bases de datos de todas las naciones tienen la posibilidad de elaborar índices e indicadores que tienen en cuenta los aspectos multicausales de cómo los contextos nacionales influyen en la generación de ventajas competitivas.

La metodología que utilizan, si bien difiere en cada caso, consiste en tomar series de datos con relativa uniformidad entre naciones, ubicarlas en grupos según el aspecto al que hagan referencia teniendo en cuenta la concepción de la competitividad que la institución que las elabora posea, normalizar las series, asignar alguna ponderación a cada una y así elaborar un índice que permita comparar la situación en un momento determinado de cada uno de los países analizados.

1.3.1 Índice de Competitividad Global del WEF

El World Economic Forum (WEF), elabora anualmente el Reporte Global de Competitividad, en el cual se introducen los resultados del cálculo que realizan del Índice de Competitividad Global, con el cual se elabora el Ranking de Competitividad, en el que se ordenan todas las naciones analizadas.

El WEF, plantea una directa asociación entre productividad y competitividad: *“la productividad en última instancia determina el crecimiento económico de largo plazo, y a pesar de que puedan existir contradicciones entre prosperidad económica y objetivos sociales o ambientales, aumentar la productividad es una condición necesaria para lograr desarrollo humano”* (Schwab, 2018). Asimismo, en su visión, las economías para ser exitosas deben tener cuatro características principales: ser resilientes, es decir tener mecanismos que le permitan responder a shocks externos y evitar crisis económicas; ser ágiles, en el sentido de estar dispuestas a aceptar cambios rápidamente; tener la capacidad de construir un ecosistema de innovación; y adoptar un enfoque económico centrado en el ser humano, es decir que todos los cambios e innovaciones deben siempre tener como objetivo alcanzar un mejor nivel de vida para la población.

De esta visión parte la configuración del índice de competitividad, el cual se basa en doce pilares que son agrupados en cuatro categorías: Ambiente Apto, Capital Humano, Mercados y Ecosistema de Innovación. Cada uno de los 12 pilares tiene una ponderación equivalente del 8,3% y a su vez está compuesto por distintas variables que son normalizadas para poder utilizarse para elaborar el índice, en total se utilizan 98 indicadores. Todos se terminan expresando en una escala de puntaje que va de 0 a 100, siendo 100 el resultado ideal para cada indicador. La normalización se realiza de la siguiente manera:

$$puntaje_{i,c} = \left(\frac{valor_{i,c} - wp_i}{frontera_i - wp_i} \right) \cdot 100$$

Tal que $valor_{i,c}$ es el valor crudo del indicador i del país c , wp_i es el valor del peor desempeño posible para el cual el puntaje será 0, $frontera_i$ es el valor ideal para el cual el puntaje será 100. Dependiendo del indicador que se esté midiendo, estos estarán determinados por objetivos de política

pública, aspiraciones, el valor máximo alcanzable o derivados de análisis estadísticos de las distribuciones. En el caso de que un valor alto corresponda a un mal desempeño, el puntaje se calculará como:

$$puntaje_{i,c} = 100 - \left(\frac{valor_{i,c} - wp_i}{frontera_i - wp_i} \right) \cdot 100$$

Los doce pilares de los que se compone el índice son: (1) Instituciones, (2) Infraestructura, (3) Adopción de TICs, (4) Estabilidad Macroeconómica, (5) Salud, (6) Habilidades, (7) Mercado de Productos, (8) Mercado de Trabajo, (9) Sistema Financiero, (10) Tamaño del Mercado, (11) Dinamismo de Negocios y (12) Capacidad de Innovación. Las fuentes de las que obtienen los indicadores que componen cada pilar son diversas, normalmente se utiliza la información oficial que proveen las instituciones nacionales de estadísticas, o fuentes globales como la OCDE, el Banco Mundial, la ONU y adicionalmente utilizan el censo de opinión ejecutiva que realiza el WEF anualmente, en el que participan más de 16.000 ejecutivos de 139 países respondiendo preguntas sobre el desempeño de las naciones.

1.3.2 Ranking Mundial de Competitividad del IMD

El World Competitiveness Center de la escuela de negocios suiza llamada International Institute for Management Development (IMD), elabora anualmente un ranking mundial de competitividad que incluye en su World Competitiveness Yearbook.

La visión del IMD es que la competitividad de una economía no puede ser reducida simplemente a su productividad y a la evolución de su PBI: *“las empresas también deben lidiar con dimensiones políticas, sociales y culturales. En consecuencia, los gobiernos necesitan proveer un ambiente caracterizado por infraestructuras, instituciones y políticas eficientes que incentiven la generación sostenible de valor que realizan las empresas”* (IMD, 2020). El interés del IMD es que los resultados de su análisis puedan ser utilizados principalmente por la comunidad de negocios para determinar sus decisiones de inversión, pero también por hacedores de política pública que al evaluar las trayectorias nacionales, puedan encontrar casos exitosos a los que copiar, y también por académicos como fuente de información para sus estudios.

El índice del IMD está estructurado en veinte sub-factores, compuestos por diversas variables, que a su vez se agrupan en cuatro categorías generales: desempeño económico, eficiencia gubernamental, eficiencia de los negocios, e infraestructura. Cada sub-factor tiene una ponderación del 5% (1/20), y cada categoría está compuesta por cinco de ellos. De manera similar al método utilizado por el índice del WEF, los sub-factores están compuestos por diversos indicadores que son normalizados para poder ser comparables. Los datos utilizados para la elaboración de los indicadores se encuentran divididos en dos tipos: datos duros (dos tercios) y datos de encuesta (un tercio). Para la obtención de los datos duros se utilizan las estadísticas provistas por diversas instituciones oficiales, tanto públicas como

privadas, y los datos de encuesta provienen de la Encuesta de Opinión Ejecutiva que realiza el IMD. Esta encuesta es enviada a gerentes de mediana y alta jerarquía en las empresas de las naciones rankeadas en el anuario, quienes están involucrados en operaciones de comercio internacional. En ella se recopilan las percepciones presentes y futuras del estado competitivo de las economías en las que operan.

El principal método de estandarización de los datos consiste en unificar las escalas en las que están medidos los distintos indicadores, lo cual se hace mediante el método de la desviación estándar. Para cada indicador se calcula el valor medio de todas las economías, luego se calcula la desviación estándar de la siguiente forma:

$$S = \sqrt{\frac{\sum(X - \bar{X})^2}{N}}$$

Siendo X el valor original, \bar{X} el valor medio entre todos los países, N el número de países. Finalmente, la determinación del valor normalizado para cada indicador i (STD_i) consiste en realizar la siguiente operación:

$$STD_i = \frac{X - \bar{X}}{S}$$

Luego de calculado el valor normalizado para cada indicador, se procede a analizar la forma que toma la distribución de los mismos, en el caso de que no sea una distribución normal, la misma es normalizada tomando el logaritmo de los valores. El ranking realizado por sub-factor se determina calculando el promedio de todos los valores normalizados de los indicadores que lo componen. Todos los indicadores tienen una ponderación igual a 1. La ponderación de los indicadores provenientes de la encuesta, se ponderan de manera tal que la misma solo influya en un tercio del valor final. Como todas las estadísticas utilizadas están normalizadas, pueden agregarse para elaborar índices. Estos índices se elaboran en base a los rankings que quedan determinados para cada categoría, donde el mejor rankeado obtiene el valor 100 y el peor rankeado el valor 0.

Los veinte subfactores son: (1) Economía Doméstica, (2) Comercio Internacional, (3) Inversión Internacional, (4) Empleo, (5) Precios, (6) Finanzas Públicas, (7) Política Impositiva, (8) Marco Institucional, (9) Legislación Empresarial, (10) Marco Societario, (11) Productividad y Eficiencia, (12) Mercado Laboral, (13) Finanzas, (14) Prácticas Empresarias, (15) Actitudes y Valores, (16) Infraestructura Básica, (17) Infraestructura Tecnológica, (18) Infraestructura Científica, (19) Salud y Medioambiente, (20) Educación. En total se toman datos de 333 indicadores, de los cuales 143 son adquiridos de información provista por diversas instituciones, 92 provienen de las preguntas de la encuesta y los restantes 98 son datos históricos del instituto. En 2019 participaron de la encuesta un total de 6.000 individuos de 65 países distintos.

2 OTROS INDICADORES

2.1 Indicadores de complejidad

Sobre el final del primer capítulo se mencionó el nacimiento de la rama de la complejidad económica y sus objetos de estudio. La principal referencia internacional es el Atlas de Complejidad Económica realizado por el Center for International Development del Harvard's Growth Lab, en el que se elabora el índice de complejidad económica, el cual se calcula para más de 190 países y el índice de complejidad de producto para los bienes que estos producen. El cálculo de los mismos parte de las nociones ubicuidad y diversidad vistas en el apartado 8.3 del Capítulo 1.

2.1.1 Índice de Complejidad Económica

En el Atlas de Complejidad Económica (Hausmann, y otros, 2013), para calcular el nivel de complejidad de la canasta de bienes que exporta una región, se miden primero los niveles de ubicuidad y diversidad de los productos que la componen, tal que pueda componerse una matriz M_{cp} , para la cual se coloca un 1 si el país c produce el bien p y un 0 en caso contrario. De este modo puede obtenerse el valor de diversidad y ubicuidad, sumando los valores de las filas o las columnas respectivamente:

La diversidad del país c quedaría determinada por:

$$k_{c,0} = \sum_p M_{cp}$$

La ubicuidad del producto p quedaría determinada por:

$$k_{p,0} = \sum_c M_{cp}$$

Con el objeto de poder captar la complejidad de los productos que exporta una economía, se corrige la información que brinda la ubicuidad utilizando la diversidad y viceversa. Para un país, se calcula la ubicuidad promedio de los productos que produce y la diversidad promedio de los países que exportan esos productos. Para un producto, se calcula la diversidad promedio de los países que lo producen y la ubicuidad promedio de los productos que esos países producen. La ponderación de la ubicuidad por la diversidad y de la diversidad por la ubicuidad puede realizarse iterativamente tal que quedan expresadas las siguientes expresiones recursivas:

$$k_{c,N} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_p M_{cp} k_{p,N-1}$$

$$k_{p,N} = \frac{1}{k_{p,0}} \sum_c M_{cp} k_{c,N-1}$$

Insertando una en la otra, se obtiene:

$$k_{c,N} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_p M_{cp} \frac{1}{k_{p,0}} \sum_{c'} M_{c'p} k_{c',N-2}$$

$$k_{c,N} = \sum_{c'} k_{c',N-2} \sum_p \frac{M_{cp} M_{c'p}}{k_{c,0} k_{p,0}}$$

Llamando y $\widetilde{M}_{cc'}$ a:

$$\widetilde{M}_{cc'} = \sum_p \frac{M_{cp} M_{c'p}}{k_{c,0} k_{p,0}}$$

Se llega a la expresión:

$$k_{c,N} = \sum_{c'} \widetilde{M}_{cc'} k_{c',N-2}$$

Esta expresión se satisface cuando $k_{c,N} = k_{c,N-2} = 1$. Este sería el autovector de $\widetilde{M}_{cc'}$ asociado al mayor autovalor. Al ser un vector de unos, no es informativo, entonces se elige usar el autovector asociado al segundo mayor autovalor para calcular el Índice de Complejidad Económica (ECI por su sigla en inglés) que se define:

$$ECI = \frac{\vec{K} - \langle \vec{K} \rangle}{stdev(\vec{K})}$$

Siendo \vec{K} el autovector de $\widetilde{M}_{cc'}$ asociado al segundo mayor autovalor, $\langle \vec{K} \rangle$ el promedio y $stdev(\vec{K})$ la desviación estándar.

2.1.2 Índice de Complejidad de Producto

Utilizando un procedimiento análogo al que se utiliza para arribar al Índice de Complejidad Económica para una región, y dada la simetría del asunto, intercambiando el primer reemplazo que se hizo, se llega a la siguiente ecuación para determinar el Índice de Complejidad de Producto (PCI por su sigla en inglés):

$$PCI = \frac{\vec{Q} - \langle \vec{Q} \rangle}{stdev(\vec{Q})}$$

Siendo \vec{Q} el autovector de $\widetilde{M}_{pp'}$ asociado al segundo mayor autovalor, $\langle \vec{Q} \rangle$ el promedio y $stdev(\vec{Q})$ la desviación estándar.

2.2 Indicadores de concentración

La concentración económica suele medirse para poder entender el grado de poder de mercado que pueden ostentar algunas empresas en determinados sectores. En el caso de las exportaciones, pueden utilizarse los indicadores de concentración para medir cuánta dependencia de un destino o un producto determinado posee una región particular, o por ejemplo, para evaluar cuan concentrada está la estructura exportadora de un territorio nacional entre sus territorios sub-nacionales.

2.2.1 Índices discretos

Un método para visualizar la concentración de una industria es realizar un ranking de todas las empresas que participan del mercado, ordenadas de mayor a menor según la cuota de mercado o *share* que posean, la misma puede calcularse mediante como los montos comerciados por cada empresa sobre el total comerciado en el mercado del bien que producen.

Una vez hecho esto, pueden ir agregándose una a una las cuotas de mercado desde la empresa líder hacia abajo en el ranking y así ir viendo qué proporción del mercado lo abarca la primera empresa, las primeras dos empresas y así sucesivamente.

Asimismo, puede definirse previamente una proporción de mercado determinada, por ejemplo 85% y observar, la cantidad de empresas que se requieren para alcanzarla, siempre agregando las cuotas de mercado siguiendo el ranking de mayor a menor.

Estas medidas permiten comparar las concentraciones de distintos mercados, o comparar la concentración de un mercado particular, en distintos momentos del tiempo.

Si los rankings de empresas, según su cuota de mercado son reemplazados por rankings de productos exportados por una región ordenados por la proporción del total exportado de la región que representa cada producto, o por rankings de destinos de exportaciones ordenados por la proporción del total de las exportaciones de la región que se vende a cada destino, pueden calcularse los índices discretos para determinar la dependencia de determinados productos o de determinados destinos que poseen las exportaciones de la región.

2.2.2 Índice de Herfindhal-Hirschman

Este índice suele ser utilizado para medir el nivel de competencia de los mercados, ya que logra captar el grado de concentración de un mercado utilizando las cuotas de mercado de las empresas participantes. Se calcula de la siguiente forma:

$$IHH = \sum_{k=1}^n (c_k)^2$$

Tal que c_k representa la cuota de mercado de la empresa k y existen un total de n empresas participantes en un determinado mercado. La cuota de mercado es la proporción del mercado que está

cubierta por una empresa, para cuyo cálculo puede utilizarse la cantidad de unidades vendidas. A medida que más concentrado esté un mercado, mayor será el valor que tome el índice, el cual estará entre 0 y 1.

El índice de Herfindhal-Hirschman es un indicador de concentración, y como tal, puede aplicarse a otro tipo de contextos que no tengan que ver necesariamente con la competencia empresarial. Si en vez de utilizar cuotas de mercado de las empresas participantes de un mercado se utilizan los montos de los productos exportados por una región como proporción de los montos totales exportados, el índice puede utilizarse para medir la diversidad de la canasta de bienes que una región exporta. Es decir, calculándolo de la siguiente manera:

$$IHH = \sum_{k=1}^n \left(\frac{X_k}{X} \right)^2$$

Tal que, en este caso, n es el número total de productos k que componen la canasta de exportaciones de una región, X_k es el monto que representan las exportaciones del bien k y X es el monto que representa el total de las exportaciones de la región. De manera análoga, el índice toma valores entre 0 y 1, siendo 1 el nivel máximo de concentración, o el nivel mínimo de diversidad, en el caso en que la región exporte únicamente un solo bien.

Si se pretende utilizar el índice para evaluar la situación de una determinada región a lo largo del tiempo, dado que la cantidad de productos exportados puede variar de un momento a otro, se sugiere la corrección de este de manera tal que se evite un sesgo por tamaño:

$$IHHC_t = \frac{IHH_t - \frac{1}{n_t}}{1 - \frac{1}{n_t}}$$

Tal que IHH_t es el índice calculado para una región determinada en el momento t y n_t es la cantidad de productos exportados por esa región en el momento t . De esta manera, si se diera, por ejemplo, el caso en que el índice fuese el mismo para dos momentos distintos, pero la cantidad de bienes que componen la canasta exportada variase, el índice corregido daría un valor mayor para el momento en el que la región presente un mayor número de bienes distintos exportados.

Del mismo modo que pueden utilizarse estos índices para calcular la concentración de los productos exportados de una región, pueden usarse para evaluar la concentración de los destinos de las exportaciones o los orígenes de las mismas.

CAPÍTULO III

DESEMPEÑO EXPORTADOR DE ARGENTINA Y SUS TERRITORIOS

Adhiriendo a la visión de los economistas de la periferia de que es necesario tener un entendimiento del contexto local en el que los investigadores se desenvuelven materialmente, resulta pertinente concluir el trabajo con una descripción del desempeño competitivo de las exportaciones del país y de los territorios que lo componen. Asimismo, para evitar presentar los datos de forma estática, desconociendo que estos son resultados de procesos temporales, se recurrirá al tratamiento de la evolución del comportamiento de los productos exportados y de los destinos de exportación de las manufacturas locales.

Para ello se utilizará la base de datos del Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX) elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (INDEC). Esta base permite acceder a los montos y volúmenes de alrededor de 200 productos que componen la totalidad de la canasta de bienes extraídos o elaborados en el territorio nacional que son venidos a destinos internacionales. La particularidad que posee es que gracias a la utilización de fuentes de información primarias (como los permisos de embarque presentados en las distintas oficinas aduaneras del país) y fuentes complementarias (datos provistos por ministerios y entes provinciales y nacionales), se logra identificar el origen provincial y el destino internacional de alrededor del 98% del total de la canasta de exportaciones. Dado el carácter unificador de la metodología utilizada, todas las cantidades exportadas se expresan en toneladas netas y el valor de las exportaciones en dólares FOB (libre a bordo por su sigla en inglés) corrientes. La base presenta los datos de forma anual desde 1997 a 2018, sin embargo, para este trabajo sólo se utilizará el período 1997-2017 dejando fuera el último año dado que, por cambios en la metodología de la provisión de la información aduanera, una parte importante de los productos exportados figuran con origen indeterminado, desnaturalizando el principal objetivo de la construcción de esta base.

El capítulo está compuesto por tres secciones: en la primera se presentarán los datos agregados a nivel nacional, se examinará la composición de las exportaciones argentinas, los principales destinos de exportación y el estado de concentración y dependencia que poseen respecto de algunos productos y destinos relevantes. En la segunda sección se presentará la composición provincial de la canasta de bienes exportados, tratando de clasificar a los distintos territorios según el tipo de bienes que exportan. En la tercera sección, se concluirá con un análisis particular del desempeño de las exportaciones de la provincia de Mendoza, atendiendo a la relevancia de algunas industrias, en particular se pondrá el foco

en la evolución de las exportaciones de vino de uva, resaltando su importancia para la provincia y mostrando evidencia de la existencia de una ventaja competitiva en su producción y comercialización frente al resto de las regiones del país. Finalmente, utilizando el instrumental de la Matriz de Mandeng se catalogará la situación de los bienes exportados por la provincia.

1 ARGENTINA

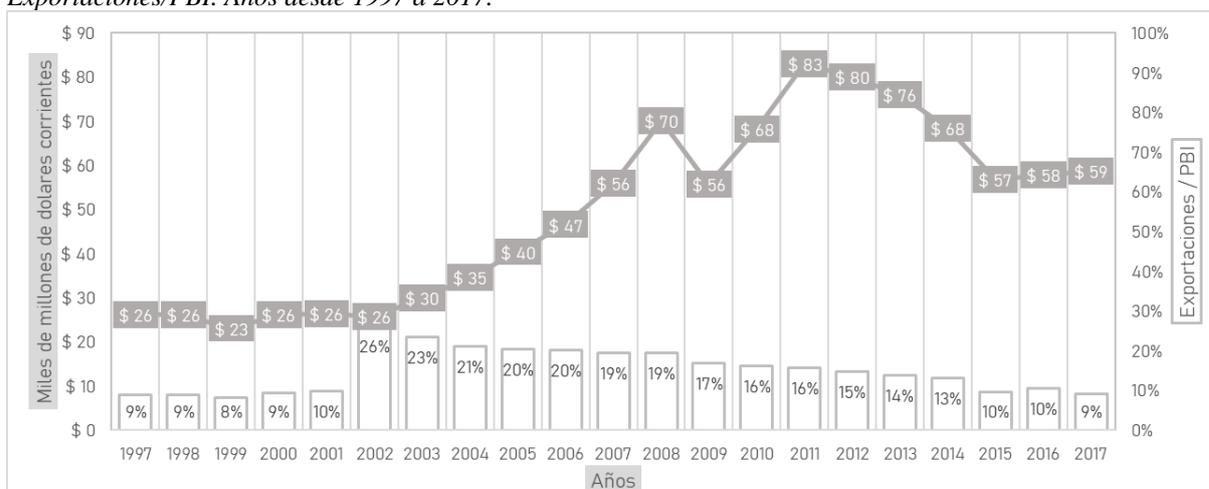
El primer grado de análisis de la estructura exportadora se realizará a nivel nacional, tomando las exportaciones argentinas en conjunto. Esto permitirá introducir el contexto general en torno al cual se enmarcan los distintos territorios subnacionales.

1.1 Panorama general de las exportaciones

Entre 1997 y 2017 las exportaciones nacionales presentan diversas trayectorias fácilmente identificables. En los últimos años de la convertibilidad, los montos en dólares derivados de la venta de productos nacionales en los mercados mundiales presentan estabilidad año a año y dado el magro crecimiento que experimentó el país hasta el año 2001, la proporción que estas representaban del Producto Bruto Interno, también se mantuvo estable, en niveles que rondaban el 10%, como puede apreciarse en el Gráfico 6.

Tras el fin de la convertibilidad y hasta el año 2008 las divisas que ingresaron al país en concepto de exportaciones crecieron a una tasa promedio del 18% anual, pasando de 26 mil millones de dólares FOB en 2002 a 70 mil millones de dólares FOB en 2008. La crisis económica mundial muestra su impacto en las exportaciones nacionales en el año 2009, con una fuerte caída de los montos exportados, del 20% respecto al año anterior. Esta caída prácticamente se recuperó en el año 2010, y luego continuó la tendencia creciente hasta el pico de la serie en el año 2011, cuando se alcanzó la cifra récord de 83 mil millones de dólares FOB en concepto de exportaciones. Entre 2011 y 2015, los montos exportados disminuyeron de forma ininterrumpida, llegando a estar en 2015 un 31% debajo de su valor en 2011 y situándose en un monto similar al de 2007. Finalmente, los últimos dos años de la serie, se aprecia un leve incremento anual, finalizando en un total de 59 mil millones de dólares FOB en 2017, representando el 9,1% del PBI. Al analizar la trayectoria de las exportaciones como porcentaje del PBI, se percibe que estas vienen disminuyendo desde la salida del esquema de convertibilidad, tras el cual, debido a la devaluación del peso, la relación Exportaciones/PBI se ubicó en un llamativo 26% en el año 2002. Tras 15 años de caída de la relación Exportaciones/PBI, en 2017, la misma se situó en niveles similares a los de la etapa previa al fin de la convertibilidad.

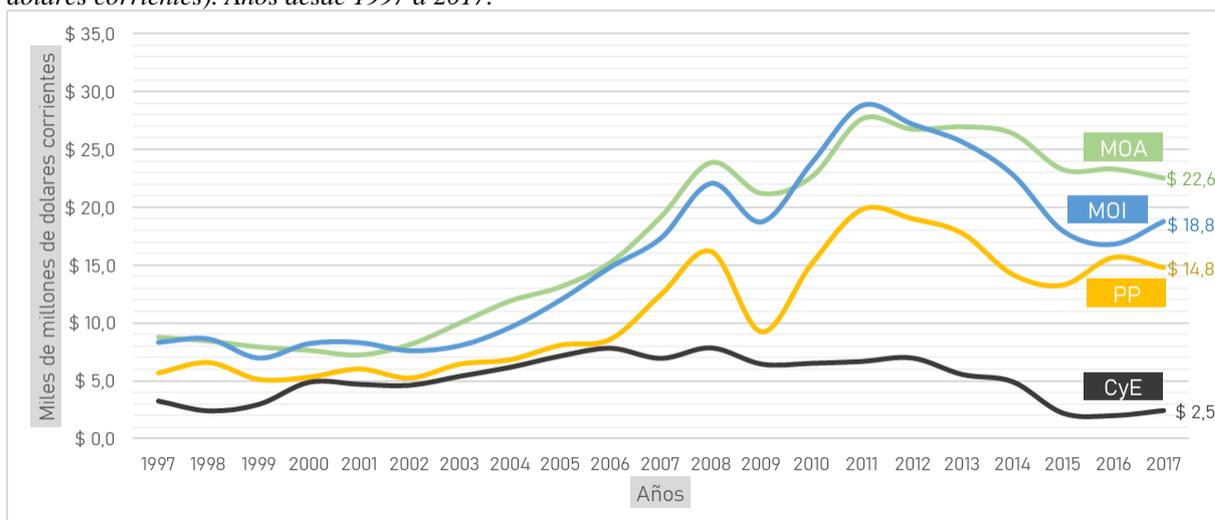
Gráfico 6: Evolución de montos totales exportados de Argentina (en miles de millones de dólares FOB) y relación Exportaciones/PBI. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Al analizar la composición de las exportaciones por Grandes Rubros, puede observarse que el comportamiento hasta el año 2012 fue bastante uniforme entre los productos primarios y las manufacturas, mostrando ambos ciclos de variación similares, sin embargo, en 2012 la caída de las manufacturas de origen industrial es mucho más abrupta que la de las manufacturas de origen agropecuario. Las MOA, habiendo partido de montos exportados similares a las MOI en 1997 (8.774 millones de dólares correspondieron a MOA y 8.334 millones de dólares a MOI), llegan a 2017 posicionadas como el principal rubro exportado por el país, como puede observarse en el Gráfico 7.

Gráfico 7: Evolución de montos totales exportados de Argentina por Grandes Rubros (en miles de millones de dólares corrientes). Años desde 1997 a 2017.



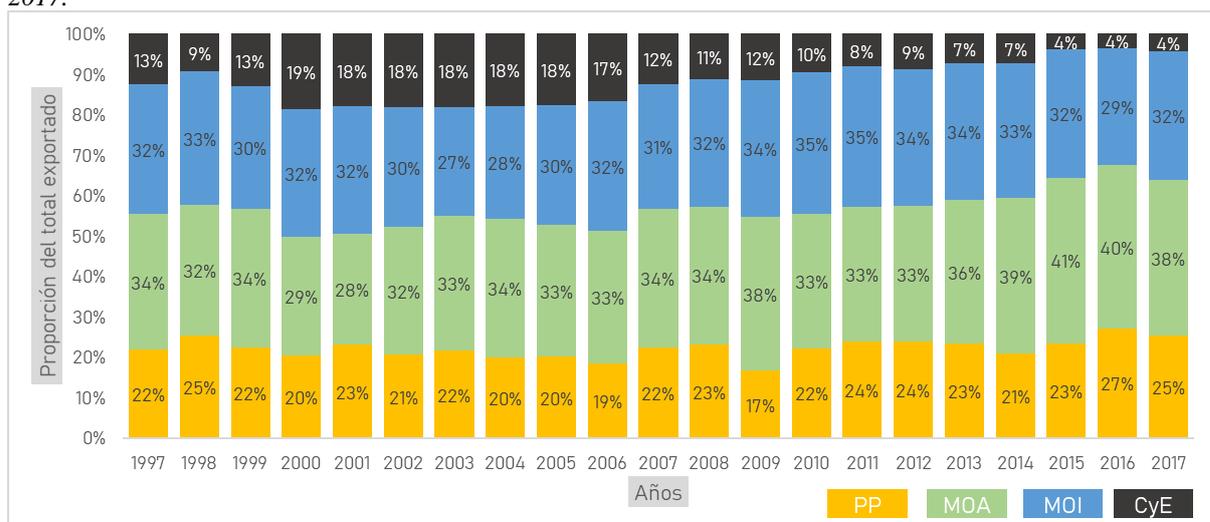
Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Tras la caída generalizada de las exportaciones en 2009, como consecuencia de la crisis económica mundial, comienza a verse una recuperación acelerada de las exportaciones de productos primarios y de ambos rubros de manufacturas que se detiene en 2011. A partir de este año, comienza la

caída generalizada de las exportaciones, el rubro más golpeado es el compuesto por las manufacturas de origen industrial cuya caída entre 2011 y 2016 es del 41%. Las MOA caen levemente entre 2011 y 2012, luego se estabilizan hasta 2014, sufren una fuerte caída en 2015 y alcanzan un nuevo monto de equilibrio que mantienen hasta 2017.

El Gráfico 8, al mostrar la proporción del monto total exportado que representa cada uno de los grandes rubros, permite observar la transformación de la estructura exportadora argentina en los últimos 20 años. Principalmente llama la atención la evolución del rubro de Combustibles y Energía, el cual arrancó el período representando un 13% del total exportado del país, y llegó a alcanzar el pico en el año 2000, representando el 19% del total. A partir de este año, se percibe una pérdida sostenida de importancia del rubro, con una abrupta caída en su participación a partir del año 2007. Esta pérdida relativa de importancia se contrapone con la trayectoria de las MOA, que muestran un crecimiento sostenido hasta el año 2016, donde llegaron a representar el 40% del valor de las exportaciones nacionales.

Gráfico 8: Evolución de la distribución por Grandes Rubros de las exportaciones argentinas. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Valiéndose simplemente de este análisis superficial de la estructura exportadora nacional, se puede ver que transcurridos más de 50 años desde los primeros trabajos de Raul Prebisch, la tendencia de países periféricos como Argentina a mantenerse como exportadores de bienes primarios y alimentos se cumple. Si bien las manufacturas de origen agropecuario poseen un proceso de producción que agrega valor a las materias primas utilizadas como insumos directos para su elaboración, y si bien en estos mismos procesos se han producido importantes avances tecnológicos, la estructura exportadora argentina muestra una clara tendencia a la creciente dependencia del sector agropecuario.

El fuerte incremento que se produjo en los términos de intercambio, en favor de las materias primas y las manufacturas de origen agropecuario, luego de la crisis de 2001-02, implicó que los sectores exportadores de estos bienes logren un elevado crecimiento. Esto permitió a la economía nacional

transitar años de superávits de cuenta corriente, atesoramiento de divisas internacionales en las arcas del tesoro y una etapa de un elevado tipo de cambio real. El período de recuperación tras la depresión del año 2002 estuvo acompañado de un crecimiento sin precedentes cercanos en el tiempo del producto bruto interno y de la actividad económica.

La crisis mundial de 2007-08, que significó una disminución abrupta de los flujos comerciales mundiales, empezó a marcar el fin del período idílico por el que transitaron economías emergentes como la argentina. A pesar de esto, el efecto negativo en el comercio internacional de mercancías fue mucho menos drástico para las economías latinoamericanas. El principal motivo de esto fue la irrupción de China y algunos países del sudeste asiático como principales demandantes de productos primarios y bienes agrícolas. Las particularidades que tomó este fenómeno en las exportaciones argentinas se verán en los apartados siguientes donde se desglosará la canasta de exportaciones, prestando atención a la composición de bienes de la misma y a los destinos internacionales de la producción nacional.

1.2 Exportaciones nacionales por producto

En principio se evaluará cómo está compuesta la canasta exportada en el último año del que se disponen datos, 2017, para luego pasar a analizar cómo se comportaron los montos exportados de los productos que la componen en el período analizado.

1.2.1 Estructura exportadora

Habiendo visto como fue la distribución de los montos exportados en 2017 entre los cuatro grandes rubros resulta interesante ahondar un poco en la composición de los mismos. El Gráfico 9 muestra los principales 25 productos exportados según la clasificación utilizada por el INDEC en su base de datos, OPEX. Al hacer referencia a los principales productos, se está teniendo en cuenta los primeros 25 en un ranking ordenado por el monto en dólares FOB que representaron las exportaciones de cada uno de los 182 bienes que exportó Argentina en 2017.

Los subproductos oleaginosos de soja (compuestos por los residuos sólidos que devienen de la extracción de aceite de los granos de soja) ocupan el primer lugar en la canasta de bienes exportados en el país y representaron el 16% de las exportaciones totales del año 2017, lo que se traduce en poco más de 9.000 millones de dólares FOB. El segundo puesto lo ocupan las exportaciones de vehículos automóviles terrestres, cuyo valor es poco más de la mitad del de los subproductos oleaginosos de soja, estando levemente debajo de los 4.970 millones de dólares FOB. El tercer lugar lo ocupa el monto exportado de maíz, que representa el 7% del total exportado en 2017, equivalente a 3.885 millones de dólares FOB.

Gráfico 9: Principales 25 Productos exportados en Argentina y su proporción en el total de las exportaciones. Año 2017.

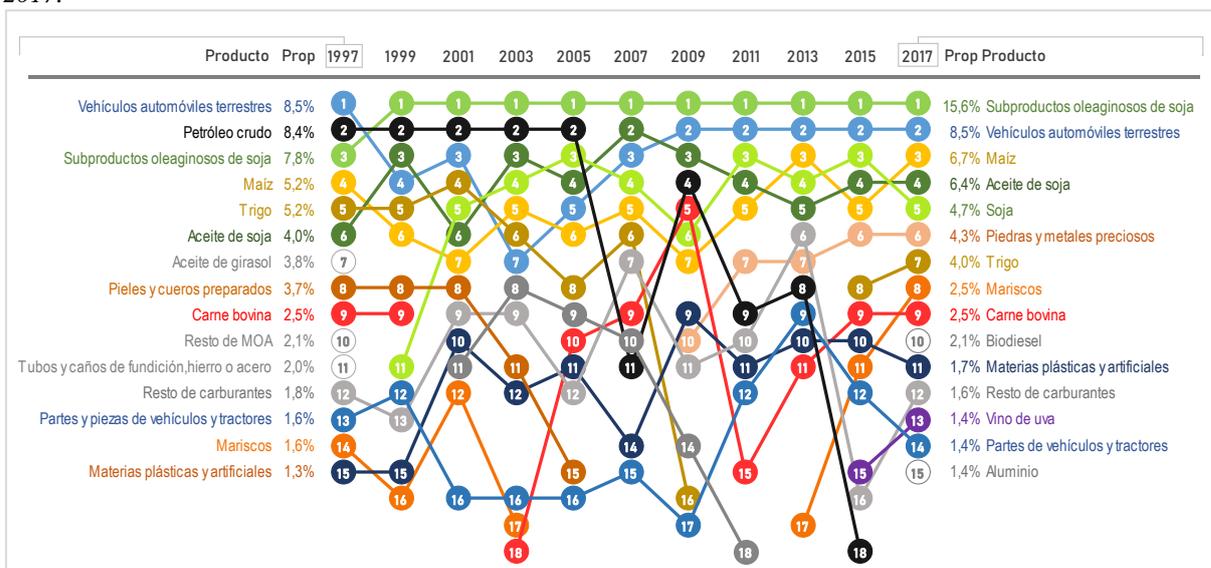
Pos	PP	25%	Pos	MOA	39%	Pos	MOI	32%	Pos	CyE	4%
3	Maíz	7%	1	Subpr. oleaginosos de soja	16%	2	Vehíc. Automóv. terrestres	9%	12	Resto de carburantes	2%
5	Soja	5%	4	Aceite de soja	6%	6	Piedras y metales preciosos	4%	22	Petróleo crudo	1%
7	Trigo	4%	9	Carne bovina	2%	10	Biodiesel (vig.desde 2012)	2%			
8	Mariscos	3%	13	Vino de uva	1%	11	Materias plásticas y artific.	2%			
23	Legumbres	1%	16	Resto de preparados de legumbres, hortaliz. y frutas	1%	14	Partes y piezas de vehículos y tractores	1%		Resto CyE	2%
			18	Pieles y cueros preparados	1%	15	Aluminio	1%			
			21	Aceite de girasol	1%	17	Productos farmacéuticos	1%			
	Resto PP	7%		Resto MOA	9%	19	Resto de los productos diversos de las industrias químicas (vig.desde 2012)	1%			
						20	Aceites esenciales y reinosoides (perfume, cosmética, tocador)	1%			
						24	Vehículos de navegación aérea, aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	1%			
						25	Tubos y caños de fundición, hierro o acero	1%			
							Resto MOI	7%			

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Llama la atención el hecho de que entre los primeros 25 productos exportados, se encuentran 11 manufacturas de origen industrial y 7 manufacturas de origen agropecuario, 5 productos primarios y solo 2 productos del rubro combustible y energía y, de estos 25, tan solo 8 productos representan una proporción mayor al 2% del total exportado. De las 11 manufacturas de origen industrial, el segundo lugar lo ocupan las piedras y metales preciosos, que quedan ubicados en este rubro industrial por el proceso que requieren para ser exportados, pero contrario a los 10 restantes, las piedras y metales preciosos no presentan un proceso de agregación de valor significativo y bien podrían considerarse simplemente el resultado de una actividad extractiva de recursos primarios.

La canasta de bienes exportados ha experimentado algunas transformaciones en el período analizado, habiendo algunos productos que perdieron completamente el lugar que ocupaban en 1997. El Gráfico 10 muestra la evolución de la posición en el ranking de los principales productos exportados, siempre utilizando el monto total exportado en dólares que representaron sus exportaciones para realizar el escalafón.

Gráfico 10: Evolución del ranking de los 15 principales productos exportados por Argentina. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Salta inmediatamente a la vista, tras la observación del Gráfico 10, el marcado declive del petróleo crudo en la importancia que ocupa en la canasta exportada del país, el cual hasta el año 2005 fue el segundo en importancia, para luego descender hasta el puesto 22 en el año 2017. Comenzó el período representando el 8,4% del monto total exportado, casi la misma proporción que los automóbiles, y en 2017, representa poco menos el 1%. Diferente es el caso de los subproductos oleaginosos de soja, los cuales hace prácticamente dos décadas se mantienen en la primera posición, y doblaron su importancia entre 1997 y 2017 al pasar de representar un 7,8% en 1997 a un 15,6% en 2017. Los automóbiles experimentaron una fuerte caída tras la crisis del 2001-02, pero desde el 2003 empezaron a recuperarse y lograron alcanzar en 2017 la misma relevancia en la canasta exportadora que tuvieron en 1997.

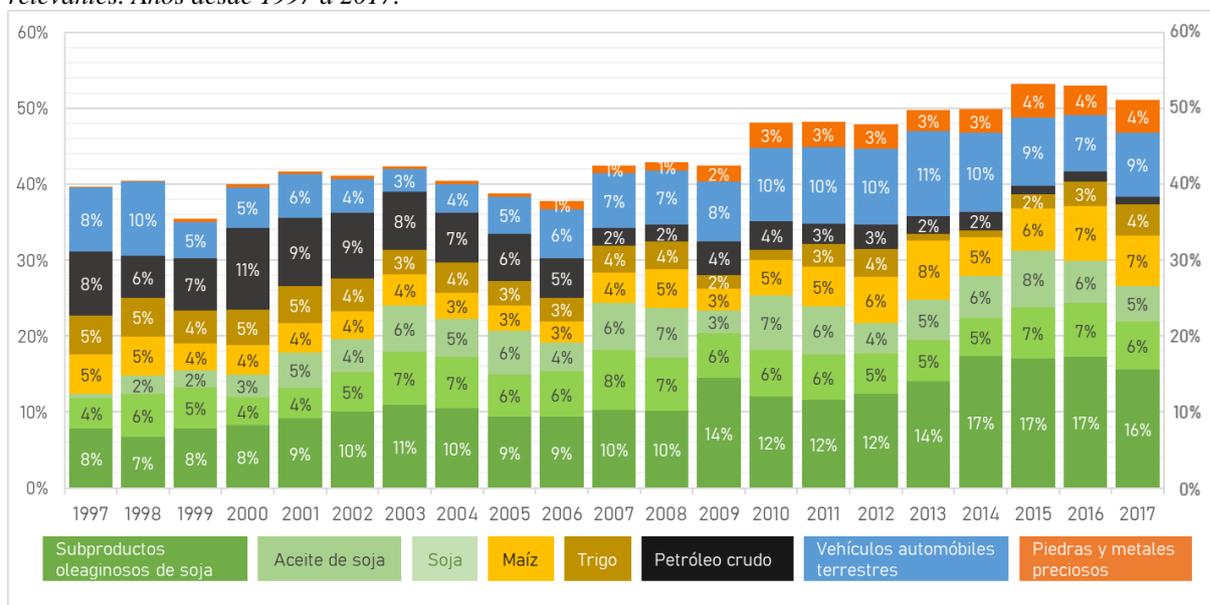
El maíz es uno de los pocos productos primarios que siempre se mantuvo en los principales puestos del ranking de exportaciones nacionales, a diferencia del trigo, que tras una caída a partir del año 2007, recién en los últimos 3 años logró recuperarse. La soja, por su parte, tras su irrupción en 1999 y su consolidación en 2001, logró mantenerse entre los principales productos que proveyeron de divisas internacionales al país.

Otros casos interesantes de observar lo componen las exportaciones de carne bovina y de mariscos, que declinaron fuertemente en 2002 desde sus posiciones relevantes en 1997, para luego recuperarse fuertemente a partir de 2003, siendo especialmente importante la recuperación de las exportaciones de mariscos cuyo monto exportado superó al de las exportaciones de carne bovina en 2017.

Para complementar el análisis de la evolución de la canasta de bienes exportados, se presenta a continuación el Gráfico 11, el cual toma 8 productos que, como se verá, han sido relevantes durante

estas dos décadas. No necesariamente implica que estos hayan sido los principales productos exportados durante todo el período, aunque en muchos casos esto sea así. Esto permite comenzar a inferir la dependencia de ciertas exportaciones que posee la entrada de divisas internacionales al país.

Gráfico 11: Evolución de la proporción de las exportaciones totales de Argentina que representan 8 productos relevantes. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Al observar la evolución de estos 8 productos, lo primero que llama la atención es la incuestionable relevancia que adquirió la exportación de soja y sus principales derivados: el aceite de soja y los productos que derivan de la extracción de este. En 1997, las exportaciones derivadas de la plantación de este grano representaban el 12% de las exportaciones totales del país, una proporción para nada insignificante, pero muy inferior al sorprendente 30% que representaron en 2015. La evolución de las exportaciones de maíz y trigo sostuvieron una participación similar, si bien decreciente hasta 2009, año a partir del cual, la exportación de maíz se volvió significativamente más relevante en la canasta exportadora argentina, pero en conjunto, analizando punta a punta la participación de ambos productos primarios entre 1997 y 2017 vemos que pasaron de representar el 10% de las exportaciones al 11%.

Una trayectoria muy distinta siguió el valor que las exportaciones de petróleo crudo representaron en el total exportado por el país, con un pico de relevancia en el año 2000, donde representaron el 11% del total, y un continuo deterioro, solo interrumpido por los años posteriores a la crisis económica mundial de 2007-08, hasta el 2017, donde representaron menos del 1% del total exportado.

Finalmente, en el Gráfico 11 puede apreciarse la irrupción de las exportaciones de piedras y metales preciosos como rubro de importancia exportadora nacional. Principalmente a partir del 2006, año siguiente al año de comienzo de la operación en la mina Veladero en la provincia de San Juan, se empieza a observar cómo tomó relevancia la participación de la exportación de estas mercancías en la

canasta de exportaciones del país. En 2006, se exportaron piedras y metales preciosos por un valor de 560 millones de dólares FOB, representando tan solo el 1,2% del monto total exportado ese año, mientras que, en 2017, el valor de las exportaciones de estos productos alcanzó la cifra de 2.517 millones de dólares FOB, un 4,3% del monto total exportado por Argentina.

Si bien tras este análisis puede inferirse una mayor concentración de las exportaciones argentinas en algunos pocos productos, se procederá a continuación a utilizar algunos indicadores que permitirán corroborar esta conclusión.

1.2.2 Concentración por productos de la estructura exportadora

La matriz de índices discretos expuesta en la primera tabla del Gráfico 12 permite observar cómo fue evolucionando la concentración de la canasta de bienes exportada desde Argentina. La primera columna indica la cuota del total de las exportaciones (Cn) que corresponde a los primeros “n” productos cuando estos son ordenados en un ranking determinado por el valor total en cada año. Así, en el año 1997 vemos que la participación de los primeros cuatro (n=4) artículos fue del 30%, mientras que, en 2017, los primeros cuatro productos representaron el 37% del valor exportado total en ese año.

La segunda tabla del Gráfico 12 presenta la cantidad de productos que fueron necesarios (siempre contados desde el primero del ranking hacia abajo) en cada año para superar el 85% del monto total de ventas al exterior.

Gráfico 12: Matriz de índices discretos de la canasta de bienes exportados de Argentina. Años desde 1997 a 2017.

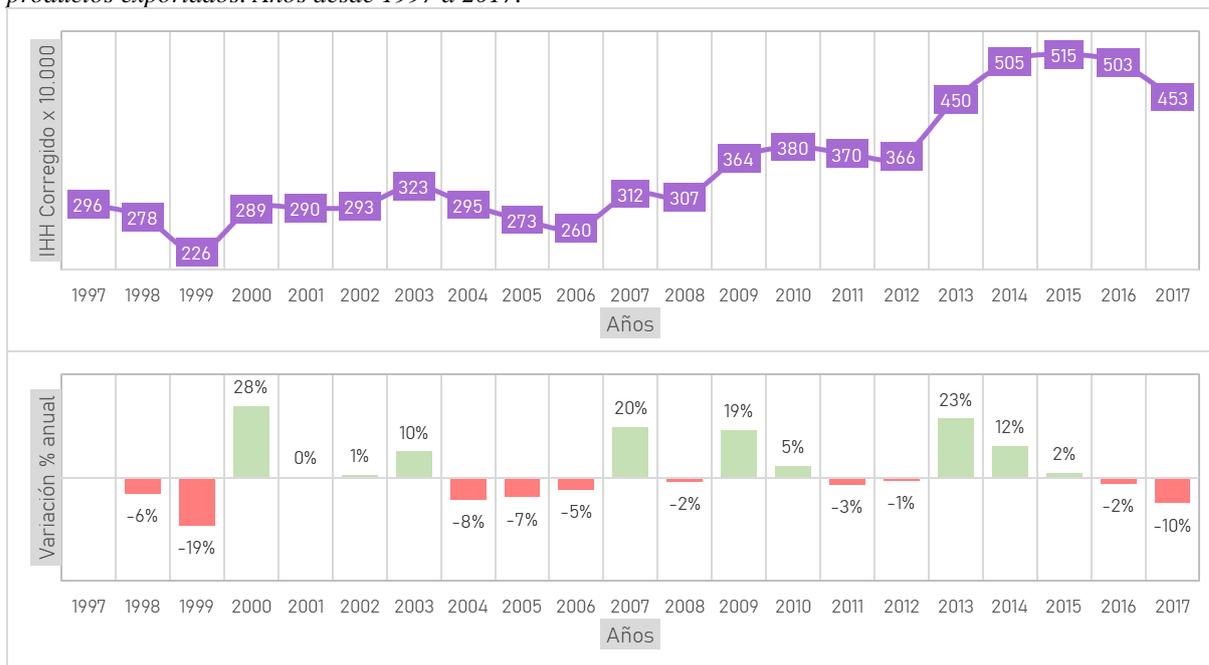
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
C1	8%	10%	8%	11%	9%	10%	11%	10%	9%	9%	10%	10%	14%	12%	12%	12%	14%	17%	17%	17%	16%
C2	17%	16%	15%	19%	18%	19%	19%	17%	16%	16%	18%	17%	22%	22%	22%	22%	25%	28%	26%	25%	24%
C3	25%	22%	20%	24%	24%	24%	26%	24%	21%	22%	25%	24%	28%	29%	28%	28%	33%	33%	33%	32%	31%
C4	30%	28%	25%	29%	29%	28%	32%	29%	27%	27%	31%	31%	33%	35%	34%	34%	38%	38%	40%	39%	37%
C5	35%	33%	29%	33%	34%	33%	36%	33%	32%	31%	36%	36%	36%	40%	39%	38%	44%	44%	46%	45%	42%
C6	39%	38%	33%	37%	38%	37%	39%	37%	35%	34%	39%	39%	39%	43%	43%	41%	47%	47%	50%	48%	46%
C7	43%	42%	36%	40%	41%	41%	42%	40%	38%	37%	42%	42%	41%	47%	46%	45%	49%	49%	52%	52%	50%
C8	47%	45%	40%	43%	44%	43%	45%	43%	42%	40%	45%	45%	44%	50%	49%	48%	52%	52%	54%	54%	53%
Cn al 85%	50	50	51	48	47	46	42	43	43	46	45	44	47	42	42	45	43	43	42	41	41

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Observando los datos provistos por la primera tabla del Gráfico 12, se evidencia cómo los primeros años de la serie, 1997, 1998 y 1999 la concentración desciende para todos los valores de C, luego entre 1999 y 2006 se mantienen bastante estables, pero a partir de este último año, la concentración aumenta de manera sostenida hasta 2016 y experimenta una leve caída en 2017.

Los datos provistos por la segunda tabla evidencian un comportamiento de la concentración de las exportaciones nacionales similar, pero más atenuado que al observar los valores de la primera tabla, en 1999. En el período completo, entre 1997 y 2017 se percibe una tendencia hacia la concentración (caída de la cantidad de productos que explican el 85% de los montos de exportación de Argentina).

Gráfico 13: Evolución del Índice de Herfindhal-Hirschman corregido (*10.000) de Argentina, por tipos de productos exportados. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

El cálculo del índice de Herfindhal-Hirschman expuesto en el Gráfico 13 complementa el análisis de la concentración según producto. Entre 1997 y 2004 hay bastante estabilidad del índice, con excepción de la fuerte caída del 19% en 1999 respecto al año anterior, lo que vuelve al año 1999 el año de menor concentración en todo el período. Esto se produce principalmente por el fuerte descenso de las ventas de vehículos automóviles terrestres, que representaban el 9,7% (2.544 millones de dólares FOB) de las exportaciones nacionales en 1998, siendo entonces el primer producto del ranking por monto. Para el año 1999, este producto descendió al cuarto puesto, pasando a representar el 4,8% (1.094 millones de dólares FOB) del total de ventas argentinas al exterior.

La recuperación de la concentración en el año 2000 se explica por un enorme incremento del valor de las exportaciones de petróleo crudo. Lo llamativo en este caso es que los volúmenes exportados de petróleo entre 1999 y 2000, solo aumentaron un 1,3%, mientras que el monto aumentó en un 77%, pasando de 1.589 en 1999 a 2.808 millones de dólares FOB en el año 2000, lo que se condice con el aumento del precio del barril de petróleo crudo que venía produciéndose desde el año 1998 (pasó de 12,2 dólares en 1998 a 17,4 dólares en 1999 y finalmente a 27,6 dólares en el año 2000).

Desde el año 2003 hasta el año 2006 hay un descenso sostenido de la concentración, seguido de una fuerte recuperación en 2007, año en el cual aumenta simultáneamente la importancia relativa de los primeros 5 productos exportados: los subproductos oleaginosos de soja, el aceite de soja, los vehículos automóviles terrestres, la soja y el maíz. Esto puede verse claramente en el Gráfico 11.

Ya a partir del año 2007, la soja y los productos derivados de la soja empiezan a representar cada vez mayor proporción del monto exportado, lo que resulta en un incremento del índice corregido de Herfindhal-Hirschman. Año a año, la entrada de divisas al país producto de la exportación pasa a

dependen cada vez más de estos productos, principalmente desde el año 2012 en adelante. El IHH corregido entre 2012 y 2015 (año de mayor concentración por producto exportado en el período analizado) aumenta un 40%, pasando de un valor de 366 a 515. Las exportaciones de los subproductos oleaginosos de soja pasan de representar un 12% en 2012 a un 17% en 2015, sin embargo la mayor participación se debe principalmente a un derrumbe de los montos exportados de otros productos, principalmente el trigo (cae de 2.951 a 1.032 millones de dólares FOB entre 2012 y 2015), el biodiesel (cae de 1.774 a 505 millones de dólares FOB entre 2012 y 2015) y el petróleo crudo (cae de 2.611 a 670 millones de dólares FOB entre 2012 y 2015). Los subproductos oleaginosos de soja, por su parte caen simplemente un 1,8% entre 2012 y 2015 (de 9.849 a 9.673 millones de dólares FOB).

Finalmente, en 2017, consecuencia de una fuerte recuperación de las ventas de trigo al exterior, y de incrementos simultáneos en los montos exportados de mariscos, carne bovina y biodiesel, se desconcentra la canasta exportada del país.

1.3 Exportaciones nacionales por destino

Otra de las posibilidades que brinda la base de datos utilizada es la de hacer un análisis de los destinos a los que se dirigen los productos contenidos en la canasta de bienes exportados del país. De manera análoga a lo realizado en el inciso 2.2, se procederá a examinar cómo ha evolucionado el conjunto de países a los que se venden los bienes nacionales, cómo ha variado la importancia relativa de estos a lo largo del período analizado, cuáles son los destinos principales y qué bienes se exportan hacia ellos, y finalmente se calculará la concentración de las exportaciones según destino.

1.3.1 Estructura exportadora

Como puede observarse en el Gráfico 14, en el que figuran los principales 25 destinos de exportación del año 2017 y la proporción del monto total exportado que representa el valor de los productos exportados a cada uno, se agruparon los principales destinos por el continente al que pertenecen, dejando fuera a África, Oceanía y América Central al no ser significativos. De este modo, se evidencia la importancia de los países miembros y asociados del Mercosur, con una clara preponderancia de Brasil en la estructura exportadora argentina, en conjunto con la relevancia de China y de los países asiáticos. Los países de la Unión Europea en conjunto representan el tercer bloque en importancia, pero al ser considerados individualmente su relevancia está más distribuida. América del Norte, por su parte, como bloque se ubica en cuarto lugar, a pesar de que Estados Unidos es el segundo destino más importante del país.

Gráfico 14: Principales 25 destinos de las exportaciones de Argentina agrupados por región y su proporción en el total de las exportaciones. Año 2017.

Pos	América del Sur	29%	Pos	Asia	24%	Pos	Europa	19%	Pos	América del Norte	11%
1	Brasil	16%	3	China	7%	7	España	3%	2	Estados Unidos	8%
4	Chile	4%	5	Viet Nam	4%	9	Países Bajos	2%	10	Canadá	2%
13	Uruguay	2%	6	India	4%	12	Suiza	2%	22	México	1%
15	Paraguay	2%	16	Indonesia	2%	14	Alemania	2%			
17	Perú	2%	19	Malasia	1%	18	Italia	2%			
25	Bolivia	1%	23	Japón	1%	20	Reino Unido	1%			
	Resto América del Sur	2%		Resto Asia	5%		Resto Europa	7%			
									Pos	Resto	16%
									8	Argelia	3%
									11	Egipto	2%
									21	Arabia Saudita	1%
									24	Australia	1%
										Resto del Mundo	9%

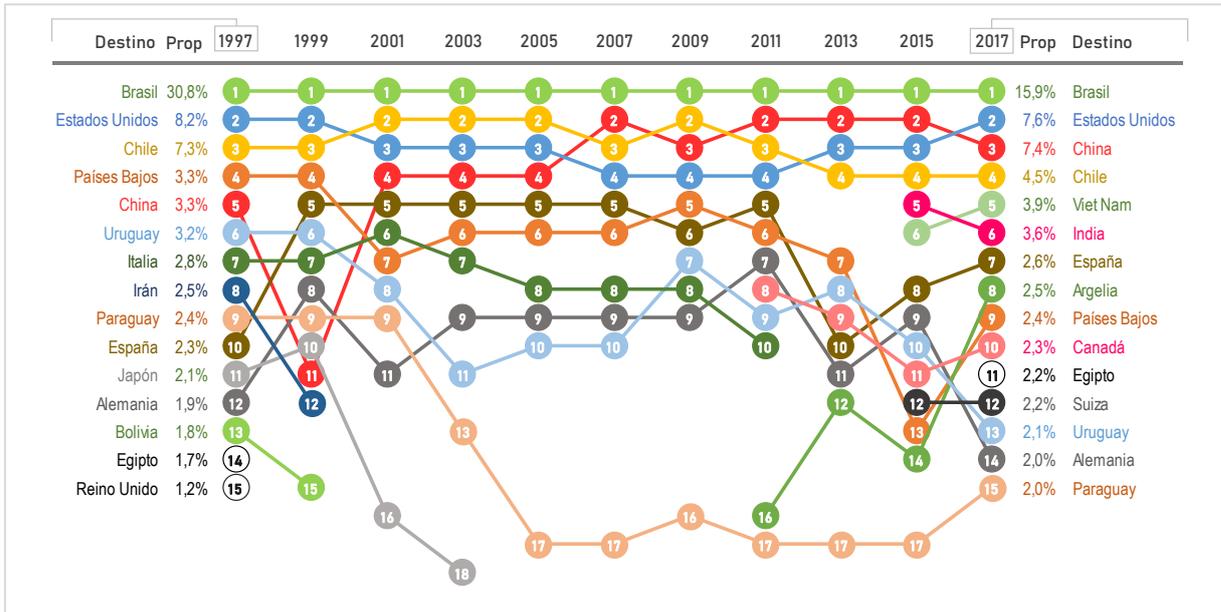
Fuente: *Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC*

La importancia de los países no fue constante a lo largo de los veinte años que componen el período analizado. El Gráfico 15 muestra la evolución de la posición que los principales destinos de exportación ocuparon, al ser ordenados por el monto total que representaban los volúmenes totales exportados hacia ellos.

A primera vista, se puede observar cómo ha habido poca variación entre los principales tres destinos de las exportaciones nacionales, si bien fue disminuyendo la proporción de las exportaciones que se dirigían hacia Brasil (de un 30,8% en 1997 a un 15,9% en 2017), este destino ocupó el primer puesto en todos los años, convirtiéndolo el principal socio comercial de Argentina.

Estados Unidos inició el período ocupando el segundo lugar, bajó algunas posiciones llegando a ubicarse en el cuarto puesto entre 2007 y 2011, pero llegó a 2017 establecido nuevamente como el segundo destino de exportaciones. La trayectoria de Chile, en lo que respecta a su ubicación en el ranking, fue bastante estable hasta 2009, alternando entre el tercer y segundo puesto, pero desde este año fue perdiendo posiciones hasta alcanzar su peor ubicación del período en los últimos años, situándose en el cuarto puesto. Esta trayectoria es opuesta a la de China, que, tras una fuerte caída en 1999, producto principalmente de una transformación en la canasta de bienes argentinos adquiridos por China, que dejó de consumir subproductos oleaginosos de soja y aceite de soja para pasar a adquirir directamente soja, empezó a ganar cada vez más protagonismo en el ranking hasta situarse en el segundo puesto en 2011, lugar que perdió recién en 2017.

Gráfico 15: Evolución de la posición en el ranking de los principales destinos de las exportaciones de Argentina. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

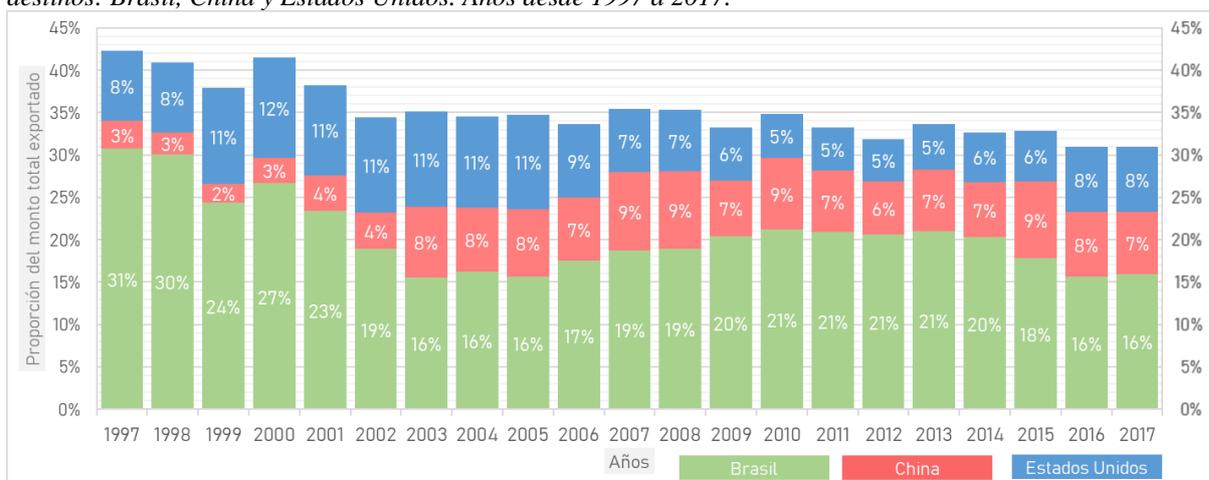
Otras lecturas secundarias que pueden realizarse al observar el Gráfico 15 corresponden a la creciente importancia que adquirieron otros destinos de Asia, como India y Vietnam a partir de 2014, los cuales en 2017 son los principales destinos de exportación de aceite de soja y de subproductos oleaginosos de soja respectivamente, lo que los ubica en los puestos 6 y 5 del ranking de destinos.

Otros países que en los últimos años adquirieron relevancia como destinos de exportaciones argentinas son Canadá y Suiza, a donde, en conjunto, se dirigió más del 90% de las exportaciones de piedras y metales preciosos (48% del total exportado a Suiza y 43% a Canadá).

Dado que Brasil, China y Estados Unidos son los principales tres destinos de las exportaciones argentinas, adquiere sentido un tratamiento diferenciado de ellos. Tanto el Gráfico 16 como el Gráfico 17 están centrados únicamente en las proporciones de las exportaciones totales y los productos exportados hacia estos destinos.

En el Gráfico 16 puede verse claramente la paulatina pero constante caída de Brasil como destino de las exportaciones nacionales, el cual disminuyó de forma abrupta su importancia entre 1997 y 2003, para luego recuperarla levemente entre 2006 y 2014. El ascenso de China como destino, expuesto en el Gráfico 15, se evidencia ahora como una consecuencia del descenso de otros destinos de importancia. Mientras que China mantuvo una participación estable en las exportaciones argentinas rondando entre el 6% y 9% desde el año 2003, Estados Unidos en el mismo período pasó de representar el 11% de las exportaciones en 2003 al 8% en 2017, habiendo tenido un mínimo histórico de 5% en 2012.

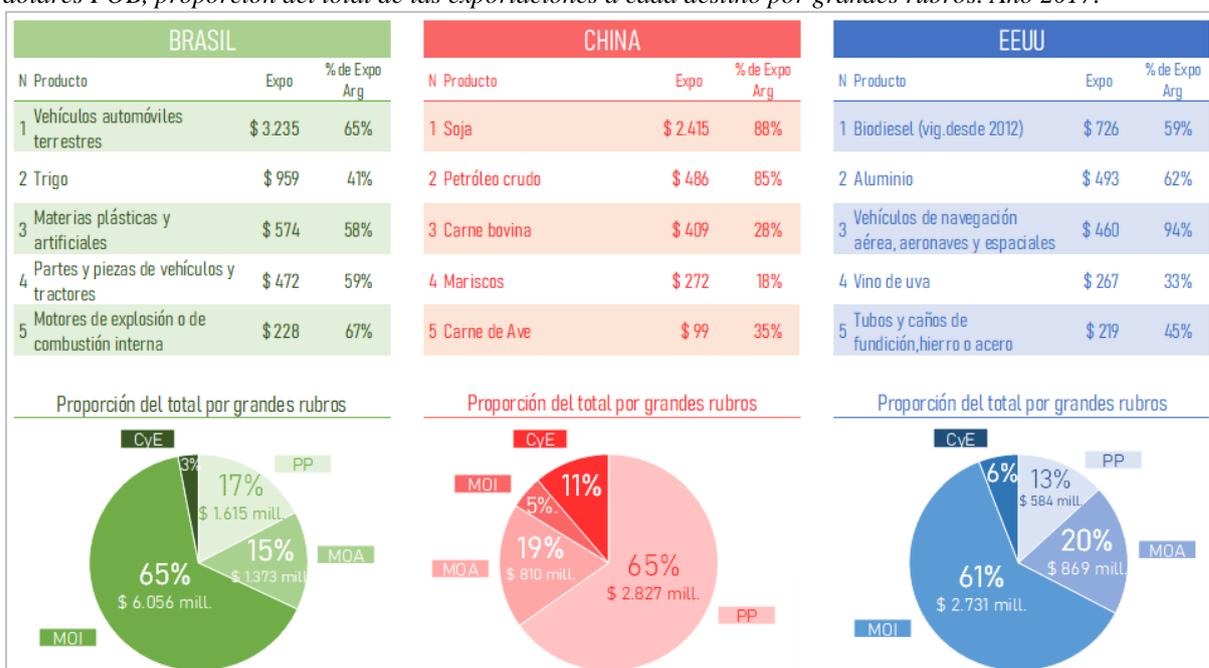
Gráfico 16: Evolución de la proporción de la canasta de exportaciones de Argentina hacia los principales tres destinos: Brasil, China y Estados Unidos. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

La otra particularidad que queda evidenciada al observar la evolución de la proporción de las exportaciones que representaban estos tres destinos es una tendencia a la baja de la dependencia en conjunto de estos tres destinos. En 1997, el 42,3% de las exportaciones nacionales se dirigían a estos tres países, mientras que, en 2017, la proporción fue de 30,9%. El Gráfico 17, permite observar los principales cinco productos que en 2017 se exportaron a Brasil, China y Estados Unidos.

Gráfico 17: Principales 5 productos exportados a Brasil, China y EEUU, montos de exportación en millones de dólares FOB, proporción del total de las exportaciones a cada destino por grandes rubros. Año 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Ya se había hecho mención a la transformación de la canasta de productos que exportaba Argentina hacia China, habiéndose producido una primarización de la misma, con la soja como principal

producto. Lo que el Gráfico 17 permite observar al respecto es el grado en que dependen las ventas argentinas de soja, de China como destino, ya que el 88% de las exportaciones de soja se dirigen allí. Lo mismo sucede con el petróleo crudo que sigue exportando Argentina, 85% del cual se vende a China.

Con niveles de dependencia menores que el de China en el caso de la soja, pero aun así bastante significativos, se encuentran las ventas de vehículos automóviles terrestres hacia Brasil, destino que recibe el 65% del total que exporta Argentina y del biodiesel hacia Estados Unidos, cuya cuota de las exportaciones argentinas de biodiesel es del 59%. En el caso de la industria de vehículos de navegación aérea, la dependencia de Estados Unidos como destino es total, al adquirir el 94% del total exportado.

Finalmente, el Gráfico 17 resalta la similitud de la composición de las exportaciones a Brasil y a Estados Unidos cuando se las analiza teniendo en cuenta los grandes rubros, ambos países son principalmente demandantes de manufacturas de origen industrial. China por su parte, producto de la transformación de la estructura de productos que demanda de países latinoamericanos, presenta una canasta de bienes que está compuesta en un 65% por productos primarios y, las manufacturas que importa, son principalmente de origen agropecuario.

1.3.2 Concentración de la estructura exportadora nacional por destino

Como se vio superficialmente en el apartado anterior, existen productos de la canasta de exportaciones argentinas, como la soja, cuya exportación se encuentra fuertemente concentrada en un solo destino. Dada la diversidad de productos que compone esta canasta, no se podrá hacer un análisis particular para cada caso, pero sí se presentará un análisis general de la concentración (o dependencia) de las exportaciones argentinas según su país de destino. Este será análogo al presentado anteriormente por producto exportado, es decir, contará con el cálculo de los índices discretos para los 8 principales destinos de exportación cada año, con el cálculo de la cantidad de destinos que se requieren para alcanzar el 85% del total exportado y finalmente se presentará la evolución del índice de Herfindhal-Hirschman corregido según destino de exportación.

La primera tabla del Gráfico 18 presenta los índices discretos, y en esta puede observarse como hay una tendencia generalizada a la disminución de la concentración para cada uno de los valores de C. Comparando 1997 con 2017, se observa que los primeros 8 destinos de exportación concentraban el 61% de las exportaciones nacionales en 1997, mientras que, en 2017, esta cuota había descendido al 48%. Es importante resaltar que, en todos los casos, el principal responsable de esto es la disminución de la importancia de Brasil como destino de exportación, cuya proporción de las exportaciones totales, cayó un 50% en el período analizado.

Gráfico 18: Matriz de índices discretos de las exportaciones argentinas según destino. Años de 1997 a 2017.

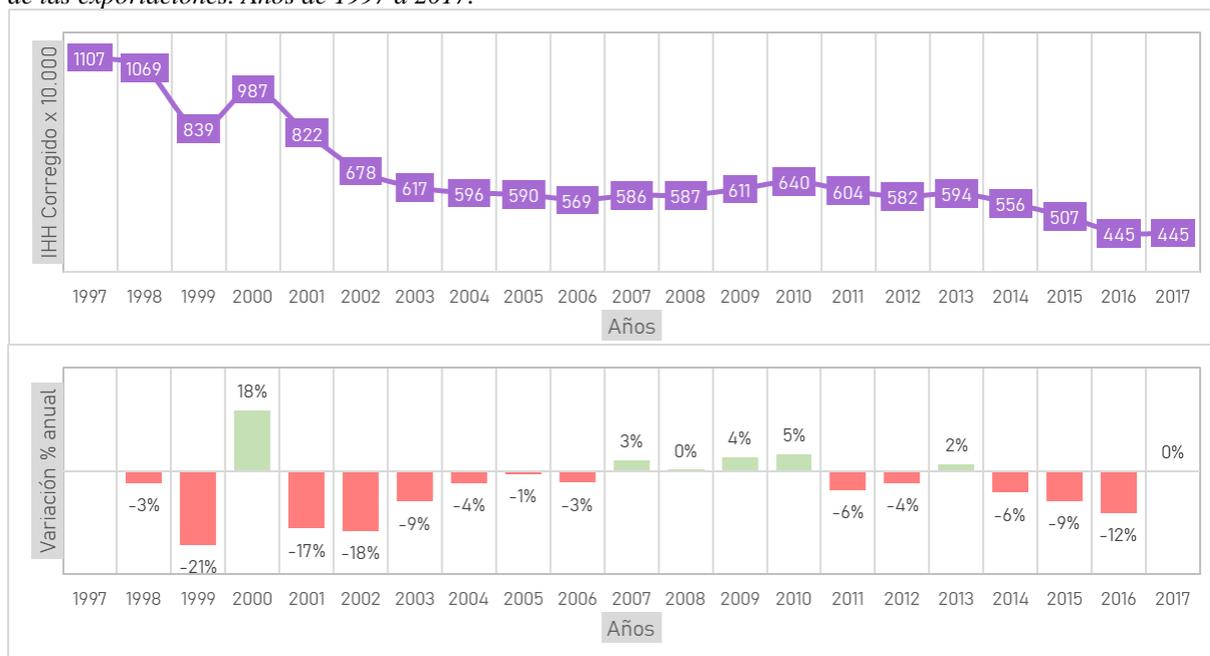
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
C1	31%	30%	24%	27%	23%	19%	16%	16%	16%	17%	19%	19%	20%	21%	21%	21%	21%	20%	18%	16%	16%
C2	39%	38%	36%	38%	34%	30%	27%	27%	27%	27%	28%	28%	28%	30%	28%	27%	28%	27%	27%	23%	24%
C3	46%	45%	44%	49%	45%	42%	39%	38%	38%	36%	35%	35%	35%	36%	34%	33%	34%	33%	33%	31%	31%
C4	50%	50%	48%	52%	49%	46%	47%	46%	46%	43%	43%	42%	41%	41%	39%	38%	39%	37%	37%	35%	35%
C5	53%	53%	52%	55%	53%	50%	52%	50%	50%	47%	47%	46%	45%	45%	43%	41%	42%	40%	41%	39%	39%
C6	56%	56%	56%	58%	56%	54%	55%	53%	53%	50%	50%	50%	49%	48%	46%	44%	44%	42%	44%	43%	43%
C7	59%	59%	59%	61%	59%	58%	58%	56%	56%	53%	52%	53%	52%	51%	49%	47%	47%	45%	46%	46%	45%
C8	61%	61%	61%	64%	62%	60%	61%	59%	58%	56%	55%	55%	54%	53%	52%	50%	49%	48%	49%	49%	48%
Cn al 85%	25	25	25	23	25	26	28	30	30	30	32	31	31	28	30	31	31	33	32	32	34

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

La segunda tabla del Gráfico 18, corrobora lo inferido tras la observación de la primera tabla, ya que la cantidad de destinos necesarios para cubrir el 85% de las exportaciones nacionales pasó de 25 en 1997 a 34 en 2017.

Finalmente, la información que brinda el cálculo del índice de Herfindhal-Hirschman corregido para cada año, expuesto en el Gráfico 19, se condice con lo ya observado. La concentración de las exportaciones disminuye fuertemente entre 1997 y 2003, con la particularidad de que en 1999 hay una llamativa disminución abrupta seguida de una recuperación producto de una caída en la importancia de Brasil como destino, cuya cuota pasó de 30,1% en 1998 a 24,4% en 1999. Esta estuvo causada por la variación negativa de los montos exportados de vehículos automóviles terrestres a Brasil que pasó de 2.330 a 961 millones de dólares FOB entre 1998 y 1999.

Gráfico 19: Evolución del Índice de Herfindhal-Hirschman corregido (*10.000) de Argentina, por país de destino de las exportaciones. Años de 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

La concentración medida con el índice de Herfindhal-Hirschman corregido se estabiliza entre 2003 y 2010, año a partir del cual comienza a caer en casi todos los años respecto al año anterior, excepto 2013, hasta situarse en los mínimos históricos en 2016 y 2017.

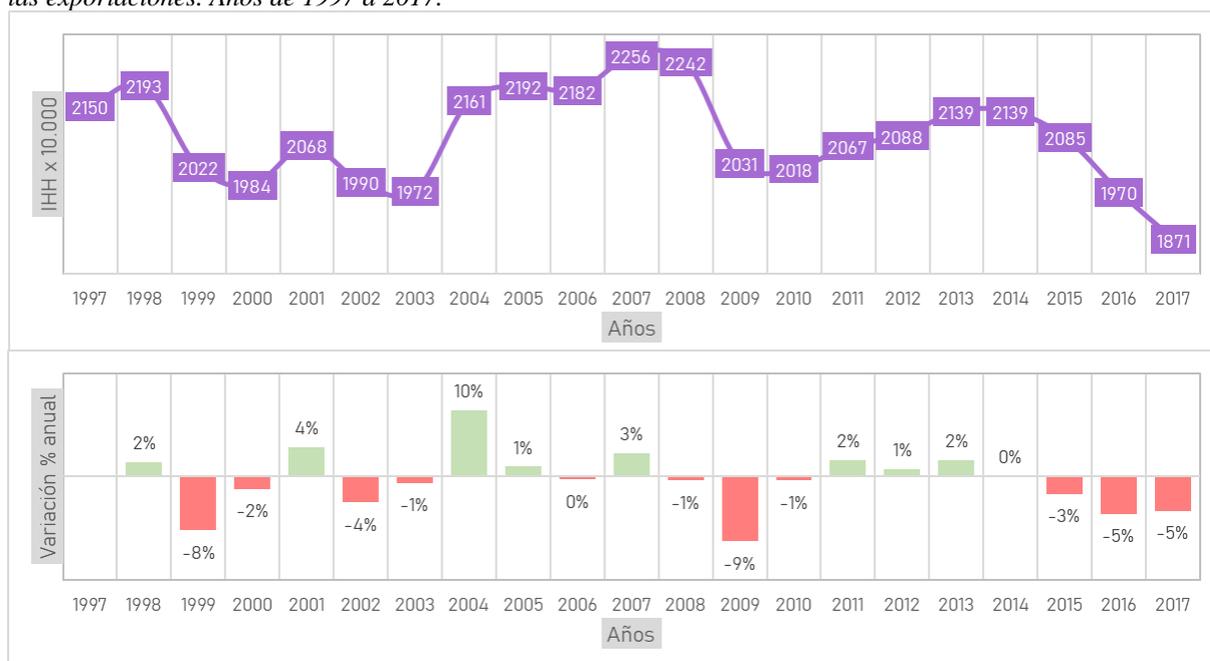
La desconcentración por destino de la estructura exportadora argentina se explica, entre otras razones, por la ya mencionada menor dependencia de Brasil, pero también por el surgimiento de algunos destinos a partir del año 2011, como Argelia, segundo destino de exportación en 2017 de productos primarios como maíz (13% del total) y trigo (14% del total); India y Vietnam, principales destinos de la exportación de aceite de soja (50% del total) y de subproductos oleaginosos de soja (14% del total) respectivamente; y Suiza y Canadá que, como ya se mencionó anteriormente reciben en conjunto el 91% de las exportaciones de piedras y metales preciosos.

Es llamativo como en el mismo período la estructura exportadora argentina sufrió un proceso de fuerte concentración de los productos exportados, habiendo aumentado la dependencia de la soja y sus derivados, al mismo tiempo que se diversificó la estructura de destinos de las exportaciones.

1.4 Exportaciones nacionales por provincia de origen

Para finalizar este apartado, y como nexa para el siguiente en el que se abordará el comportamiento de las exportaciones provinciales, se presentará en el Gráfico 20 el cálculo del índice de Herfindhal-Hirschman (no corregido esta vez), calculado con la evolución de las cuotas provinciales de las exportaciones nacionales. Esto es, teniendo en cuenta la distribución de las exportaciones según la provincia de origen de las mismas.

Gráfico 20: Evolución del Índice de Herfindhal-Hirschman (*10.000) de Argentina, por provincia de origen de las exportaciones. Años de 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Como se verá en el apartado siguiente, y como es de esperar para quien tiene conocimiento de la macrocefalia del trazado productivo nacional, la estructura exportadora nacional está fuertemente concentrada, a nivel general. Esto resulta en valores significativamente más elevados del índice de Herfindhal-Hirschman que los obtenidos al calcular la distribución de las exportaciones por producto o por destino. Sin embargo, aún en un contexto de fuerte concentración sostenido en todo el período analizado y teniendo en cuenta que el índice tiene menor significancia al tener en este caso solamente un total de orígenes igual a 24 (por las 24 provincias), pueden sacarse algunas conclusiones para introducir el apartado siguiente.

La estructura exportadora nacional está concentrada fuertemente en tres provincias de origen: Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Entre las tres concentraban en 1997 el 78% de las exportaciones nacionales y en 2017 esa proporción solo ha disminuido al 70%. En general los aumentos o disminuciones en el índice se deben a variaciones en las proporciones de las exportaciones de Buenos Aires. En la caída del 8% que experimenta el índice entre 1998 y 1999, las exportaciones de Buenos Aires pasaron de representar el 41% del total al 38% debido a la fuerte caída en las exportaciones de vehículos automóviles terrestres, cuyo origen estaba concentrado en un 74% en la Provincia de Buenos Aires. Luego, el aumento del 10% del índice entre 2004 y 2003 se debe nuevamente a un incremento en la cuota de Buenos Aires que pasó de 36% a 39% y también estuvo explicada principalmente por una variación en los montos exportados de vehículos automóviles terrestres, que después se revierte en el año 2009. Finalmente, desde el año 2014 al 2017, se produjo una disminución de la concentración hasta alcanzar su mínimo histórico en 2017, esta vez producto de una disminución conjunta de las cuotas de las exportaciones de Buenos Aires (cayó de 36% en 2014 a 33% en 2017), de Santa Fe (de 25% a 23%) y de Córdoba (de 15% a 14%).

2 PROVINCIAS

A pesar de que un análisis profundo, como el realizado a nivel nacional, de la composición y evolución de las exportaciones de cada una de las 24 provincias que componen la nación argentina, excede los límites de este trabajo, resultó importante presentar al menos una descripción de la estructura exportadora de las jurisdicciones sub-nacionales, al considerar que brinda una idea de lo heterogénea, desigual y atrasada en muchos casos, que es la división regional del territorio nacional.

2.1 Exportaciones provinciales por Grandes Rubros

En el apartado anterior ya se había hecho una introducción comentando la concentración del volumen de las exportaciones nacionales según la provincia de origen, que como muestra el Gráfico 21, en 2017 tiene a Buenos Aires como principal territorio de origen, tal que de los 58.621 millones de dólares FOB exportados en 2017, un total de 19.220 millones correspondieron a la productos con origen en la Provincia de Buenos Aires, esto es un 33% del total.

Una muestra de la extrema desigualdad en la estructura exportadora argentina es el hecho de que si se suman los montos correspondientes a las exportaciones del año 2017 de las 21 provincias ubicadas desde el 4to lugar hasta el 24to, se obtiene un total de 15.359 millones de dólares FOB, es decir un 26% del total de las exportaciones nacionales, monto que no es suficiente para equiparar el valor de las exportaciones de la provincia de Buenos Aires y que supera tímidamente el valor de las exportaciones de Santa Fe.

Aún más alarmante resulta la comparación del valor de las exportaciones de la provincia de Buenos Aires con el valor de las exportaciones de las provincias que ocupan las últimas posiciones del ranking del Gráfico 21, las mismas representan 118 veces más que el valor de las exportaciones de Tierra del Fuego, 320 veces más que el de las exportaciones de Neuquén y 509 veces más que el valor de las exportaciones de Formosa.

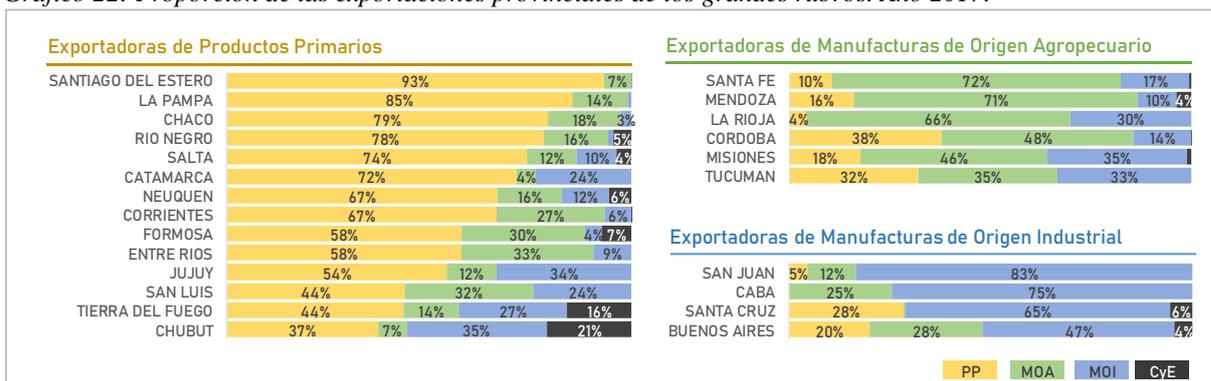
Gráfico 21: Montos exportados totales y por grandes rubros (en millones de dólares FOB) de las provincias argentinas. Año 2017.

	PP	MOA	MOI	CyE	Expo Tot	%
1 BUENOS AIRES	\$ 3.857	\$ 5.375	\$ 9.125	\$ 863	\$ 19.220	33%
2 SANTA FE	\$ 1.433	\$ 9.923	\$ 2.345	\$ 60	\$ 13.761	23%
3 CORDOBA	\$ 3.050	\$ 3.859	\$ 1.158	\$ 0	\$ 8.067	14%
4 CHUBUT	\$ 819	\$ 152	\$ 761	\$ 463	\$ 2.195	4%
5 SANTA CRUZ	\$ 590	\$ 12	\$ 1.366	\$ 118	\$ 2.086	4%
6 SAN JUAN	\$ 67	\$ 172	\$ 1.201	\$ 0	\$ 1.440	2%
7 MENDOZA	\$ 215	\$ 951	\$ 136	\$ 48	\$ 1.350	2%
8 ENTRE RIOS	\$ 714	\$ 404	\$ 117	\$ 0	\$ 1.235	2%
9 TUCUMAN	\$ 337	\$ 363	\$ 351	\$ 0	\$ 1.051	2%
10 SALTA	\$ 652	\$ 110	\$ 87	\$ 32	\$ 881	2%
11 SANTIAGO DEL ESTERO	\$ 738	\$ 55	\$ 0	\$ 0	\$ 794	1%
12 CATAMARCA	\$ 437	\$ 27	\$ 146	\$ 0	\$ 610	1%
13 SAN LUIS	\$ 266	\$ 182	\$ 139	\$ 0	\$ 587	1%
14 JUJUY	\$ 291	\$ 65	\$ 180	\$ 0	\$ 537	1%
15 MISIONES	\$ 74	\$ 196	\$ 148	\$ 4	\$ 423	1%
16 LA PAMPA	\$ 338	\$ 55	\$ 4	\$ 0	\$ 396	1%
17 RIO NEGRO	\$ 296	\$ 60	\$ 5	\$ 17	\$ 378	1%
18 CHACO	\$ 290	\$ 66	\$ 10	\$ 0	\$ 366	1%
19 CABA	\$ 0	\$ 85	\$ 249	\$ 0	\$ 333	1%
20 LA RIOJA	\$ 10	\$ 161	\$ 74	\$ 0	\$ 246	0%
21 CORRIENTES	\$ 127	\$ 52	\$ 12	\$ 0	\$ 191	0%
22 TIERRA DEL FUEGO	\$ 70	\$ 22	\$ 43	\$ 26	\$ 162	0%
23 NEUQUEN	\$ 40	\$ 10	\$ 7	\$ 3	\$ 60	0%
24 FORMOSA	\$ 22	\$ 11	\$ 2	\$ 3	\$ 38	0%
OTROS ORIGENES	\$ 79	\$ 193	\$ 1.102	\$ 839	\$ 2.214	4%
TOTAL ARGENTINA	\$ 14.813	\$ 22.562	\$ 18.768	\$ 2.477	\$ 58.621	

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

El Gráfico 21 también permite ver la desagregación de los montos exportados por cada provincia, por grandes rubros, pero resulta de mayor utilidad el Gráfico 22 que presenta la proporción de las exportaciones provinciales de cada uno de los grandes rubros. Esto permite dividir a las provincias en tres grupos, según cuál de los grandes rubros es el de mayor relevancia, según su estructura exportadora particular.

Gráfico 22: Proporción de las exportaciones provinciales de los grandes rubros. Año 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

De las 24 provincias, 14 tienen una estructura exportadora basada en productos primarios, 6 en manufacturas de origen agropecuario y tan solo 4 en manufacturas de origen industrial. El caso de San Juan y Santa Cruz como provincias especializadas en exportaciones de manufacturas de origen industrial se debe a la clasificación de las piedras y metales preciosos como tal, por lo que, quitando las exportaciones de estos bienes, en nada se parece su estructura a la de Buenos Aires o la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En el inciso siguiente podrán verse algunas de las particularidades que diferencian las canastas exportadas por cada provincia.

2.2 Exportaciones provinciales por producto

2.2.1 Estructura

Para complementar los datos provistos en el inciso anterior, el Gráfico 23 incluye los principales tres productos exportados por cada una de las provincias en el año 2017 y qué proporción de las exportaciones provinciales está explicada por la exportación de ese producto. De este modo se puede observar lo anticipado anteriormente respecto a la importancia de los vehículos automóviles terrestres en las exportaciones de la Provincia de Buenos Aires, que explicaron el 22% de su monto exportado total. Sin embargo, al comparar la dependencia de su principal producto de exportación, Buenos Aires ocupa el 22do puesto, ya que solo Tucumán (20%) y Entre Ríos (15%) tienen menor dependencia de su principal producto de exportación: cítricos en el caso de Tucumán y carne de ave en el caso de Entre Ríos. La contracara es el caso de las provincias con fuerte relevancia de la actividad minera en su territorio como San Juan, cuyo monto total exportado en 2017 se explica en un 75% por el valor de las exportaciones de piedras y metales preciosos, producto que también explica el 65% de del valor de las exportaciones de Santa Cruz en 2017, ubicándola como la tercera provincia con mayor concentración en su principal producto exportado. La provincia de Catamarca ocupa el segundo lugar, debido a que el valor de las exportaciones de mineral de cobre y sus concentrados representan el 67% de sus exportaciones.

Gráfico 23: Principales tres productos exportados por provincia, monto en dólares FOB y proporción del total de las exportaciones provinciales que representa. Año 2017.

	1er Producto			2do Producto			3er Producto		
	Prod	USD	%	Prod	USD	%	Prod	USD	%
BUENOS AIRES	Vehículos automóviles terrestres	\$ 4.254	22%	Subproductos oleaginosos de soja	\$ 1.200	6%	Maíz	\$ 1.017	5%
SANTA FE	Subproductos oleaginosos de soja	\$ 5.994	44%	Aceite de soja	\$ 2.369	17%	Biodiesel (vig.desde 2012)	\$ 944	7%
CÓRDOBA	Subproductos oleaginosos de soja	\$ 1.828	23%	Maíz	\$ 1.270	16%	Soja	\$ 779	10%
CHUBUT	Aluminio	\$ 755	34%	Maíces	\$ 754	34%	Petróleo crudo	\$ 463	21%
SANTA CRUZ	Piedras y metales preciosos	\$ 1.361	65%	Maíces	\$ 442	21%	Mineral de plata y sus concentrados	\$ 123	6%
SAN JUAN	Piedras y metales preciosos	\$ 1.077	75%	Frutas secas o procesadas	\$ 47	3%	Productos farmacéuticos	\$ 44	3%
MENDOZA	Vino de uva	\$ 731	54%	Ajos	\$ 130	10%	Frutas secas o procesadas	\$ 47	3%
ENTRE RÍOS	Carne de Ave	\$ 189	15%	Soja	\$ 184	15%	Maíz	\$ 180	15%
TUCUMÁN	Cítricos	\$ 210	20%	Aceites esenciales y reinosoides	\$ 163	16%	Partes y piezas de vehículos y tractori	\$ 158	15%
SALTA	Legumbres	\$ 256	29%	Tabaco sin elaborar en hojas	\$ 153	17%	Maíz	\$ 119	14%
SANTIAGO DEL ESTERO	Maíz	\$ 352	44%	Soja	\$ 157	20%	Legumbres	\$ 117	15%
CATAMARCA	Mineral de cobre y sus concentrados	\$ 409	67%	Productos químicos inorgánicos	\$ 76	12%	Piedras y metales preciosos	\$ 70	11%
SAN LUIS	Maíz	\$ 196	33%	Carne bovina	\$ 83	14%	Resto de MOI	\$ 55	9%
JUJUY	Productos químicos inorgánicos	\$ 122	23%	Resto de minerales metalíferos	\$ 92	17%	Mineral de plata y sus concentrados	\$ 63	15%
MISIONES	Pasta para papel	\$ 129	30%	Té	\$ 90	21%	Yerba mate	\$ 69	16%
LA PAMPA	Trigo	\$ 125	31%	Maíz	\$ 86	22%	Soja	\$ 63	16%
RIO NEGRO	Peras	\$ 206	54%	Manzanas	\$ 61	16%	Jugos de frutas y hortalizas	\$ 24	6%
CHACO	Maíz	\$ 157	43%	Soja	\$ 70	19%	Extracto de quebracho	\$ 64	17%
CABA	Productos químicos orgánicos	\$ 129	39%	Productos farmacéuticos	\$ 59	18%	Pieles y cueros preparados	\$ 37	11%
LA RIOJA	Papel, cartón y sus manufacturas	\$ 63	26%	Aceite de oliva	\$ 47	19%	Pieles y cueros preparados	\$ 47	19%
CORRIENTES	Arroz	\$ 77	40%	Cítricos	\$ 35	18%	Resto de MOA	\$ 25	13%
TIERRA DEL FUEGO	Pescados	\$ 53	33%	Gas de petróleo	\$ 26	16%	Materias plásticas y artificiales	\$ 21	13%
NEUQUEN	Peras	\$ 22	36%	Manzanas	\$ 7	12%	Vino de uva	\$ 6	10%
FORMOSA	Maíz	\$ 12	32%	Extracto de quebracho	\$ 6	15%	Otros productos de origen animal	\$ 5	14%

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Cuando se analizó la estructura exportadora argentina, sin tener en cuenta el origen provincial de los productos, se pudo ver como el tercer producto de mayor relevancia en 2017 fue el maíz, explicando el 6,7% del valor total de las exportaciones nacionales. Al observar los datos provistos en el Gráfico 23, queda clara la relevancia del maíz en muchas de las estructuras exportadoras provinciales, ya que está presente nueve veces entre los principales tres productos exportados de las provincias, ocupando el primer puesto en cuatro ocasiones: para el caso de Santiago del Estero (44% del monto total exportado por la provincia), San Luis (33%), Chaco (43%) y Formosa (32%). Asimismo, es el segundo producto de mayor relevancia en el caso de las provincias de Córdoba (16%) y La Pampa (22%) y el tercero en el caso de las provincias de Buenos Aires (5%) y Salta (14%).

El valor de las exportaciones nacionales de soja y de sus principales derivados, el aceite de soja y los subproductos oleaginosos de la soja, totalizaron 15.540 millones de dólares FOB en conjunto en el año 2017, lo que correspondió al 27% del monto total exportado por el país. Su relevancia para la matriz exportadora de muchas provincias queda evidenciada en el Gráfico 23, que muestra como la soja está presente cinco veces, los subproductos oleaginosos de soja, tres veces y el aceite de soja, una vez. La soja es el segundo producto de exportación de las provincias de Entre Ríos (representando el 15% del total exportado por la provincia), Santiago del Estero (20%) y Chaco (19%); y el tercer producto para el caso de las provincias de Córdoba (10%) y La Pampa (16%). Por su parte, el valor de las exportaciones de subproductos oleaginosos de soja ocupa el primer puesto en la matriz exportadora de las provincias de Santa Fe (44%) y de Córdoba (23%) y el segundo puesto en el caso de la provincia de Buenos Aires (6%). Finalmente, el aceite de soja representa el segundo producto de importancia para la estructura exportadora de la provincia de Santa Fe (17%).

2.2.2 Concentración

Si bien el inciso anterior da una idea de la fuerte concentración en determinados productos que poseen las estructuras exportadoras provinciales, haciendo uso de los índices discretos y del índice de Herfindhal-Hirschman, se podrán comparar las distintas situaciones provinciales con mayor precisión.

El Gráfico 24 muestra el estado de la concentración por producto de cada provincia en el año 2017, se encuentran ordenadas por la cantidad de productos que se requieren para alcanzar el 85% del total de las exportaciones. Al observar los índices discretos llama la atención que, a excepción de la provincia de Buenos Aires, para el resto solo agregando el valor de sus principales tres productos exportados en 2017 se supera el 50% del monto total exportado. Solo 6 provincias requieren agregar el valor de más de sus 10 productos principales para alcanzar el 85% del monto total exportado en 2017.

Se agregó también, a la tabla del Gráfico 24, la cantidad de productos que exportó cada provincia en 2017, esto permite poner en perspectiva el valor obtenido en la columna de Cn al 85%, ya que Santa Cruz aparece como la provincia con mayor concentración de las exportaciones al superar el 85% del total con el valor de sus dos principales productos, pero si se tiene en cuenta que solo exporta un total de 22 productos resulta que requiere del 9,1% de los productos de su canasta exportadora para alcanzar el 85%, mientras que la provincia de Santa Fe requiere agregar el monto de sus 9 principales productos para alcanzar el 85% del monto total exportado, lo que la hace parecer como una de las provincias menos concentradas, pero al si se tiene en cuenta que exporta un total 134, segunda después de Buenos Aires en cantidad de productos exportados, se observa que requiere tan solo del 6,7% de los productos de su canasta para alcanzar el 85% del valor total de sus exportaciones.

Finalmente, la última columna de la tabla del Gráfico 24 indica el valor obtenido del cálculo del índice de Herfindhal-Hirschman corregido para el año 2017, según el cual la provincia de San Juan es abrumadoramente la que presenta mayor concentración de su estructura exportadora (IHH de 5.574), seguida por Catamarca (4.601) y Santa Cruz (4.523). Nuevamente queda evidenciado cómo las provincias cuya matriz productiva está muy basada en la explotación minera se encuentran entre las de mayor concentración por producto en sus exportaciones. Estas tres provincias son las únicas que superan un IHH de 4.000. Luego, en el grupo que superan el IHH de 3.000, ocupando el 4to y 5to puesto en concentración según este índice aparecen Río Negro (3.200) y Mendoza (3.021). El caso de Mendoza es ilustrativo de cómo los índices de concentración pueden ser engañosos y, en consecuencia, resulta fundamental la utilización de más de uno para evitar arribar a conclusiones sesgadas, ya que se ubica en el cuarto lugar entre las provincias menos concentradas utilizando los índices discretos y en el quinto lugar entre las provincias más concentradas si se tiene en cuenta el índice de Herfindhal-Hirschman corregido. Si bien será analizado en profundidad en el próximo apartado de este capítulo, la estructura exportadora de Mendoza es particular ya que existe una altísima dependencia de las exportaciones de vino, que explican el 54% del total, pero el resto de las exportaciones se encuentran con un alto grado de diversificación, lo que repercute en la divergencia de los resultados del cálculo de los índices de concentración.

Gráfico 24: Matriz de índices discretos por producto exportado de C1 a C8, Cn al que se alcanza el 85%, cantidad de productos exportados por provincia e Índice de Herfindhal-Hirschman por productos corregido. Año 2017.

Provincia	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	Cn al 85%	Cantidad de Prod.	IHH_C (x10.000)
BUENOS AIRES	22%	28%	34%	39%	43%	48%	52%	55%	30	162	649
ENTRE RIOS	15%	30%	45%	56%	62%	66%	69%	72%	15	97	818
CORDOBA	23%	38%	48%	56%	64%	71%	77%	79%	12	124	1.017
MENDOZA	54%	64%	67%	70%	73%	75%	77%	79%	12	100	3.021
SAN LUIS	33%	48%	57%	64%	70%	76%	78%	81%	11	67	1.430
SALTA	29%	47%	60%	66%	72%	75%	78%	81%	11	61	1.312
SANTA FE	44%	61%	68%	72%	75%	79%	82%	84%	9	134	2.253
TUCUMAN	20%	35%	50%	63%	70%	75%	79%	82%	9	64	1.016
CABA	39%	57%	67%	74%	78%	82%	84%	86%	8	76	1.925
NEUQUEN	36%	48%	59%	68%	76%	81%	85%	88%	8	36	1.545
JUJUY	23%	40%	55%	69%	75%	79%	82%	85%	8	33	1.061
CORRIENTES	40%	58%	72%	78%	81%	83%	86%	88%	7	50	2.040
RIO NEGRO	54%	71%	77%	81%	83%	85%	87%	89%	6	58	3.200
FORMOSA	32%	47%	61%	73%	81%	86%	91%	93%	6	22	1.317
TIERRA DEL FUEGO	33%	49%	62%	74%	84%	91%	96%	98%	6	21	1.433
SAN JUAN	75%	78%	81%	84%	87%	90%	92%	94%	5	54	5.574
CHACO	43%	62%	80%	84%	87%	91%	94%	95%	5	41	2.387
LA PAMPA	31%	53%	69%	81%	86%	91%	93%	95%	5	40	1.708
MISIONES	30%	52%	68%	83%	91%	94%	96%	97%	5	38	1.725
LA RIOJA	26%	45%	64%	80%	86%	90%	93%	95%	5	33	1.462
SANTIAGO DEL ESTERO	44%	64%	79%	88%	91%	94%	96%	98%	4	28	2.413
CHUBUT	34%	69%	90%	95%	97%	98%	99%	99%	3	39	2.655
CATAMARCA	67%	79%	91%	94%	96%	96%	97%	98%	3	29	4.601
SANTA CRUZ	65%	86%	92%	98%	99%	99%	99%	100%	2	22	4.523

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

El Gráfico 25, mediante la comparación de los dos índices de concentración y de la cantidad total de productos exportados de cada provincia en los años 1997, 2007 y 2017, permite ver la evolución de la concentración y la diversidad de productos exportados de las provincias. La dirección de la flecha indica el aumento o disminución del valor respecto al año de referencia anterior, el color rojo se utiliza en el caso de que exista un aumento en la concentración, que en el caso de los índices discretos y de la cantidad de productos exportados sucede cuando el valor cae respecto al año anterior y en el caso del índice de Herfindhal-Hirschman sucede cuando el valor de este aumenta respecto al año anterior.

Entre 1997 y 2007 solo 5 provincias experimentaron una caída del índice discreto de 85%, entre ellas Buenos Aires, Córdoba y Mendoza, las cuales también presentan una disminución del mismo entre 2007 y 2017, evidenciando una tendencia hacia la concentración. Entre estos dos años fueron 14 provincias en total las que presentaron caídas en el índice discreto. La cantidad de productos exportados por cada provincia aumentó entre 1997 y 2007 en 14 de las 24 provincias, sin embargo, entre 2007 y 2017 cayó en 20 de las 24 y en 17 de ellas por debajo de su valor en 1997. El IHH corregido muestra comportamientos dispares entre las distintas provincias con 11 de ellas aumentando su concentración entre 1997 y 2007, y 14 entre 2007 y 2017.

Gráfico 25: Cn al que se alcanza el 85%, cantidad de productos exportados por provincia e Índice de Herfindhal-Hirschman por productos corregido. Años 1997, 2007 y 2017.

Provincia	Cn al 85%			Cant. de Productos Exportados			IHH Corregido (x10.000)		
	1997	2007	2017	1997	2007	2017	1997	2007	2017
BUENOS AIRES	36	↓ 35	↓ 30	163	- 163	↓ 162	489	↓ 405	↑ 649
ENTRE RIOS	11	↑ 12	↑ 15	77	↑ 92	↑ 97	1103	↓ 911	↓ 818
CORDOBA	14	↓ 13	↓ 12	129	↑ 132	↓ 124	904	↑ 905	↑ 1017
MENDOZA	18	↓ 15	↓ 12	95	↑ 100	- 100	571	↑ 1159	↑ 3021
SALTA	9	↑ 10	↑ 11	85	↓ 72	↓ 67	1362	↓ 1189	↑ 1312
SAN LUIS	13	- 13	↓ 11	80	↓ 79	↓ 61	866	↓ 796	↑ 1430
SANTA FE	11	- 11	↓ 9	139	↓ 136	↓ 134	1690	↑ 1916	↑ 2253
TUCUMAN	11	↑ 12	↓ 9	73	↓ 65	↓ 64	835	↑ 947	↑ 1016
CABA	14	↑ 16	↓ 8	80	↑ 94	↓ 76	664	↑ 696	↑ 1925
NEUQUEN	1	↑ 4	↑ 8	41	↑ 63	↓ 36	7343	↓ 2219	↓ 1545
JUJUY	6	↑ 8	- 8	35	↑ 36	↓ 33	2435	↓ 1268	↓ 1061
CORRIENTES	6	- 6	↑ 7	44	↓ 43	↓ 50	2596	↓ 2370	↓ 2040
RIO NEGRO	4	↑ 6	- 6	53	↑ 76	↓ 58	1931	↑ 2167	↑ 3200
FORMOSA	5	↑ 7	↓ 6	30	↑ 32	↓ 22	1604	↑ 1836	↓ 1317
TIERRA DEL FUEGO	5	- 5	↑ 6	31	↓ 28	↓ 21	1983	↑ 2637	↓ 1433
SAN JUAN	10	- 10	↓ 5	48	↑ 58	↓ 54	838	↑ 2208	↑ 5574
CHACO	3	↑ 7	↓ 5	54	↓ 43	↓ 41	4122	↓ 1547	↑ 2387
LA PAMPA	6	- 6	↓ 5	37	↑ 52	↓ 40	2470	↓ 2214	↓ 1708
MISIONES	5	↓ 4	↑ 5	42	↓ 38	- 38	2007	↑ 2028	↓ 1725
LA RIOJA	3	↑ 8	↓ 5	35	↑ 46	↓ 33	4179	↓ 1465	↓ 1462
SANTIAGO DEL ESTERO	4	- 4	- 4	42	↓ 29	↓ 28	3137	↓ 3110	↓ 2413
CHUBUT	4	- 4	↓ 3	46	↑ 60	↓ 39	2614	↓ 2456	↑ 2655
CATAMARCA	4	↓ 1	↑ 3	29	↑ 35	↓ 29	5003	↑ 8306	↓ 4601
SANTA CRUZ	2	↑ 5	↓ 2	37	↑ 39	↓ 22	5767	↓ 1915	↑ 4523

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Los casos más llamativos de aumento de concentración son los de la provincia de San Juan y de la provincia de Mendoza, que en 1997 ocupaban el 5to y el 2do puesto en el ranking de las provincias con menor concentración, con IHH de 830 y 571 respectivamente, y en 2017 ocupan el 1er y 5to lugar entre las provincias de mayor concentración, con IHH de 5574 y 3021 respectivamente. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires también presenta un significativo aumento de la concentración, especialmente entre 2007 y 2017, período durante el cual su IHH triplicó su valor. Este proceso de concentración se ve impulsado por la creciente relevancia de las exportaciones de productos químicos en la canasta de bienes exportados por la ciudad, dado que en 2007 el valor de las exportaciones de estos productos representaba el 14%, pero en 2017 se incrementó hasta representar el 39%.

Trayectorias opuestas transitaron las provincias de Neuquén, La Rioja y Jujuy, que presentaron una sostenida disminución de la concentración por productos de su canasta de bienes exportados. El caso de Neuquén es el más extremo, dado que el IHH corregido en 1997 fue de 7.343, el más elevado que presentó una provincia en todo el período analizado, y para 2017 descendió hasta un valor de 1.545. La razón de este descenso abismal es la extinción del petróleo crudo como principal componente de las exportaciones de la provincia, que en 1997 representaba más del 86%, proporción que en 2007 bajó al 25% y en 2017 no es parte de la canasta de bienes exportados, la cual está compuesta principalmente por productos primarios como peras y manzanas.

2.3 Exportaciones provinciales por destino

2.3.1 Estructura

Continuando con la estructura de análisis de las exportaciones que viene realizándose, corresponde proceder a presentar la distribución de las mismas según el destino a dónde están dirigidas. La diversidad de destinos entre las provincias es menor que la diversidad de productos exportados. En el Gráfico 26, que muestra los principales tres destinos de las exportaciones de cada provincia en el año 2017, puede verse como se sostiene a nivel provincial la relevancia de Brasil, Estados Unidos y China.

Brasil es uno de los tres destinos más importantes en 16 de las 24 provincias, figura 6 veces como destino de mayor importancia, 9 veces como el segundo destino y 1 vez como tercer destino. Estados Unidos, por su parte, está presente en 13 provincias, ocupando el primer lugar de relevancia en 6 ocasiones, el segundo lugar en 4 y el tercer lugar en 3. Finalmente, China es uno de los principales tres destinos de relevancia para 12 provincias, siendo el principal destino de 4 de ellas, el segundo principal destino de 5 provincias y el tercer destino de relevancia de 3 provincias.

Gráfico 26: Principales tres destinos de las exportaciones por provincia, monto en dólares corrientes y proporción del total de las exportaciones provinciales que representa. Año 2017.

	1er Destino			2do Destino			3er Destino		
	Prod	USD	%	Prod	USD	%	Prod	USD	%
BUENOS AIRES	Brasil	\$ 5.728	30%	Chile	\$ 1.230	6%	China	\$ 1.172	6%
CABA	Alemania	\$ 126	38%	Uruguay	\$ 33	10%	Paraguay	\$ 26	8%
CATAMARCA	Alemania	\$ 149	24%	Finlandia	\$ 88	14%	Suiza	\$ 69	11%
CHACO	China	\$ 69	19%	Viet Nam	\$ 30	8%	Egipto	\$ 24	7%
CHUBUT	Estados Unidos	\$ 577	26%	China	\$ 571	26%	España	\$ 235	11%
CORDOBA	Brasil	\$ 935	12%	China	\$ 791	10%	Viet Nam	\$ 691	9%
CORRIENTES	Brasil	\$ 31	16%	Estados Unidos	\$ 29	15%	Chile	\$ 21	11%
ENTRE RIOS	China	\$ 266	22%	Brasil	\$ 149	12%	Chile	\$ 85	7%
FORMOSA	Brasil	\$ 7	19%	Estados Unidos	\$ 5	12%	China	\$ 4	12%
JUJUY	Japón	\$ 114	21%	Bélgica	\$ 69	13%	China	\$ 62	12%
LA PAMPA	Brasil	\$ 67	17%	China	\$ 56	14%	Argelia	\$ 29	7%
LA RIOJA	Chile	\$ 54	22%	Brasil	\$ 46	19%	Estados Unidos	\$ 32	13%
MENDOZA	Estados Unidos	\$ 335	25%	Brasil	\$ 250	19%	Chile	\$ 90	7%
MISIONES	Estados Unidos	\$ 90	21%	China	\$ 83	20%	Brasil	\$ 64	15%
NEUQUEN	Estados Unidos	\$ 11	19%	Brasil	\$ 11	18%	Chile	\$ 11	18%
RIO NEGRO	Brasil	\$ 84	22%	Estados Unidos	\$ 82	22%	Rusia	\$ 53	14%
SALTA	China	\$ 101	11%	Brasil	\$ 100	11%	Estados Unidos	\$ 64	7%
SAN JUAN	Canadá	\$ 1.086	75%	Brasil	\$ 92	6%	Estados Unidos	\$ 67	5%
SAN LUIS	Chile	\$ 73	13%	China	\$ 44	7%	Paraguay	\$ 39	7%
SANTA CRUZ	Suiza	\$ 1.152	55%	Estados Unidos	\$ 194	9%	España	\$ 186	9%
SANTA FE	India	\$ 1.299	9%	Brasil	\$ 1.164	8%	Viet Nam	\$ 811	6%
SANTIAGO DEL ESTERO	China	\$ 142	18%	Viet Nam	\$ 71	9%	Argelia	\$ 65	8%
TIERRA DEL FUEGO	Estados Unidos	\$ 37	23%	Brasil	\$ 33	20%	Chile	\$ 23	14%
TUCUMAN	Estados Unidos	\$ 214	20%	Brasil	\$ 167	16%	Alemania	\$ 57	5%

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Para la mayoría de las provincias el volumen de las exportaciones dirigidas hacia el principal destino de exportación no supera el 30% del total exportado, esto sucede solo en el caso de 5 de ellas: Buenos Aires, donde Brasil se lleva el 30% del monto total exportado por la provincia; CABA que exporta el 38% del valor de su canasta hacia Alemania (exportaciones compuestas casi en su totalidad por productos químicos orgánicos); Santa Cruz, para la cual Suiza representa el destino del 55% del monto total que exporta la provincia, (compuesto en un 100% por piedras y metales preciosos); y el caso de San Juan, provincia para la cual Canadá es destino del 75% del monto total exportado, (el 99% de las exportaciones de San Juan hacia Canadá están compuestas por piedras y metales preciosos).

Al igual que para CABA, Alemania representa el principal destino de las exportaciones provenientes de Catamarca, en este caso compuestas en su totalidad por mineral de cobre y sus

concentrados. Otros destinos particulares de las exportaciones provinciales son Japón, principal destino de exportación de Jujuy, importando principalmente productos químicos inorgánicos, e India, que como ya se había visto antes, es uno de los principales destinos de las exportaciones nacionales de aceite de soja y en el caso de la provincia de Santa Fe, es el país con mayor participación en el volumen de sus exportaciones.

2.3.2 Concentración

A pesar de existir entre las provincias mucha menor diversidad en los principales destinos de sus exportaciones que la que existe entre ellas respecto a los principales bienes que exportan, esto no se traduce en una mayor concentración por destino. Por el contrario, los indicadores de concentración utilizados dan muestras de menor concentración por destino en todos los casos.

A pesar de esto, el hecho de que pueda decirse que hay menor concentración por destinos que por producto entre las provincias argentinas no implica afirmar que exista baja concentración. De hecho, basta observar el Gráfico 27 para ver que 20 de las 24 provincias requirieron solo 6 destinos para cubrir el 50% del valor de sus exportaciones en el año 2017. Sin embargo, para alcanzar el 85% del total de las exportaciones, solo 6 provincias requirieron menos de 10 productos en 2017: Chubut y Tierra del Fuego (9 destinos), Misiones (8 destinos), Catamarca (7 destinos), Santa Cruz (6 destinos) y San Juan (3 destinos).

Gráfico 27: Matriz de índices discretos por destino de C1 a C8, Cn al que se alcanza el 85%, cantidad de destinos de las exportaciones provinciales e Índice de Herfindhal-Hirschman por destinos corregido. Año 2017.

Provincia	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	Cn al 85%	Cantidad de Dest.	IHH_C (x10.000)
SALTA	11%	23%	30%	36%	41%	46%	50%	53%	30	162	426
CORDOBA	12%	21%	30%	36%	40%	44%	48%	52%	29	159	415
SANTA FE	9%	18%	24%	29%	33%	38%	42%	46%	29	158	328
BUENOS AIRES	30%	36%	42%	48%	51%	55%	57%	60%	28	180	1.026
ENTRE RIOS	22%	34%	41%	46%	50%	54%	57%	60%	26	156	726
SAN LUIS	13%	20%	27%	33%	38%	43%	47%	52%	25	143	408
LA PAMPA	17%	31%	38%	44%	49%	55%	59%	62%	23	139	638
SANTIAGO DEL ESTERO	18%	27%	35%	42%	49%	55%	58%	61%	23	143	608
CHACO	19%	27%	34%	40%	46%	52%	57%	61%	22	132	607
TUCUMAN	20%	36%	42%	47%	51%	54%	58%	61%	19	153	782
FORMOSA	19%	31%	43%	49%	54%	59%	63%	68%	18	134	747
MENDOZA	25%	43%	50%	57%	62%	65%	67%	69%	18	140	1.066
CORRIENTES	16%	31%	42%	50%	56%	60%	64%	68%	16	135	739
NEUQUEN	19%	37%	55%	64%	69%	72%	75%	77%	13	70	1.028
CABA	38%	48%	56%	62%	67%	71%	74%	77%	12	88	1.626
RIO NEGRO	22%	44%	58%	64%	69%	74%	76%	79%	12	85	1.183
JUJUY	21%	34%	46%	55%	63%	70%	74%	78%	11	149	953
LA RIOJA	22%	41%	54%	61%	67%	73%	79%	81%	10	68	1.058
CHUBUT	26%	52%	63%	70%	76%	79%	81%	83%	9	97	1.511
TIERRA DEL FUEGO	23%	43%	57%	66%	73%	77%	81%	85%	9	39	1.102
MISIONES	21%	41%	56%	68%	79%	83%	84%	86%	8	135	1.287
CATAMARCA	24%	39%	50%	60%	70%	80%	89%	94%	7	151	1.278
SANTA CRUZ	55%	65%	73%	81%	85%	88%	92%	94%	6	74	3.233
SAN JUAN	75%	82%	86%	90%	93%	94%	95%	96%	3	111	5.739

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

En cantidad de destinos, solo 7 provincias exportan a menos de 100 países distintos y solo una de ellas, a menos de 50, que es el caso de Tierra del Fuego cuya canasta de exportaciones tiene solamente 39 destinos distintos. En el polo opuesto se encuentra el caso de la provincia de Salta, que llamativamente en 2017 fue la provincia con mayor diversidad de destinos de sus exportaciones, con 162 países, solo por debajo de Buenos Aires. Salta también es la provincia que en 2017 requirió mayor cantidad de destinos para alcanzar a cubrir el 85% del valor de sus exportaciones y la cuarta con menor índice de Herfindhal-Hirschman corregido.

San Juan es la provincia que presentó en 2017 los indicadores de mayor concentración del país, a pesar de no ser la que posee menor diversidad de destinos. El IHH corregido por destino fue de 5.739, superando así ampliamente a Santa Cruz, la segunda provincia con mayor IHH corregido en 2017, el cual fue de 3.233. Ambas son las únicas provincias que presentaron un IHH corregido mayor a 2.000, cuando el promedio del resto fue de 888, con 12 provincias por debajo de los 1.000.

En el Gráfico 28 puede verse cómo evolucionaron los distintos indicadores. En el caso de San Juan puede verse como (exceptuando la cantidad de destinos, que se duplicó entre 1997 y 2007) en los otros dos indicadores muestra una clara tendencia hacia la concentración, habiendo pasado de requerir 13 destinos en 1997 para alcanzar el 85% del valor total de sus exportaciones a lograrlo con solo 3 en 2017 y, del mismo modo, pasando de ser la décima provincia con menor IHH corregido en 1997 (1.470) a la de mayor IHH corregido diez años después en 2007 (2.292).

Gráfico 28: Cn por destino al que se alcanza el 85%, cantidad de destinos de las exportaciones provinciales e Índice de Herfindhal-Hirschman por destino de exportación provincia corregido. Años 1997, 2007 y 2017.

Provincia	Cn al 85%			Cant. de Destinos de las Expo.			IHH Corregido (x10.000)		
	1997	2007	2017	1997	2007	2017	1997	2007	2017
BUENOS AIRES	24	↑ 25	↑ 28	164	↑ 187	↓ 180	1563	↓ 1049	↓ 1026
CABA	15	↑ 21	↓ 12	90	↑ 141	↓ 88	1045	↓ 492	↑ 1626
CATAMARCA	6	↑ 8	↓ 7	124	↑ 133	↑ 151	2556	↓ 1287	↓ 1278
CHACO	15	↑ 23	↓ 22	116	↑ 133	↓ 132	2752	↓ 939	↓ 607
CHUBUT	9	- 9	- 9	60	↑ 99	↓ 97	947	↑ 1584	↓ 1511
CORDOBA	21	↑ 29	- 29	130	↑ 170	↓ 159	1701	↓ 552	↓ 415
CORRIENTES	10	↑ 12	↑ 16	102	↑ 106	↑ 135	2072	↓ 1817	↓ 739
ENTRE RIOS	22	↑ 29	↓ 26	118	↑ 164	↓ 156	1306	↓ 676	↑ 726
FORMOSA	11	↑ 12	↑ 18	103	↓ 79	↑ 134	1686	↓ 1374	↓ 747
JUJUY	12	↑ 16	↓ 11	113	↓ 110	↑ 149	1124	↓ 698	↑ 953
LA PAMPA	24	↓ 22	↑ 23	111	↑ 137	↑ 139	1128	↓ 473	↑ 638
LA RIOJA	5	↑ 10	- 10	64	↑ 73	↓ 68	1613	↓ 1258	↓ 1058
MENDOZA	11	↑ 18	- 18	84	↑ 150	↓ 140	1925	↓ 1125	↓ 1066
MISIONES	13	- 13	↓ 8	109	↓ 104	↑ 135	1035	↑ 1253	↑ 1287
NEUQUEN	3	↑ 6	↑ 13	52	↑ 96	↓ 70	2625	↓ 2065	↓ 1028
RIO NEGRO	8	↑ 11	↑ 12	49	↑ 121	↓ 85	1481	↓ 1133	↑ 1183
SALTA	15	↑ 17	↑ 30	121	↑ 138	↑ 162	1711	↓ 1617	↓ 426
SAN JUAN	13	↓ 11	↓ 3	66	↑ 125	↓ 111	1470	↑ 2292	↑ 5739
SAN LUIS	12	↑ 19	↑ 25	123	↑ 160	↓ 143	1131	↓ 980	↓ 408
SANTA CRUZ	6	↓ 5	↑ 6	46	↑ 87	↓ 74	1589	↓ 1494	↑ 3233
SANTA FE	30	↓ 29	- 29	148	↑ 165	↓ 158	362	↑ 466	↓ 328
SANTIAGO DEL ESTERO	17	- 17	↑ 23	116	↑ 127	↑ 143	2446	↓ 1920	↓ 608
TIERRA DEL FUEGO	6	↑ 8	↑ 9	35	↑ 62	↓ 39	1568	↑ 2283	↓ 1102
TUCUMAN	13	↑ 25	↓ 19	127	↑ 151	↑ 153	1414	↓ 812	↓ 782

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Solo 5 provincias presentan una mayor concentración por destinos en 2017 que la que tenían en 1997. A la ya mencionada San Juan se le suman Santa Cruz, CABA, Chubut y Misiones. Santa Cruz es la que presenta un mayor aumento, doblando en 2017 su índice de 1997.

Entre el resto de las provincias, cuya concentración disminuyó, resaltan los casos de Chaco, Santiago del Estero, Neuquén, Corrientes y Salta, que presentan una caída realmente significativa de la concentración, entre 1997 y 2017.

Chaco en 1997 era la provincia más concentrada del país según el IHH corregido, con el 52% de sus exportaciones destinadas a Brasil, pero para el año 2007, Brasil fue desplazado al segundo puesto de sus principales destinos de exportación y su lugar pasó a ocuparlo China, que fue destinataria del 27% de las exportaciones provinciales, ya para el año 2017, China mantuvo su lugar como principal destino, pero en este caso representando solamente el 19% del total exportado por Chaco seguida de Viet Nam con el 8%. La distribución de las exportaciones en mayor cantidad de destinos llevó a la provincia a ser la 5ta con menor concentración por destino.

Neuquén, por su parte, en 1997 era la segunda provincia con mayor IHH corregido (2.625), con el 90% del valor de sus exportaciones distribuido entre tres países: Brasil (35%), Chile (31%) y Estados Unidos (24%), los cuales adquirían de la provincia petróleo crudo principalmente. En 2007, la concentración por destinos de Neuquén continuaba siendo elevada, resultando en un IHH corregido de 2.065, pero en este caso con una menor proporción (72%) de sus exportaciones distribuidas en los mismos destinos: Chile (36%), Estados Unidos (26%) y Brasil (10%). Sin embargo, para el año 2017, tras la transformación de la estructura exportadora de Neuquén, ya sin el petróleo dentro de su canasta de bienes exportados, la concentración disminuyó hasta resultar en un IHH corregido de 1.028. Si bien, Estados Unidos, Chile y Brasil se mantuvieron como los principales tres destinos de exportación, sumando entre ellos el 55% del valor de las exportaciones de Neuquén, los bienes que exportaba la provincia hacia ellos eran esencialmente productos primarios como peras, manzanas y algunas MOA como vino.

El caso de la provincia de Corrientes es similar al de Neuquén en el sentido de que ambas presentan una leve disminución de la concentración, medida por el IHH corregido, entre 1997 y 2007 (de un IHH de 2.072 a uno de 1.817) seguida de una fuerte disminución entre 2007 y 2017 (de 1.817 a 739). La particularidad del caso de Corrientes reside en que, en todo el período analizado, Brasil siempre fue el principal destino de exportación. El principal producto que exportó la provincia a este destino fue arroz en todos los casos. La proporción de las exportaciones provinciales que se dirigían a Brasil fue disminuyendo, en 1997 representaban el 43%, en 2007 el 39% y en 2017 el 16%. Esto llevó a que se produzca una disminución entre 1997 y 2017 del IHH corregido cercana a los 1.300 puntos.

Finalmente, un caso llamativo es el de la provincia de Salta, a cuyo bajo nivel de concentración en 2017 ya se había hecho referencia, año en el que su IHH corregido fue de 426. Sin embargo, la provincia comenzó el período analizado con un IHH corregido de 1.711, dado que exportaba el 39% del valor de sus exportaciones hacia Brasil, compuestas principalmente por legumbres y naftas. En 2007, el

IHH corregido de Salta fue levemente inferior al de 1997, siendo de 1.617. Nuevamente Brasil fue el principal destino este año, adquiriendo el 37% de las exportaciones de la provincia, pero esta vez con mucha mayor preponderancia de las naftas como producto vendido desde la provincia de Salta (72% del valor de la canasta de bienes exportados desde Salta a Brasil). La importante caída entre 2007 y 2017 de la concentración por destino de las exportaciones de Salta se explica porque Brasil pasó a ser receptor del 11% del monto total exportado por la provincia (59% de lo exportado hacia Brasil desde Salta son legumbres), siendo superado levemente por China, que adquirió lo equivalente a poco más del 11% de las exportaciones de Salta, principalmente soja.

Exceptuando algunos casos particulares a los que se ha hecho referencia, en el período 1997-2017 se percibe, en líneas generales, una tendencia hacia la desconcentración por destinos de gran parte de los territorios subnacionales del país, a pesar de que un acotado grupo de países representaron en 2017 los principales destinos de la mayoría de las provincias.

3 MENDOZA

En el apartado anterior, donde se describió la evolución de las exportaciones provinciales y su concentración por productos y por destinos, en muchas ocasiones se evitó hacer mención al caso particular de la provincia de Mendoza. Dicha omisión, realizada de manera deliberada, respondió al análisis particular del caso mendocino que se pretende realizar a continuación y con el cual se cerrará el presente capítulo, por lo que un tratamiento anterior hubiese resultado redundante.

3.1 Panorama general de las exportaciones

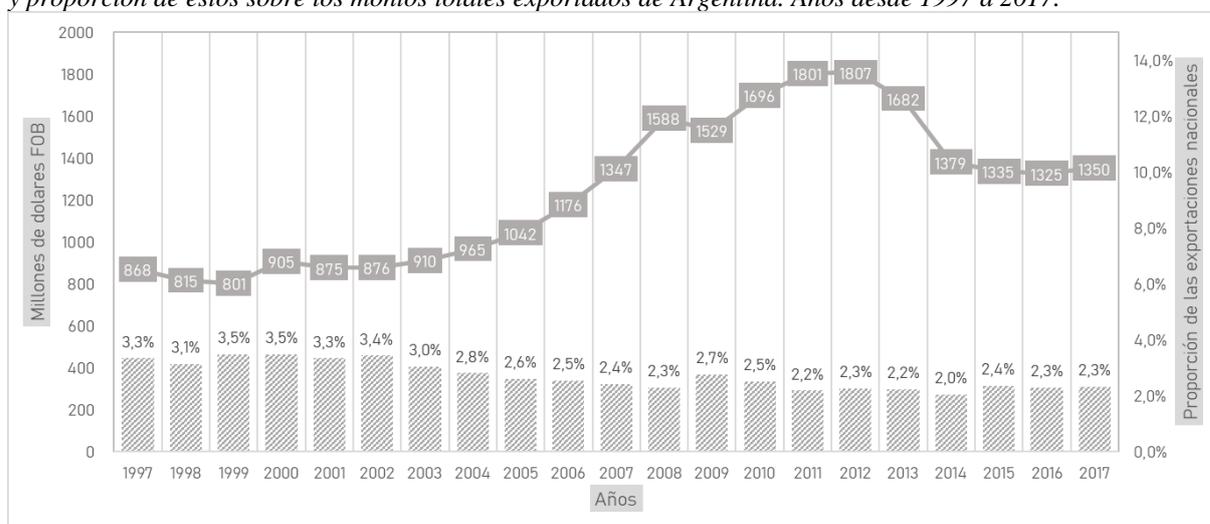
La provincia de Mendoza ocupó en el año 2017 el 7mo lugar entre las provincias cuyas exportaciones aportaron mayor proporción al valor total exportado por el país. Los volúmenes de los productos exportados por la provincia en 2017 fueron el equivalente a 1.350 millones de dólares FOB, lo cual representó el 2,3% del valor del total de las exportaciones argentinas.

Como puede observarse en el Gráfico 29, la participación provincial en el período 1997-2017 no se mantuvo estable. Se evidencia una tendencia a la disminución de la importancia a nivel nacional de las exportaciones provinciales, particularmente entre los años 2002 y 2008, con una leve recuperación en 2009, que se pierde paulatinamente hasta el año 2014, el peor de la serie, para luego recuperarse y estabilizarse en los años 2015, 2016 y 2017.

Resulta llamativa la comparación con la evolución del monto total exportado por la provincia, que en el mismo período (2002-2008), presentó un crecimiento ininterrumpido, hasta prácticamente duplicar el monto que representaron sus exportaciones, pasando de 876 millones a 1.588 millones de dólares FOB. Este crecimiento, se dio en el período del boom exportador argentino, con un tipo de cambio real alto, sin embargo, el crecimiento que experimentaron las exportaciones de provincias con una matriz orientada a la exportación de bienes primarios o manufacturas derivadas del procesamiento

de soja fue mucho mayor que el que experimentaron las exportaciones de Mendoza, por lo que a pesar del fuerte incremento que se produjo en este período, la importancia de las mismas a nivel nacional disminuyó. En 2009, por el contrario, como se evidenció en el Gráfico 7, la caída de las exportaciones de productos primarios a nivel nacional, consecuencia del impacto de la crisis mundial de 2007-08, fue muchísimo mayor que la de las manufacturas, repercutiendo en mucha mayor medida en las exportaciones de provincias que basan su estructura exportadora en estos productos, razón por la cual, a pesar de disminuir el monto total exportado por la provincia de Mendoza, la proporción de estas en el total exportado por el país, aumentó.

Gráfico 29: Evolución de montos totales exportados de Mendoza entre 1997 y 2017 (en millones de dólares FOB) y proporción de estos sobre los montos totales exportados de Argentina. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Luego del descenso en el año 2009, los montos exportados por la provincia continuaron incrementándose hasta el año 2012, alcanzando el máximo histórico para la provincia con un total de 1.807 millones de dólares FOB. Sin embargo, para el año 2016, el valor de las exportaciones mendocinas había sufrido una caída del 26% respecto al monto exportado en 2012. Si bien en 2017 empieza a verse una leve recuperación, no fue suficiente para alcanzar los montos de 2011 y 2012, a pesar de que en proporción de las exportaciones nacionales se ubica en el mismo nivel en 2017 que en 2012 (2,3%).

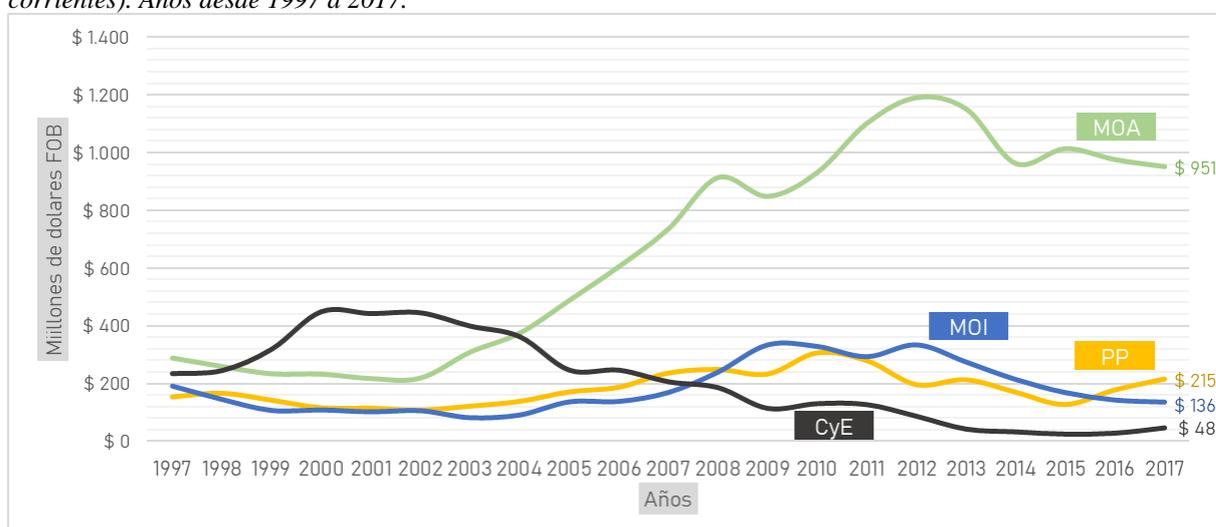
La composición de las exportaciones de la provincia de Mendoza se ha transformado radicalmente a lo largo del período analizado. En 1997, como puede verse en el Gráfico 30, las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario representaron un total de 288 millones de dólares FOB, representando así el principal gran rubro de exportación de Mendoza, seguidas por los combustibles y energías, por valor de 234 millones de dólares FOB, en tercer lugar, las manufacturas de origen industrial, 191 millones, y en cuarto, los productos primarios por 153 millones. Hasta 2002, tanto los PP como las MOI y las MOA siguieron una trayectoria similar, mostrando una leve tendencia a la baja, sin embargo, a partir de 1998 el valor de las exportaciones de combustibles y energía de la provincia aumentó fuertemente, llegando a superar de manera significativa al resto de los grandes rubros,

alcanzando un pico histórico en el año 2000 de 448 millones de dólares FOB. La principal causa de este aumento fue el ya mencionado incremento en los precios internacionales del barril de petróleo.

Las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario, tras el año 2002, en el que su valor fue de 218 millones de dólares FOB, muestran un crecimiento promedio anual de 26,9% hasta el año 2008, año en que su valor fue de 918 millones de dólares FOB. Tras una caída en 2009, la tendencia alcista continuó hasta 2012, año donde las exportaciones mendocinas de MOA alcanzaron su pico de la serie, totalizando 1.189 millones de dólares, un 30% superior al monto de 2008. Luego, en 2013 y 2014, caen y se recuperan levemente en 2015, año tras el cual caen hasta ubicarse en su valor de 2017, 951 millones de dólares FOB.

Los productos primarios, entre 1998 y 2008 siempre representaron mayor valor de las exportaciones provinciales que las manufacturas de origen industrial. La exportación agregada de los productos componentes de estos grandes grupos tuvo una tendencia creciente a partir del año 2003 y hasta 2008. En 2009, el valor de las exportaciones de productos primarios cae y se mantiene por debajo del de las manufacturas de origen industrial hasta 2015, sin embargo, en 2016 y 2017 vuelve a superarlo. El valor de las exportaciones de MOI presentó un sostenido declive desde 2012, hasta ubicarse en 2017 en un valor de 135 millones de dólares FOB, un 29% menor al valor que representaban 20 años antes, en 1997.

Gráfico 30: Evolución de montos totales exportados de Mendoza por Grandes Rubros (en millones de dólares corrientes). Años desde 1997 a 2017.

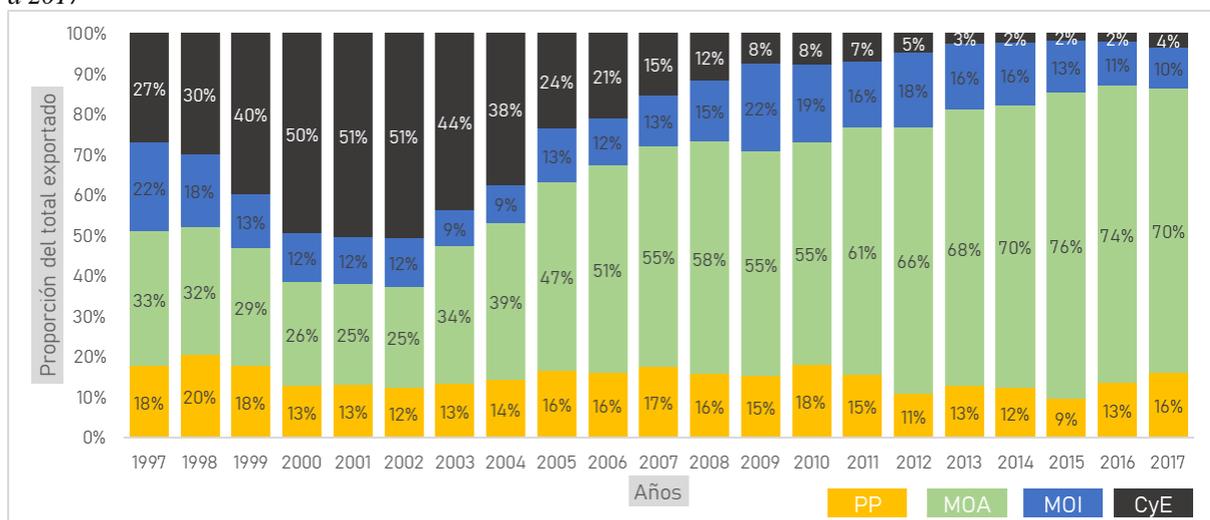


Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Si bien en el Gráfico 30 queda evidenciada la creciente relevancia de las manufacturas de origen agropecuario para la estructura exportadora de Mendoza, en el Gráfico 31 puede verse la magnitud de la misma. Tras representar el 25% del total exportado por la provincia en el año 2000, llegó al sorprendente 76% en el año 2015, y producto del aumento de los montos exportados de productos primarios, la proporción de las MOA en el valor total exportado en 2017 descendió al 70%. Más adelante se verá tanto la composición de las exportaciones como las causas de esta especialización producida en

las exportaciones provinciales, pero puede adelantarse que, en gran parte, la relevancia desmedida de las MOA se explica por el desarrollo de la industria vitivinícola y la consecuente creciente exportación de vino especialmente tras la salida de la convertibilidad.

Gráfico 31: Evolución de la distribución por Grandes Rubros de las exportaciones de Mendoza. Años desde 1997 a 2017



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

A diferencia de lo ocurrido a nivel nacional, las MOA adquirieron muchísima mayor relevancia en la canasta de bienes exportados de Mendoza entre 1997 y 2017, y lo contrario ocurre con las MOI. La clasificación de una manufactura según su origen, particularmente cuando se las divide en agropecuarias o industriales puede dar la idea de que las primeras requieren para su elaboración un proceso de producción de menor complejidad, y de menor contenido tecnológico, que las segundas. Lo cierto es que la clasificación por grandes rubros, si bien es útil para hacer una primera aproximación a la composición de las exportaciones, existe una diversidad de productos tan amplia dentro de cada uno de los grandes rubros que un análisis con mayor nivel de desagregación puede derivar en conclusiones distintas.

3.2 Exportaciones provinciales por producto

3.2.1 Estructura Exportadora provincial

Examinar la composición de los grandes rubros de las exportaciones de Mendoza en 2017 muestra que el 94% del monto total exportado está explicado por la exportación de 25 productos, los cuales se encuentran presentados en el Gráfico 32. De estos productos, el vino es abrumadoramente el de mayor relevancia, al concentrar el 54% del monto total exportado de la provincia. De los principales 5 productos exportados, 4 son manufacturas de origen agropecuario y uno un producto primario: ajos.

El valor de las exportaciones de ajo en 2017 representó la mayor magnitud después de las de vino, totalizando 129 millones de dólares FOB, casi tres veces más que el valor de las exportaciones del

tercer producto en importancia. El sexto lugar en el ranking de productos exportados por la provincia en 2017 lo ocupan las bombas, motobombas, turbobombas y sus partes. Estos productos son la principal manufactura de origen industrial exportada por la provincia, gran rubro que en su totalidad representa un total de 135 millones de dólares FOB, monto que como se ve, supera levemente al valor de las exportaciones de ajo. Tan solo tres bienes, de entre los principales 25, integran el gran rubro de combustibles y energía que a su vez son los únicos de toda la canasta de bienes exportados pertenecientes a este gran rubro.

Gráfico 32: Principales 25 Productos exportados desde Mendoza y su proporción en el total de las exportaciones provinciales. Año 2017.

Pos	PP	16%	Pos	MOA	70%	Pos	MOI	10%	Pos	CyE	4%
2	Ajos	10%	1	Vino de uva	54%	6	Bombas, motobombas, turbobombas y sus partes	2%	11	Gas de petróleo	2%
7	Peras	2%	3	Frutas secas o procesadas	3%	8	Resto de arrabio, fundición, hierro o acero	2%	14	Naftas	1%
12	Resto de minerales	2%	4	Jugos de frutas y hortalizas	3%	15	Manufacturas de piedra y amianto	1%	16	Resto de combustibles	1%
20	Resto de frutas frescas	1%	5	Aceite de oliva	3%	18	Materias plásticas y artificiales	1%		Resto de CyE	0%
23	Manzanas	1%	9	Puré, pastas de frutas, etc	2%	19	Otras máquinas y aparatos mecánicos, piezas y accesorios	1%			
	Resto PP	1%	10	Aceitunas	2%	21	Productos químicos orgánicos	1%			
			13	Resto de grasas y aceites	1%	22	Máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados al uso electrónico y sus partes	1%			
			17	Duraznos conservados	1%		Resto MOI	2%			
			24	Resto de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre excluido el vino de uva	0%						
			25	Resto de preparados de legumbres, hortalizas y frutas	0%						
				Resto MOA	1%						

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

La estructura de bienes exportados por la provincia manifestó un proceso de transformación en lo que respecta a su composición y a la importancia relativa de los bienes que la componen. En 1997 el producto que implicaba el ingreso de mayor nivel de divisas internacionales era el petróleo crudo, cuyo monto exportado fue de 126 millones de dólares FOB, correspondiente a 952.433 toneladas, que, a razón de 135 kg el barril promedio de petróleo, equivale a 7,05 millones de barriles. A pesar de aumentar en volumen en 1998, las exportaciones de petróleo crudo disminuyeron en valor producto de la caída en su precio internacional, perdiendo así su lugar como principal producto exportado por la provincia. Esta posición la recuperaría en el año 2000 y la sostendría hasta el año 2003. Sin embargo, en 2004, la provincia exportó 510.200 toneladas de petróleo crudo, que en valor representaban 122 millones de dólares, tan solo el 60% del monto equivalente a las exportaciones de vino en ese año. A partir de 2004, las exportaciones de crudo fueron disminuyendo tanto en volumen como en valor, hasta desaparecer por completo en 2008. En el Gráfico 33 puede observarse cómo fue rápidamente perdiendo posiciones en la canasta de bienes exportados de la provincia.

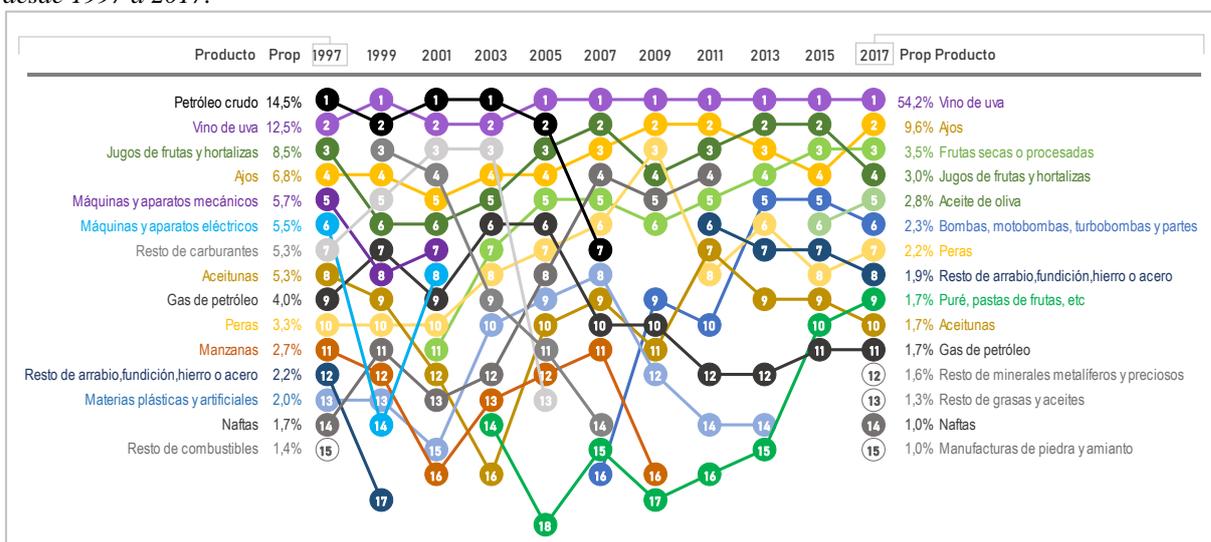
El vino, por su parte, si bien alternó la primera ubicación con el petróleo crudo entre 1997 y 2003, recién en 2004 se consolidó como principal producto de exportación de la provincia, año en que

las exportaciones de este producto alcanzaron el 20% y a partir del cual aumentaron de forma ininterrumpida su proporción del total de las exportaciones provinciales hasta el año 2016, en el que representaron el 56%. El caso del vino se tratará en detalle en el inciso siguiente.

Los ajos y el jugo de fruta, si bien variaron en la cuota de la canasta de bienes que representaron entre 1997 y 2017, aumentando la del ajo y disminuyendo la del jugo de fruta, ambos mantuvieron su posición entre los principales productos exportados por la provincia a lo largo del período. Por su parte, las frutas secas o procesadas adquirieron relevancia a lo largo del período, pasando de ubicarse en el puesto 11 en 2001, al tercer puesto en el año 2017. Entre estos años aumentó un 86% el volumen exportado y un 150% el monto en dólares FOB que representaron, pasando de 14 mil toneladas a 27 mil toneladas y de 16 millones a 40 millones de dólares FOB.

Entre los bienes que perdieron su posición de relevancia, se encuentran las máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos²¹, ambas manufacturas de origen industrial. En 1997 estaban entre las primeras 6 mercancías exportadas, representando un valor conjunto de 96,9 millones de dólares FOB, pero para el año 2013, descendieron hasta las posiciones 8 y 13 respectivamente, con un valor conjunto de 71,7 millones de dólares FOB. Finalmente, en 2017, ambas se encuentran fuera de los principales 15 productos exportados, habiendo descendido fuertemente su valor conjunto a un total de 16,7 millones de dólares FOB.

Gráfico 33: Evolución del ranking de los 15 principales productos exportados por la provincia de Mendoza. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Sin embargo, otras MOI como las bombas, motobombas, turbobombas y sus partes, fueron ganando importancia en la canasta de bienes exportados de la provincia. En el año 2006, el monto

²¹ El nombre que les da la clasificación propuesta por el INDEC es en el primer caso ‘Otras máquinas y aparatos mecánicos, piezas y accesorios’ y en el segundo ‘Máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados al uso electrónico y sus partes’.

exportado fue de 7,7 millones de dólares FOB, ocupando así el puesto 22 entre los principales bienes de exportación de Mendoza. El 2013 alcanzó el pico histórico, con volúmenes exportados equivalentes a 62,6 millones de dólares FOB, siendo así el 5to bien de mayor relevancia. Para el año 2017, el monto exportado se redujo a la mitad, siendo este de 30,5 millones de dólares FOB, pero a pesar de esto, solo descendió un puesto respecto al año 2013.

Mas allá de las variaciones que se han producido en la distribución de la importancia de los distintos bienes en la estructura exportadora mendocina, ganando posiciones algunos y perdiéndola otros, lo que se percibe es una clara concentración de la misma en las exportaciones de vino de uva, y en menor medida en las exportaciones de ajo. El resto de los productos parecen disputarse una proporción cada vez menor del volumen total exportado por la provincia. Eso resulta evidente en el Gráfico 34, en el cual se presenta la proporción que las exportaciones de algunos bienes, o grupos de bienes²², fueron ocupando en el total exportado a lo largo del período analizado. Se omite del mismo la evolución de las exportaciones de vino, ya que, dada su relevancia, será tratada por separado en el siguiente apartado.

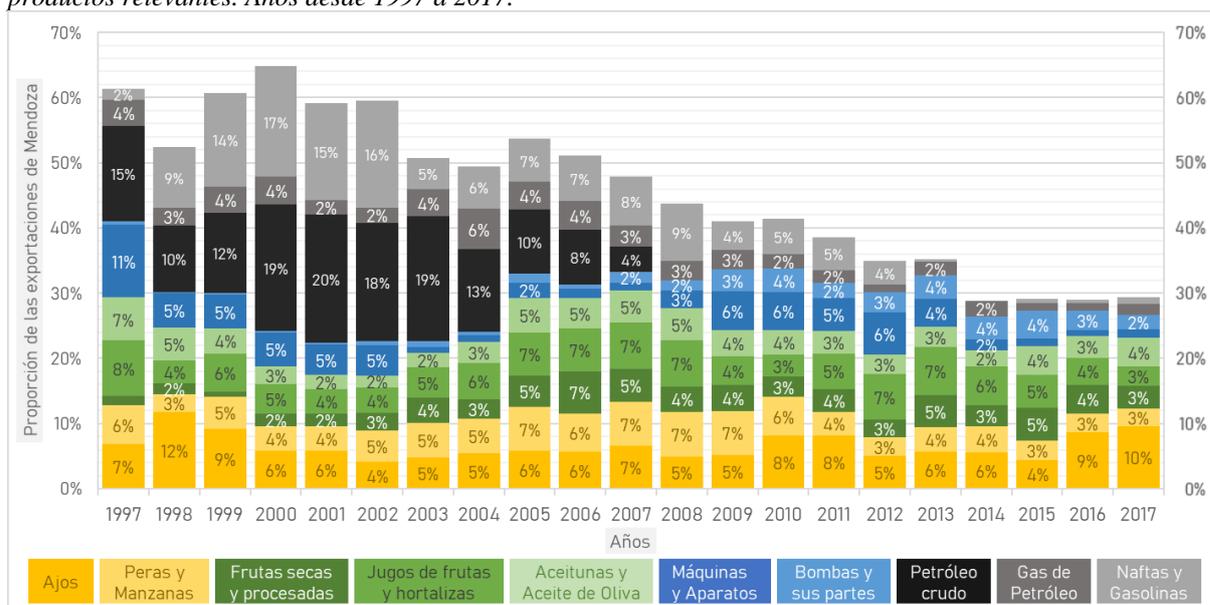
Se evidencia claramente la desaparición de la posición predominante que ocupaban los combustibles y energías – particularmente el petróleo crudo, las naftas y gasolinas – en los primeros años de la década de los 00’, al punto de que el ingreso de divisas extranjeras a la provincia producto de exportaciones estaba explicado en un 19% por el petróleo crudo y un 17% por las naftas y gasolinas en el año 2000. El gas de petróleo, por su parte, es uno de los pocos productos de su gran rubro que mantuvo una participación estable, variando entre el 2,3% y el 4,4%, desde el inicio del período hasta el año 2009. Sin embargo, a partir del 2010, su participación decreció hasta situarse en un 1,7% en 2017. A pesar de ello, es el principal producto que exporta la provincia perteneciente al gran rubro de combustibles y energías.

La relevancia del ajo por un lado y de frutas como las manzanas y peras por el otro, siempre fue similar entre 1997 y 2015, con algunas excepciones como en 1998 y 1999 en que la importancia de las exportaciones de ajo fue significativamente superior. Sin embargo, en 2015 y 2016, los montos exportados de ajo triplicaron su proporción respecto a la de las peras y manzanas, a pesar de que, en 2016, en volumen, solo se exportó un 18% más que en 2015: 46 mil toneladas en 2015 y 55 mil toneladas en 2016. La razón de la mayor proporción es que el monto en dólares que representaron las exportaciones de ajo del 2016 aumentó un 94% respecto al del año anterior, esto se debió a un incremento en el precio internacional de la caja de ajo, que duplicó su valor en 2016. Teniendo en cuenta que el 77% de las exportaciones de ajo en 2016 tuvieron como destino a Brasil, es relevante mencionar que el incremento tanto en volumen como en monto exportado pudo ser aprovechado por los exportadores de ajo mendocinos debido a las medidas proteccionistas antidumping que el estado de Brasil colocó sobre las

²² Para facilitar la presentación gráfica, se agruparon peras y manzanas en el mismo grupo, aceitunas y aceite de oliva en otro grupo, las dos categorías de máquinas y aparatos mencionada en otro grupo, y finalmente naftas y gasolinas en otro grupo.

importaciones chinas de ajo. Estas medidas, tendientes a proteger a la producción brasilera pudieron ser aprovechadas por los exportadores mendocinos gracias a las facilidades que brinda la pertenencia de Argentina y Brasil al Mercosur. En 2017, los precios internacionales de ajo se mantuvieron altos y el valor de las exportaciones mendocinas de este producto aumentó un 12% respecto al del año 2016, alcanzando el total de 129 millones de dólares FOB, el 9,6% del valor total de las exportaciones de la provincia.

Gráfico 34: Evolución de la proporción de las exportaciones totales de Mendoza que representan algunos productos relevantes. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: *Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC*

Las exportaciones de la industria olivícola (aceitunas y aceite de oliva), a lo largo del período representaron una porción de las exportaciones totales menor a la que representaron otras manufacturas de origen agropecuario como las frutas secas y procesadas o los jugos de frutas y hortalizas, sin embargo, en 2017 (al igual que había ocurrido en 2010), consideradas en conjunto superaron a las exportaciones de cualquier otra MOI, exceptuando el vino.

Los montos totales exportados por la industria olivícola se dividen de manera dispar, en la mayor parte del período las exportaciones de aceitunas representaron una proporción significativamente mayor, en 1997 el 80% de las exportaciones correspondieron a aceitunas y solo el 20% a aceite de oliva. Esta proporción aumentó en 1998 en favor de las aceitunas, que representaron el 94% del total exportado por esta industria. Sin embargo, la importancia del aceite de oliva como producto de exportación provincial fue aumentando, y en los años 2015 y 2017 llegó a superar a las aceitunas: en 2017, el 62% de las exportaciones de la industria olivícola correspondieron a aceite de oliva.

En el año 2015 las exportaciones provinciales de aceite de oliva aumentaron en volumen un 350% respecto al año anterior: se pasó de exportar 2.376 toneladas en 2014 a 10.700 en 2015. En 2016, el volumen exportado cayó a 4.826 toneladas y en 2017 volvió a aumentar a 9.751 toneladas. Teniendo

en cuenta que el promedio anual de toneladas exportadas entre 1997 y 2013, se situó en 3.100, las elevadas exportaciones de los años 2015 y 2017 parecen ser una excepción. Según informes de la cadena de valor de la industria olivícola, elaborados por la Subsecretaría de Programación Microeconómica del Ministerio de Hacienda, en 2015 y 2017 se produjeron caídas en la producción española de aceite de oliva, por lo que, dada la relevancia de España como principal productor y exportador de aceite de oliva del mundo (50% de la producción mundial y 38% de los volúmenes exportados), se generaron espacios para que otros países productores suplieran la demanda mundial, acompañados de incrementos de los precios internacionales. Argentina en 2017 se posicionó como el 6to principal exportador de aceite de oliva a nivel mundial y Mendoza aportó el 24% de las exportaciones nacionales. Teniendo en cuenta que el 80% de la producción nacional de aceite de oliva se destina a la exportación, la industria olivícola mendocina, a pesar de contar con una ventaja competitiva derivada de las características geográficas singulares de las que obtiene su producción, depende fuertemente de su capacidad de sostener las relaciones comerciales internacionales ya establecidas para poder afrontar una futura recuperación de la producción española.

3.2.2 El caso particular de las exportaciones de vino de uva

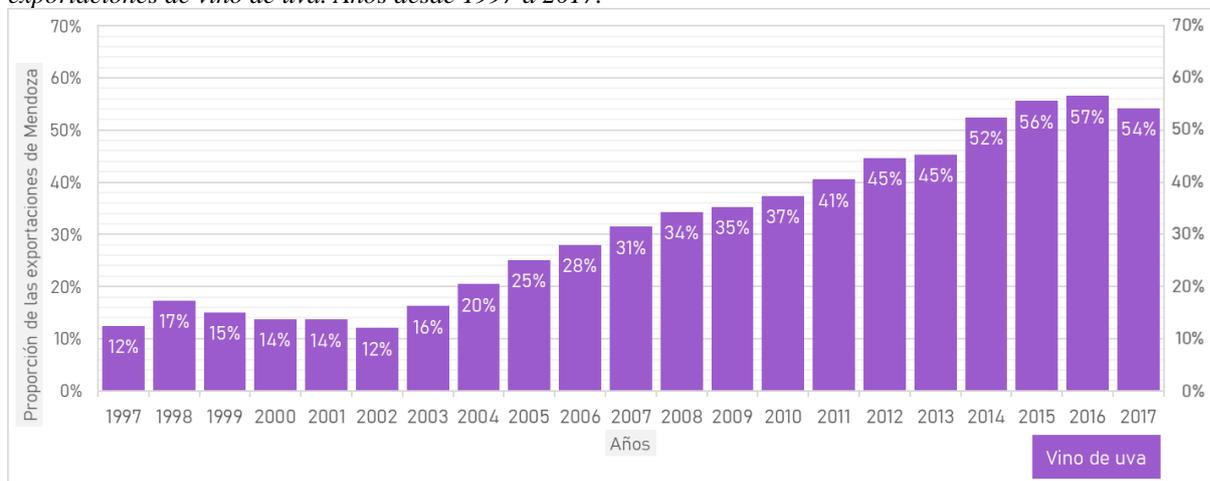
El vino es el principal producto elaborado y exportado de la industria vitivinícola, pero no el único. La producción, comercialización y exportación de mosto es también de significativa relevancia, sin embargo, en la serie de datos de INDEC utilizada no se encuentra desagregado el mosto como producto exportado. Dado que es de práctica común incluirlo dentro de algunas categorías como jugo de uva, y en la base de datos OPEX, de INDEC, tampoco figura esta clasificación, pero sí figura la clasificación jugos de frutas y hortalizas, se estima que las exportaciones de mosto están incluidas en esta. En el caso de la clasificación ‘vino de uva’ es importante mencionar que incluye vinos espumantes.

Como se había observado anteriormente en el Gráfico 33, desde el año 2004 el vino de uva se consolidó como el principal producto exportado por la provincia de Mendoza, año en que el monto exportado de vino representó el 20% del valor de las exportaciones totales. Desde entonces, la relevancia de vino para la estructura productiva y exportadora de la provincia aumentó de forma incuestionable, evidenciándose en la creciente proporción que representan sus ventas en la canasta de bienes de exportación de Mendoza, expuesto en el Gráfico 35. En el año 2016, se presenta el pico de la serie, cuando el 57% del ingreso de divisas a la provincia derivadas de exportaciones se debió a ventas de vino a destinos internacionales.

Se estima que, a diferencia de lo que ocurría con el aceite de oliva, en el caso del vino tan solo el 20% de la producción nacional se destina a la comercialización en mercados mundiales, debido, entre otras razones a un importante consumo interno del mismo (a pesar de que este ha disminuido constantemente a lo largo del período). Esto implica que Argentina a pesar de haber sido en 2017 el 5to productor mundial de vino, solamente fue el 10mo exportador a nivel mundial, siendo superado por

otros países del llamado Nuevo Mundo, como Chile y Australia cuya producción de vino está orientada mayoritariamente a la exportación.

Gráfico 35: Evolución de la proporción de las exportaciones totales de Mendoza que representan las exportaciones de vino de uva. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

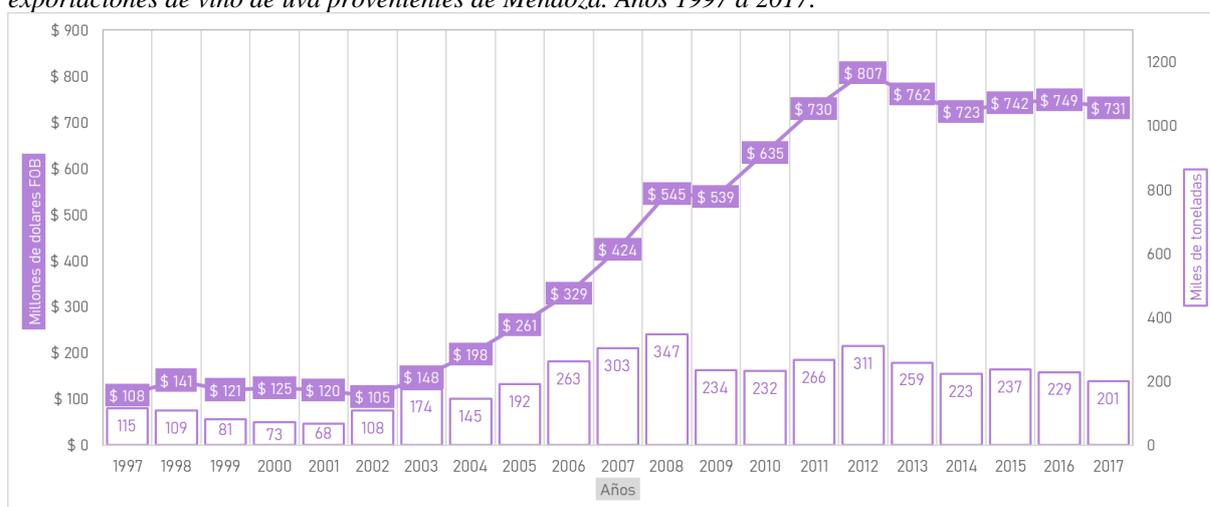
La provincia de Mendoza concentró el 90% de las exportaciones nacionales de vino en el año 2017 a pesar de solo ser responsable de la producción del 76% del total, lo que puede indicar que la industria provincial presenta mayor capacidad para insertarse en los mercados internacionales respecto a otras provincias.

El Gráfico 36 presenta la evolución de los montos exportados de vino de uva en millones de dólares FOB y el volumen de las exportaciones medidas en cantidad de toneladas netas de vino. Normalmente, la medida que se utiliza para referirse a la comercialización del vino es cantidad de litros, o en grandes cantidades, hectolitros. Debido a la uniformidad de la base de datos de OPEX del INDEC utilizada a lo largo de todo el capítulo, se miden las cantidades exportadas de todos los bienes desagregados que la incluyen en toneladas. Como lo que se busca es hacer un análisis concreto de la evolución de las exportaciones provinciales, se decide mantener las cantidades en toneladas. Si se tiene en cuenta que, la densidad promedio del vino es de 0,99 kilogramos por litro, una tonelada equivaldría a 1,01 hectolitros de vino.

Como, habíamos observado en el Gráfico 35, las exportaciones de vino de la provincia comenzaron a incrementar su participación en el total exportado a partir del año 2003, esto se debió a un constante incremento de los montos exportados a partir de este año. Sin embargo, al observar el Gráfico 36 se percibe que las cantidades exportadas de vino no siguieron una trayectoria similar. Si bien aumentaron un 140% entre 2004 y 2008, desde el año 2009 hasta 2017 las cantidades exportadas nunca superaron el nivel alcanzado en 2008, mientras que los ingresos por exportación de vino fueron en 2012 de 807 millones de dólares FOB, un 48% mayores que los registrados en 2008, a pesar de que las cantidades exportadas fueron un 10% menores en 2012.

Los mercados de vino están fuertemente segmentados, al existir una gran cantidad de calidades del producto. Mendoza muestra una tendencia creciente de los precios medios de los vinos que se exportan, indicando que se está posicionando la provincia como exportadora de vinos de mejor calidad. Mayor calidad implica una mayor complejidad en los eslabones que participan del proceso productivo, con una inclusión creciente de conocimiento y tecnología. En 2017 el 80% de las exportaciones de vino se ubicaban en la franja de entre 2 y 7 dólares por litro, según informes de la cadena de valor del sector vitivinícola elaborados por la Subsecretaría de Política Microeconómica del Ministerio de Hacienda.

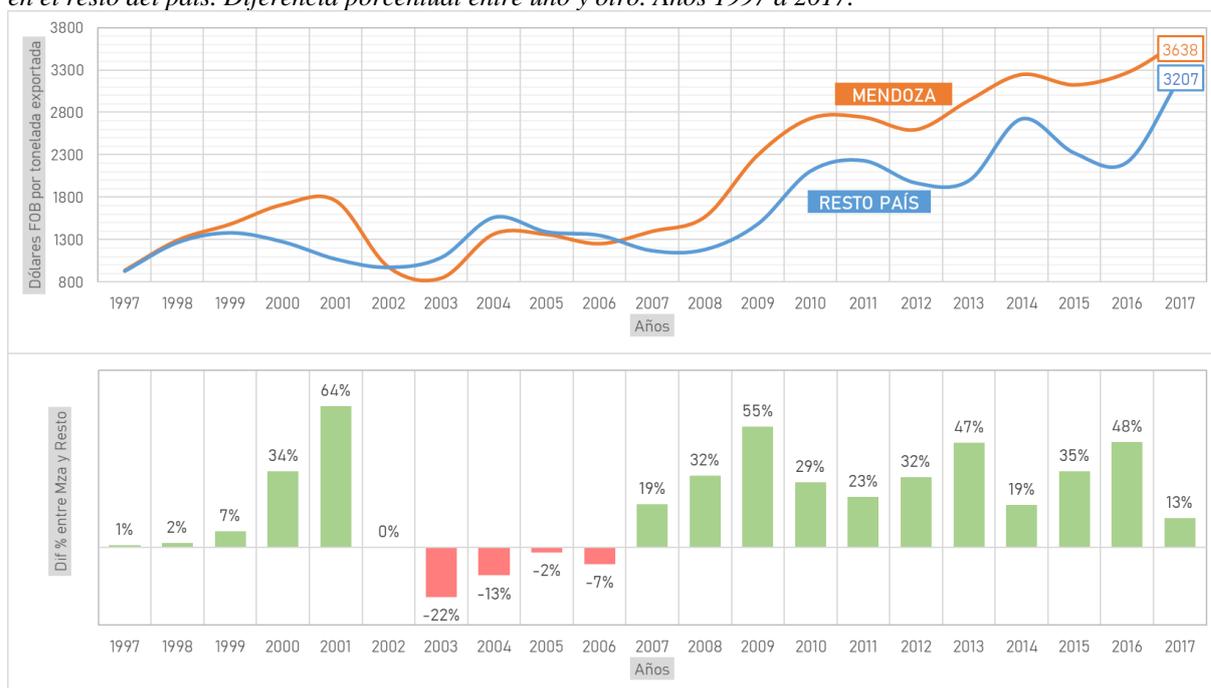
Gráfico 36: Evolución de los montos (en millones de dólares FOB) y volúmenes (en miles de toneladas) de las exportaciones de vino de uva provenientes de Mendoza. Años 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

En el año 2017 la provincia de Mendoza comercializó en mercados internacionales cantidades de vino similares a los que exportó en 2005, a pesar de esto, las retribuciones en dólares de esas ventas fueron casi el triple en 2017 de las de 2005. El proceso de transformación de las exportaciones de vino hacia un segmento de mayor calidad se produjo a partir del año 2003 a nivel nacional, sin embargo, como puede observarse en el Gráfico 37, a partir del año 2007 el desempeño de la provincia de Mendoza se separó del que tuvo el resto del país, consiguiendo exportar ese año a un precio 19% mayor que el que consiguieron las demás provincias exportadoras de vino. Mientras que estas exportaron a razón de 1.172 dólares por tonelada (aproximadamente 1,16 dólares por litro), las exportaciones de Mendoza se realizaron a un valor de 1.400 dólares por tonelada (1,38 dólares por litro). En el año 2009 el equivalente en dólares de cada tonelada exportada de vino llegó a ser un 55% mayor para la provincia de Mendoza que para el resto del país. Luego entre 2010 y 2016, fue en promedio un 33% mayor, pero en 2017, esta diferencia disminuyó al 13%, dado que las exportaciones mendocinas de vino se comerciaron a un valor promedio de 3.628 dólares por tonelada (3,61 dólares por litro) y las del resto de las provincias, en promedio a un valor de 3.207 dólares por tonelada (equivalente a 3,18 dólares por litro).

Gráfico 37: Evolución del monto (en dólares) por tonelada exportada de vino de uva, con origen en Mendoza y en el resto del país. Diferencia porcentual entre uno y otro. Años 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

La provincia de Mendoza cuenta con claras ventajas competitivas en la producción de vino cuando se la compara con otras regiones nacionales, y tiene la capacidad de competir a nivel internacional con regiones vitivinícolas de gran importancia como las de Sudáfrica, Australia, Chile y en menor medida Estados Unidos, en especial en los segmentos a los que destina gran parte de sus exportaciones, sin embargo, esto implica realizar un proceso de sustitución de la exportación de los segmentos de menor calidad en los que se desempeñaba en décadas anteriores, y que actualmente se encuentran cooptados mayoritariamente por España.

La existencia de estas ventajas competitivas, derivadas originariamente de las ventajas geográficas para el cultivo de la vid, pero reforzadas por la consolidación de encadenamientos productivos y por las reiteradas inversiones en mejoramientos del proceso productivo, terminaron orientando la estructura productiva y exportadora de la provincia hacia la industria vitivinícola, generando una fuerte concentración de la misma y, en consecuencia, una alta dependencia.

3.2.3 Concentración de la estructura exportadora provincial por productos exportados

Los indicadores de concentración solo confirman lo evidente respecto al estado desigual de los ingresos por exportación dependiendo del producto comercializado. En la primera tabla del Gráfico 38 puede verse como desde el año 2002 hasta 2016 la relevancia del primer producto de exportación solo aumentó (hasta 2004 el petróleo fue el principal producto, luego, el vino). Pero cuando se pone el foco en la evolución de los índices discretos calculados desde los 4 a los 8 primeros productos, se observan

tres tendencias a lo largo de la serie: un proceso de concentración hasta el año 2001, luego un proceso de desconcentración hasta el año 2006 y finalmente incrementos en la concentración hasta 2016.

Estas tres tendencias se explican más por la evolución de las exportaciones de combustibles y energías, principalmente el petróleo, que por la trayectoria seguida por las exportaciones de vino de uva. Hasta el año 2001, los montos derivados de las exportaciones de petróleo aumentaron para luego disminuir año a año hasta desaparecer en 2008, por lo que entre 2001 y 2006 contrarrestó los crecientes incrementos en los montos derivados de la exportación de vino.

En la segunda tabla del Gráfico 38, se replica este comportamiento: la cantidad de productos necesarios para alcanzar el 85% del valor total de las exportaciones provinciales disminuye hasta el año 2000, para luego incrementarse hasta el año 2005. Tras un período en el que sufre pocas variaciones, oscilando en valores de entre 14 y 16 (hasta el año 2011), empieza a disminuir hasta 2016, situándose en el mínimo histórico: 10 productos explicaron el 85% del monto derivado de exportaciones.

Gráfico 38: Matriz de índices discretos de la canasta de bienes exportados de Mendoza. Años desde 1997 a 2017.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
C1	15%	17%	15%	19%	20%	18%	19%	20%	25%	28%	31%	34%	35%	37%	41%	45%	45%	52%	56%	57%	54%
C2	27%	29%	27%	34%	33%	33%	35%	33%	35%	36%	39%	42%	40%	46%	49%	52%	53%	58%	61%	65%	64%
C3	36%	39%	40%	48%	47%	46%	51%	45%	42%	43%	45%	49%	45%	51%	54%	57%	58%	64%	66%	70%	67%
C4	42%	47%	49%	56%	60%	58%	55%	51%	47%	49%	51%	54%	49%	55%	59%	60%	63%	68%	70%	74%	70%
C5	48%	54%	57%	62%	66%	63%	60%	57%	52%	55%	56%	59%	54%	59%	63%	64%	67%	71%	74%	77%	73%
C6	54%	59%	63%	67%	70%	66%	64%	62%	56%	60%	60%	63%	58%	62%	66%	67%	70%	74%	77%	79%	75%
C7	59%	62%	67%	71%	72%	70%	68%	65%	61%	64%	64%	66%	61%	66%	69%	70%	72%	78%	80%	81%	77%
C8	64%	66%	71%	74%	74%	72%	71%	69%	64%	68%	68%	70%	65%	69%	72%	73%	75%	80%	82%	83%	79%
Cn al 85%	18	17	15	13	14	14	15	15	17	16	15	16	16	14	15	14	13	11	10	10	12

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

Nuevamente, se hará uso del cálculo del Índice de Herfindhal-Hirschman corregido por cantidad de productos para revelar la concentración de la canasta de productos exportados de la provincia. Los resultados, expuestos en el Gráfico 39, indican un comportamiento similar al ya observado mediante el instrumental utilizado previamente, sin embargo, muestran que la tendencia a la desconcentración en el período 2002-2006 fue mucho más leve. De hecho, se percibe que se produjo una tendencia sostenida y bastante estable hacia la concentración en el período 2006-2012 con incrementos del IHH corregido de entre el 13% y el 18% anual, interrumpidos, en el año 2009, donde no hubo variación, esto elevó el valor del IHH corregido de 996 en el año 2006 a un valor de 2.078 en el año 2012.

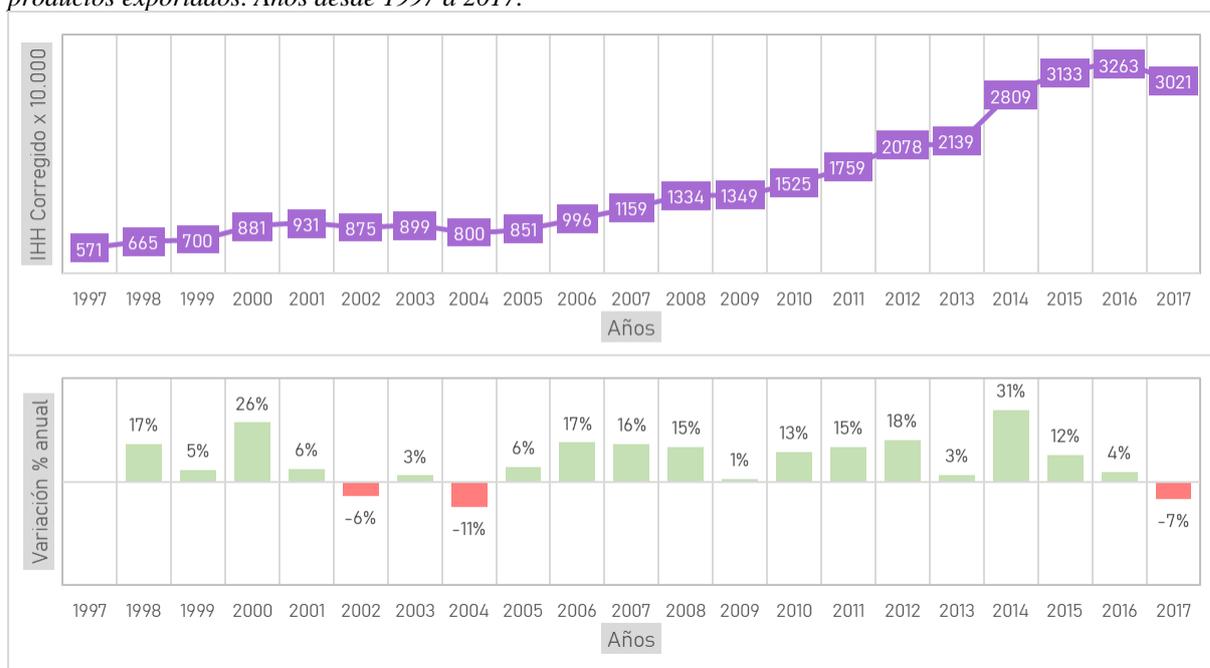
En 2013, se mantuvo el nivel de concentración del año anterior, pero en 2014 ocurre un fenómeno particular. Según el cálculo del IHH corregido, la concentración aumentó un 31% respecto al año anterior, pasando de 2.139 a 2.809. Este fue el mayor aumento anual de toda la serie analizada. Al centrar la atención en la participación del primer producto de exportación, el vino de uva, en la canasta de bienes comerciados internacionalmente con origen en la provincia (Gráfico 35), se observa que esta pasó de representar un 45% del total en 2013 a un 52% en 2014. Pero, el monto que representaron las exportaciones de vino de uva, no solo no se incrementó de un año al otro, si no que disminuyó, pasando

de 762 millones de dólares FOB en 2013 a 723 millones en 2012. El fuerte incremento en la participación del vino en la canasta exportadora de la provincia y el consecuente incremento en el valor del IHH corregido, se explica por lo sucedido con los montos exportados del resto de los productos.

Si se recuerda que entre 2013 y 2014 se produjo una fuerte caída generalizada de las exportaciones, tanto a nivel nacional (Gráfico 6), como a nivel provincial (Gráfico 29) y se presta atención a lo ocurrido con los grandes rubros a nivel provincial (Gráfico 30), se puede percibir que lo que ocurrió es que en este contexto general de deterioro de los montos exportados, las exportaciones de vino de la provincia disminuyeron en menor magnitud que lo sucedido con otras MOA, con las principales MOI y con la mayoría de los PP exportados por la provincia. Mientras que los ingresos por exportaciones de vino cayeron en una magnitud de 38 millones de dólares (-5%) entre 2013 y 2014, los ingresos por exportaciones de ajo disminuyeron en 20 millones (-21% respecto al año anterior), los de frutas secas o procesadas cayeron 37 millones (-45%), los de jugos de frutas y hortalizas disminuyeron en 42 millones (-34%) y los ingresos por exportaciones de bombas, motobombas y turbobombas se redujeron en 13 millones de dólares FOB (un -22% respecto a 2013).

En 2015 y 2016, continuó la tendencia a la baja de gran parte de los montos derivados de exportaciones de la mayoría de los productos, a excepción del vino, cuyas exportaciones se recuperaron de la caída de 2014. Y finalmente en 2017, se produjo el efecto contrario: las exportaciones de vino disminuyeron y gran parte de los principales productos exportados por la provincia empezaron a recuperarse de su caída en los años previos. Esto implicó una disminución del valor del IHH corregido.

Gráfico 39: Evolución del Índice de Herfindhal-Hirschman corregido (*10.000) de Mendoza, por tipos de productos exportados. Años desde 1997 a 2017.



Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

El análisis de la concentración y de la evolución de las exportaciones de vino, permiten concluir que, en los últimos 20 años, la estructura exportadora mendocina ha generado una fuerte dependencia de lo que ocurre con la industria vitivinícola. Asimismo, se ven indicios de que Mendoza, en comparación con el resto de las jurisdicciones del país, presenta una ventaja competitiva para producir e insertar los productos derivados de esta actividad en los mercados internacionales.

3.3 Situación de los productos exportados según Matriz de Mandeng

Para finalizar el análisis que se emprendió, se considera pertinente evaluar el desempeño de las exportaciones de la provincia de Mendoza en comparación con el resto de las provincias, lo cual requiere realizar un análisis de cómo evolucionó la canasta de bienes exportados por Mendoza enmarcado en la evolución de la canasta de bienes exportados por Argentina. Es decir, cómo fue el desempeño provincial dentro del desempeño nacional. Para ello, se hará uso del instrumental propuesto por Mandeng con algunas modificaciones necesarias debido a la base de datos con la que se cuenta.

La Matriz de Mandeng presentada en el capítulo 2 se nutría, por un lado, del cálculo de la participación de las exportaciones de un determinado bien en el total comercializado de ese bien en un mercado determinado, y, por otro lado, de la proporción que el comercio de ese bien representaba de la totalidad de bienes comercializados en ese mercado. Para replicar esto, la base de datos utilizada es insuficiente, ya que solo se cuenta con las exportaciones nacionales. Sin embargo, manteniendo el espíritu de lo que la Matriz de Mandeng pretende mostrar, pueden hacerse algunas modificaciones.

Para evaluar la situación que atraviesa cada uno de los bienes exportados por la provincia de Mendoza respecto al desempeño de los mismos a nivel nacional, permitiendo así un análisis de los resultados de competitividad de Mendoza respecto a otras provincias, se puede considerar el agregado total de las exportaciones nacionales en vez de el volumen comercializado en un mercado particular, y realizar así el cálculo de dos indicadores.

Por un lado, se puede calcular la proporción que las exportaciones nacionales de un determinado bien representaron en el total exportado a nivel nacional, en un momento determinado y compararla con la misma relación en un momento posterior. Así, un incremento en la proporción indicaría que ese bien particular aumentó su relevancia a nivel nacional, o que los mercados mundiales aumentaron su demanda de las exportaciones argentinas de ese bien.

Por otro lado, se puede calcular la proporción que las exportaciones provinciales de cada bien exportado por la provincia de Mendoza representaron del total exportado de ese bien a nivel nacional para los mismos momentos en que se realizó el cálculo anterior. De esta forma, si, entre el primer momento y el segundo, esta proporción aumentó, sería un indicador de que Mendoza aumentó su importancia a nivel nacional como exportadora de ese bien en particular.

Utilizando la terminología de Mandeng, la comparación simultánea de la variación de estas dos proporciones implica que cada bien se encuentre en una de cuatro situaciones posibles:

1 Situación Óptima: en el caso en que ambas proporciones hayan aumentado. Mendoza estaría ganando participación a nivel nacional en un rubro que se vuelve más importante en la canasta de bienes exportados por Argentina

2 Situación de Vulnerabilidad: en el caso en que Mendoza haya aumentado su participación en las exportaciones nacionales pero ese bien haya perdido relevancia en la canasta de bienes exportados por Argentina.

3 Situación de Oportunidad Perdida: en el caso en que Mendoza haya perdido participación en las exportaciones nacionales de un determinado bien que se haya vuelto más importante en la canasta de bienes exportados por Argentina.

4 Situación de Retirada: en el caso en que ambas proporciones hayan disminuido. Sería el caso en que las exportaciones de Mendoza de un determinado bien sean menos relevantes a nivel nacional, pero a la misma vez las exportaciones de ese bien perdieron lugar en la canasta de bienes exportados por la provincia.

Es de esperar que una buena salud de la estructura exportadora implique que la mayor proporción de las exportaciones se encuentren en una situación óptima, lo que indicaría que la orientación que tomó la distribución de las exportaciones provinciales acompañó las oportunidades que se presentaron a nivel nacional, centrándose en los productos que resultaron de mayor relevancia. Que existan productos en situación de retirada, también puede ser un indicio de un funcionamiento saludable, ya que se está dejando de exportar a nivel provincial bienes que son menos demandados al país en los mercados internacionales. Las exportaciones de bienes que se encuentren en situación de vulnerabilidad parecen ser las más peligrosas, ya que la orientación provincial va a contramano de la nacional, y si la disminución de la importancia de las exportaciones de ese bien en la canasta de bienes exportados por el país se debe a un menor interés internacional, esto puede implicar problemas a futuro para los exportadores provinciales de estos bienes. Y finalmente, las oportunidades perdidas si bien no son deseables, porque indican algo que no sucedió, en caso de mantenerse la tendencia internacional de demanda de esos bienes, presenta un aviso para tomar acciones para revertirlo.

El Gráfico 40 presenta los resultados del cálculo de las dos proporciones para los productos exportados por la provincia de Mendoza entre 1997 y 2017. En vez de comparar los montos exportados en un año determinado con los exportados en otro año, como podrían haber sido 1997 y 2017, se eligió agregar por un lado los montos exportados en los años 1997, 1998 y 1999, y por el otro lado, agrupar los montos exportados de cada bien en los años 2015, 2016 y 2017. Esto busca atenuar fluctuaciones temporales de las exportaciones de algunos bienes que pueden haber sucedido en un año en particular. Se consideró que la agregación de los montos exportados en tres años consecutivos puede evitar el sesgo que podrían producir comportamientos circunstanciales derivados de situaciones coyunturales particulares.

En las primeras tres columnas de la tabla se muestran los principales 25 productos exportados por la provincia de Mendoza en 2017 y su clasificación por grandes rubros, luego en las cuatro columnas

siguientes se muestran los montos agregados que representaron las exportaciones de cada bien, tanto a nivel provincial como a nivel nacional, para los dos grupos de años seleccionados. En las siguientes columnas, rotuladas ARGENTINA, se muestra la proporción que los montos exportados de cada bien representaron del total exportado a nivel nacional, para ambos períodos seleccionados. Luego se presenta análogamente en las columnas rotuladas MENDOZA, la proporción que las exportaciones provinciales de cada bien representaron de las exportaciones de ese bien a nivel nacional, también para ambos períodos. Finalmente, la última columna muestra la situación según la Matriz de Mandeng en que se encuentra cada bien.

Gráfico 40: Resultados del cálculo de la situación según la Matriz de Mandeng de los 25 principales productos exportados por la Provincia de Mendoza. Comparación del agregado de los montos exportados entre 1997-1999 y 2015-2017.

GR	N	Provincia	EXPORTACIONES MENDOZA (Millones de USD FOB)		EXPORTACIONES ARGENTINA (Millones de USD FOB)		ARGENTINA			MENDOZA			Situación según Matriz Mandeng
			Monto Agregado		Monto Agregado		Proporción del Total			Proporción de Expo ARG			
			1997-1999	2015-2017	1997-1999	2015-2017	1997-1999	2015-2017	Var	1997-1999	2015-2017	Var	
MOA	1	Vino de uva	\$ 370	\$ 2.222	\$ 439	\$ 2.445	0,6%	1,4%	↑	84,4%	90,9%	↑	Óptima
PP	2	Ajos	\$ 229	\$ 304	\$ 282	\$ 429	0,4%	0,2%	↓	81,1%	70,7%	↓	Retirada
MOA	3	Frutas secas o procesadas	\$ 31	\$ 172	\$ 97	\$ 384	0,1%	0,2%	↑	32,3%	44,8%	↑	Óptima
MOA	4	Jugos de frutas y hortalizas	\$ 150	\$ 163	\$ 570	\$ 1.001	0,8%	0,6%	↓	26,2%	16,3%	↓	Retirada
MOA	5	Aceite de oliva	\$ 18	\$ 91	\$ 76	\$ 326	0,1%	0,2%	↑	23,1%	27,8%	↑	Óptima
MOI	6	Bombas, motobombas, turbobombas y partes	\$ 9	\$ 125	\$ 142	\$ 424	0,2%	0,2%	↑	6,6%	29,4%	↑	Óptima
PP	7	Peras	\$ 72	\$ 93	\$ 521	\$ 810	0,7%	0,5%	↓	13,9%	11,4%	↓	Retirada
MOI	8	Resto de arrabio, fundición, hierro o acero	\$ 51	\$ 78	\$ 343	\$ 482	0,5%	0,3%	↓	14,7%	16,2%	↑	Vulnerabilidad
MOA	9	Puré, pastas de frutas, etc	\$ 19	\$ 65	\$ 25	\$ 76	0,0%	0,0%	↑	76,4%	84,9%	↑	Óptima
MOA	10	Aceitunas	\$ 111	\$ 73	\$ 181	\$ 225	0,2%	0,1%	↓	61,5%	32,4%	↓	Retirada
CyE	11	Gas de petróleo	\$ 89	\$ 56	\$ 570	\$ 1.037	0,8%	0,6%	↓	15,5%	5,4%	↓	Retirada
PP	12	Resto de minerales metalíferos y preciosos	\$ 0	\$ 22	\$ 0	\$ 282	0,0%	0,2%	↑	0,0%	7,6%	↑	Óptima
MOA	13	Resto de grasas y aceites	\$ 3	\$ 37	\$ 133	\$ 569	0,2%	0,3%	↑	2,3%	6,4%	↑	Óptima
CyE	14	Naftas	\$ 41	\$ 27	\$ 525	\$ 768	0,7%	0,4%	↓	7,8%	3,5%	↓	Retirada
MOI	15	Manufacturas de piedra y amianto	\$ 1	\$ 39	\$ 79	\$ 160	0,1%	0,1%	↓	1,2%	24,5%	↑	Vulnerabilidad
CyE	16	Resto de combustibles	\$ 32	\$ 21	\$ 211	\$ 232	0,3%	0,1%	↓	15,0%	8,9%	↓	Retirada
MOA	17	Duraznos conservados	\$ 18	\$ 39	\$ 20	\$ 40	0,0%	0,0%	↓	89,1%	97,7%	↑	Vulnerabilidad
MOI	18	Materias plásticas y artificiales	\$ 42	\$ 45	\$ 1.099	\$ 2.922	1,5%	1,7%	↑	3,9%	1,5%	↓	Oportunidad Perdida
MOI	19	Máquinas y aparatos mecánicos, piezas y accesorios	\$ 105	\$ 28	\$ 661	\$ 933	0,9%	0,5%	↓	15,8%	3,0%	↓	Retirada
PP	20	Resto de frutas frescas	\$ 0	\$ 19	\$ 6	\$ 377	0,0%	0,2%	↑	6,7%	5,1%	↓	Oportunidad Perdida
MOI	21	Productos químicos orgánicos	\$ 34	\$ 31	\$ 902	\$ 1.402	1,2%	0,8%	↓	3,8%	2,2%	↓	Retirada
MOI	22	Máquinas y aparatos eléctricos	\$ 77	\$ 16	\$ 892	\$ 667	1,2%	0,4%	↓	8,6%	2,4%	↓	Retirada
PP	23	Manzanas	\$ 41	\$ 21	\$ 344	\$ 234	0,5%	0,1%	↓	12,0%	9,0%	↓	Retirada
MOA	24	Resto de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	\$ 18	\$ 21	\$ 196	\$ 328	0,3%	0,2%	↓	9,2%	6,5%	↓	Retirada
MOA	25	Resto de preparados de legumbres, hortalizas y frutas	\$ 7	\$ 25	\$ 254	\$ 2.099	0,3%	1,2%	↑	2,8%	1,2%	↓	Oportunidad Perdida
TOTAL (PRODUCTOS: 120 MZA, 200 ARGENTINA)			\$ 2.483	\$ 4.008	\$ 75.270	\$ 173.284							

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

En el caso del vino, por ejemplo, puede verse cómo a nivel provincial en el período 1997-1999 se exportaron 370 millones de dólares FOB, y en el período 2015-2017 se exportó el equivalente a 2.222 millones de dólares FOB. Argentina en su conjunto exportó 439 millones de dólares FOB en concepto de vino en el período 1997-1999 y 2.445 millones de dólares FOB en el período 2015-2019.

Dado que el valor total de las exportaciones nacionales, incluyendo todos los bienes que vendió el país en destinos internacionales, fue de 75.220 millones de dólares FOB en 1997-1999 y de 173.284 millones en 2015-2017, esto implica que las exportaciones de vino representaron el 0,6% y el 1,4% respectivamente. Se produjo un incremento en la importancia del vino a nivel nacional. Por su parte las exportaciones mendocinas de vino de uva en 1997-1999 representaron el 84,4% de las exportaciones nacionales de este bien, mientras que en 2015-2017 representaron el 90,9% del total exportado a nivel país.

En conclusión, dado que el vino se volvió más relevante entre los dos períodos a nivel nacional y dado que Mendoza acaparó mayor porción de las exportaciones nacionales de ese bien, se entiende que las exportaciones de vino de la provincia de Mendoza están en una Situación Óptima.

El mismo proceso explicado anteriormente para el caso del vino, se realizó para los 120 productos que exportó Mendoza en alguno de los 6 años utilizados como referencia. En el Gráfico 40 se presenta únicamente el caso de los principales 25 productos exportados por la provincia en 2017, entre los cuales 7 se encuentran en situación óptima, 12 en situación de retirada, 3 en situación de vulnerabilidad y 3 en situación de oportunidad perdida.

El panorama general de las exportaciones de la provincia se presenta en el Gráfico 41, donde puede verse la cantidad de productos exportados por la provincia (de los 120 exportados en alguno de los años de los períodos comprados) que se encuentran en cada una de las cuatro situaciones. A su vez han sido agrupados por grandes rubros. Y, también, se presenta la proporción del total exportado que representan los productos de cada una de las cuatro situaciones.

Gráfico 41: Cantidad de productos exportados por la provincia en cada una de las situaciones de la Matriz de Mandeng, agrupados por Grandes Rubros y proporción de las exportaciones totales de Mendoza del año 2017.

	Cantidad de Productos				Proporción del monto exportado agregado entre 2015 y 2017			
	Óptima	Vulnerabilidad	Oportunidad Perdida	Retirada	Óptima	Vulnerabilidad	Oportunidad Perdida	Retirada
Productos Primarios	2	4	3	8	1%	1%	0%	11%
Manufacturas de Origen Agropecuario	11	7	7	10	65%	1%	1%	6%
Manufacturas de Origen Industrial	4	22	9	26	4%	4%	1%	2%
Combustibles y Energías	0	0	0	7	0%	0%	0%	3%
TOTAL	17	33	19	51	69%	6%	2%	23%

Fuente: Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX), INDEC

El panorama que queda expuesto en el Gráfico 41 es distinto para cada uno de los grandes rubros exportados. Los productos primarios se encuentran en su mayoría en situación de retirada, tan solo 2 de ellos están en una situación óptima, y combinados representan el 1% del total exportado por la provincia, estos son resto de minerales metalíferos y resto de semillas y frutos oleaginosos. Gran parte de los productos primarios se encuentran en situación de retirada, entre los que se encuentran los principales PP exportados por la provincia como ajos, peras y manzanas. Las manufacturas de origen agropecuario, por su parte, se encuentran bastante divididas, con una leve tendencia hacia la situación óptima, en la que se encuentran 11 productos entre los que están los de altísima relevancia como el vino, las frutas secas o procesadas y el aceite de oliva, por lo que a pesar de representar solo poco más de un cuarto de la cantidad de manufacturas de origen agropecuario que exporta la provincia, entre todas representan el 65% del total exportado. El caso de las manufacturas de origen industrial es más preocupante ya que hay 22 productos en situación de vulnerabilidad y tan solo 4 en situación óptima. Finalmente, la totalidad de los combustibles y energías exportados por la provincia se encuentran en una situación de retirada.

Al observar la situación general de la canasta exportadora de la provincia puede verse que su desempeño externo se encuentra fuertemente condicionado por lo que ocurre con las exportaciones de

vino de uva. Solo 17 productos de los 120 exportados se encuentran en situación óptima, pero dado que uno de ellos es el vino, las implicancias son que el 69% del monto exportado por la provincia se encuentra en esta situación.

4 CONSIDERACIONES FINALES

El análisis del comportamiento de las exportaciones de Argentina permite concluir que en el período 1997-2017 se evidencia un claro aumento de la dependencia que la canasta exportadora posee respecto de las exportaciones de soja y sus principales derivados: los subproductos oleaginosos de soja y el aceite de soja. Estos aumentos de dependencia se evidencian al observar la concentración de la canasta de bienes exportados por el país, la cual, medida por todos los indicadores utilizados, aumentó notablemente a lo largo del período. Este proceso se produce enmarcado en un contexto de pérdida de relevancia de las exportaciones al ser medidas como proporción del producto bruto interno.

El caso opuesto se evidencia cuando se analiza el comportamiento del grupo de países que son destino de los productos elaborados dentro de las fronteras nacionales. Al principio del período la importancia de Brasil como destino era abrumadoramente superior a la del resto de países que adquieren bienes argentinos, representando poco menos de la tercera parte del valor de la canasta de bienes exportados. En 2017, si bien Brasil continúa siendo el principal socio comercial de la nación, solo adquiere un poco más de la sexta parte. China, como destino de exportación, presenta un aumento sostenido en su participación a lo largo del período, demandando principalmente productos primarios como soja, al punto de haber adquirido el 88% del total exportado de este grano por Argentina en 2017.

La distribución provincial de las exportaciones nacionales presenta un marcado desequilibrio, con un grupo de provincias compuesto por Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba que concentran conjuntamente el 70% del valor de las ventas al exterior de los bienes producidos en el territorio nacional. Gran parte de las provincias son exportadoras de bienes primarios, un reducido grupo presentan una canasta orientada a la exportación de manufacturas de origen agropecuario y tan solo cuatro provincias quedan ubicadas como exportadoras de manufacturas de origen industrial.

La evolución de la trayectoria de las provincias argentinas muestra un comportamiento similar al del país en general: un aumento de la concentración por productos exportados y una disminución de la misma por destino de exportación. Existen algunas excepciones como el caso de la provincia de Neuquén, la cual debido a un derrumbe de las exportaciones de petróleo crudo a lo largo del período pasó de ser una de las provincias con exportaciones más concentradas por producto a una de las menos concentradas. Provincias como Santa Cruz y San Juan presentan un proceso extremo de concentración tanto por destinos como por producto exportado, que se explica por la creciente relevancia de las piedras y metales preciosos en su canasta de bienes que son vendidos al exterior, los cuales a su vez tienen destinos muy definidos: Suiza y Canadá.

Las exportaciones de la provincia de Mendoza perdieron relevancia a nivel nacional a lo largo del período, pero, por su composición, se observa que estas presentaron fluctuaciones más atenuadas

que las experimentadas por las exportaciones del resto de las provincias ante shocks externos como la crisis económica mundial de 2008-2009. A partir del año 2002, comenzó a producirse una transformación de la estructura exportadora provincial, en la cual las manufacturas de origen agropecuario tomaron cada vez mayor protagonismo, y los combustibles y energías, de elevada importancia en la década de los '90, pasaron a ser el gran rubro de menor relevancia a nivel provincial.

El crecimiento de la importancia de la exportación de MOA a nivel provincial fue impulsado mayoritariamente por la industria vitivinícola. El vino de uva es el principal producto de exportación de la provincia de Mendoza, representando más de la mitad de las divisas que ingresan por ventas de productos locales en mercados internacionales. Mendoza parece mostrar una ventaja competitiva en la producción de vino que le permite a las empresas productoras situadas en la provincia colocar sus productos en segmentos de mayor valor, que aquellos a los que acceden empresas que producen en otras regiones del territorio nacional. Esto se evidencia al observar la trayectoria de los volúmenes exportados y del valor obtenido por los mismos. Las cantidades de vino exportadas por la provincia no muestran un crecimiento significativo, mientras que el valor de las ventas de vino en mercados internacionales se elevó considerablemente.

Además de estar fuertemente concentrada la canasta de exportaciones de la provincia de Mendoza, con una fuerte dependencia respecto a los bienes elaborados por la industria vitivinícola, al analizar la situación de todos los productos se observa que son pocos aquellos respecto a los cuales la provincia acaparó mayores porciones de las exportaciones argentinas y que a su vez se volvieron rubros que adquirieron importancia a nivel nacional. Sin embargo, en esta situación óptima se encuentran productos que representan elevadas proporciones del valor de las exportaciones de la provincia, como es el caso del vino. Para quienes estén preocupados por el devenir de la capacidad de las empresas radicadas en la provincia de Mendoza de insertar sus productos en mercados internacionales, el panorama puede ser a la vez tranquilizador y preocupante. Si bien la provincia logró enfocarse en la exportación de bienes de importancia creciente a nivel internacional, la dependencia de los mismos es tal que un cambio en las preferencias de los mercados globales en detrimento de estos bienes podría significar serios problemas para una estructura exportadora muy poco diversificada como la que posee la provincia.

CONCLUSIONES

El sistema capitalista rige las decisiones de asignación, distribución y producción de las economías que se encuentran insertas en este. Para su desenvolvimiento requiere no solo de la existencia de un marco legal que otorgue legitimidad a las relaciones de propiedad privada, sino de un conjunto de construcciones sociales e instituciones que mediante el uso de la fuerza garanticen el cumplimiento de estos derechos de propiedad, función que, en las sociedades contemporáneas llevan adelante los Estados en sus distintos estamentos: nacionales, regionales, provinciales, locales.

Aún al ser mayoritariamente agentes privados en la búsqueda de obtención de ganancias quienes conducen estas decisiones de producción y se someten al proceso de la competencia que requiere la comercialización de los bienes y servicios que elaboran, todos se encuentran enmarcados en contextos regionales que influyen en su capacidad de fabricar e insertar sus productos en los distintos mercados.

No es lo mismo referirse a la competitividad de una firma que a la de una región. En el primer caso existe considerable acuerdo en la teoría de que la misma está estrechamente relacionada con la capacidad de sostener aumentos de productividad, lo que implica utilizar técnicas de producción más eficientes que los rivales. Estas pueden ser obtenidas de diversas formas: por innovaciones en el proceso productivo, por facilidad de acceso a recursos o por mayor capacidad para legitimar grados más extremos de explotación laboral, entre otras. Es en la forma en que el contexto regional influye en la capacidad competitiva de las empresas ahí radicadas, es decir en lo que refiere a competitividad regional, donde existe disenso entre los autores analizados.

La teoría neoclásica del comercio internacional, la cual tiene una clara influencia ricardiana, es la base sobre la que se asienta la teoría de la ventaja competitiva. En líneas generales adhiere a una visión de beneficios mutuos derivados del comercio entre regiones o naciones, por lo que existe una tendencia entre los autores circunscriptos en el paradigma ricardiano a velar por liberalización del comercio exterior.

El estructuralismo latinoamericano, presentado como una corriente alternativa y crítica de la teoría neoclásica, en su génesis contradice la idea de que el comercio internacional no es un juego de suma cero. Los autores estructuralistas parten del supuesto de que existen centros productores de bienes industriales y periferias productoras de bienes primarios. Al abrirse al comercio, los centros se ven beneficiados de estas diferencias y de la constante necesidad de divisas internacionales que requieren los países periféricos. Esto lleva a que exista una tendencia a acrecentar las diferencias entre naciones y no a igualarlas.

La teoría neoclásica del comercio internacional se nutre constantemente de las contradicciones señaladas por las teorías críticas que se presentan como alternativas. Esto le permite renovarse y adaptarse a las nuevas ideas. Del mismo modo, la corriente estructuralista fue adquiriendo metodologías

utilizadas por la ortodoxia, lo que deviene en similitudes entre las conclusiones de los autores neoestructuralistas y las nuevas teorías del comercio internacional.

La teoría de la competitividad sistémica puede verse como una resultante directa de la interacción de la teoría de la ventaja competitiva de Porter y de la visión expresada por la CEPAL de fines del siglo XX, entidad que nucleó a la mayor parte de los autores considerados neoestructuralistas.

Las similitudes en las teorías que consideran que existe un sistema nacional que permite la generación y el sostenimiento de las ventajas competitivas se muestran mayoritariamente defensoras de la competencia entre empresas como principal fuerza motora de la innovación. Suscriben a una visión evolucionista de la competencia al pensar que las firmas que compiten operan en un marco de constante cambio en el que alcanzarán la capacidad de dominación las firmas más aptas, es decir aquellas cuyas innovaciones en los procesos productivos les permitan acaparar mayores porciones de mercado.

Los contextos regionales están fuertemente influidos por la intervención de las distintas instituciones que componen la administración pública. Frecuentemente hay distintos niveles de gobierno que tienen influencia sobre la misma área geográfica. En lo que respecta al rol que debe cumplir el estado en la generación y el sostenimiento de ventajas competitivas existen fuertes diferencias entre los autores tratados.

La CEPAL presenta una tendencia normativa en gran parte de sus trabajos, considera a los Estados como los únicos agentes con capacidad de organizar la economía para alcanzar la transformación de la estructura productiva y exportadora de los países latinoamericanos que les permita reducir su dependencia de los países centrales.

Las visiones que tienen una propensión a sugerir la importancia de dejar a los agentes económicos operar libremente, velando por un Estado que se ocupe de acompañar e incentivar la iniciativa privada, se observan en autores provenientes de países centrales, particularmente en los investigadores del IAD, que otorgan al Estado la función de generar un consenso social respecto al rumbo de mediano y largo plazo de la economía. Porter, por su parte, se muestra reticente a un estado interventor, pero desarrolla diversos aspectos en los que la participación pública es esencial. Resalta la importancia de la inversión pública en educación, del gasto público en infraestructura civil y de telecomunicaciones, y del papel que cumplen las políticas públicas de facilitar el acceso al financiamiento de empresas nacientes.

Existe un marcado consenso en que la inversión en investigación y desarrollo y la existencia de trabajadores con alta capacitación que permitan la constante innovación en el proceso productivo representan factores determinantes de la capacidad competitiva de las empresas establecidas en una región. Porter los llama determinantes avanzados del diamante nacional y Fajzylber los ubica dentro de las ventajas auténticas de una economía. La teoría de la complejidad económica plantea que es el conocimiento tácito que posee una sociedad el que genera las capacidades de sus empresas de producir bienes de mayor complejidad económica que serán difícilmente reproducibles por otras sociedades.

A la definición de competitividad regional que suscriben, en líneas generales, todos los autores analizados, los neoestructuralistas añaden un componente. La competitividad regional no solo se define como la capacidad de todos los determinantes del contexto regional de permitir el nacimiento y el sostenimiento de empresas que puedan acaparar mayores porciones de los mercados internacionales, sino que se añade que las consecuencias de estos aumentos de productividad se produzcan en simultáneo con una mejora de las condiciones de vida de la población, lo cual será resultado de que los trabajadores tengan una mayor apropiación de los beneficios generados por los aumentos de productividad. Sin este segundo componente, las ventajas competitivas no serán sostenibles en el tiempo.

Las formas de medir la competitividad derivan de las concepciones teóricas de las que se partan. Para hacerlo pueden usarse indicadores de productividad, de costos laborales, de participación de los trabajadores en el ingreso nacional, de capacidad exportadora de las empresas regionales o, si se adhiere a una visión sistémica de la competitividad, se generan índices que se nutran de una amplia gama de indicadores de los aspectos sociales, de desempeño macroeconómico, de funcionamiento institucional, del mercado de trabajo, de competencia, etc.

El comportamiento de las exportaciones regionales puede verse como un indicador de resultado de la competitividad regional al ser producto del desempeño competitivo de las empresas locales que logran insertar los bienes que elaboran en los mercados internacionales.

La utilización de la base de datos del Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX) elaborada por el INDEC, permitió presentar la evolución del desempeño exportador de Argentina y sus territorios subnacionales en el período 1997-2017.

Argentina presenta una trayectoria exportadora que se mantuvo estable hasta el año 2002, año a partir del cual el ingreso de divisas por exportación aumentó constantemente hasta el año 2008. En 2009 se evidencian las consecuencias de la crisis económica internacional, las cuales se traducen una caída de las exportaciones nacionales que se recuperarán en los dos años siguientes. Sin embargo, de 2011 a 2015 se produce una caída año a año de los montos exportados. En 2016 y 2017 empiezan a observarse señales de recuperación.

Las exportaciones nacionales estuvieron impulsadas por el crecimiento constante de las manufacturas de origen agropecuario, las cuales ganaron importancia en la canasta exportadora de Argentina principalmente a partir del año 2002 y son las que menos se vieron afectadas por la disminución del comercio internacional producida en el año 2009.

En el período analizado se observa una creciente dependencia de los productos derivados de la extracción de soja. Los subproductos oleaginosos de soja fueron el principal producto exportado por el país desde 1998 y aumentaron la proporción que representan del valor de la canasta exportadora de 7,8% en 1997 a 15,6% en 2017.

La creciente concentración por producto exportado de la canasta de bienes vendidos al exterior se contrasta con una disminución sostenida de la concentración por destinos de exportación. Brasil, el principal socio comercial de Argentina a lo largo de todo el período disminuyó su importancia pasando

de recibir el 30,8% de las exportaciones argentinas en 1997 al 15,9% en 2017. Se observa un incremento de la importancia de China como destino de exportación, país que demanda principalmente productos primarios y concentró el 88% de las exportaciones de soja de Argentina en 2017.

La distribución provincial de las exportaciones nacionales es muy desigual. Las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba concentraron conjuntamente el 70% del valor de los bienes exportados por todo el territorio nacional en el año 2017.

Se percibe la existencia de un centro productivo nacional, exportador de manufacturas de origen industrial compuesto por la Provincia de Buenos Aires y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y una periferia productora de bienes primarios y manufacturas de origen agropecuario en la que se encuentran el resto de las provincias.

A partir del año 2006 existen algunos rubros de exportación que tomaron relevancia a nivel nacional, como el caso de las piedras y metales preciosos. Estos bienes son extraídos casi en su totalidad en las provincias de San Juan y Santa Cruz. La concentración por producto de las exportaciones de estas dos provincias muestra un aumento considerable a lo largo del período que las ubica en el año 2017 como las provincias con mayor concentración del país. Los destinos de estas extracciones son especialmente Canadá y Suiza, que entre ambas concentran el 90% de las exportaciones nacionales de piedras y metales preciosos.

La provincia de Mendoza presenta, a nivel agregado, una trayectoria exportadora similar que la nacional, con la particularidad de haber sufrido menos las consecuencias de la crisis económica mundial en el año 2009. Sin embargo, la proporción de las exportaciones provinciales en la canasta nacional de bienes vendidos al extranjero disminuyó a lo largo del período. En 1997, estas representaban el 3,3% del total exportado a nivel nacional y en 2017, tan solo el 2,3%

A partir del año 2002 se observa un proceso de transformación de la estructura exportadora de Mendoza, en el que pasan a tomar relevancia las manufacturas de origen agropecuario y pierden importancia los combustibles y energías. En el año 2017, las MOA representaron el 70% de las ventas al exterior de las empresas provinciales.

El principal producto de exportación de la provincia es el vino de uva. La dependencia que el ingreso de divisas al territorio provincial posee respecto a las exportaciones de vino de uva creció significativamente desde el año 2002. Las exportaciones de vino de uva pasaron de representar el 12% de la canasta de bienes exportados al 54% en el período 2002-2017.

Los montos exportados de vino de uva crecieron sostenidamente desde 2002 a 2012, año a partir del cual disminuyeron levemente hasta 2014 y luego se mantuvieron estables. Sin embargo, los volúmenes exportados de vino de uva no aumentaron en la misma proporción. Esto indica que la industria vitivinícola provincial logró insertar sus productos en segmentos de mayor valor.

Al comparar los dólares obtenidos por tonelada exportada de vino de la provincia de Mendoza y los obtenidos por el resto de las regiones del país se evidencia que la provincia posee una ventaja competitiva respecto al resto, ya que desde 2007 la brecha entre ambas fue favorable a Mendoza.

Mediante la utilización del instrumental de la Matriz de Competitividad de Mandeng, se concluye que el 69% del valor de la canasta exportadora de Mendoza se encuentra en una situación óptima. La situación óptima significa que Mendoza se dedicó a la exportación de productos que se volvieron más relevantes entre los bienes demandados al país.

La contracara es que tan solo 17 productos de los 120 exportados por Mendoza entre 1997 y 2017 se encuentran en situación óptima según la Matriz de Mandeng, siendo uno de ellos el vino de uva que representa la mayor parte de las exportaciones provinciales. Esto ubica a las exportaciones provinciales en una situación estable pero de elevada vulnerabilidad ya que queda a merced de la relevancia de la demanda internacional de productos vitivinícolas.

A nivel internacional se abre un escenario de fuerte incertidumbre respecto del devenir del comercio internacional tras la crisis económica que se avecina producto de las consecuencias de la extensión del COVID-19. Las proyecciones indican perspectivas de decrecimiento del comercio internacional aún peores que las producidas tras la recesión desatada tras la crisis de 2008-2009. Las exportaciones de economías periféricas como la Argentina dependerán del comportamiento de las empresas radicadas en los principales socios comerciales del país, como China, Estados Unidos y Brasil. Si al impacto de la pandemia se añaden por un lado la posibilidad de un agravamiento de la guerra comercial desatada entre Estados Unidos y China y, por el otro, las consecuencias de una recesión inminente en Argentina, con elevada inflación, destrucción de puestos de trabajo, aumento de la pobreza, sumado a los conflictos sociales que empiezan a emerger en la región y que difícilmente se atenúen, el panorama que se vislumbra es extremadamente delicado y sombrío. Será determinante el rol que asuma el Estado en la estabilización del contexto macroeconómico y su capacidad de contener el creciente descontento social. En el otro extremo, solo la capacidad de organización de los sectores trabajadores y desposeídos será capaz de reducir el impacto que tendrá sobre estos la inminente crisis económica.

Para concluir, es importante recalcar que, en el análisis de las exportaciones realizado, nada se dice del nivel de concentración de cada sector, de la capacidad de ejercicio de poder de mercado de las empresas participantes, de las condiciones productivas de los bienes elaborados en el territorio provincial o de la situación desigual que existe en la industria vitivinícola. Mucho menos se mencionan las implicancias sobre la masa trabajadora que tiene el comportamiento de las exportaciones. De ninguna forma debe entenderse que un mejor desempeño exportador, entendido como mayor cantidad de productos locales que se insertan en mercados internacionales, o mayores volúmenes de ventas, o acaparamiento de segmentos de precios más elevados gracias a la elaboración de productos de mayor complejidad se traduce en mejoras en las condiciones de vida para la sociedad local. Las frecuentes presunciones de correlaciones directas de esta índole, sin ningún asidero material, a pesar de ser formadoras del sentido común, son responsables del descrédito generalizado que poseen los economistas en el ámbito de las ciencias sociales. No caer en estas prácticas es una obligación de quienes busquen desempeñarse científicamente en todas las aristas que esta disciplina brinda.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, M., Cimoli, M., & Lavarello, P. (2017). *Manufactura y cambio estructural*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Astarita, R. (2010). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo: Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Bernal: Univesidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Avramovich, M. C., Bulgarelli, V., & Carolina, C. (2015). La competitividad de los gobiernos subnacionales. Identificación y medición en provincias argentinas a partir de indicadores sintéticos. *Anales, Asociación Argentina de Economía Política*.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antoni Bosch, editor, S.A.
- Barrionuevo, M. L., Iborra, M. F., & Michelena, G. (2016). 24 oportunidades: un análisis del potencial exportador de las provincias argentinas. *Revista Argentina de Economía Internacional*, 20-34.
- Benzaquen, J., del Carpio, L. A., Zegarra, L. A., & Valdivia, C. A. (2010). Un índice regional de competitividad para un país. *Revista de la CEPAL, N° 102*, 69-86.
- CEPAL. (1990). *Transformación productiva con equidad: La tarea proritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2012). *Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile.
- Cho, D.-S. (1994). A Dynamic Approach to International Competitiveness: The case of Korea. *Asia Pacific Business Review, Vol. 1(N° 1)*, 17-36.
- Cho, D.-S., & Moon, H.-C. (2013). *From Adam Smith to Michael Porter*. Singapur: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- Cho, D.-S., Moon, H.-C., & Kim, M.-Y. (2009). Does one size fit all? A double diamond approach to country-specific advantages. *Asian Business & Management*, 83-102.
- Coll Cárdenas, F. (1996). *La competitividad de las exportaciones argentinas*. Boletín Informativo Techint N°277, Buenos Aires.
- Ehnts, D., & Trautwein, H.-M. (2012). From New Trade Theory to New Economic Geography: A Space Odyssey. *Oeconomia, Vol. 2(N° 1)*, 35-66.
- Fajzylber, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL, N° 36*, 7-24.
- Fernández, V. L., & Curado, M. L. (2019). La matriz de competitividad argentina: evolución e inserción internacional del país ante la controversia de los recursos naturales. *Revista de la CEPAL, N° 127*, 75-100.
- Florensa, L., Recalde, M., & Barone, M. (2010). Diferencias en el crecimiento de las exportaciones de las provincias argentinas: márgenes intensivo y extensivo. *Anales, Asociación Argentina de Economía Política*.

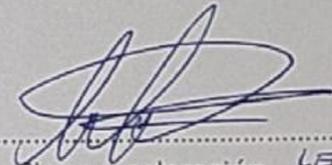
- Fujita, M., & Krugman, P. (2002). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales*, Vol. 4, 177-206.
- Guerrero, D. (1995). *Competitividad: Teoría y Política*. Barcelona: Ariel.
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2013). *The Atlas of Economic Complexity: Mapping paths to prosperity*. Londres: MIT University Press.
- Hidalgo, C. A., & Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, Vol. 106(Nº 26), 10570-10575.
- IMD. (15 de Febrero de 2020). *llamada International Institute for Management Development*. Obtenido de <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2019/>
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, Vol. 73(Nº 2), 28-44.
- Krugman, P. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12(Nº 3), 17-25.
- López, A., Niembro, A., & Ramos, D. (2014). La competitividad de América Latina en el comercio de servicios basados en el conocimiento. *Revista de la CEPAL*, Nº 113, 23-41.
- Messner, D. (1996). Latinoamérica hacia la economía mundial: Condiciones para el desarrollo de la "competitividad sistémica". *Aportes ProSur*, 3-47.
- Ministerio de Economía del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. (2006). *Competitividad: Marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires*. Cuadernos de Economía Nº 74, La Plata.
- Moon, H.-C., Rugman, A. M., & Verbeke, A. (1995). The Generalized Double Diamond Approach to International Competitiveness. *Research in Global Strategic Management*, Vol. 5, 97-114.
- Moon, H.-C., Rugman, A. M., & Verbeke, A. (1998). A generalized double diamond approach to the international competitiveness of Korea and Singapore. *International Business Review*, Vol. 7, 135-150.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor S.A.
- Porter, M. E. (2003). The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*, Vol. 37(Nº 6&7), 549-578.
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo Periferico. Crisis y Transformación*. Mexico, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

- Ricardo, D. ([1817] 2003). *Principios de economía política y tributación*. Madrid: Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S.A.).
- Robinson, J. (1978). *Contributions to Modern Economics*. New York, USA: Academic Press.
- Rugman, A. M. (1991). Diamond in the rough. *Business Quarterly*, Vol. 55(Nº 3), 61-64.
- Rugman, A. M., & D'Cruz, J. R. (1993). The "Double Diamond" Model of International Competitiveness: The Canadian Experience. *MIR: Management International Review*, Vol. 33, 17-39.
- Scharz, G. A. (2016). *Índice de complejidad económica para las provincias argentinas*. Programa de Investigadores, Eje Temático 11, Documento de Trabajo Nº 28, Secretaría de Comercio, Ministerio de Producción, Argentina.
- Schwab, K. (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. Ginebra: World Economic Forum.
- Smith, A. ([1776] 1997). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la naturaleza de la riqueza de las naciones*. Mexico D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Sztulwark, S. (2005). *El Estructuralismo Latinoamericano: fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. General Sarmiento, Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Ufbal, D. (2004). *El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Vázquez López, R., & Morales López, R. A. (2017). Diversificación de las exportaciones y competitividad externa en la industria. Hacia la construcción de una tipología para el caso de los países de ingresos medios. *Cuadernos de Economía - Spanish Journal of Economics and Finance*, Vol. 40(Nº 114), 208-222.
- Yoguel, G. (2000). Creación de competencias en ambientes y redes productivas. *Revista de la CEPAL*, Nº 71, 105-119.

DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, 31 de Julio de 2020



Firma y aclaración

LEIVA BERTRAN,
Juan Francisco

25.768

Número de registro

34625317

DNI