



BRUMARIO 5

ISSN 1853-0362 NOVIEMBRE 2011

CUADERNOS DE PENSAMIENTO



COMERCIO INTERNACIONAL
Y RELACIONES INTERNACIONALES

Brumario cuadernos de Pensamiento

Revista electrónica de ciencias sociales – ISSN 1853-0362

Dirección postal: **Pedro de Ledesma 2393 - Córdoba - Argentina**

Mail: brumariodigital@hotmail.com - romulomontes@hotmail.com

Web: <http://www.actiweb.es/brumario>

Director

ROMULO MONTES

Consejo editorial

GEORGINA TAVELLA

ROMULO MONTES

FRANCISCO VIALE LINARES

Comité Académico Asesor

DRA. MARTA PHILP (CEA - UNC)

DRA. MARIA CECILIA CARO (UES21)

DRA. ANA FASS (UCC - UES21)

DRA. ALEJANDRA MARTINEZ (UES21 - CONICET)

DR. EDUARDO BOLOGNA (CEA- UNC- UCC)

DR. JAVIER MOYANO (CEA - UNC)

DR. IGNACIO LIENDO (UCC - UNLaR)

MGTR. BELEN MENDE - (UES21 - UCC)

MGTR. LUISA TILLERO SALAZAR (UES21)

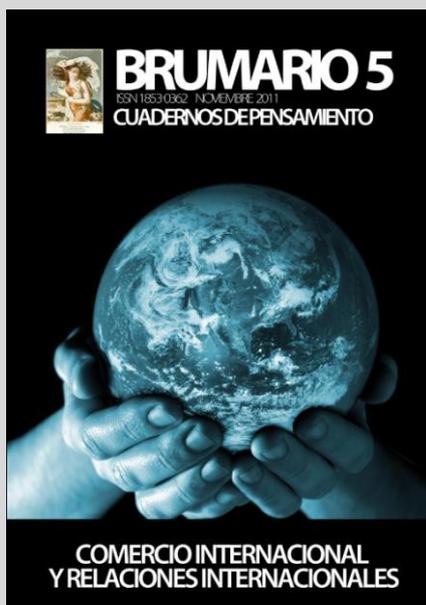
MGTR. PABLO CABAS (UES21 - UCC)

Diseño de Portada a cargo de Francisco Montes (UES 21)

INDICE

Editorial	3
Trebuq Federico, La crisis económica mundial: un enfoque estructuralista	4
Remonda Stefania, La política exterior comercial de Chile: 2003-2008.....	22
Irusta Ivanna, Normas de Basilea y PYMES en Argentina	38
Miodowsky Romina, Argentina: Rusia, India y China (2003-2007)	50
Oviedo Carla, Introducción al concepto de Clusters	66
Spinuzza María Natalia, Clusters: motores del desarrollo Regional	82
Keynes Maynard, El final del laissez faire	90
Sección Responsabilidad Social - Fundación CEIDeS	103
* Cipolatti, Verónica: El desafío del desarrollo sostenible	104
Foro UES21	109
Normas y Convocatoria	110

EDITORIAL



En algún momento de la historia reciente, el comercio se convirtió en el vehículo de las antiguas pasiones guerreras de conquista, tal como lo expresa Albert Hirschman en su incisivo texto "Las Pasiones y Los Intereses", desde esos seminales siglos XVII y XVIII, ya nunca más se pudo desligar el comercio de la política de poder y menos del poder en el contexto internacional *"es probable que la imagen del comerciante como un hombre doux, pacífico, inofensivo, haya cobrado alguna fuerza por comparación con los ejércitos saqueadores y los piratas asesinos de la época" [...]* *"después de todo, tal persona sólo podía perseguir intereses y no la gloria, y todos sabían que esta actividad era inevitablemente doux..."*

Así, el triunfo del capitalismo se convirtió en el triunfo del comercio y desde ese momento ningún Estado que aspirara a su viabilidad y autonomía, dejó librado su comercio internacional a personalismos y azares. No faltaron contradicciones en esta relación Estado- Comercio y un ejemplo de ello es que las políticas estatales conocieron, dentro de los marcos planetarios cada vez más anchos del sistema capitalista, desde el librecambio hasta el proteccionismo.

Hoy, al calor de las recurrentes crisis del capitalismo, el Comercio Internacional se presenta con potencialidades y constricciones que es menester decodificar con la máxima precisión, hoy más allá de lo imprescindible técnico, se necesita sumar el aporte del análisis político de la coyuntura internacional. El interés nacional en tiempos de globalizaciones y de tambaleantes integraciones, plantea la inevitable concurrencia de ambas disciplinas, la impostergable sinergia de las dos miradas: la estrategia técnica instrumental del Licenciado en Comercio Internacional y la visión política del Licenciado en Relaciones Internacionales.

Nuestra revista se complace en presentar trabajos que analizan políticas comerciales, instrumentos y proyecciones del Comercio Internacional. Los autores son egresados y tesisistas de las carreras de Comercio Internacional y de Relaciones Internacionales de la Universidad Empresarial Siglo 21.

Sumamos un apartado, esperamos que permanente, dedicado a la Responsabilidad Social..

Hasta el próximo número

La crisis económica mundial y los desafíos del sistema multilateral de comercio: un enfoque estructuralista

Federico Trebuq¹

Introducción

El advenimiento de la crisis económica internacional en el 2008, puso de manifiesto las deficiencias del modelo neoliberal vigente y marcó la necesidad de un cambio de óptica sobre el rumbo de la economía global.

En materia de comercio internacional, la Organización Mundial de Comercio (OMC) y su antecesor, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), constituyeron el marco institucional que garantizó la aplicación de políticas de apertura económica, bajo las cuales, numerosos países en desarrollo y menos adelantados asumieron compromisos que posteriormente limitarían sus posibilidades de crecimiento.

Ante el punto de inflexión que representa la crisis, este trabajo se propone determinar cuáles son los desafíos del Sistema Multilateral de Comercio para lograr la convergencia en los niveles de desarrollo de sus países miembro, desde la perspectiva de la teoría estructuralista.

Para alcanzar este objetivo, el trabajo se dividirá en cuatro secciones. La primera consistirá en una introducción a la visión estructuralista de la economía internacional, que servirá de marco teórico y conceptual para el desarrollo de la investigación.

Posteriormente, en una segunda sección será necesario abordar dos ejes temáticos, por un lado la dinámica de economía internacional desde la instauración del neoliberalismo hasta el surgimiento de la crisis y, por el otro, el efecto que esta dinámica generó en el sistema multilateral de comercio y en la gestación de los desequilibrios globales.

El tercer apartado, hará referencia a los desencadenantes inmediatos de la crisis y a los esfuerzos del sistema económico mundial por volver a las sendas del crecimiento, asimismo establecerá la necesidad de incorporar cambios estructurales profundos más allá de las medidas aplicadas en el corto plazo.

La cuarta sección, determinará en base al diagnóstico realizado en los apartados anteriores, los desafíos del sistema multilateral de comercio en materia de Trato Especial y Diferenciado (TED) y ante la extraordinaria proliferación de Acuerdos Regionales (AR).

¹ Licenciado en Relaciones Internacionales – Universidad Empresarial Siglo 21

Por último, las consideraciones finales comprobarán la importancia de la actualización normativa en el seno de la OMC para la transformación productiva de las economías en desarrollo y para la convergencia entre el centro y la periferia.

Marco Teórico – El Estructuralismo

Las bases del pensamiento estructuralista hacen referencia al enfoque “centro-periferia” de la economía mundial, en el que en términos históricos, se diferencia un centro industrializado y exportador de productos con valor agregado, de una periferia productora de materia prima e importadora neta de bienes de capital.

La perspectiva estructural se sustenta en las teorías del intercambio desigual (Prebisch, Emmanuel, Singer) en contraposición a las teorías de beneficio mutuo establecidas por las corrientes clásica y neoclásica de la economía mundial (Ricardo, Heckscher, Ohlin). Este enfoque sostiene que no todos los países se van a beneficiar de manera equitativa de los intercambios comerciales y que el librecomercio no tendrá mayores efectos en las posibilidades de crecimiento económico, igualación de ingresos y convergencia en los niveles de desarrollo. (Bianco 2008)

Uno de los principales teóricos de esta corriente heterodoxa, fue el economista argentino Raúl Prebisch, su visión se enmarcó en que las asimetrías del sistema internacional tienden a generar divergencia en los niveles de desarrollo, representadas por las estructuras productivas nacionales. La superación de estas divergencias exige no sólo un cambio en la estructura económica internacional, sino también un esfuerzo por transformar las estructuras de los países periféricos mediante la acumulación de capital humano y el desarrollo de capacidades tecnológicas propias. (Ocampo 2001: 2)

El pensamiento de este destacado autor, dejó su impronta en las organizaciones de Naciones Unidas CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) constituyendo el eje de su pensamiento hasta la actualidad.

El problema en torno al cual giró el estructuralismo durante sus primeros años, fue el orden socioeconómico de los países periféricos ligados al sector primario de la producción. En términos generales esta condición implicaba: i) baja diversidad productiva, ii) niveles muy dispares de productividad sectorial, iii) oferta ilimitada de mano de obra, y iv) una estructura institucional poco inclinada a la inversión y el progreso técnico. (Bielschowsky 2009:175).

Los teóricos de esta corriente desarrollista, consideraron que la superación de la condición periférica sólo era posible mediante un proceso de industrialización que incorpore el progreso tecnológico en el marco de reformas agrarias e institucionales, que permitan reducir la brecha con los países centrales y continuar con la profundización del desarrollo industrial en el largo plazo.

No obstante, los cambios producidos en la economía internacional a partir de la década del 70², pusieron de manifiesto las limitaciones del modelo estructuralista clásico. Con la adopción del paradigma neoliberal en los países centrales y su propagación a la periferia, el mundo económico se dirigió hacia una apertura comercial y financiera que socavó las aspiraciones desarrollistas en dos aspectos fundamentales. El primero de ellos hace referencia a la excesiva protección por parte de los países en desarrollo a su industria naciente y el segundo a la escasa institucionalidad orientada a la inversión y el progreso técnico (Bielschowsky 2009:177).

Las limitaciones del modelo y los cambios en la economía mundial, sumados a los efectos de la globalización, llevaron a los estructuralistas a reformular sus premisas teóricas de modo de adaptarse a las nuevas circunstancias que condicionaban el desarrollo de los países periféricos.

A partir de 1990 y bajo la inspiración de los trabajos de Fernando Fajnzylver (1983-1990), el estructuralismo entró en una nueva etapa, en la que si bien mantuvo la misma base analítica, sustentada en la diversidad productiva y el cambio tecnológico, se orientó al desarrollo de economías abiertas y Estados menos intervencionistas.

En este sentido, el documento *Transformación productiva con equidad* (CEPAL 1990), en el que se presentan los principios básicos de esta nueva etapa, propone una mayor apertura comercial en forma gradual y selectiva, reforzada por un tipo de cambio real elevado y estable, como parte de un proyecto orientado a lograr una competitividad “auténtica”, es decir, basada en el fortalecimiento de la capacidad productiva y la innovación. (Bielschowsky 2010:179)

A pesar de la nueva orientación conceptual, que contempla la interdependencia que caracterizó a la economía mundial a partir de las últimas décadas del siglo pasado, el pensamiento estructuralista continuó con un marcado carácter crítico a las teorías neoliberales orientadas, en esos años, por el consenso de Washington.

Dada la importancia creciente del comercio exterior como factor de desarrollo sostenible y la preocupación por la inserción internacional desfavorable, el “nuevo” estructuralismo propone una estrategia de cambio estructural, articulada conceptualmente con la idea de diversificar la producción y las exportaciones, agregando valor por concepto de innovación y ampliando y fortaleciendo el tejido productivo.

En referencia a esto último, Dani Rodrik (2005), sostiene que la dinámica que impulsa el crecimiento no está relacionada con las ventajas comparativas estáticas, sino más bien por la diversificación gradual de inversiones en una amplia gama de nuevas actividades.

² En referencia a la caída del sistema de Bretton Woods y surgimiento del neoliberalismo como teoría dominante de la economía internacional.

Si bien, el estructuralismo ha sido concebido utilizando a América Latina como objeto de estudio, es posible establecer algún paralelismo con modelos de desarrollo aplicados, con éxito, en otras geografías.

La tradición alemana, guiada por el pensamiento de Marx, List y Schumpeter, esta basada en el crecimiento desigual o asimétrico, es decir -parafraseando a Reinert (2002)-, en una distribución “divergente” de la actividad y el ingreso mundial. Esta perspectiva, al igual que el estructuralismo, sitúa a la producción por encima del intercambio, y centra en el cambio tecnológico la clave para disminuir la brecha entre países ricos y pobres.

Es importante mencionar que las teorías alemanas de crecimiento asimétrico, dominaron el despegue de todos los países industrializados, entre ellos Inglaterra y Estados Unidos. No obstante, las políticas económicas de estas naciones cambiaron gradualmente a políticas de tipo liberal, a medida que iban alcanzando la frontera tecnológica. (Reinert 2002: 13)

Desequilibrios Globales y la Ronda Uruguay

Berlinsky y Stancanelli (2010), sostienen que “la crisis económica global desatada en 2008 y que se había estado incubando en los Estados Unidos por más de tres años, estalló con motivo del impago de deudores hipotecarios, al mismo tiempo que la reserva federal aumentaba la tasa de interés; aunque sin embargo, sus causas estructurales van mucho más atrás en el tiempo”.

A partir de esta afirmación, es pertinente agregar que no se puede entender la crisis económica actual, sin tener en cuenta la dinámica de la economía mundial durante los últimos 40 años y el origen de los desequilibrios globales, producto de la desregulación financiera y de la apertura indiscriminada de las economías nacionales.

Con la caída del sistema de Bretton Woods y con ello el fin de la edad de oro del capitalismo (1946 - 1973)³, se abrió paso a la instauración de políticas de corte neoliberal que se habían mantenido, hasta el momento, fuera del debate sobre el rumbo de la economía. Esta corriente surgida en el pensamiento del economista austríaco F.A Hayek se materializó con un decidido ataque en contra del Estado de bienestar, reclamando la liberalización de los mercados, la disminución en los gastos sociales y las intervenciones económicas, así como también una mayor estabilidad monetaria y disciplina presupuestaria (Anderson 1996).

³ Este periodo estuvo caracterizado por una extraordinaria expansión de la economía mundial, presentando elevadas tasas de crecimiento en el producto de los países centrales, así como también en la productividad laboral, en la acumulación de capital y en el volumen de comercio internacional. (Glyn, Lipietz, Hughes, Singh 1986)

En este contexto, la economía mundial comenzó a mostrar cambios significativos en el modo de acumulación y producción, dando lugar a dos fenómenos que marcaron las relaciones económicas internacionales hasta nuestros días.

El primero de ellos, es la supremacía del capital de origen financiero por sobre el capital de origen productivo, como resultado de la búsqueda de mayor rentabilidad de las inversiones financieras y la contracción de las oportunidades de inversión productiva. La diferencia entre los beneficios obtenidos y la inversión fue cada vez mayor, dando origen al surgimiento de sucesivas “burbujas”; situación que se transformó en una constante de la economía mundial de los últimos años.

El otro fenómeno al cual se hizo referencia, es la internacionalización de los procesos productivos. En orden de obtener ganancias extraordinarias, las grandes empresas se vieron motivadas a trasladar sus actividades más intensivas en mano de obra hacia la periferia, en busca de la reducción de costos, no sólo por los salarios bajos, sino también en materia de transporte y comunicaciones.

Es importante mencionar, que si bien estos procesos favorecieron al incremento de la producción de manufacturas en los países en desarrollo, se observó una aceleración en la concentración del capital a nivel mundial, librando la sujeción periférica a la lucha por la atracción de flujos de inversión extranjera directa (IED), que dado su carácter volátil, y ante la posibilidad de encontrar asentamientos más rentables, debilitó los procesos incipientes de industrialización y acumulación de capital nacional.

Al mismo tiempo, esta dinámica necesitó de un marco institucional que garantizara el compromiso de los Estados con las políticas de apertura económica y regulara el funcionamiento de un mercado mundial único (Arceo 2005: 4). El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) constituyó el foro de negociaciones en el que se basó el sistema de comercio mundial.

El acuerdo nace dentro del sistema institucional originado en Bretton Woods, junto con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), y fue el centro de las negociaciones comerciales multilaterales, donde los países liberalizaban gradualmente sus economías a través de rondas de negociación.

Pero no fue sino hasta la séptima ronda (Ronda Uruguay 1986 - 1993), que se manifestaron cambios importantes en las reglas de comercio mundial, que marcarían un precedente en la orientación de las políticas de desarrollo llevadas a cabo por un gran número de países periféricos.

Bajo la influencia del espectro neoliberal en la economía mundial, el GATT adoptó una visión que privilegió la liberalización de los intercambios comerciales por sobre las políticas de desarrollo endógeno. En este contexto, numerosos países en desarrollo asumieron compromisos en el plano multilateral que posteriormente

minarían sus posibilidades de ampliar y diversificar su estructura productiva, sujetándose a la libre asignación de recursos en base a sus ventajas comparativas estáticas.

Concretamente, en palabras de Roberto Bosch (2009), “[...] la evolución del sistema desde la Ronda Uruguay ha conducido a una limitación creciente de las conductas comerciales permitidas, especialmente al incorporar acuerdos de fronteras adentro sobre subsidios, inversiones, propiedad intelectual y servicios.”

Estas prácticas relacionadas con el comercio, ciertamente favorecen la competencia desleal al otorgar beneficios por sobre las contrapartes. Sin embargo, las medidas para limitarlas son acertadas, siempre y cuando el nivel de desarrollo e industrialización sea el mismo en todos los Estados miembro.

El problema radica en que estos acuerdos regulan de manera igual a partes desiguales, obligando a los Estados en desarrollo y a los menos adelantados a dejar de lado sus aspiraciones desarrollistas y someter sus fracciones productivas a la competencia internacional más eficiente, favorecida por la existencia de economías de escala.

En este punto, hay que destacar que el proceso de desarrollo de los países centrales estuvo caracterizado por la utilización de “requisitos de desempeño” y de “subsidios” que hoy están limitados severamente por los acuerdos sobre inversión y subvenciones (MIC y SMC respectivamente). Lo mismo ocurre con los países de industrialización reciente del este asiático, que en sus procesos de “catch up” industrial hicieron uso de ingeniería reversa y otros sistemas de innovación imitativa para alcanzar la frontera tecnológica, lo que en la actualidad tampoco está permitido por el acuerdo sobre propiedad intelectual (ADPIC) (Bosch 2009).

Ante la vigencia de estos compromisos, el sistema multilateral de comercio contempla en cada acuerdo disposiciones de Trato Especial y Diferenciado, con el objetivo de brindar a los miembros menos adelantados mayores plazos para la adopción de medidas asumidas en el plano multilateral y un trato más favorable en las relaciones con los países desarrollados.

No obstante, estas disposiciones no solucionan el problema de fondo para solventar el déficit estructural entre países industrializados y economías en desarrollo, es decir, que no están orientadas a fortalecer la capacidad productiva local. Las disposiciones de trato especial y diferenciado apuntan a desarrollar los marcos legales e institucionales que corresponden a las normas acordadas, en otros términos, no se constituyen como un instrumento de desarrollo sino como un instrumento de ajuste, asumiendo que dichas normas tienen un efecto positivo en el desarrollo.(Tortora 2003:4)

La visión que privilegia los intercambios comerciales sobre la capacidad productiva de las economías nacionales ha sido un factor coadyuvante en la gestión

de los desequilibrios globales y en el origen de la crisis económica internacional. Este principio caracterizó la evolución del sistema multilateral de comercio hasta la actualidad, pasando por la creación de la OMC y el comienzo de una nueva ronda de negociaciones (Ronda de Doha) orientada al solucionar los problemas del desarrollo.

La crisis económica internacional como punto de inflexión

Hacia finales de la década del noventa y principios de la actual, los desequilibrios de la economía mundial comenzaron a mostrar indicadores cada vez más elevados como resultado del auge de las inversiones financieras y la internacionalización de los procesos productivos, favorecidos por la vigencia de políticas neoliberales, a las que se hizo referencia en la sección anterior.

La aceleración en el incremento de los desequilibrios, se puede remitir a la conducta de la principal economía mundial durante los últimos años. La supremacía del capital de origen financiero y los extraordinarios niveles de liquidez generados, llevaron al sector manufacturero estadounidense a perder participación en la economía, desviando las inversiones a sectores más rentables que el productivo y a que las empresas trasladen parte de su producción a países con mano de obra barata.

Estos factores, junto al incremento en los niveles de consumo privado, condujeron a un fuerte déficit de su cuenta corriente, al que le correspondió el superávit de numerosas regiones del planeta tanto del mundo desarrollado como en desarrollo. Para ser más exactos, en el periodo 2005-2006, el 60% de la suma de los déficits en cuenta corriente correspondió a Estados Unidos, equilibrado por la suma de los excedentes de China, Alemania, Japón y Arabia Saudita (Arceo 2010).

No menos importante fue el régimen de articulación monetaria, aún vigente, que mantiene a las monedas subvaluadas de la periferia con paridades fijas respecto al dólar, lo cual permitió a las economías emergentes la acumulación de importantes niveles de reservas en divisa norteamericana y la adquisición de bonos del tesoro estadounidense. Esta situación coloca a Estados Unidos como el principal deudor internacional y dado que el dólar es la moneda de reserva mundial, también le permite incurrir en déficits que ningún otro país podría sustentar.

A pesar de las causas profundas que originaron la crisis y caracterizaron a la economía en los últimos 40 años, el desencadenante inmediato se encuentra en las bajas tasas de interés impuestas por la Reserva Federal después del estallido de la burbuja del punto com. Esto llevó al sector financiero a emplear la creciente liquidez en la promoción y expansión del crédito, por lo tanto del endeudamiento y el consumo privado (Stancanelli 2009:68).

Se otorgaron hipotecas con altos riesgos de impago, que posteriormente se transfirieron a organizaciones financieras que continuaron prestando bajo el mecanismo de titularización, es decir que se crearon nuevos instrumentos financieros

que agrupaban distintos títulos con garantías hipotecarias, créditos al consumo y préstamos para estudiantes, entre otros, con diferentes niveles de riesgo para ser vendidos a inversores de todo el mundo o continuar alimentando la burbuja inmobiliaria.

Según sostiene Stancanelli (2009), la posibilidad de expandir el crédito llegó a su fin al sobrepasar la capacidad de repago de un número creciente de consumidores en Estados Unidos, lo que incidió en el aumento de la tasa de interés a partir del 2005 y el posterior quebranto de las hipotecas, llevando a los bancos y otras instituciones financieras a fusionarse o a la quiebra, o en algunos casos a ser rescatadas por el Estado. La caída del crédito y por lo tanto la disminución del consumo y la inversión, trasladaron los efectos a la economía real, extendiéndose a la mayoría de los países del planeta. (Stancanelli 2009:68)

La crisis provocó una disminución en el crecimiento del producto mundial de 1.9% en el 2008 y presentó cifras negativas de -2.2% en el 2009. A pesar de que el impacto fue más fuerte en las economías industrializadas, dado el estrecho vínculo que poseen el mundo financiero y la economía real; en los países en desarrollo el crecimiento del PIB descendió de 5,4% en 2008 al 1,9% en el 2009. (UNCTAD/DAES 2010)

En materia de comercio internacional, como resultado de la contracción del crédito y la demanda mundial, los flujos de intercambio para el 2009 se redujeron notablemente en un 13%. (DAES 2010).

De acuerdo a los indicadores que presenta, la crisis es catalogada por numerosos autores como la más profunda desde el colapso de 1930. Sin embargo, hay que destacar que a diferencia de aquella época, los Estados y las organizaciones internacionales actuaron expeditivamente para evitar la prolongación en el tiempo de sus consecuencias. Las medidas adoptadas estuvieron orientadas, en el plano doméstico, a sostener la demanda agregada a través de políticas de estímulo fiscal y fortalecer el mercado interno. En el plano internacional el grupo de las veinte economías más avanzadas del planeta (G-20), que incluye a países desarrollados y en desarrollo, asumió el liderazgo en la coordinación de una estrategia conjunta para la recuperación de la economía mundial. Los esfuerzos del G-20 están orientados a evitar los impulsos proteccionistas, a la reforma de los organismos multilaterales de crédito y a la reestructuración regulatoria del sistema financiero internacional.

Como resultado de estas intervenciones, la economía mundial a partir del 2010, comenzó el proceso de recuperación que según el informe del Fondo Monetario Internacional "*Perspectivas de la Economía Mundial 2010*", ha sido antes de lo esperado, con debilidad en muchas economías avanzadas, pero con fortaleza en la mayoría de las economías emergentes y en desarrollo.

Las proyecciones son alentadoras, se prevé que para el 2010 la economía mundial crezca un 4,8% y para el 2011 un 4,2%. Consecuentemente con las apreciaciones anteriores, se proyecta un crecimiento del 7,1% y 6,4% para el mismo periodo en las economías en desarrollo; siendo que las naciones industrializadas lo harán a un ritmo de 2,7% y 2,2% en 2010 y 2011 respectivamente. (FMI 2010)

En cuanto al comercio internacional, el mismo informe pronostica un crecimiento anual de 5,8% en 2010 y 6,3% en 2011.

Es importante mencionar, que las medidas aplicadas están orientadas a cubrir los desajustes de la economía mundial en el corto plazo, por lo que uno de los desafíos inmediatos que se le presenta al sistema económico mundial, es el de encontrar la forma de dejar de lado las medidas de estímulo, sin comprometer una recaída de la demanda agregada.

En este sentido, un informe de la UNCTAD (2010)⁴ sostiene que para que la recuperación sea sólida, se necesitan no sólo medidas a corto plazo, sino también intervenciones deliberadas en materia de políticas en los planos nacional e internacional para promover cambios estructurales profundos en las pautas de producción, consumo y comercio.(UNCTAD 2010)

Desafíos del Sistema Multilateral de Comercio

El sistema multilateral de comercio, actualmente representado por la OMC, y durante gran parte del siglo pasado por el GATT, se ha caracterizado, por privilegiar la liberalización de los intercambios comerciales sobre las posibilidades de desarrollo endógeno de los países miembro. Es decir que de acuerdo a compromisos asumidos en el plano multilateral durante los años de vigencia neoliberal, los Estados encuentran limitado su espacio de políticas industriales para ampliar y diversificar su estructura productiva.

Desde la teoría estructuralista, el modelo de desarrollo propuesto encuentra su objetivo en la superación de la condición periférica basada en un proceso de industrialización, que incorpore valor por concepto de innovación y garantice una inserción internacional favorable.

En este sentido, el funcionamiento del sistema multilateral de comercio, bajo la óptica del estructuralismo, presenta deficiencias que alimentaron la gestación de los desequilibrios globales y contribuyeron a ampliar la brecha entre ricos y pobres. Por ello, a partir del punto de inflexión que representa la crisis económica mundial, se enfrenta a dos desafíos fundamentales para favorecer el desarrollo de las naciones menos adelantadas y la convergencia entre el centro y la periferia.

⁴ "Estrategias exitosas de comercio y desarrollo para mitigar los efectos de la crisis económica y financiera mundial." Nota de Secretaría 2010, disponible en: <http://www.unctad.org/sp/docs>

Mejora en las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado.

De acuerdo al marco jurídico de la Organización Mundial de Comercio, las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado están orientadas a: otorgar periodos de transición más largos para los países en desarrollo con el objeto de adaptar las instituciones y la legislación nacional; permitir determinadas excepciones, exenciones o flexibilidades a favor de los países en desarrollo; y conferir asistencia técnica. (Tortora 2003:4).

La evolución del concepto de Trato Especial y Diferenciado a lo largo de los años del sistema multilateral de comercio, ha tenido su punto de inflexión en la Ronda Uruguay, a partir de los acuerdos que incorporaron medidas “fronteras adentro” para los países miembro, en materia de inversiones, subvenciones y propiedad intelectual.

Desde el comienzo del GATT, las disposiciones de TED eran entendidas como un instrumento de desarrollo por que otorgaba flexibilidad en el uso de aranceles y cuotas, y ayudaba a las exportaciones de los países en desarrollo a compensar sus dificultades en el acceso a los mercados internacionales. Posteriormente, el TED se constituyó como un instrumento de ajuste para que estos países pudiesen modificar sus leyes y sus políticas económicas y así cumplir con las nuevas normas comerciales adoptadas. (Tortora 2003:3,4)

Hay que destacar que estas disposiciones están en función de la valoración del concepto de desarrollo que adopte el paradigma vigente. Bajo la visión neoliberal, el desarrollo está supeditado a la liberalización de los mercados que posibilitará la reasignación de los recursos y la consolidación de los patrones de especialización productiva en base a ventajas comparativas.

Por el contrario, en la visión estructuralista, la dinámica que acompaña al crecimiento no está relacionada con las ventajas comparativas estáticas, sino más bien con la diversificación productiva y el cambio tecnológico, lo que implica una participación más activa del Estado en la economía a los fines de facilitar el cambio estructural.

En este sentido, Roberto Bosch (2009), enumera las herramientas para facilitar la transformación productiva en el marco de los condicionantes que presentan las fallas del mercado y la globalización de la producción; ellas son: el uso de subsidios para los costos del descubrimiento de nuevas actividades productivas, planeamiento indicativo, licenciamiento y regulación de las inversiones, reglas de contenido local, incentivos para la profundización tecnológica, inversión pública, requisitos de desempeño exportador, fondos de riesgo financiados públicamente, creación de parques científicos y tecnológicos, determinación estratégica de normas técnicas, y regímenes especiales de importación, entre las más significativas.

Sin embargo, como ya ha sido expuesto, muchas de estas herramientas se encuentran condicionadas por los acuerdos adoptados durante la Ronda Uruguay, que

en la actualidad continúan vigentes bajo la Organización Mundial de Comercio. Estas restricciones se muestran como una limitación a los espacios de políticas para el desarrollo industrial que podrían ser utilizadas por los gobiernos de los países en desarrollo para limitar las asimetrías y transformar las estructuras productivas nacionales:

- *Inversiones:* el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio (MIC), prohíbe la compra o utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales y también prohíbe la restricción de importaciones de productos utilizados o relacionados en la producción local (OMC). Estas medidas impiden la integración del capital extranjero a la economía nacional, evitando el efecto multiplicador que puede tener sobre un sector de la economía.

La imposición de requisitos de contenido local o de desempeño exportador puede asegurar que el país receptor se beneficie de la inversión extranjera, por un lado a través del desarrollo de proveedores nacionales que incorporen valor agregado local, y por otro gracias a la transferencia tecnológica (Kumar 2005 en Bosch 2009: 122)

- *Subvenciones:* Dentro del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), se contemplan dos tipos de subvenciones, las prohibidas y las recurribles. Las últimas, hacen referencia a aquellas medidas dirigidas a sectores específicos que tienen un efecto sobre los precios de exportación y que de acuerdo a las determinaciones del Órgano de Solución de Controversias no generen perjuicios para otros Estados miembro. En cuanto a las primeras, el acuerdo establece que son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de objetivos de exportación o la utilización de productos nacionales en vez de importados. (OMC)

El uso de subsidios puede constituir una práctica favorable para las naciones menos desarrolladas en sus procesos de transformación productiva. En este sentido, el apoyo del gobierno en materia de investigación y desarrollo se vuelve fundamental para el traspaso de producción de baja tecnología a productos de media tecnología (Bosch 2009). Por otra parte, el uso de subsidios sujetos a resultados de exportación, puede favorecer una asignación de recursos más eficiente al incentivar las fracciones de capital más productivas. El uso extensivo de esta herramienta caracterizó los procesos de industrialización de los países del este asiático.

- *Propiedad Intelectual:* Los acuerdos sobre propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), otorgan el derecho a quien se adjudique una patente, de impedir que terceros fabriquen, usen, oferten para

la venta, vendan o importen para esos fines el producto de la patente. (Bosch 2009:124)

El problema con el ADPIC es que determina el modo de apropiación y transferencia de tecnología, garantizando rentas monopólicas a los propietarios (Bosch 2009). Esto constituye un verdadero inconveniente para los países en desarrollo al impedir la incorporación de los avances tecnológicos a sus procesos productivos, limitando el cambio estructural y favoreciendo la pérdida de competitividad en manos de las naciones industrializadas.

Es importante mencionar, que este acuerdo es uno de los más controvertidos en el marco del Sistema Multilateral de Comercio, debido a la restricción en el acceso a medicamentos, especialmente a los países menos adelantados. Si bien el ADPIC, para el caso de estas naciones, contempla en sus disposiciones de TED un periodo de 10 años para la implementación del acuerdo, no deja de ser una medida transitoria orientada a la convergencia normativa.

La imposición de medidas para favorecer el desarrollo industrial puede generar distorsiones en el comercio mundial al perjudicar sectores productivos de posibles socios comerciales, sin embargo la evidencia empírica es clara al respecto: todas las naciones adelantadas hicieron uso de políticas de desarrollo productivo para favorecer el cambio tecnológico y completar el proceso de industrialización. Por ello antes de sentarse en la mesa de negociaciones para continuar con el proceso de liberalización comercial, los Estados deben reducir las asimetrías estructurales para favorecer la convergencia en los niveles de desarrollo productivo.

Las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado pueden desempeñar un papel central en pos de reducir estas asimetrías. No obstante, las medidas de TED contempladas en los acuerdos no son suficientes, en primer lugar, porque son aplicadas de manera igual a países en desarrollo o menos adelantados que se encuentran en diferentes etapas del proceso de industrialización, lo que puede conferir ventajas excesivas para algunas naciones más adelantadas, o ayuda insuficiente para aquellas más necesitadas. En segundo lugar, la elaboración de estas disposiciones se realizó bajo la concepción de que los mecanismos del mercado por si solos eliminarían las divergencias en los niveles de desarrollo y favorecerían la asignación productiva, idea que en la actualidad es cuestionada por la generación de desigualdades en los niveles de ingreso y desarrollo.

Por ello, para asistir al desarrollo de las naciones y contribuir a la equidad productiva, las disposiciones de trato especial y diferenciado deben ser redefinidas, atendiendo las necesidades de cada caso particular. Si bien esta redefinición representa un esfuerzo negociador inmenso y una complejización burocrática, la "*personalización*"

del Trato Especial y Diferenciado contribuirá a tener en cuenta las diferencias en el grado de desarrollo de los países y determinar los límites del espacio para la aplicación de políticas industriales.

Promoción del Nuevo Regionalismo

Un hecho importante en materia de política económica internacional, es que en los últimos años se ha producido una extraordinaria proliferación de acuerdos de integración regional, hasta el punto de que en la actualidad, cerca del 60% del comercio mundial se realiza bajo condiciones preferenciales.

En el plano institucional estos acuerdos están contemplados en el art. XXIV del GATT, y en el art. V del GATS, como excepciones al principio de Nación Más Favorecida (NMF), que sostiene que las naciones no pueden establecer discriminaciones entre sus interlocutores comerciales, es decir que si se concede a un país una ventaja especial, esta debe hacerse extensiva a los demás miembros de la organización. De ahí, que la naturaleza de los acuerdos regionales sea discriminatoria, al excluir a los demás miembros de las preferencias arancelarias otorgadas a un contratante particular.

En base a esto, se ha desatado un intenso debate en el ámbito académico sobre las ventajas o perjuicios que pueden ocasionar las iniciativas de integración regional en el sistema de comercio mundial. Por un lado, se encuentran aquellos que sostienen que los acuerdos regionales se constituyen como entidades proteccionistas y discriminatorias (*Inward-looking*), reduciendo los incentivos de los países en favor de la liberalización comercial multilateral; por el otro, existe una visión positiva en la que los acuerdos regionales contribuyen a una rápida liberalización comercial con fuertes disciplinas sobre un amplio rango de bienes y servicios que pueden ser trasladados al plano multilateral. (Mayasheki et al. 2004)

Independientemente de las posturas que asuman los referentes académicos, lo cierto es que la concertación de acuerdos de integración se ha convertido en una tendencia difícil de detener, indicando que el mundo económico se regionaliza en el marco de un sistema internacional cada vez más multipolar.

En este contexto, los acuerdos regionales deberían constituir un elemento positivo para el libre comercio mediante la mejoría de los vínculos entre los distintos bloques, de manera que no se conviertan en fortalezas que impidan el intercambio con otros socios comerciales.

Si se tiene en cuenta la intensidad del cambio tecnológico que caracteriza a la economía global y el efecto que ejerce en la competitividad de las exportaciones; los bloques regionales deberían profundizar sus procesos de integración en torno a estructuras productivas comunes y no solamente limitarse al intercambio de bienes y servicios dado la complementariedad de sus economías.

Esta óptica está enraizada con las ventajas que pueden obtener los países en desarrollo y los menos adelantados en un acuerdo regional, principalmente por la posibilidad de obtener economías de escala, es decir, de producir más a menores costos, lo que incrementaría las posibilidades de ser competitivos en el mercado internacional, objetivos que no se alcanzarían fácilmente mediante la acción en el plano de las negociaciones multilaterales.

En este sentido, el surgimiento de acuerdos regionales “sur-sur” y “norte-sur” constituye un importante hito dentro de lo que se ha dado en llamar “el nuevo regionalismo”. Este fenómeno hace referencia a una nueva ola de acuerdos regionales que promueven la competitividad y la inserción exitosa de los países en desarrollo en la economía mundial.

Tradicionalmente los acuerdos de integración económica se realizaban entre países con niveles similares de desarrollo, en los que predominaban los intercambios comerciales. Por el contrario, los nuevos acuerdos van más allá de la disminución de las barreras arancelarias e incorporan un amplio número de objetivos en materia social, económica, política, e incluso de seguridad. (Abugattas Majluf 2004)

Por ello, el desafío para los países en desarrollo es la promoción e implementación de estos nuevos acuerdos como un instrumento efectivo de desarrollo, al tiempo de continuar los esfuerzos en el plano multilateral para que se constituyan como un elemento positivo en el sistema de comercio mundial. (Abugattas Majluf 2004)

Para lograr este objetivo es fundamental la actualización de las normas que contemplan los acuerdos regionales en el seno de la OMC. Al igual que otros acuerdos abordados en este trabajo, las excepciones al principio de Nación Más Favorecida se acordaron bajo una modalidad en donde los intercambios comerciales eran prioritarios, hoy sin embargo, para contribuir al desarrollo y a la disminución de la brecha entre ricos y pobres es necesario considerar las realidades del nuevo regionalismo:

- *Acuerdos “norte-sur”,* son beneficiosos para los países en desarrollo por que pueden representar el fácil acceso a grandes mercados sin desviación de comercio; también es importante tener en cuenta los beneficios derivados de los flujos de inversión extranjera directa que pueden asegurar las reformas estructurales necesarias para lograr una inserción exitosa en la economía mundial.

Sin embargo, los acuerdos “norte-sur” también pueden representar una amenaza, ya que la carga de la liberalización comercial generalmente recae de manera asimétrica en los países en desarrollo. Por otra parte, los compromisos asumidos y la influencia de los países desarrollados, puede limitar seriamente el espacio para políticas desarrollistas. (Abugattas Majluf 2004)

En orden de transformar estos acuerdos en una herramienta efectiva para el desarrollo, lo estipulado en el art. XXIV del GATT debería incorporar disposiciones de Trato Especial y Diferenciado. En este sentido la no reciprocidad y la extensión de plazos en la liberalización pueden contribuir a eliminar las asimetrías entre los contratantes

- *Acuerdos "Sur-Sur"*, En los últimos años se ha observado un importante incremento en la concreción de este tipo de acuerdos que se caracterizan por ostentar un nivel mayor de integración, especialmente en la forma de uniones aduaneras. Los beneficios de un acuerdo "sur-sur" provienen de la posibilidad de crear bloques económicos y orientar sus esfuerzos en estructuras productivas comunes para generar economías de escala. Además, los Estados firmantes pueden obtener ventajas en materia de negociaciones y credibilidad internacional.

El establecimiento de acuerdos sur-sur constituye en la actualidad una opción efectiva para el desarrollo de los países menos adelantados, por el efecto que produce en la competitividad y en la diversificación de sus productos; sin embargo, es importante mencionar que las disciplinas negociadas en el plano multilateral constituyen el común denominador de todos los acuerdos inscriptos en la OMC, por lo que las partes contratantes de un acuerdo regional deben respetar lo convenido en la Ronda Uruguay, limitando el espacio de políticas desarrollistas.

Establecer un marco regulatorio acerca de cuál es el espacio de políticas industriales permitido puede representar un importante avance, no obstante, una vez más las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado cumplirán un papel fundamental en la determinación de ese espacio.

- *Acuerdos Inter-bloques*, son un fenómeno característico de este nuevo regionalismo y tienen directa relación con el punto anterior al complementar bloques económicos como entidades colectivas. La vinculación entre los distintos bloques comerciales puede representar una opción positiva para avanzar hacia la multilateralización de los compromisos y evitar que se conviertan en fortalezas proteccionistas (Rosales 2009).

El surgimiento de estos acuerdos representa un desafío para la Organización Mundial de Comercio, especialmente en materia de reglamentaciones, para adaptar y coordinar las iniciativas interregionales de manera que se constituyan como un elemento positivo para el sistema multilateral de comercio.

La adaptación de las normas de la OMC a la realidad económica actual se convierte en una tarea imprescindible para la supervivencia de la organización. Las nuevas formas de integración demandan reglas claras sobre las políticas y los

instrumentos permitidos para hacer de los acuerdos regionales un efectivo vehículo para el desarrollo (Abugattas Majluf 2004).

Consideraciones Finales

Durante gran parte de la historia reciente, el rumbo de la economía internacional estuvo influenciado por políticas de desregulación y apertura indiscriminada de las economías nacionales, que no sólo determinaron el modo de acumulación capitalista, sino que también marcaron las pautas para el funcionamiento de los organismos internacionales. Estas directrices favorecieron la gestación de desequilibrios comerciales y financieros que posteriormente serían señalados como las causas profundas que originaron la crisis que azotó a los mercados mundiales en el 2008.

En relación al comercio internacional, la OMC y su antecesor, el GATT, adoptaron una visión que privilegió los intercambios comerciales sobre las capacidades productivas de las economías nacionales, imponiendo un modelo de desarrollo basado en la complementariedad de las ventajas comparativas estáticas. Por otra parte, los acuerdos logrados durante la Ronda Uruguay en materia de subsidios, inversiones y propiedad intelectual, limitaron considerablemente el espacio para políticas industriales en los países en desarrollo, complicando sus procesos de transformación productiva y consolidando la brecha entre centro y periferia.

El incremento de los desequilibrios globales y el advenimiento de la crisis económica mundial, se muestran como un punto de inflexión y plantean la necesidad de un cambio de óptica en la conducción de la economía internacional. En este sentido, el Estructuralismo propone un modelo basado en el fortalecimiento de las capacidades productivas locales para superar la condición periférica de los países en desarrollo y los menos adelantados.

En orden de lograr estos objetivos el Sistema Multilateral de Comercio se enfrenta a dos desafíos fundamentales. Por un lado, la mejora en las disposiciones de Trato Especial y Diferenciado para que dejen de ser un instrumento de ajuste y asistan realmente al desarrollo mediante la determinación del espacio de políticas industriales, y por otro la promoción del “nuevo regionalismo” como un instrumento efectivo para la inserción internacional de los Estados.

Ambas tareas giran en torno a la cuestión normativa; tanto las disposiciones de TED, como las excepciones al principio de Nación Más Favorecida fueron estipuladas bajo la concepción neoliberal, privilegiando el intercambio y restando importancia a las divergencias crecientes en los niveles de desarrollo.

La necesidad de los países menos adelantados de ampliar y diversificar su estructura productiva y las nuevas formas de integración regional permiten observar que el problema radica en que no hay una conexión entre las normas y la realidad

económica internacional. La actualización normativa implica una complejización burocrática y un esfuerzo negociador inmenso, sin embargo se constituye como una opción inclusiva para la convergencia entre el centro y la periferia a las puertas de un nuevo orden económico mundial.

BIBLIOGRAFÍA

Abugattas Majluf Luis (2004), "Swimming in the spaghetti bowl: Challenges for developing countries under the new regionalism", *Policy Issues in International Trade and Commodities*, 27, UNCTAD, [en línea] disponible en: http://www.unctad.org/en/docs/itcdtab28_en.pdf

Anderson Perry (1996), "Balance del neoliberalismo", Editorial El cielo, Buenos Aires.

Arceo Enrique, Golombek Claudio, Kupelian Romina (2009), *Crisis Mundial, Elementos para su Análisis*, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, Documento de Trabajo N° 26, [en línea] disponible en: <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-7057-9508.pdf>

Arceo Enrique (2005), "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas viejas formas de dependencia en América Latina", *Cuadernos del Cendes*, 22, 60.

Bianco, Carlos (2008), "Las teorías del intercambio desigual", en Lugones, Gustavo: *Teorías del Comercio Internacional*. Carpeta de trabajo, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 48-54.

Berlinsky Julio, Stancanelli Néstor (2010), "La Economía Política de los Acuerdos" en Berlinsky Julio y Stancanelli Nestor Eds. "Los Acuerdos Comerciales, reflexiones desde un enfoque argentino", Centro de Economía Internacional – Consejo Argentino de Relaciones Internacionales, Siglo XXI.

Bertoni Ramiro (2006), "Regionalismo y Multilateralismo ¿Qué tienen para ganar los Países en desarrollo?", *Notas de la Economía Real*, 55, pp. 81-107, Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y Pequeña y Mediana Empresa. [en línea] disponible en: http://www.cep.gov.ar/descargas_new/panorama_comercio_exterior/estudios_comercio_exterior/2007/regionalismo_y_multilateralismo.pdf?PHPSESSID=obftxzpg

Bosch Roberto (2009), "Las negociaciones comerciales y la reducción del espacio de políticas para el desarrollo industrial", *Revista del CEI*, 14, pp. 118-132, [en línea] disponible en: <http://www.cei.gov.ar/revista/14/parte4d.pdf>

Departamento de Asuntos Económicos y sociales (DAES), Sitio Web Oficial, [en línea] disponible en: <http://www.un.org/es/development/desa/index.html>

FMI (2010), "Perspectivas de la Economía Mundial, abril de 2010, Reequilibrar el crecimiento", [en línea] disponible: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2010/01/pdf/texts.pdf>

Glynn A., Lipietz A., Singh A., Hughes A., (1986), *The Rise and Fall Of the Golden Age: an historical analysis of post-war capitalism in the developed market economies*, Toyo Keizai Shimpo.

Mashayekhi Mina, Puri Lakshmi, Ito Taisuke (2005), "Multilateralism and Regionalism: The new Interface", UNCTAD, [en línea] disponible en: http://www.unctad.org/en/docs/ditctncd20047ch1_en.pdf

Ocampo, José Antonio (2001), "Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI", *Revista de la Cepal*, 75, pp. 25-40, [en línea] disponible en: <http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/ocampo.pdf>

Ocampo, José Antonio (2010), "Rethinking Global Economic and Social Governance", *Journal of Globalization and Development*, 1, 1, Columbia University, Berkeley University Press, [en línea] disponible en: <http://www.bepress.com/jgd/vol1/iss1/art6>

Organización Mundial de Comercio (OMC), Sitio Web Oficial, [en línea] disponible en: <http://www.wto.org>

Reinert, Erik, (2002), "El rol de la tecnología en la creación de países ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema schumpeteriano", en *ESSAN, Cuadernos de Difusión*, 7, 12, Perú.

Rodrik Dani (2010), "Can Developing Countries Carry the World Economy?", *Project-Syndicate*, Roads to Prosperity, [en línea] disponible en: <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik49/English>

Rosales Osvaldo (2009), "La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional", *Revista de la Cepal*, 97, pp.77-95. CEPAL, [en línea] disponible en:
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/35849/RVE97Rosales.pdf>

Stancanelli Nestor (2009), "La crisis económica internacional y el papel del G-20", *Revista del CEI*, 14, pp. 67-78, [en línea] disponible en:
<http://www.urbano.org.pe/downloads/documento/Crisis%20economica%20y%20el%20G20.pdf>

Tortora Manuela (2003), "Trato Especial y Diferenciado en la Negociaciones Comerciales Multilaterales: El esqueleto en el closet", UNCTAD, [en línea] disponible en:
http://www.unctad.org/sections/ditc_tncdb/docs/webcdpbkgd16_sp.pdf

UNCTAD / DAES (2010), "Situación y Perspectivas de la Economía Mundial 2010", Naciones Unidas, [en línea] disponible en: http://www.cinu.org.mx/especiales/2010/wesp2010/docs/wesp10es_sp.pdf

UNCTAD (2010), "Estrategias exitosas de comercio y desarrollo para mitigar los efectos de la crisis económica y financiera mundial", Junta de Comercio y Desarrollo, Nota de la Secretaría, [en línea] disponible en:
http://www.unctad.org/sp/docs/cid7_sp.pdf

UNCTAD (2009), "La evolución del sistema comercial internacional y del comercio internacional desde la perspectiva de desarrollo: impacto de la crisis", Junta de Comercio, Nota de Secretaría, [en línea] disponible en:
<http://www.unctad.org/Templates/meeting.asp?intItemID=3877&lang=3&m=16464&info=doc>

La política exterior comercial de Chile hacia China, Japón, Singapur y Taiwán 2003-2008

*Remonda Stefania*⁵

Introducción

El desenlace de la Guerra Fría tras la caída del muro de Berlín, el ocaso del eje soviético, la partición de Europa del Este, y una globalización creciente en el área de la economía, la política y la sociedad caracterizan al sistema internacional actual. En un mundo globalizado es evidente que los hechos de la agenda internacional, ya sean positivos o negativos, afectan a todos los actores internacionales. Existen desafíos globales tales como acabar con la pobreza, lograr un desarrollo sostenible; y amenazas internacionales como el terrorismo, el crimen organizado, el tráfico de drogas, y el de armas. También hay aspectos positivos: el incremento del intercambio comercial entre los Estados, procesos de integración cada vez más perfeccionados y avances tecnológicos (Ministerio de Relaciones Exteriores.2007^a).

“En el mundo actual, las relaciones económicas internacionales se ubican dentro de las primeras prioridades de las agendas gubernamentales y de los organismos internacionales. Por voluntad propia de los gobiernos o por exigencias externas, la apertura comercial, financiera y a la inversión extranjera, ha sido un rasgo dominante de la política económica internacional, ya sea con el despliegue de las iniciativas unilaterales o a través de negociaciones” (Ministerio de Relaciones Exteriores.2010:44).

Es en este dinámico contexto donde el gobierno de Chile condicionado por el sistema internacional y sus tendencias, llevó a cabo acciones y tomó decisiones de política exterior relativas al comercio internacional. Tal como menciona Morandé, la estructura del sistema internacional como así mismo, las grandes tendencias de la política mundial, tuvieron importantes repercusiones en la política exterior de Chile en las últimas décadas (Morandé en Artaza y Millet^(b). 2007:33).

De acuerdo con Raúl Bernal Meza, la post Guerra Fría significó que la democracia y el libre mercado ganaran espacios (Meza.2004:2). Por lo tanto, situándose los Estados en un sistema donde las relaciones económicas internacionales ganan presencia, es notable cómo la toma de decisiones gubernamentales ligada a la existencia y desarrollo de vínculos económicos entre los Estados es relevante en las relaciones internacionales. Esto ha llevado a que en el artículo se analice la política exterior comercial de Chile hacia China, Japón, Singapur y Taiwán como estrategia de

⁵ Licenciada en relaciones Internacionales – Universidad Empresarial Siglo 21

inserción y posicionamiento en el sistema internacional. Las siguientes palabras del embajador chileno Marcelo Díaz demuestran claramente cómo el desarrollo del Estado andino está ligado a la inserción en la economía internacional por medio de la política exterior comercial:

“Chile es una economía pequeña, cuyo desarrollo depende cada vez más de su inserción económica internacional, ya que el país puede lograr mejores niveles de crecimiento, empleo e innovación tecnológica a través de un mayor acceso a los mercados extranjeros, del incremento de la importación de bienes de capital e insumos productivos, de más productividad y especialización de la mano de obra y de un aumento del intercambio de tecnologías y conocimientos” (Diplomacia nº102. 2005:64).

El presupuesto del cual se parte en este análisis es que Chile es una economía pequeña y que su *“potencialidad de inserción en los asuntos mundiales es marginal y depende de su capacidad para forjar alianzas estratégicas y de largo plazo con otros Estados”* (Morandé en Artaza y Millet^(a). 2007:19). Esa capacidad para forjar alianzas, a la que se refiere Morandé será analizada en materia de política exterior comercial chilena hacia sus socios en el Pacífico: China, Japón, Singapur y Taiwán durante el período 2003-2008 como estrategia de inserción y posicionamiento en el sistema internacional.

Analizar la política exterior comercial de Chile hacia China, Japón, Singapur y Taiwán como estrategia de inserción y posicionamiento en el sistema internacional constituye el objetivo principal del trabajo y a partir de este, se desprenden los objetivos específicos: describir los flujos comerciales y la política comercial entre Chile y China, Japón, Taiwán y Singapur; determinar el rol de la toma de decisiones en la política nacional para con la política exterior comercial; y por último, caracterizar la política exterior comercial de Chile hacia China, Japón, Taiwán y Singapur, estableciendo si la misma es activa o no.

El trabajo se enmarcará dentro de la perspectiva realista de la economía política internacional y además se utilizarán definiciones propias para llegar a un estudio más acabado de la realidad chilena. En lo que respecta a la postura realista, se asume que en un mundo globalizado, donde el Estado es el actor principal aunque no el único, donde la propia estructura del sistema internacional determina en parte las decisiones y las acciones tomadas y emprendidas por los gobernantes en materia de comercio internacional, se ubica Chile.

Por otro lado, respecto a las definiciones, la política exterior comercial será entendida como: **la sumatoria de cursos de acción adoptados y decisiones tomadas por el gobierno en materia de comercio internacional.** Y la **inserción internacional** será entendida como **la búsqueda emprendida por el Estado chileno a fin de conseguir una mayor presencia en la arena internacional comercial.** La misma se expresa en el incremento de los lazos políticos y económico-comerciales que reflejan el aumento de los flujos y el intercambio comercial.

Otro concepto de gran utilidad para el análisis es el de **regionalismo abierto**. Cuando se haga alusión al mismo, se hará referencia al concepto expresado por el Ministerio de Relaciones Exteriores que menciona que dicha estrategia “*implica, - simultáneamente con nuestro trabajo en y con la región- buscar oportunidades en todos los continentes*” (Ministerio de Relaciones Exteriores.2010:5).

En lo que respecta a la inquietud que despertó el tema de estudio, cabe mencionar la escasez de investigaciones sobre política exterior comercial desde la perspectiva realista de la economía política internacional. Además, interesa el análisis del Estado chileno debido a que internamente modificó su modelo económico y externamente realizó una correcta lectura del sistema internacional.

Con respecto a la modificación, el progresivo desarrollo y crecimiento económico que se inició en la década del setenta, alejó a Chile de los modelos de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) para implementar un modelo de apertura económica. De esta manera la puesta en práctica por parte del país andino de una activa política comercial basada en el accionar unilateral, en negociaciones bilaterales y multilaterales con todos sus socios comerciales fue significativa.

En lo referente a la correcta lectura de la arena global, llama la atención el acercamiento de Chile hacia las economías asiáticas puesto que previó el crecimiento económico y la importancia que desarrollarían los mercados asiáticos. De esta manera al tener en cuenta la revalorización de Asia, Chile aprovechó la bonanza económica y la cercanía geográfica relativa hacia China, Japón, Singapur y Taiwán. Esto le permitió lidiar de la mejor manera con su condición de economía pequeña y lograr así una mayor inserción y posicionamiento en el sistema internacional.

La elección de las cuatro economías asiáticas ya mencionadas responde a lo siguiente: en primer lugar tanto China como Japón son las dos economías asiáticas más grandes y su relevancia política y económica en el área ha sido histórica. Japón es una economía desarrollada y China una en desarrollo y ambas tienen vínculos económicos e intercambios políticos históricos con Chile. Por otro lado, si bien el tamaño de la economía de Singapur y Taiwán es pequeño comparado relativamente con las dos economías ya mencionadas, el crecimiento que han tenido luego de la crisis asiática ha sido relevante. Singapur es uno de los países más occidentalizados y altamente desarrollados del sur de Asia; su crecimiento promedio desde 1965 a 2009 ha sido de 7.9% (Departamento de Estado de Estados Unidos.2010). Por otro lado, sin entrar en la discusión respecto a la condición acerca de la soberanía de Taiwán que escapa a los objetivos del trabajo, la elección de dicha economía responde al hecho de si bien es reconocida por Chile como el Taipéi chino, esto no significa que no pueda tener una política exterior comercial hacia la isla.

El período temporal elegido para realizar la investigación abarca desde el 2003 hasta el 2008. Dicha elección responde a la existencia de una mayor estabilidad

económica a nivel mundial; una demanda creciente de mercados emergentes como China, Singapur y Taiwán; una activa política bilateral reflejada en la suscripción de tratados comerciales firmados entre Chile y sus socios del pacífico y el auge del intercambio comercial. Se finalizará en el 2008 con una crisis financiera mundial de magnitud considerable.

El abordaje del estudio de la política exterior comercial de Chile hacia las economías del Asia Pacífico, se realizará siguiendo una estrategia teórica metodológica cualitativa ya que se pretende comprender e interpretar la política exterior comercial chilena y el tipo de investigación que se llevará a cabo será explicativo-descriptivo.

Política Exterior Comercial de Chile hacia China Relaciones Bilaterales Chile-China

Gustavo Cardoso sostiene que las relaciones comerciales sino-chilenas datan del año 1961 cuando China abrió en Santiago la Oficina de Información Comercial de la Corporación China de Importación y Exportación. Además, Chile fue el primer país latinoamericano en reconocer diplomáticamente a la RPC durante la presidencia de Salvador Allende en los años setenta. De esta manera Chile fue pionero al desarrollar intercambios económico-comerciales. Posteriormente, con el gobierno del General Pinochet, las relaciones bilaterales ingresaron en un período formal y tibio, pero a partir de 1975 se logró mayor dinamismo. Ambos Estados se apegaron al principio de no intervención en los asuntos internos y compartieron la idea de oposición a la Unión Soviética (Cardozo en Observatorio de la Política China.2006:2-4).

En la década de los noventa hubo una mayor fluidez en las relaciones comerciales bilaterales. De acuerdo con la Revista de Estudios Chinos, *“los frecuentes intercambios diplomáticos entre Chile y el gigante asiático permitieron a Beijing potenciar su imagen en la opinión pública chilena a pesar del profundo impacto que causó la reprimenda de Tiananmen en la misma”* (Cardozo en Observatorio de la Política China.2006:1). A ello se le debe agregar que Chile fue el primer país que reconoció a China como economía de mercado; que respaldó su ingreso a la Organización Mundial de Comercio; y que firmó individualmente un Tratado de Libre Comercio (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile en OEA^(a). 2009: 4).

Los lazos sino-chilenos tuvieron grandes avances entre los años 2003 y 2008. El interés mutuo de lograr un mayor acercamiento dio sus frutos, se realizaron numerosas visitas oficiales. Por lo tanto, se ve cómo la diplomacia económica y la diplomacia política fueron de la mano en el desarrollo de las relaciones sino chilenas. El compromiso y la confianza generada por Chile hacia el gigante asiático le sirvieron para profundizar sus lazos económicos comerciales y poder alcanzar un mercado en constante expansión en un Asia revalorizada económicamente. Estos elementos de poder blando generados por Chile respondieron al objetivo principal de la política

chilena: insertarse y posicionarse en el sistema internacional. La diplomacia política le permitió a Chile conseguir una mayor presencia en la arena internacional comercial.

Los lazos económicos necesitaron de un desarrollo de vínculos diplomáticos para continuar avanzando. La primacía de valores económicos llevó a que los vínculos tanto políticos como diplomáticos sean herramientas que se reforzaron mutuamente. Por lo tanto, la toma de decisiones de la política nacional tuvo un alto impacto en el desarrollo de la política comercial. Para forjar los lazos estratégicos que culminaron en la firma de un Tratado de Libre Comercio en el 2007, los diplomáticos chilenos teniendo siempre en mente su interés nacional, aprovecharon su capacidad para demostrarle estabilidad y compromiso a China. El intercambio político entre mandatarios chinos y chilenos fue en constante crecimiento en el período bajo análisis, prácticamente todos los años se hicieron visitas oficiales de gran envergadura.

Comercio Bilateral Chile-China

Exportaciones

El comercio bilateral de bienes presentó una particularidad que responde al tamaño de las economías. Una economía como la de China ofreció gran variedad de productos, de ellos, los principales vendidos a Chile fueron los bienes de consumo. Una economía pequeña con un modelo de desarrollo hacia afuera, como la de Chile, concentró generalmente sus exportaciones en pocos productos del sector de la minería, y ofreció también una pequeña variedad de productos no cobre.

Las exportaciones del país andino se pueden dividir en tres grandes rubros: el de la industria; el de la agricultura compuesto por la fruticultura, la silvicultura, la ganadería y la pesca extractiva; y el de la minería. Si bien las exportaciones del Estado latinoamericano se caracterizaron por concentrarse en el cobre (minería), se debe tener en cuenta cómo Chile se posicionó en el mercado Chino de productos no tradicionales como ser las exportaciones de la industria forestal: la pasta química de madera de coníferas y no coníferas son un ejemplo. Otro ejemplo de productos no tradicionales vendidos a China en el rubro de la industria forrajera, fue la exportación de harina de pescado estándar, prime y super prime.⁶

Chile aprovechó la ventaja comparativa que tiene en la producción de cobre y le vendió el metal a China, un mercado emergente gran consumidor, aprovechando los altos precios internacionales. En consecuencia, logró insertarse y posicionarse en el mercado asiático como principal exportador de cobre, sabiendo que el crecimiento de China va a seguir demandando el metal rojo.

Importaciones

Las importaciones desde China respondieron a una lógica diferente a la de las exportaciones; las mismas estuvieron diversificadas, es decir se importó gran variedad de productos. La mayoría de los bienes provenientes del mercado chino eran de

⁶ Para más información ver Tesis: (Remonda.2011)

consumo final (electrónicos y de confección). No obstante ello, tal como menciona el gobierno de Chile, *“se ha producido una disminución de su participación a favor de los bienes intermedios y de capital”* (Ministerio de Relaciones Exteriores en OEA^(a). 2009: 14).

Las importaciones de Chile provenientes de China estuvieron diversificadas y aumentaron año a año desde el 2003 hasta el 2008. Tras la entrada en vigencia del TLC la compra de productos chinos fue mayor. Los principales bienes importados por Chile fueron los de consumo pertenecientes a las áreas de comunicación, la electrónica y al sector automotriz. Le siguió la de los bienes de capital y los intermedios. Los flujos comerciales entre los dos Estados fueron crecientes año a año y mayor aún tras la aplicación de la estrategia liberal de comercializar con cada continente, la del regionalismo abierto.⁷

Fue el incremento de los flujos comerciales, el que denotó una mayor inserción de Chile en el comercio internacional. Con el objetivo de desarrollo nacional Chile no dejó escapar oportunidad alguna e importó desde el gigante asiático aquellos bienes que su industria no produjo, aprovechando luego del 2007 los beneficios del TLC.

Aranceles

En el 2007 tras la firma del tratado de Libre Comercio entre Chile y China una reforma arancelaria se llevó a cabo. La disminución de aranceles a la exportación e importación como ya se ha mencionado favoreció a la liberalización e incremento del comercio. Dicha desgravación arancelaria se programó para que se lleve a cabo de una manera paulatina y para que se incremente con el correr del tiempo. De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, al momento de entrar en vigencia el TLC (2007), el 37% del total del universo arancelario exportado por Chile, 7.550, productos es decir, unos 2.805 bienes, tuvieron desgravación inmediata. Además, para Octubre del mismo año se iban a liberalizar otros 1.974 productos (Ministerio de Relaciones Exteriores en OEA^(a).2009: 9).

La desgravación arancelaria planteada en el TLC culminará en el año 2015, se espera que en ese momento, un 97 % del total de los productos negociados ingrese libre de arancel a China. *“De esta forma, un total de 7.336 productos de la canasta exportadora chilena tendría acceso por completo a uno de los mercados más grandes del mundo”* (Ministerio de Relaciones Exteriores en OEA^(a).2009: 9).

Por lo tanto, mediante su política exterior comercial Chile alcanzó una mayor presencia en la arena internacional que se expresó en el incremento de lazos políticos y económico-comerciales. Las decisiones tomadas y las acciones emprendidas por el gobierno chileno en materia de comercio internacional respecto al gigante asiático estuvieron supeditadas a los condicionantes del sistema internacional.

Por un lado, el auge del neoliberalismo y la despreocupación por la seguridad nacional llevó a Chile a aplicar la estrategia del regionalismo abierto y concluir con la

⁷ Para más información ver Tesis: (Remonda.2011)

firma de un TLC que liberalizó gran parte del comercio entre los dos Estados. La firma de este tratado le permitió acceder a un mercado promisorio y con positivas perspectivas de desarrollo a futuro. Se espera que para el 2015 un 97% del total de los productos que ingresan al mercado chino lo hagan libre de arancel.

Por el otro lado, la revalorización de Asia reflejada en el crecimiento sostenido que tuvo China llevó a que Chile actúe racionalmente, se inserte en el mercado Chino aprovechando su ventaja competitiva en el cobre y se posicione en el mercado de bienes no tradicionales. El gobierno de Chile mediante una coordinada y coherente aplicación de la diplomacia política y económica, basada en la utilización de los instrumentos del poder blando, generó en China una imagen de un Chile estable, de esta manera logró comercializar con uno los mercados más dinámicos con expectativa de crecimiento a largo plazo. Mientras las exportaciones estuvieron muy concentradas en sólo un recurso, el cobre, la importación de bienes fue más diversificada, se compraron principalmente bienes de consumo. Todo ello refleja claramente cómo Chile realizó una correcta lectura de la importancia estratégica que posee China como socio comercial.

Política exterior de Chile hacia Japón

Relaciones Bilaterales Chile-Japón

Las relaciones bilaterales entre Chile y Japón se remontan a más de un siglo. En lo que respecta al ámbito político de las mismas, en 1890 Chile estableció su primer Consulado General en Japón. Posteriormente, se firmó el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación en el año 1897 y en 1899 arribó a Tokio el primer embajador Carlos Morla, quien presentó sus credenciales al Emperador Meiji. Tal como menciona PROCHILE, los contactos políticos entre los dos Estados fueron regulares hasta que en el año 1943 se suspendieron las relaciones diplomáticas con posterior declaración de guerra en 1945. Una vez finalizada la guerra, a comienzos de la década del '50 las mismas fueron restablecidas (PROCHILE.2010).

Por otro lado, en lo que respecta al ámbito económico comercial, se puede decir que si bien se habían establecido líneas de navegación en los años veinte del siglo XX, se vendía salitre al país nipón desde 1905. A ello se le debe agregar que de acuerdo con PROCHILE, luego de la Segunda Guerra Mundial las relaciones florecieron rápidamente. Ello permitió que en el siglo XXI Chile tuviese una relación bilateral activa, diversificada y de alto perfil con Japón (PROCHILE.2010). En los años que van entre el 2003 y 2008 numerosas visitas oficiales fortalecieron los vínculos políticos.

El desarrollo y evolución de la diplomacia política conjuntamente con diplomacia económica fue una constante entre Chile y Japón en el periodo 2003-2008. Lagos Escobar en su visita a Japón en el año 2003 recalcó la importancia que tienen para Chile las relaciones con el Asia. Es en este sentido que queda explícito como la

revalorización del Asia cómo un área económica influyó a la hora de tomar decisiones respecto a la política exterior comercial. Además, quedó claro también la preeminencia que le atribuyeron los gobiernos de ambos Estados a la liberalización económica lo cual fue coherente con el auge de los valores neoliberales. En el caso de Chile este auge quedó explícitamente reflejado en la política del regionalismo abierto que impulsó a las negociaciones para llevar a cabo el Acuerdo de Asociación Económica Estratégica (AAEE) suscripto en el 2007. El alto intercambio político entre los dirigentes chilenos y japoneses fue parte de una activa política comercial.

Comercio Bilateral Chile-Japón

Exportaciones

Las ventas del país andino al mercado nipón se caracterizaron por responder a la lógica de la ventaja comparativa. Esto quiere decir que las exportaciones chilenas se concentraron en recursos naturales, siendo la minería el sector más significativo y dentro de ella el cobre como mineral más importante. No obstante ello, también se debe tener en cuenta que ofreció al mercado nipón otros productos no tradicionales, es decir no cobre, como ser la carne de pescado, las plaquitas de madera y la carne de cerdo. Según el gobierno chileno, las exportaciones hacia el país nipón aumentaron sostenidamente en el período 2003-2008 (Ministerio de Relaciones Exteriores en OEA^(a).2009: 6). La importancia de las exportaciones no cobre y de las exportaciones de cobre, radica en el hecho de que Chile se insertó en uno de los mercados más promisorios de Asia buscando así tener mayor presencia en el sistema internacional.

El dinámico comercio entre Chile y Japón llevó a que históricamente el país nipón fuese uno de los principales socios comerciales de Chile. En el período analizado ocupó el segundo lugar como destino de las exportaciones chilenas desde el 2003 hasta el 2006 luego de Estados Unidos. En el 2003 las exportaciones destinadas a Japón representaron un 11% del total exportado al mundo, luego en el 2004 y en el 2005 dicho porcentaje fue del 12% y en el 2006 las exportaciones totales de Chile al mercado nipón representaron nuevamente el 11% del total exportado al mundo. En los años 2007 y 2008, Japón fue desplazado al tercer lugar representando un 11% y un 10.8% del mercado mundial de las exportaciones de Chile detrás de Estados Unidos y China.⁸

La importancia de las exportaciones no cobre y de las exportaciones de cobre, radica en el hecho de que Chile se insertó en uno de los mercados más promisorios de Asia buscando así tener mayor presencia en el sistema internacional.

Importaciones

Las importaciones desde Japón presentaron un patrón similar al de las exportaciones. Si bien existió una concentración de las mismas, la diferencia radicó en que se concentraron en bienes de consumo y manufacturas de origen industrial,

⁸ Para más información ver: (Remonda.2011)

principalmente vehículos de transporte, maquinarias y equipos eléctricos y no en recursos naturales.

Por consiguiente, se puede decir, que los principales bienes comprados al mercado nipón fueron en su mayoría manufacturas de origen industrial pertenecientes al sector automovilístico y al de la maquinaria para la industria del cobre. Además, se le debe agregar también la importación de combustibles fósiles tras la entrada en vigencia del AAEE.⁹ El nivel de importaciones fue afectado positivamente por la firma del acuerdo económico entre los dos países y negativamente por la crisis financiera mundial del 2008. Claro está en este caso, cómo un instrumento de la política nacional, la estrategia del regionalismo abierto, le permitió a Chile siendo coherente con la tendencia neoliberal de la arena internacional, abrir aún más su economía

Aranceles

Con la firma del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica entre Chile y Japón hubo un gran avance en materia de desgravación arancelaria¹⁰. De acuerdo con los cálculos del departamento de estudios de la Cámara de Comercio de Santiago de Chile, el arancel efectivo que pagarán las exportaciones de Chile al mercado nipón llegarán a un mínimo histórico cercano al 1.5%. En el 2008 alrededor del 80% del total de los productos negociados con Japón correspondiente a la canasta exportadora del país andino tuvo una plena desgravación arancelaria. Ello cobra aún más importancia si se considera que Japón fue en dicho año el tercer socio comercial de Chile, mercado al que se le destinaron más del 10% de las exportaciones. Además, en el rubro de la agricultura, considerado materia sensible para Japón, se logró también reducir en parte los aranceles mediante la implementación de cuotas o contingentes arancelarios (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile^(a) 2007).

Japón fue y continúa siendo un socio comercial muy importante para Chile. La presencia de Chile en un mercado como el japonés demuestra claramente cómo Chile a través del comercio se insertó cada vez más en el sistema internacional mediante el establecimiento de relaciones bilaterales políticas y económico-comerciales que llevan más de 100 años de vigencia.

Política Exterior Comercial de Chile hacia Singapur

Relaciones Bilaterales

Las relaciones bilaterales entre Singapur y Chile comenzaron en 1979 luego de que transcurrieran 15 años de la separación de Singapur de Malasia. En junio de ese

⁹ Esto es relevante si se considera el déficit energético que posee Chile.

¹⁰ El primer año de vigencia del AAEE corresponde al período a partir de septiembre del 2007, fecha de entrada en vigor del tratado, hasta el 31 de marzo. En lo que respecta a los años siguientes, el período de 12 meses comienza a partir del 1º de Abril del 2008 (Ministerio de Relaciones Exteriores. 2008:12)

año se iniciaron los vínculos políticos que luego se concretaron con la apertura de la embajada de Singapur en Chile en septiembre de ese año.

La relación entre Chile y Singapur se ha caracterizado por la cooperación política y la complementariedad económica que pasa por un excelente nivel. Este mayor acercamiento que las dos economías lograron con el correr de los años tuvo su punto cúlmine con la firma del Tratado Económico llamado Acuerdo de Asociación Económica Transpacífica, Pacific four (P4 por sus siglas en inglés). De esta manera Chile a través de su estrategia de firmar acuerdos con cada rincón del mundo, penetró en Singapur. El acercamiento logrado mediante el P4 va más allá de la arena pura y exclusivamente comercial ya que se pretende ejecutar mayores iniciativas de cooperación y generar alianzas productivas. De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores, Singapur es un gran atractivo debido a su estratégica posición geográfica como centro proveedor de servicios para el Sudeste asiático (Ministerio de Relaciones Exteriores.2008^a). La estructura del sistema internacional con sus valores neoliberales y la revalorización de Asia llevaron a que Chile observe aquel rincón del pacífico, y que por lo tanto, la diplomacia política y comercial se elabore con el objetivo de que Chile alcance su interés nacional.

Comercio Bilateral Chile-Singapur

Exportaciones

En la canasta exportadora de Chile hacia Singapur en el período 2003-2008 primaron los recursos naturales ictícolas y los recursos minerales, entre ellos, el cobre. Si bien Chile es uno de los grandes exportadores de cobre del mundo, en el período analizado la venta de dicho mineral no ocupó un espacio predominante en la canasta de bienes exportables hasta la entrada en vigor del P4. A partir de dicho momento hubo una gran concentración de las exportaciones en dicho mineral.

Algunas consideraciones permiten establecer que el patrón del comercio estuvo marcado por la venta de los productos de origen mineral y de origen ictícola. Año a año se observaron variaciones en cuanto a la diversificación y concentración de las exportaciones, de ello se puede concluir que la venta del metal rojo cobró gran importancia tras la entrada en vigor del P4. De representar menos del 30% en los primeros años bajo análisis pasó a representar más del 60% hacia el final del período. Esto lleva a que por un lado se establezca que las exportaciones se concentraron en el cobre, pero por el otro lado, si bien con porcentajes mucho menores, la oferta de bienes ictícolas aumentó e incluso se agregaron para el último año bienes antes no presentes. De esta manera Chile logró profundizar y penetrar más en el mercado del cobre, en el que tiene una ventaja competitiva notable, y a la vez se insertó en el mercado ictícola y forestal diversificando su oferta. Esto permite observar cómo estratégicamente el país andino aprovechó las oportunidades para tener más presencia en Singapur, y por lo

tanto en Asia. Esta mayor presencia se puede observar en el hecho de que en el período, las exportaciones se triplicaron.¹¹

Importaciones

Los bienes importados desde Singapur se caracterizaron por pertenecer al sector de las manufacturas, principalmente al rubro de la electrónica. A diferencia de las exportaciones, las mismas estuvieron muy diversificadas, no existió una alta concentración ya que el porcentaje que cada producto representó del total comprado fue bastante equitativo. Durante todo el período las importaciones aumentaron con un excepcional pico a partir el 2007 que fue también congruente con el grado de concentración de productos.

Acuerdo de Asociación Económica

El 8 de noviembre del 2006 entró en vigencia el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam que fue firmado en julio del 2005 (Dirección General De Relaciones Económicas Internacionales). La importancia del mismo radica en dos cuestiones: la desgravación arancelaria que produjo en el comercio entre Chile y Singapur y el hecho de que le permitió a Chile lograr una mayor inserción y posicionamiento internacional.

Se puede decir que el acuerdo de Asociación Económico Transpacífico fue y será la herramienta utilizada por Chile para penetrar en el mercado asiático de Singapur y trabajar en conjunto para enfrentar los desafíos globales. De esta manera logró, con su congruente política de comercio exterior comercial, involucrarse aún más en Asia y obtener beneficio de ello, comercializó con arancel cero, pero a la vez protegiendo su mercado. La desgravación de los productos no fue, ni es total y además los productos sensibles tienen un régimen especial.

Las relaciones bilaterales entre Chile y Singapur, en el período 2003-2008 se fortalecieron mediante visitas oficiales y la firma de acuerdos, siendo el más importante el Acuerdo de Asociación Económica. Según el Ministerio de Relaciones Exteriores el P4, no sólo apunta a mejorar lazos comerciales sino a lograr una mayor cooperación en otras áreas y generar alianzas productivas. La Política Exterior Comercial de Chile fue activa, se delineó teniendo en cuenta el largo plazo, no sólo pensando en el aumento del intercambio comercial e implicó un accionar coherente por parte del gobierno. Radicó en la continuidad de un alto intercambio comercial que los favorezca, pero que a la vez genere otros espacios de cooperación. Por lo tanto, la activa política exterior del país andino hacia Singapur, le permitió no sólo lograr una mayor inserción sino también generar un ambiente de estabilidad para lograr una profundización en la relación bilateral.

¹¹ Para más información ver: (Remonda.2011)

Política Exterior Comercial de Chile hacia Taiwán

Relaciones Bilaterales Chile Taiwán

Sin entrar en la discusión, sobre si Taiwán debe o no ser considerado un Estado, que escapa a los intereses de este artículo, al analizar las relaciones entre Chile y Taiwán, sólo se tendrán en cuenta las relaciones comerciales. Esto se debe al hecho de que Chile reconoce políticamente a una sola China.

Las relaciones diplomáticas entre Chile y Taiwán fueron establecidas en 1915 y se rompieron en 1971 cuando el presidente Salvador Allende, en concordancia con Naciones Unidas, reconoció a la República de Mao Zedong como la única nación China. A partir de entonces, las relaciones existentes entre Chile y Taiwán se circunscribieron al ámbito económico (Oficina Económica y Cultural de Taipei en Chile; Portal Asia Pacífico en Biblioteca del Congreso Nacional de Chile^(b). 2007). Si bien no existen relaciones diplomáticas, bajo el marco de APEC, ambas partes pueden comunicarse para lograr una mayor cooperación. Según la Oficina Económico Cultural de Taipéi en Chile, *“...en el futuro se puede reforzar el acercamiento y la cooperación en el ámbito político, bajo la estructura de esta importante entidad que es el APEC”* (Oficina Económico Cultural de Taipéi en Chile). El pragmatismo chileno, se observó en el ámbito del comercio internacional; sin entrar en confrontaciones con China, respecto al reconocimiento de Taiwán, el Estado andino desarrolló una política exterior puramente comercial hacia la isla. Esto quedó claramente evidenciado en los intercambios de misiones comerciales que se llevaron a cabo entre el 2003 y 2008 con el objetivo de incrementar y fortalecer el comercio entre ellos.

Respecto a las relaciones económicas, fueron frecuentes las visitas de las delegaciones comerciales de Chile a Taiwán y a la inversa. Fueron habituales sobre todo, la participación de delegaciones de Taiwán en las ferias comerciales que se realizaron en Chile y las visitas de misiones a las exposiciones de productos comerciales específicos (Oficina Económico Cultural de Taipéi en Chile^(a)).

Es destacable cómo Chile supo manejar la situación; al aceptar la existencia de una sola China las relaciones con el continente fueron fructíferas y aprovechó a la vez para mantener relaciones comerciales con Taipéi. Esto no es menor si se considera el crecimiento de la economía taiwanesa en el período analizado y si se tiene en cuenta que de esta manera Chile continuó ampliando su mercado exportador donde insertar sus productos. Por lo tanto el manejo que el gobierno chileno realizó de la situación, le permitió poder insertarse tanto en el mercado taiwanés como en el chino.¹²

Comercio Bilateral Chile-Taiwán.

Exportaciones

Las exportaciones de Chile a Taiwán pertenecieron en su mayoría a productos minerales, como el cobre; los agrícolas; y los productos forestales, como la pasta de

¹² Para más información ver: (Remonda.2011)

celulosa. Lo relevante del comercio entre los dos países fue que las exportaciones tradicionales, es decir las del mineral del cobre, en cada año del período seleccionado englobaron más del 60% del tráfico de bienes destinados a la isla de Taiwán.

Si bien existió una gran concentración en el cobre, la canasta exportada estuvo diversificada ya que se exportaron dentro de los principales productos, recursos naturales de origen forestal: la pasta química y agrícola: las manzanas. Existió una diversificación en cuanto a rubros, pero con el correr del tiempo se pudo observar que esta diversificación no se amplió sino que por el contrario, el rubro de los minerales fue ocupando un lugar cada vez más predominante.

Importaciones

Los bienes importados desde el país asiático correspondieron en su mayoría a manufacturas de origen industrial. En lo que respecta al volumen de las importaciones, cabe mencionar que si bien aumentaron desde el 2003 hasta el 2008, este incremento tuvo sus altibajos. El patrón fue claramente diferente al de las exportaciones.

La carencia de una diplomacia política no fue un inconveniente para que Chile tenga una política exterior comercial hacia la isla. Las acciones emprendidas y las decisiones tomadas por el gobierno chileno promovieron el comercio; se llevaron a cabo misiones comerciales y se recibió a empresarios taiwaneses. Además, en el momento en que se suspendió la exportación de manzanas el gobierno chileno actuó enviando una delegación de expertos. Sin firmar convenio alguno, Chile logró la suficiente autonomía que le permitió alcanzar su objetivo de desarrollo nacional a través de una política exterior pura y exclusivamente comercial. Una afirmación como la anterior, no puede dejar de lado las tendencias de la arena internacional. Si el interés nacional de Chile hubiese radicado en una cuestión de seguridad como fue durante la Guerra fría, o en un comercio más autárquico, basado en el proteccionismo que implicó el modelo ISI, claro está que el acercamiento hacia Taiwán no hubiese existido.

Conclusiones

En el sistema internacional caracterizado por ser anárquico donde no existe un ente superior que regule a cada Estado sino que cada uno debe valerse por sí mismo; donde el Estado es el actor principal pero no el único; donde las principales preocupaciones del Estado son sus intereses nacionales y donde las relaciones económicas internacionales se ubican dentro de las prioridades de las agendas gubernamentales, se posicionó Chile.

Su política exterior comercial entendida como la sumatoria de cursos de acción adoptados y las decisiones tomadas por el gobierno, estuvo atada a la condición de economía pequeña, característica del Estado chileno, y a las exigencias de las tendencias de la arena internacional. El auge del neoliberalismo económico llevó a que Chile tempranamente se iniciase en el camino hacia el libre comercio abandonando el

modelo ISI para basar su economía en las exportaciones. A fin de alcanzar su interés nacional de lograr un mayor desarrollo, utilizó la estrategia del regionalismo abierto y los instrumentos de política exterior para comercializar con todos los rincones del mundo siendo uno de ellos Asia Pacífico.

El ocaso de las barreras ideológicas comerciales tras el fin de la Guerra Fría, contienda que supeditaba el comercio a la opción ideológica capitalismo comunismo, permitió que la política exterior de Chile se caracterice por ser más internacionalista y deje de lado las preocupaciones tradicionales sobre seguridad.

Por último, la revalorización de Asia como polo estratégico geoeconómico, llevó a que Chile balancee sus relaciones exteriores hacia dicha región. Claro está cómo la configuración del sistema internacional y las tendencias de la arena global influyeron en las acciones y toma de decisiones de Chile.

El estudio efectuado admite concluir que la política exterior comercial de Chile hacia China, Japón, Singapur y Taiwán en el período 2003-2008 le permitió lograr una mayor inserción en el sistema internacional. Chile consiguió una mayor presencia comercial mediante el incremento de lazos políticos y económico-comerciales con dichas economías asiáticas. Esto se vio reflejado en el aumento de los flujos y en el intercambio comercial.

El análisis de la política exterior comercial de Chile efectuado en este artículo ha permitido establecer diversas temáticas que a futuro podrían investigarse.

A lo largo del trabajo se pudo observar una coherencia entre la política exterior comercial del pasado y del presente. Por lo tanto habiendo, logrado Chile una mayor inserción en China, Japón, Singapur y Taiwán se esperaría a futuro una continuidad en la política y un derramamiento hacia áreas comerciales como ser los servicios y otros sectores como ser el del turismo y el de la cultura. De hecho, se espera que el gobierno del Presidente Piñera aplique el denominado Plan Asia.

Por lo tanto, también se podría decir que se esperaría una profundización de la inserción ya alcanzada. Cabe preguntarse cómo llegará a ella, pues considerando el camino seguido durante los seis años analizados se podría esperar que la profundización se logre de dos maneras. En primer lugar, que Chile se presente como plataforma entre América Latina y Asia Pacífico haciendo de puente entre los dos continentes para sí lograr una mayor performance y eficiencia a la hora de llevar a cabo transacciones. Y en segundo lugar, mediante la profesionalización y capacitación de los recursos humanos.

Otra línea de acción para una futura investigación podría ser el análisis de la crisis del 2008 como gran obstáculo para el modelo de inserción planteado por Chile en el Asia Pacífico. ¿Podrá superar el obstáculo y continuar con su modelo basado en las exportaciones trasladando la estrategia de inserción y posicionamiento aplicada en China, Japón Singapur y Taiwán a otras economías asiáticas?

Otra posible línea de estudio futuro, sería comparar la inserción lograda por Chile en las economías asiáticas, con la lograda por sus principales socios comerciales en América del Sur. Chile a través de su política de regionalismo abierto llegó a los países asiáticos mucho antes que el resto de Latinoamérica.

Finalmente se concluye que una economía pequeña como la de Chile logró posicionarse en el Asia Pacífico a través de un comercio coherente con su accionar político, estable y en constante crecimiento. En su relación política económico-comercial con las cuatro economías asiáticas el país andino fue un estratega. Si bien estuvo condicionado por la estructura del sistema internacional fueron las directivas emanadas por el gobierno, las que le permitieron tener una mayor presencia en el sistema internacional. Esto fue debido a la proyección a largo plazo que los gobernantes chilenos plantearon. Este accionar del país andino fue posible debido a que creó alianzas estratégicas a largo plazo, tejió una red de acuerdos comerciales con los países del Asia difícil de igualar por Argentina o Brasil. Debido a su experiencia en la arena, ha firmado más de 20 acuerdos comerciales con 57 países del mundo. Es además miembro de APEC y del Foro de Cooperación América Latina y el Caribe (FOCALAE) lo que lo mantiene en constantes relaciones con las economías asiáticas. Chile fue el primer país latinoamericano en acercarse comercialmente a Asia. Todo lo anterior, no sólo permite afirmar la tesis de la investigación, sino aseverar que Chile ha sido un pionero en Latinoamérica respecto a su relación con Asia y esto ha dado y continuará dando sus frutos al país andino.

De lo anterior se desprende que cabría esperar que esta estrategia de inserción aplicada mediante las políticas nacionales chilenas, tenga continuidad en el futuro. Los lineamientos de la política exterior comercial chilena fueron pensados teniendo en cuenta el largo plazo. Con el correr de los años se han vuelto más sólidos, la política exterior comercial es una política de Estado.¹³

BIBLIOGRAFÍA

Documentos Electrónicos

BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL DE CHILE (a). *“Chile-Japón: Una Amistad Centenaria”*. 2007. Disponible en: <http://asiapacifico.bcn.cl/reportajes/chile-japon-una-amistad-centenaria>. Accedido: 18/02/2011.

BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL DE CHILE (b) *“Chile y Asia según Javier Matta: 100 años de Historia de Relaciones”*. Portal Asia Pacífico, entrevistas. Disponible en: <http://asiapacifico.bcn.cl/entrevistas/chile-y-asia-segun-javier-matta-la-historia-de-100-anos-de-relaciones>. Accedido: 20/04/2010

CARDOZO Gustavo A. *“Chile, paradigma latinoamericano: hacia nuevos vínculos con China”*. Observatorio de la política China, IGADI. 03/11/2006. Disponible en: <http://www.igadi.org/index.html>. Accedido: 14/04/2010.

¹³ Para más información ver: (Remonda.2011)

DEPARTAMENTO DE ESTADO DE ESTADOS UNIDOS. "Background Note, Singapore. Octubre 2010. Disponible en: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2798.htm>. Accedido: 12/02/2011.

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. "Acuerdo de Asociación Económica Chile - P-4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei y Chile)". Disponible en: <http://rc.direcon.cl/acuerdo/807>. Accedido: 10/12/2010.

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. "Tratado de Libre Comercio" Chile-China. Disponible en: <http://rc.direcon.cl/acuerdo/1457>. Accedido: 14/02/2011

MEZA, Bernal Raúl. "Multilateralismo y unilateralismo en la política mundial: América Latina ante el Orden mundial". Historia Actual. Argentina, 2004. Disponible en: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail?ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&id=110927>. Accedido: 05/10/2010.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES ^(a). "Ceremonia de Graduación de los Alumnos de la Academia Diplomática De Chile "Andrés Bello"" Rol de la diplomacia en el mundo globalizado: mundo en constante cambio, cómo se inserta Chile en esa dinámica. Santiago de Chile 2007. Disponible en: http://www.minrel.gov.cl/prontus_minrel/site/artic/20080721/pags/20080721171654.php. Accedido: 05/10/2010.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE CHILE ^(b), "Política Económica y Comercial". Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Dirección General de Relaciones Exteriores. Disponible en: http://www.minrel.gov.cl/prontus_minrel/site/edic/base/port/politica_economica.php. Accedido: 16/05/2010.

OFICINA ECONÓMICA Y CULTURAL DE TAIPEI EN CHILE. "Vínculos Regionales"2008. Disponible en: <http://www.roc-taiwan.org/CL/mp.asp?mp=357>. Accedido: 20/10/2010.

OFICINA ECONÓMICA Y CULTURAL DE TAIPEI EN CHILE ^(a) "Misión Comercial de Taiwán 2008 visita Chile". Disponible en: <http://www.roc-taiwan.org/ct.asp?xItem=57191&ctNode=4087&mp=357&nowPage=5&pagesize=50>. Accedido: 18/02/2011.

ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS ^(a). "Relaciones económicas entre Chile y China: evaluación a tres años del TLC". Ministerio de Relaciones Exteriores Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales Departamento de Estudios e informaciones.2009 Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_CHN/Studies/FTAreview_oct09_s.pdf. Accedido: 23/09/2010.

PROCHILE. "Información Estratégica para exportar. Japón y sus Relaciones Internacionales. Relaciones Bilaterales Chile-Japón".2010. Disponible en: http://www.prochile.gov.cl/ficha_pais/japon/japon_relaciones_internacionales.php. Accedido: 10/10/2010.

Documentos no electrónicos

Revistas

DIPLOMACIA N°102. "Desafíos Para la Política Exterior Chilena para el año 2005". Academia Diplomática de Chile. Abril-Junio 2005. Santiago de Chile.

Libros

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES. "Perspectivas, Proyecciones y Desafíos de la Política Exterior de Chile". Febrero 2010.

MORANDÉ, José ^(a). "Política Exterior de Chile y Argentina: dos opciones contemporáneas de inserción regional". En Artaza, Mario y Paz Milet (editores). Nuestros Vecinos. Santiago, RIL Editores, 2007.

MORANDÉ, José ^(b). "Política Exterior Regional y las Relaciones con Argentina". En Artaza, Mario y Paz, Milet (editores). Nuestros Vecinos. Santiago, RIL Editores, 2007.

MORANDÉ, José. "The Invisible Hand and Contemporary Chilean Foreign Policy." En Hey, Jeanne y Frank O. Mora, (editores). Latin American and Caribbean Foreign Policies. Lanham, MD: Rowmann & Littlefield, 2003. p. 243-264.

REMONDA, Stefania. "La Política Exterior Comercial de Chile hacia: China, Japón, Singapur y Taiwán 2003-2008".2011

La importancia de las Normas de Basilea en la financiación de las PYMES en Argentina

*Ivovana Irusta*¹⁴

“En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía” Gatto (1989)

Se denomina sistema financiero a la relación que existe entre los instrumentos financieros, mercados e instituciones que operan en una economía. Su principal meta, en palabras de Kaufman, es contar con ahorradores y prestatarios que tengan como objetivo asignar capital para uso productivo, y en el proceso maximizar rendimientos en comparación con los riesgos calculados por dichos ahorradores.

Los sectores claves de la economía, como el ahorro, la inversión y el financiamiento se canalizan a través de la banca como destaca Kjeldsen, el sistema bancario se encuentra sujeto a una regulación internacional extensa y especial, incluyendo requerimientos mínimos de capital como elemento de suma importancia.

En este sentido, es preciso definir las Normas de Basilea, que son el resultado de las decisiones del Grupo de los 10 países más industrializados del mundo, representados por los Bancos Centrales y Organismos de Supervisión de cada país, quienes aprobaron 25 Principios que sientan las bases para una regulación prudencial del sistema bancario de cada nación. El documento que contiene los Principios Básicos para la Supervisión Bancaria efectiva fue aprobado en 1997, pero periódicamente se revisa para ajustarlos a los requerimientos que las circunstancias exigen. Las decisiones tomadas por el Comité de Basilea en materia de supervisión bancaria no son fruto del azar, ni mucho menos del capricho de los representantes que forman el Comité, obedece a las situaciones de crisis e inestabilidad financiera que experimentaron varios países. Estas razones engendraron la necesidad de contemplar un conjunto de principios que estandarizara la regulación y el control del sistema financiero de cada nación, lo que contribuye a la disminución de los riesgos en las operaciones bancarias. Dichas Normas fueron aplicadas a través de la Hoja de Ruta. Entendiéndose por ésta a un plan que establece a grandes rasgos la secuencia de pasos para alcanzar un objetivo, en la que se especifican tiempos y recursos necesarios. Puede entenderse como un plan de acción general y a largo plazo que acerca objetivos estratégicos a otros más tangibles y alcanzables; los que son comprendidos por pequeños planes de acción más concretos. Gobiernos e instituciones de gran nivel utilizan este concepto para las estrategias de desarrollo sectoriales.

¹⁴ Tesista de la carrera de Licenciatura en Comercio Internacional de la Universidad Siglo 21

El Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria, como foro para la cooperación regular, posee como objetivo mejorar la comprensión de los principales temas de control y la calidad de la supervisión bancaria en todo el mundo. Haciéndolo con el intercambio de información nacional a través de enfoques y técnicas, con miras a promover la comprensión común. En ocasiones, la Comisión utiliza este intelecto común de elaborar directrices y normas en las zonas donde se consideran deseables. En este sentido, el Comité es conocido por sus normas internacionales sobre la adecuación del capital, los Principios Básicos para una Supervisión Bancaria Efectiva, y el Concordato de supervisión bancaria transfronteriza.

Los miembros del Comité proceden de Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, Hong Kong, India, Indonesia, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, México, Países Bajos, Rusia, Arabia Saudita, Singapur, Sudáfrica, España, Suecia, Suiza, Turquía, el Reino Unido y los Estados Unidos.

El Comité alienta los contactos y la cooperación entre sus miembros y otras autoridades de supervisión bancaria. La secretaría del Comité se encuentra en el Banco de Pagos Internacionales en Basilea, Suiza, y cuenta sobre todo con supervisores profesionales en comisión de servicios temporales de las instituciones miembros. Además de realizar la labor de secretaría del Comité y de sus muchos subcomités de expertos, está dispuesta a dar consejos a las autoridades de supervisión en todos los países. Tal como lo describe Walker por Baquero Herrera (2001), el Comité de Basilea tuvo su origen a razón de la crisis financiera originada por el cierre del Bankhaus Herstatt en Colonia, Alemania, en 1974. Tal decisión fue adoptada por el Bundesbank que tuvo como origen las importantes pérdidas incurridas por razón de operaciones en moneda extranjera.

En julio de 1988, el Comité de Basilea emitió la versión final de un documento denominado "*International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*", conocido como Basilea I, el cual era el resultado acabado del consenso de los países miembros para el establecimiento de un método de medición de requerimientos de capital y los niveles estándares mínimos que los distintos organismos supervisores nacionales implementarían en sus países. El acuerdo definía pautas de requerimientos mínimos de capital, considerando exclusivamente los Riesgos de Crédito, estableciendo un nivel de capital igual o mayor a un porcentaje de los activos ponderados por su grado de riesgo. Los objetivos del mencionado acuerdo eran:

- Reforzar la coherencia y contribuir a la estabilidad del sistema financiero internacional.
- Reducir el riesgo sistémico a través de la aplicación de reglas de capitalización consistentes entre los bancos de los países miembros.
- Diseñar reglas para medir los diferentes tipos del riesgo crediticio.

En el año 1996, se emite una enmienda conocida como BIS 98, la cual incluye en el cálculo de los requerimientos de capital, el Riesgo de Mercado.

Basilea I, debido a la evolución del sistema financiero mundial, a sucesivas crisis y a sus propias limitaciones, se torna insuficiente y queda sujeto a críticas, como la no contemplación de otros tipos de riesgo, la no consideración de la diversificación y las coberturas.

El acuerdo establecía una definición de "capital regulatorio" compuesto por elementos que se agrupan en dos categorías si cumplen ciertos requisitos de permanencia, de capacidad de absorción de pérdidas y de protección ante quiebras. Este capital debe ser suficiente para hacer frente a los riesgos de crédito, mercado y tipo de cambio. Este acuerdo era una recomendación: cada uno de los países signatarios, así como cualquier otro país, quedaba libre de incorporarlo en su ordenamiento regulatorio con las modificaciones que considerara oportunas.

Otra aclaración sobre las Normas Internacionales de Solvencia, publicadas por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea en 1988, es el que aporta Pancorbo de Rato (2002), explicando que la misma establece que *"los bancos deben mantener un volumen de capital mínimo, del 8 por 100 del valor total de sus activos, ponderados por su nivel de riesgo"*. La repercusión de este acuerdo, en cuanto al grado de homogeneización alcanzado en la regulación de los requerimientos de solvencia, ha sido extraordinaria. Más de 130 países, tanto desarrollados, como emergentes o en transición, lo han adoptado y cuenta con el reconocimiento del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial como buena práctica internacional.

Como primer objetivo, la reforma del Acuerdo de 1988 buscó establecer unos requerimientos de capital más sensibles al riesgo asumido por los bancos. El capital bancario sirve principalmente para cubrir pérdidas y limitar los riesgos. Por lo tanto, es razonable pensar que los requerimientos de capital debían estar en relación con los niveles de riesgo que trata de limitar y a las posibles pérdidas asociadas a los diferentes niveles de riesgo que trataba de cubrir.

El Comité de Basilea, pese a los méritos del Acuerdo de 1988, ha visto la necesidad de reformarlo. Por una parte, se hizo cada vez más evidente su desfase frente a los avances en la gestión de riesgos del sector bancario; y por otra, fruto de estos mismos avances, el supervisor podría contar con indicadores de solvencia más representativos de la adecuación del capital bancario. De este modo, el Comité, a mediados de 1998, emprendió una reforma que buscó indicadores de capital más sensibles al riesgo, yendo más allá de meros ratios prudenciales, y fomentando así buenas prácticas de gestión bancaria.

En 2004, nace Basilea II, aunque sus antecedentes se remontan a fines de la década del '90, cuando se detecta la principal limitación del acuerdo de Basilea I que es insensible a las variaciones de riesgo y que ignora una dimensión esencial: la calidad

crediticia y, por lo tanto, la diversa probabilidad de incumplimiento de los distintos prestatarios. Es decir, consideraba que todos los créditos tenían la misma probabilidad de incumplir. El Acuerdo de Basilea II, amplió y flexibilizó la gama de posibilidades para la evaluación del capital, como modo adicional para aumentar la mayor sensibilidad al riesgo. Sin embargo, este marco general de mayor flexibilidad, debería respetar ciertos límites para evitar la creación de ventajas competitivas entre los distintos países y entre los diferentes bancos dentro de un mismo país. También ofreció un marco más comprensivo de los riesgos bancarios, incluyendo los riesgos operativos y de interés.

En la reforma también se trató de compaginar que los requerimientos de capital, además de cubrir los riesgos subyacentes, crean incentivos para que los bancos adopten enfoques más avanzados en su gestión y medición de riesgos.

En 1999, el Comité introduce el concepto de Riesgo Operacional y en el 2001 se comienzan a definir los métodos de medición, que en el 2005 se convierten en los denominados Sistemas de Medición del Riesgo Operacional. Este acuerdo, conocido como Basilea II, incluye tres pilares,

Pilar 1: Capital Requerido

Establece una relación del 8% entre el mencionado capital y los riesgos de crédito, de mercado y operacional. Introduce entonces el concepto de Riesgo Operacional como variable determinante de los requerimientos de capital, y define a su vez tres enfoques distintos para la medición del mismo, enfoque de indicador básico, estandarizado y medición interna.

Pilar 2: Revisión de los Supervisores

En este aspecto se plantea un modelo evolutivo del rol del supervisor, donde se asume un rol de asesor en reemplazo del actual rol de policía, define normas orientadas a la aplicación de metodologías internas de la evaluación del riesgo y se cambian las presencias frecuentes de los verificadores por la focalización en los controles sobre los modelos de evaluación de cada entidad.

Esto implica nuevos niveles de exigencia y capacitación de los funcionarios de los organismos de control.

Define 4 principios básicos del examen del supervisor:

- Los bancos deberán contar con un proceso para la determinación de su capital total basado en su perfil de riesgo y una estrategia para mantener los niveles de capitalización.
- Los supervisores deberán examinar y evaluar las estrategias para mantener los niveles de capital y verificar su cumplimiento.
- Los supervisores deberán establecer normas que aseguren que los bancos operen por encima de sus niveles mínimos de capitalización.

- Los supervisores intervendrán con celeridad a fin de evitar que los niveles de capital descendan por debajo de los niveles mínimos requeridos en un banco dado.

Pilar 3: Disciplina de Mercado

El objetivo de este pilar es mejorar la calidad de información que las entidades difunden en el mercado con relación a su perfil de riesgos y a sus modelos y métodos de evaluación de riesgos en general.

El Comité determina que la revelación de la información es fundamental en el modelo del nuevo acuerdo, ya que contribuye a la transparencia del mercado informando a depositantes, inversionistas y clientes en general.

Considerando que esta divulgación implica dotar al público de la información suficiente para que se pueda evaluar la exposición al riesgo y la calidad de los controles para mitigarlo, genera un grado de complicación importante para su efectiva aplicación.

Latrichano, J. (2010), en *Las Normas de Basilea y el Sistema Financiero*, explica que en la actualidad el sistema financiero está regido en la mayoría de los países por las Normas de Basilea. Las que regulan la calificación de las entidades por parte de los respectivos Bancos Centrales, el régimen de provisiones por incobrabilidad, estableciéndolas en función de grados de cumplimiento y de garantías; destacando la suma del saldo de deuda de empresas que es posible de ser asimilado a la cartera de consumo. Intentando ampliar las posibilidades para empresas, dado que los bancos las clasifican en función del grado de cumplimiento del pago de la operación concedida y determinando el capital exigible en función de la calificación de las entidades y de ponderadores de riesgo de los activos.

La evolución de las Normas de Basilea le otorgaron a las PYMES, mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y así poder emprender proyectos innovadores, generadores de bienes y servicios. En palabras de Gatto (1989): “En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía”. Las pequeñas y medianas empresas, conocidas por el acrónimo “PYMES”, son empresas con características distintivas y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término “MIPYMES”, acrónimo de micro, pequeñas y medianas empresas, que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa. Como puede entrever el lector, definir la condición de PYME no es una cuestión literaria ni de comprensión meramente teórica. Se trata por el contrario de saber cuándo una empresa puede beneficiarse con la utilización de los instrumentos y programas de políticas públicas diseñados para el sector.

En tal sentido, la definición de PYME debería también tener relevancia en el ámbito del esquema subregional de integración, ya que aún cuando no existan programas comunitarios de apoyo a las PYMES, establecer criterios similares para definir estas clases de empresas serán un punto de partida, en la normal necesidad de armonización legislativa y coordinación de políticas macroeconómicas que requiere la profundización de la integración.

En función a la importancia que presenta la economía referida a PYMES, y a raíz de la crisis hipotecaria *suprime* de los Estados Unidos, que fue creciendo y llevando a numerosas quiebras y nacionalizaciones bancarias, produciendo el descalabro del sistema financiero vigente, se investiga, la situación de Argentina a través de la aplicación de la Hoja de Ruta que implementa las Normas desarrolladas por el Comité de Basilea; y analizar durante el período 2004-2010 la participación de las PYMES en la petición de los créditos a entidades financieras. Lo que hace primordial conocer la participación de la Banca Argentina en el ámbito internacional y cómo la misma colabora con el sector PYMES para el desarrollo de una economía inserta en la región.

Las entidades financieras que constituyen el objeto de este estudio, son entidades que hacen a la intermediación pública de recursos financieros su actividad específica y habitual, caracterizada básicamente por la captación de depósitos y el otorgamiento de créditos. Tal definición es aplicable a los bancos y otras entidades financieras. El distingo entre ambos no es fácil. Por un lado, el nombre Banco se ha venido aplicando a muchas entidades que desarrollan una operación bastante diferenciada; caso en la Argentina de un banco comercial, que realiza todas las operaciones típicas de las entidades financieras, y un banco hipotecario, al que sólo se le permiten cierta clase de depósitos y créditos con un determinado destino. Por otro lado, existen numerosas entidades que no llevan el nombre de bancos y se asemejan a algunos de ellos mucho más de lo que se parecen entre sí distintas clases de bancos.

En el sistema Bancario Argentino, Rodríguez-Capece (2001) describe la financiación y ésta dentro de las operaciones bancarias, operaciones activas, las que permiten a la entidad financiera colocar el dinero que había obtenido a través de operaciones pasivas o sus propios recursos, convirtiéndola en acreedora.

El contenido puesto en valor son las Normas emitidas por el Comité de Basilea y su aplicación en las entidades financieras argentinas y cómo repercuten en las PYMES la financiación, a medida que evoluciona el grado de implementación de las Normas en Argentina. Éstas consisten en la creación de un estándar internacional que sirve de referencia a los reguladores bancarios para establecer los requerimientos de capital necesarios y asegurar la protección de las entidades frente a los riesgos financieros y operativos. El análisis realizado en Argentina, desde el 2004, en que la cantidad de pequeñas y medianas empresas que venden al exterior creció un 20%, cumplieron un importante rol en la economía, representando el 15% de las

exportaciones industriales y ocupando el 60% de la mano de obra local. Aún, teniendo en cuenta este crecimiento en su participación las PYMES continúan enfrentándose a un inconveniente a la hora de recibir financiación dentro de la economía argentina. Dicho problema se identifica principalmente a raíz de fallas en el funcionamiento que lleva la Banca Argentina, como la falta de documentación por parte de sus clientes, la carencia de amparos legales en los contratos y la contratación de seguros, que según Mastrangelo (2011) *"si tengo un contrato bien confeccionado, esto no debería ser un tema preocupante. Pero si la empresa carece del mismo, y además no documenta la deuda de ninguna forma, las Pyme están incurriendo en una mala praxis"*.

Destacando que las posibilidades de crecimiento de una economía dependen de las condiciones dadas para el acceso al crédito y estímulo del ahorro, en un mundo crecientemente interdependiente y globalizado, nuestro sistema financiero se ve influenciado, tanto para grandes empresas como para PYMES. Conocer quién regula, y bajo qué parámetros se efectúa dicha actividad será de suma utilidad para que el empresario argentino encuentre las herramientas financieras y comerciales que le permitan a su empresa incursionar exitosamente en el mercado externo.

El objetivo general se centra en la búsqueda de soluciones, no de explicaciones, a los problemas de aplicación de las Normas de Basilea II y el acceso al crédito de las PYMES; determinando la evolución de su implementación y su impacto en las PYMES argentinas, con respecto a la accesibilidad a créditos financieros.

Para determinar la situación de Argentina en la implementación de Basilea II, se consideró primordial realizar el estudio seleccionando a Chile. El mismo, calificado como uno de los más importantes de la región junto con Argentina y Brasil, ya que Chile en el 2010 pasó a ser el primer país, de América del Sur, miembro permanente de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); mientras que Argentina y Brasil son los únicos del resto de los países de Sur América que tienen relaciones con dicha organización sin ser miembros de la misma. Es importante observar también que en el transcurso de esta década, los tres países se beneficiaron con las mejoras de los términos de intercambio. Brasil y Chile, probablemente más que la Argentina, por la mayor valorización de los minerales respecto de los productos agropecuarios. Con relación a la inflación, se verifican condiciones de solvencia fiscal, superávit en los pagos internacionales y políticas monetarias no expansivas del gasto en estos países.

El análisis de la situación latinoamericana en la que se encontró Argentina, entre 2004 a 2010, en tiempos de pos convertibilidad, en la aplicación de las Normas del Comité de Basilea y su evolución en financiación para PYMES, ha demostrado que nuestra nación presentó falencias de tiempo y forma en la concreción de estas actividades. Con respecto a la implementación de Basilea II, tanto para el caso argentino como para el chileno, podemos afirmar que, en un primer punto se puede

percibir que se llevaron a cabo similares métodos para lograr el cumplimiento de los objetivos en los tres pilares del Sistema de Medición del Riesgo Operacional. Los dos países, Argentina y Chile respectivamente, debido a la existencia de bancos con distintos niveles de créditos, debieron aplicar el método estándar, en el cual la probabilidad de incumplimiento y la pérdida en el momento de infracción se calculan implícitamente a través de las calificaciones de riesgo crediticio. Este método ha evolucionado con relación al del Acuerdo de Basilea I, porque los bancos ahora clasifican las exposiciones al riesgo en categorías a partir de las características observadas en cada caso; lo que establece ponderaciones, utilizando calificaciones externas, *ratings*, para mejorar la sensibilidad al riesgo. Como punto importante el método estándar incluye un tratamiento específico para las exposiciones minoristas al riesgo, dentro de las cuales pueden incluirse, bajo ciertos parámetros, los préstamos concedidos a las PYMES.

La diferencia existe en los tiempos y métodos en los que se llevó a cabo el avance de las Hojas de Ruta. Es allí donde se considera de importancia destacar a Chile por la elaboración de la misma, ya que se dividió en tres etapas para efectuar su desarrollo. Chile, dio a conocer sus objetivos claros y en períodos razonables. Comenzando con sus antecedentes en el 2004 y concluyendo a principio de 2009. De los dos países, es el que mejor ha desarrollado la Hoja de Ruta, detallando cada punto a seguir con la elaboración de documentos hasta concluir los objetivos propuestos. Argentina, se preocupó por llevar a cabo la misma con actividades a desarrollar en diferentes períodos. Si bien, dicho documento está bien organizado, no detalla características profundas de cómo se deben llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos, sino que sólo se focaliza en el plazo y cumplimiento de los mismos.

Sería conveniente tener en cuenta, el riesgo del mercado, como así también los límites normativos con respecto a lineamientos y parámetros sobre suficiencia de capital de las entidades bancarias; sin dejar de lado la transparencia del riesgo crediticio y las provisiones del mismo. Un punto a destacar que lo diferencia fuertemente de Chile es que, su plazo de implementación es posterior y mucho más acotado, siendo éste desde el año 2007 hasta el 2010.

Lo anteriormente mencionado afirma y hace conveniente la continuidad de Argentina en la aplicación de las medidas internacionales implementadas por otros países, ya que, existe a nivel internacional la necesidad de un buen balance entre la solidez y la solvencia de los bancos y el cumplimiento de su rol crediticio. A demás, el desafío de estas Normas es que los bancos definan con claridad y objetividad los criterios correspondientes a sus categorías de calificación, con el fin de ofrecer con mayor responsabilidad una evaluación significativa de las exposiciones crediticias individuales o globales. Esto sería elemental para que un país como el nuestro pueda sobrevivir una crisis financiera como la hipotecaria *subprime*, desatada en los Estados

Unidos. Estas crisis generalmente suelen ser largas y costosas en términos de la caída del producto, la inversión y el empleo, afectando las economías regionales y el acceso al crédito.

Si bien vemos un avance en el contexto de Argentina en el mundo globalizado, observamos inexactitudes, las que se deben a que en el período de la implementación existió un significativo inconveniente en la financiación a las PYMES que fue más allá de la aplicación de las Normas de Basilea.

Cuando analizamos la demanda podemos inferir que, el mercado financiero para PYMES parece operar de manera dual: hay una proporción significativa pero minoritaria que busca financiamiento, tanto en el sector público como en el privado, pero ese segmento obtiene mayoritariamente lo que fue a buscar. Es allí, donde comienza la búsqueda de factores que produce este efecto y qué restricciones operaron como principal razón para que las PYMES no se acerquen a los bancos a solicitar líneas de créditos, porque consideran tener el capital necesario y optan por no endeudarse; esta elección de no endeudarse suele producirse por malas experiencias o por una percepción negativa al financiamiento. Otro motivo a mencionar por el que no acceden a los bancos a obtener líneas de créditos, son las elevadas tasas de interés y en menor medida la incertidumbre económica.

Sobre la evolución de la oferta del financiamiento de las PYMES en el período de pos convertibilidad, podemos realizar algunas observaciones. En primer lugar, la proporción del crédito bancario como porcentaje del PBI, que descendió en pos convertibilidad respecto a la década del '90, es bajo en relación con los países desarrollados e inclusive inferior al de ciertos países comparables por su nivel de desarrollo. En segundo lugar, el crecimiento de los créditos del sector público y privado tuvieron comportamientos inversos luego de la pos convertibilidad, siendo los del sector privado los que mantuvieron su tendencia y los del público tuvieron un fuerte descenso hasta quedar por debajo a los anteriormente mencionados. Si bien, el financiamiento de los bancos destinados a las PYMES muestra una leve ascendencia, ésta no es proporcional al crecimiento experimentado por estas empresas, de manera que podemos deducir que el crecimiento del sector PYMES se dio en mayor medida en base al autofinanciamiento. En tercer lugar, la relación créditos a PYMES/créditos totales tuvo una tendencia de ascendencia durante el período de pos convertibilidad.

En cuanto a los diferentes accesos a los tipos de financiación de las entidades públicas y privadas que puede recurrir una PYME, se puede percibir la gran diversificación de líneas de créditos que otorga el Banco de la Nación Argentina, a diferencia del Standard Bank. El Banco de la Nación Argentina es una entidad pública que aspira a ser un banco especializado en la financiación de las PYMES pero con operatoria de banca universal. Esta entidad ha elevado un proyecto de ley para reformar su carta orgánica propiciando cambiar la dirección del crédito canalizando su

oferta financiera hacia las micro, pequeñas y medianas empresas. Mientras que la entidad estatal presenta seis líneas de créditos, el Standard Bank presenta sólo tres líneas. Esta diferencia se debe a que la banca pública se reestructuró para especializarse en las PYMES, debido a que muchas de las grandes firmas instaladas en el país, tienen excedentes en fondos financieros o están en mejores condiciones de acceder a los requisitos y exigencias que la banca privada requiere, para obtener otras líneas con financiamiento internacional.

En la prefinanciación de exportaciones de dichas entidades, encontramos que la entidad pública divide la misma en exportaciones finales para el sector agropecuario y para el sector industrial y minero, brindando un apoyo en ambos casos de hasta el 80% del valor FOB en un plazo de 180 días, con una tasa de interés variando el valor Libor más *spread* (4% a 8,5%) equivalente a una tasa del 6 al 10% anual. A diferencia de la entidad pública, la entidad privada proporciona un mayor apoyo cubriendo hasta el 100% del valor de la factura Pro forma u Orden de compra en el mismo plazo, utilizando una tasa promedio que no supera el 7% (TNA).

En la financiación de las exportaciones, se encuentran varias diferencias debido a que la entidad pública realiza divisiones entre los diferentes usuarios, como exportaciones de bienes de capital y contrato de exportación llave en mano, condiciones especiales de exportación de bienes de capital, exportaciones de bienes en general, exportaciones de consumo durables, exportación de autopartes, entre otras; de igual modo en todos los casos se cubre hasta un 100% del valor FOB o CFR o CIF del bien exportado o sus equivalentes para otros medios de transporte; o bien el 100% del valor de los documentos, a demás de la flexibilidad en cuanto a las tasas según las operaciones, montos y plazos. Cabe aclarar que la entidad privada sólo otorga apoyo con la cesión de documentos de embarque y no existe flexibilidad en cuanto a las tasas y plazos, los mismos están establecidos en una tasa promedio que no supera el 6% a 180 días (TNA).

En la financiación de importaciones se observa que en ambas entidades se proporciona hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF en el caso de la entidad pública hasta el 100% del valor de la Pro forma, Orden de compra o Factura en la entidad privada. La diferencia existe en las tasas, en la entidad privada no supera el 6% a 180 días (TNA), en cambio, en la pública es Libor más *spread* (6% a 10,5%).

El acceso al crédito para las PYMES en el sector financiero público es de mayor flexibilidad y posee una mayor cantidad de líneas de créditos para brindarles a las PYMES; siendo que las mismas pueden encontrar algunas leves desventajas en cuanto a la proporción del apoyo financiero, plazos y tasas a la hora de compararlo con la financiación en una entidad privada. A partir de lo antes dicho, podemos expresar que la financiación de una entidad pública a una privada no difiere a la hora de que una PYME tenga que obtener financiación; las PYMES recurren a la entidad a la cual le

tienen mayor grado de confianza, donde adquieran la financiación con más agilidad, menos gastos administrativos y le otorguen mayor seguridad de concretar la operación. Lo importante para resaltar en esta conclusión es que si bien, ambas entidades financieras, cuentan con buenos proyectos de inversión y necesitan de los créditos para llevarlo adelante, las PYMES, no acceden a la financiación bancaria porque consideran que los bancos les imponen condiciones inaceptables de tasas, garantías y plazos, sino que en primera instancia se autofinancian, para luego aceptar dichos condicionamientos. Este problema surge por fallas en el funcionamiento del mercado financiero, en particular la escasa información sobre el mismo y los altos costos administrativos de evaluación y monitoreo del préstamo a las PYMES.

En la actualidad la baja demanda de crédito de las PYMES se debe a que, ellas prefieren renunciar al endeudamiento porque genera un alto costo, ya que toda deuda implica un mayor riesgo de quiebra; la posibilidad de no renovación de la línea de crédito y la pérdida de autonomía en la toma de decisiones. Para la mayoría de los empresarios, la deuda es un recurso en última instancia una vez que se agotan los fondos propios. La realidad es que ni la banca pública, ni los subsidios y garantías estatales a préstamos privados, han logrado reparar las fallas del mercado de los créditos en Argentina.

Se puede observar que las entidades financieras en el 2011 han aumentado considerablemente los métodos de otorgar créditos para fomentar el comercio internacional en este sector, ya que su capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos y la competencia internacional constituyen una ventaja, siendo relevante tanto en la contribución como en la participación de los procesos de producción y crecimiento, así como también en la generación de empleo.

Por ello las entidades privadas como públicas, y mayormente las públicas junto con las políticas de gobierno han trabajado para conceder mayor flexibilidad en el otorgamiento de créditos para dicho sector. Como punto primordial se debe lograr que las PYMES vuelvan a obtener confiabilidad en el sistema financiero argentino, para que de este modo recurran a la inversión en proyectos que en un largo plazo mejore la situación económica del país.

Para finalizar, si bien podemos citar antecedentes para lograr obtener mayor confiabilidad del sector PYME hacia las entidades financieras, se debe destacar y hacer conocer al empresario, que la normativa bancaria privilegió la estabilidad y la rentabilidad de las entidades financieras. Como últimos resultados se obtuvo que los créditos otorgados por las mismas presentaron una tendencia ascendente a partir del 2004 en ambos casos, públicos y privados, aunque en este último más acentuado, exceptuando en el 2009 y 2010. Sin embargo, las PYMES no han accedido a ese incremento ya que cuando se midió el porcentaje del total de créditos otorgados, el mismo tuvo una incrementación reducida pero sostenida a partir del 2004. Existe

escasa información sobre los criterios de selección y requisitos mínimos indispensables que se le solicitan al empresario para evaluar la posibilidad de otorgamiento financiero, antes incluso de acercarse a las instituciones bancarias, para que en el momento de la operación, el proceso de solicitud de crédito se lleve con agilidad y transparencia.

GLOSARIO

BIS: Bank for international Settlements.

CFR: *Cost and Freight*, «Coste y flete, puerto de destino convenido».

CIF: *Cost, Insurance and Freight*, «Coste, seguro y flete, puerto de destino convenido».

FCA: *Free Carrier*, «franco transportista, lugar convenido».

FOB: *Free On Board*, «franco a bordo, puerto de carga convenido».

G-10: El Grupo de los Diez, se refiere al grupo de países que accedieron participar en el *Acuerdo General de Préstamos* (GAB). Los países miembros son Bélgica, Canadá, Francia, Italia, Japón, los Países Bajos, el Reino Unido, los Estados Unidos, Alemania y Suecia.

LIBOR (London InterBank Offered Rate) es una tasa de referencia diaria basada en las tasas de interés bajo la cual los bancos ofrecen fondos no asegurados a otros bancos en el mercado monetario mayorista (o mercado interbancario).

Spread: Porcentaje que se suma al tipo de interés de referencia para calcular el tipo de interés nominal. Su denominación en castellano es “diferencial”.

Subprime: tipo especial de hipotecas de alto riesgo, preferentemente utilizadas para la adquisición de viviendas y orientadas a clientes con escasa solvencia.

TNA: Tasa de interés nominal anual.

BIBLIOGRAFIA

- Baquero Herrera, M. (2001) <http://www.caei.com.ar/es/programas/di/25.pdf>
- <http://www.basilea2.com.ar/>, Basilea II, Gestión de Riesgo
- <http://www.bcra.gov.ar/>, Banco Central de la República Argentina
- <http://www.bis.org/bcbs/2009>, Comité de Basilea.
- <http://www.indec.gov.ar/> Instituto Nacional de Estadística y Censos
- <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet.htm> Información legislativa
- <http://www.iprofesional.com/notas/68779-Las-Pyme-exportadoras-argentinas-entre-las-menos-eficientes-del-continente.html>
- <http://www.mecon.gov.ar/> Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
- <http://www.procordoba.org/> Pro-Córdoba,
- <http://www.pymes.org.ar/> Cámara Argentina de la pequeña y mediana empresa
- <http://www.sepyme.gob.ar/> Sepyme - Secretaría PyME y Desarrollo Regional
- Kaufman, G. (1996). <http://www.iadb.org/en/inter-american-development-bank,2837.html>
- Krugman, P. y Obstfeld, Economía Internacional: Teoría y Política. McGraw Hill, 7a edición, 2007. Capítulos 16, 17, 19, 20, y 22.
- Latrighano, J. (2010) Las Normas de Basilea y el Sistema financiero. Universidad de Lomas de Zamora.
- Pancorbo de Rato, A. (2002) Basilea II: Las nuevas normas internacionales de solvencia. En Sistema financiero: novedades y tendencias. Agosto-septiembre 2002 Número 801.
- Rodríguez-Capece. El sistema bancario argentino, Editorial Macchi, Bs.As.2001.
- Textos Ordenados BCRA – Capitales Mínimos (Versión Feb/2011), Clasificación de Deudores (Versión: Mar/2011) y Efectivo Mínimo (Versión: Ene-2011).

La Política Comercial de Argentina respecto a los mercados emergentes: Rusia, India y China (2003-2007)

*Romina Miodowsky*¹⁵

En la actualidad no es posible obviar la gran importancia que desempeña “el mercado” en el proceso de globalización. Si bien en la agenda de los Estados, las cuestiones políticas y sociales siguen siendo fundamentales, las cuestiones económicas van acrecentando cada vez más su importancia relativa. Esto se debe a que las necesidades a satisfacer son cada vez mayores por lo que los Estados buscan, a través del establecimiento de relaciones económicas cooperativas, diversificar sus mercados. Esta tendencia se va acentuando cada vez con mayor fuerza. Es por esto que, el diseño de una política comercial acorde a las nuevas necesidades que plantea el sistema internacional aparece como un imperativo a cumplir, si lo que se desea es no quedar fuera de un sistema que se caracteriza por el constante crecimiento de interacciones.

Tras la caída del muro de Berlín y la consiguiente desintegración de la Unión Soviética, la Guerra Fría llegó a su fin, marcando el nacimiento de un nuevo Sistema Internacional caracterizado fundamentalmente por la ausencia de una de las superpotencias y por un proceso de globalización cada vez más dinámico tanto en el área de la política, la economía y la sociedad. En un mundo globalizado los Estados se ven afectados, para bien o para mal, por los sucesos que ocurren en el ámbito mundial.

Este contexto internacional caracterizado por la globalización y un contexto nacional caracterizado por una etapa de recuperación post crisis, será el marco del presente trabajo que analiza la Política Comercial Exterior Argentina respecto a Rusia, India y China como estrategia de inserción internacional competitiva y recuperación post crisis. Argentina, como actor internacional, proyecta acciones en el ambiente mundial en función de sus aspiraciones comerciales respecto a cada uno de los actores considerados. Se trata de mercados emergentes de gran importancia en el escenario internacional.

De acuerdo con Michael Porter, quien investigó sobre la Ventaja Competitiva, existen cuatro determinantes de la ventaja nacional. Las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, los sectores afines y de apoyo y la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, constituyen para este autor el “diamante” del que dispone una nación. Las naciones tienen más probabilidades de alcanzar el éxito en sectores o segmentos de sectores donde el diamante nacional, los cuatro determinantes, sea más favorable. (Porter, 1990).

¹⁵ Licenciada en Relaciones Internacionales – Universidad Empresarial Siglo 21

Según Porter (1990) existen otras dos variables que pueden influir de forma muy importante en el sistema nacional y que son necesarias para completar la teoría. Son la casualidad y el gobierno. Los acontecimientos casuales suceden fuera del control de las empresas y normalmente fuera también del gobierno de la nación, como guerras, cambios sustanciales en la demanda de los mercados extranjeros por lo que crean discontinuidades que pueden desbloquear o dar nueva forma a la estructura del sector.

El Gobierno, a todos los niveles, puede mejorar o deteriorar la ventaja nacional en tanto tiene la posibilidad de tomar medidas o emprender acciones que influyan en alguno de los determinantes de la ventaja competitiva.

Las exportaciones de Argentina hacia Rusia, India y China en el periodo elegido, se concentraron en materias primas y productos primarios. Para Porter (1990), la Ventaja Competitiva basada en sólo uno o dos determinantes suele darse en sectores dependientes de los recursos naturales o en sectores que entrañen tecnologías o técnicas poco avanzadas. Este sería el caso de la Argentina, a lo que se debería agregar las otras dos variables que menciona Porter, la casualidad y el gobierno. La demanda explosiva que impulsaron los países en estudio, supieron encontrar en nuestro país, un mercado dispuesto a satisfacer sus crecientes necesidades y cuyos precios ofertados en el ámbito mundial eran muy competitivos, dada la coyuntura interna de la Argentina. Precisamente, fue la apertura de estos países que se evidenció luego del fin de la Guerra Fría, la que agregó el elemento casuístico al devenir de los acontecimientos. El triunfo de las ideas liberales que la doctrina capitalista posibilitó, fue el puntapié para que los Estados dejaran de creer que podían producir todos los bienes y servicios que necesita una nación y que además sean competitivos en la producción del conjunto. Los gobiernos de los Estados se dieron cuenta de los beneficios que entraña exportar aquellos bienes en los cuales poseen ventaja sobre el resto e importar aquellos en los que no son competitivos.

Durante la gestión del Dr. Néstor Kirchner, el gobierno argentino supo aprovechar la nueva coyuntura que se presentó en la etapa post crisis, la exportación de materias primas y productos primarios, para impulsar un exponencial incremento en los porcentajes de los derechos de exportación aplicados por nuestro país a los bienes sujetos de intercambio. Así, el gobierno pudo beneficiarse y aprovechar la bonanza económica que la devaluación y los altos precios de los commodities encontraron en el escenario internacional. Siguiendo a Porter, el Gobierno si bien no es uno de los cuatro determinantes, sí es una variable fundamental a la hora de influir en numerosos puntos que marcaran los destinos de cuestiones que facilitarán o entorpecerán el comercio con el resto del mundo. El Gobierno puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes y verse influido a la vez por ellos.

Respecto a los países en estudio, históricamente Argentina ha mantenido vínculos políticos con estos países, por lo que sería conveniente buscar la forma de beneficiarse por medio del establecimiento de relaciones comerciales cada vez más estrechas y consecuentes a la importancia que están desempeñando en el escenario internacional. Es importante destacar que la teoría de los BRIC¹⁶ plasma claramente la teoría del Realismo que desarrolla Gilpin. Muestra cómo esos Estados participan en el proceso de globalización, a la vez que son unidades soberanas que no desean formar una alianza política como la Unión Europea. Es decir, participan en el escenario internacional como unidades autónomas, mostrando así la importancia del Estado y su soberanía en un mundo globalizado.

La novedad del periodo considerado radica en que ofreció la posibilidad de diversificar los mercados, y no importar o exportar sólo a los países tradicionales, sino que la implosión de los mercados emergentes abrió nuevas alternativas para diversificar los destinos.

La política comercial de Argentina respecto a Rusia, India y China en el marco del análisis realista se puede explicar mediante las decisiones del gobierno en materia de política comercial exterior condicionado por la crisis interna que atravesaba el país por un lado y por la situación internacional signada por el proceso de globalización y un contexto favorable al posicionamiento de los productos exportables por el otro. El gobierno argentino supo aprovechar la situación interna, en la que el país se posicionaba como un buen proveedor de productos relativamente baratos, dada la coyuntura post crisis para lanzar una estrategia de inserción internacional basada en la introducción de productos nacionales en el mercado mundial.

Si bien el establecimiento de relaciones diplomáticas con los países emergentes que se aborda en este trabajo data de distintas fechas, el fin de la Guerra Fría marcó un punto de inflexión.

Por ello, el nuevo contexto internacional iniciado con el fin de la Guerra Fría, el derrumbe de la URSS, y muy especialmente con la Guerra del Golfo y la política proyectada por EEUU en Asia, fueron los factores condicionantes fundamentales en el cambio de visión que tuvieron estos países sobre la forma de organizar económicamente el país. Las economías nacionales pasaron a ser economías de mercado y se impulsó el desarrollo del comercio exterior y la inversión extranjera.

La situación que el gobierno de Kirchner heredó no era fácil, la destrucción no sólo de la economía sino también de la sociedad y de las instituciones políticas hacían

¹⁶ "BRIC" es el acrónimo de Brasil, Rusia, la India y China, los cuatro mayores países en vías de desarrollo del mundo. La creación de este concepto se atribuye al director mundial de investigaciones económicas de la empresa Goldman Sachs, Jim O'Neill, quien presentó el concepto BRIC en el año 2001.

menester emprender un proyecto que tuviera espíritu y fuerza para promover los cambios y construcciones necesarias.

El fin de un modelo basado en la apertura económica incondicional y el seguidismo del país respecto a Estados Unidos había creado una burbuja en la sociedad argentina. Una cultura de consumo de bienes importados, y un endeudamiento creciente llevaron a la eclosión de la sociedad.

El gobierno que encabezó Néstor Kirchner entre 2003 y 2007 puso punto final a un modelo neoliberal que se implantó en la década de los 90' y finalizó con la crisis de 2001. Entre los principales logros de su gestión se destaca la reducción de la desocupación, de los índices de pobreza e indigencia y la reactivación y puesta en funcionamiento de industrias que estaban paralizadas. El gobierno emprendió el pago de la deuda externa con el Fondo Monetario Internacional lo que se tradujo en mayores niveles de independencia económica.

En cuanto a la política exterior, el gobierno fortaleció los lazos con los países latinoamericanos en el marco de la UNASUR y dio mayor impulso al MERCOSUR. La consolidación del bloque regional es sumamente importante no solo desde el punto de vista regional, y a sabiendas de que Argentina junto con Brasil son los mayores socios comerciales del bloque, sino también por la importancia que esta consolidación tiene en el marco de negociaciones internacionales con terceros países u otros bloques regionales. La diversificación de mercados que el gobierno impulsó, encontró en el MERCOSUR una estrategia de inserción muy favorable y una estrategia de negociación óptima para la penetración en nuevos mercados.

El gobierno kirchnerista también se valió de una abrumadora cantidad de decretos para gobernar. Habiendo delegado el Poder Legislativo muchas de las responsabilidades que detentaba en materia de comercio internacional, el PE se encontró frente a la posibilidad de manejar los instrumentos que influyen directa o indirectamente en la política comercial, de acuerdo a las necesidades y conveniencias del momento. Si bien dicha concentración de poder no es exclusiva del gobierno de Kirchner, sino que la delegación de poder al PE data ya de algún tiempo, fue funcional a las medidas tomadas por la administración peronista. El incremento sostenido de derechos de exportación, se entiende en este marco de constante crecimiento de los volúmenes exportados.

La importancia de Rusia, India y China, y la Política Comercial Exterior de Argentina respecto a estos países

La elección de los tres países elegidos radica en la gran importancia que están desempeñando en el escenario internacional. Son mercados emergentes situados en Asia con gran importancia geopolítica que se deriva de su capacidad de desempeño

mundial y del cambio del centro en torno al que se estructuran las relaciones internacionales.

En el periodo 2003-2007, se observa un ciclo de crecimiento de la economía mundial explicado en gran medida por la creciente actividad de las economías asiáticas, particularmente de India y China. En cuanto a la URSS, si bien fue una de las superpotencias de la Guerra Fría, el desmembramiento del bloque del Este provocó el triunfo de la economía capitalista, y el emprendimiento de los cambios necesarios para hacer de Rusia, su heredera, una economía de mercado.

Gracias a las tecnologías de la información y comunicación, las distancias tanto culturales como geográficas se han visto reducidas, posibilitando la consolidación y estrechamiento de las relaciones con la Argentina.

El siglo XXI, es el siglo de Asia. La eficiencia alcanzada en el desarrollo de su extraordinaria capacidad exportadora sumada al desarrollo educativo y cultural que permitió acompañar este gran cambio, son prueba suficiente de ello. Pérez Llana considera que luego del fin de la Guerra Fría, se produjo la revalorización del Asia, que se explica en parte por su gran desempeño económico (Pérez Llana, 1998: Cap5).

Rusia

En el periodo 2003-2007, la Argentina concentró las exportaciones realizadas a Rusia en pocos productos del sector de la agricultura y de la ganadería. El país exportó bienes en los cuales posee una ventaja comparativa histórica.

Los envíos de nuestro país a Rusia se concentraron en los rubros de MOA y Productos Primarios. Sin embargo, es importante destacar que el país avanzó en la exportación de bienes de capital, muestra del desarrollo y posicionamiento de la industria nacional que el gobierno impulsó.

Rusia demandó históricamente Manufacturas de Origen Agropecuario y Productos Primarios. Argentina mantuvo una ventaja comparativa en estos bienes, fruto de los buenos precios ofrecidos en el mercado mundial y de la excelente calidad de los productos argentinos. Teniendo en cuenta que en el año 2003 se exportó por un valor de U\$199.101.429 y al finalizar el 2007 se alcanzaron los U\$783.521.003, entonces es interesante destacar que la variación porcentual de las exportaciones registraron un incremento del 293,53%. Si se compara el desempeño de las exportaciones argentinas a Rusia con el comportamiento de las mismas al mundo, se puede observar las diferencias del incremento. Mientras que las primeras registraron un crecimiento del 293,53%, las segundas lo hicieron un 86,31%.

En el contexto post- crisis, el gobierno argentino supo aprovechar la ventaja comparativa que posee en estos productos e incrementar sus exportaciones a un destino tradicional con el cual siempre mantuvo buenas relaciones políticas y económico-comerciales. La devaluación de la moneda argentina también significó un

estímulo a las exportaciones. La coyuntura económica sumada a la calidad productiva se constituyó en un atractivo para el mercado ruso.

Las importaciones rusas que Argentina realizó durante el periodo 2003-2007 se concentraron en Bienes Intermedios y Combustibles. Como producto de la crisis que atravesó el país y de la falta de divisas disponibles, las importaciones se habían visto disminuidas. Entre los objetivos del gobierno nacional se destacó el impulso al desarrollo de industrias que habían permanecido dormidas. Para poner en funcionamiento la actividad productiva fue necesario importar aquellos bienes, que se constituyeron en insumos para muchas industrias.

Las compras a Rusia se concentraron en los rubros de Bienes Intermedios, Combustibles y Piezas y accesorios. Estos rubros de importación manifestaron un crecimiento a lo largo del periodo analizado. Durante años algunas industrias permanecieron paralizadas como producto de la crisis que vivió el país. Los bienes importados que requerían para la puesta en funcionamiento de la producción nacional aparecían como imposibles de adquirir debido al elevado precio. Con la devaluación, los productos argentinos ganaron en competitividad-precio por lo que muchas industrias vieron rentable volver a producir bienes nacionales con insumos del país y en los casos que fueron necesarios con parte de insumos importados en la cadena productiva.

Las importaciones desde Rusia pasaron de los U\$S110.967.397 en 2003 a los U\$S430.307.553 en 2007, representando un incremento del 287,78%. La importancia de los rubros importados radica en que no fueron compras para consumo final, sino que fueron compras de insumos para producir otros bienes. Por lo que se explica que los abonos minerales o químicos y los combustibles minerales fueran los productos más importados. Además, es de destacar la gran competitividad que Rusia tiene en esos productos por contar con las mayores reservas de minerales y recursos energéticos del mundo.

Desde la perspectiva realista, es importante mantener aceitadas las relaciones con Rusia, país que fue una gran superpotencia, que luego ingresó en una crisis al tener que dejar atrás un modelo comunista y adoptar las medidas de libre comercio que habían triunfado en el mundo. Si bien hoy Rusia no tiene el poderío que supo tener, es un mercado emergente con grandes posibilidades de crecimiento y de equilibrar, junto a una coalición de Estados, al poderío estadounidense.

India

Los productos enviados por la Argentina hacia el mercado indio durante el periodo 2003-2007 estuvieron muy concentrados, reduciéndose a los producidos por el sector agrícola y minero nacional. La ventaja productiva que posibilitó la siembra a gran escala de tierras dedicadas al cultivo de la soja, es un factor determinante a la hora de explicar la gran concentración del volumen exportado.

Respecto a los rubros de mayor exportación se ubican las Manufacturas de Origen Agropecuario y los Productos Primarios.

Si se tiene en cuenta que las exportaciones de 2003 arrojaron un valor de U\$558.476.633 y las correspondientes a 2007 un valor de U\$858.817.093, se observa un incremento porcentual del 53,78%, un desempeño comparativamente bajo si se considera que para el mismo periodo, las exportaciones mundiales se incrementaron en un 86,31%. De manera que las exportaciones a la India se ubicaron por debajo del promedio mundial.

La India, con una población de más de mil millones de habitantes y una demanda creciente de alimentos, encontró en la Argentina un mercado capaz de abastecer su progresivo requerimiento alimentario. La Argentina supo visualizar y ser capaz de aprovechar las oportunidades que ofreció el gigante asiático. Fue hábil en percibir que, siendo su principal fortaleza la producción agrícola, el mercado indio aumentaría en forma creciente la demanda por lo que decidió insertarse para sacar provecho de su ventaja productiva.

Los bienes que Argentina demandó del mercado indio durante el periodo 2003-2007 fueron muy diversificados, mostrando la gran capacidad de la industria india para abastecer diversas necesidades y no abocando su industria a la producción de escasos bienes. Esto demuestra los avances, como mercado emergente especializado en el sector industrial, que India ha impulsado hace ya algunos años.

Las compras a la India se concentraron en los rubros de Bienes Intermedios, Bienes de Consumo y Piezas y Accesorios.

El volumen importado creció durante todo el periodo analizado. En 2003, éste registró valores de U\$136.260.994 para terminar el año 2007 con U\$383.716.143, mostrando un incremento del 181,60%

La India se constituye en el segundo socio comercial de la Argentina en Asia, después de China. Sin embargo, el mercado indio es aún escasamente explotado por la Argentina, por lo que las oportunidades que se presentan para nuestro país son únicas y requieren de una deliberada política comercial encaminada a explotar estos beneficios. El comercio entre la Argentina y la India tuvo un gran desarrollo en los últimos años.

La firma del acuerdo Mercosur-India de Enero de 2004, se constituye en un hecho histórico, puesto que el acuerdo posibilitó reducciones arancelarias para un grupo de productos que las partes negociaron recíprocamente. Al mismo tiempo se constituye en la primera etapa de un futuro Tratado de Libre Comercio. Este acuerdo se ubica también dentro de la tendencia mundial, que asume negociaciones en bloque frente a aquellos países de gran peso relativo.

En un mundo donde priman las tendencias librecambistas y aperturistas, el Mercosur y por consiguiente la Argentina, no estuvieron fuera de la tendencia mundial.

Las oportunidades que ofrece el Asia, no escaparon de los cálculos que realizó la Argentina. Un área que experimenta un proceso de revalorización y que va en camino de convertirse en el eje sobre el que girarán las relaciones económicas, hace necesario la proyección de una política comercial que se adecúe a estas expectativas. Además, dentro de los objetivos post crisis se ubicó el de lograr la inserción internacional competitiva, por lo que incrementar la relación bilateral con unos de los principales actores internacionales es de gran trascendencia en la consecución de dicho fin.

Ambos Estados han incrementado su intercambio comercial durante el periodo analizado. En 2003, el mismo era de U\$S694.737.627, al finalizar el año 2007, este ascendía a los U\$S1.242.533.236 representando una variación de 78,84%.

Es de esperar que, luego de la firma del tratado Mercosur-India, se incrementen los volúmenes sujetos a intercambio, y se reduzcan cada vez más los universos arancelarios impuestos por ambas partes. Es menester señalar que es necesario revertir la tendencia del periodo estudiado en el que se produjo un aumento porcentual mayor de importaciones que de exportaciones.

En el marco del análisis realista, la India se presenta como un actor internacional que va acrecentando cada vez más su importancia geopolítica y geoeconómica, que genera la necesaria inclusión en los cálculos de poder que realiza la Argentina, al desplegar su política exterior. El gobierno cumplió con su interés nacional, al lograr diversificar los mercados en los que es posible insertar los bienes nacionales.

China

Los envíos argentinos a China se concentraron en productos agrícolas, combustibles y minerales. Durante los primeros años analizados, los Productos Primarios ocuparon el primer lugar, seguidos por las MOA. Esta tendencia se revirtió en 2006 cuando el valor de las exportaciones del rubro Combustibles y Energía acrecentó su importancia relativa, para luego volver en 2007 a la tradicional tendencia por rubros.

Si se consideran las exportaciones realizadas en 2003 al mercado chino por un valor de U\$S2.478.422.770, y luego se toman las enviadas en 2007 por valor de U\$S5.166.608.745, se comprueba el crecimiento del 108,46%.

Más interesante es aún analizar la participación de las exportaciones a China en el total exportado por Argentina. Al finalizar el periodo bajo análisis, la participación de las mismas era de 9,26% del total, cifra que ubicó a China como cuarto destino de las exportaciones nacionales, detrás de Brasil, Chile y Estados Unidos.

Los envíos al país asiático estuvieron muy concentrados, básicamente, porotos de soja, aceite de soja y combustibles condensaron el mayor porcentaje de los envíos al mercado chino.

Las importaciones chinas que Argentina demandó durante el periodo 2003-2007 fueron muy diversificadas. La gran canasta de bienes que China ofreció al mundo da prueba de la gran capacidad productiva de ese mercado y justifica el calificativo de “fábrica de manufacturas”.

Los rubros más importados fueron los bienes intermedios, de capital y consumo. Ello da prueba de la gran competitividad de los productos chinos en todos los rubros, desde los menos a lo más elaborados.

En 2003, las importaciones por valor de U\$S720.754.968, alcanzaron los U\$S5.092.953.610 al finalizar el año 2007. Es decir que si se comparan los valores de exportación e importación del año 2003, se puede decir que, mientras que el valor inicial de importaciones provenientes de China fue casi cuatro veces inferior al valor de las exportaciones; al finalizar 2007, ambos valores fueron similares ubicándose por encima de los U\$S5.000.000.000. De manera que las importaciones se incrementaron en un 606,61%. Este espectacular crecimiento da pruebas de la gran capacidad productiva del mercado chino, basando su éxito en la competitividad precio de sus productos. Al mismo tiempo alerta sobre los posibles déficits que podría enfrentar la balanza comercial argentina de continuar con esta tendencia. Los productos chinos se ubican en el tercer puesto como origen de las importaciones argentinas, solo precedido por Brasil y EEUU.

Argentina y China han desarrollado una relación estrecha en los planos político, cultural y económico. Las relaciones bilaterales transitaron por varios caminos, expresándose de modos diversos según los cambios producidos en el escenario mundial y de acuerdo a las situaciones políticas internas por las que atravesaron estos países. Es innegable la atención que el gobierno argentino le está otorgando al estrechamiento de las relaciones con el gigante asiático sobre todo como consecuencia de la apertura china a la economía mundial.

Si bien es innegable el crecimiento explosivo de las exportaciones argentinas y la contribución en la recuperación post crisis, existen dudas respecto a la posible consolidación de un patrón de intercambio desfavorable para la Argentina basado en exportaciones de materias primas y productos primarios frente a crecientes volúmenes de importaciones de origen industrial. Sin embargo, China seguirá siendo un socio comercial necesario en el rubro agroalimentario y proveedor de insumos tecnológicos.

Tal como lo expresó Taiana: “China es bienvenida en la Argentina en su búsqueda de materias primas, ya que sabemos que existe una importantísima demanda china de este tipo de bienes que los productores de nuestro país están en condiciones de satisfacer y también afirmó que son bienvenidas las inversiones chinas,

especialmente aquellas que transfieran tecnología y que redunden en un incremento del comercio bilateral, sobre todo para poder incrementar nuestras exportaciones a China con mayor valor agregado". (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Comunicado N°569/06)

La Asociación Estratégica que impulsaron el presidente Kirchner y el presidente Hu Jintao, da pruebas del deseo de incrementar el intercambio bilateral. Si durante 2003 este era de U\$3.199.177.738, para 2007 el mismo fue de U\$10.259.562.360, representando un aumento del 220,69%.

Desde el enfoque realista, China va camino a convertirse en una superpotencia en un futuro muy cercano. Las capacidades materiales, y las ligadas al soft power, dan muestra de las habilidades de ese país en la forma de relacionarse con otros Estados. Además de su gran capacidad económica, que permite prestar dinero a Estados que requieren del gran superávit chino, las inversiones orientales son crecientes, alcanzando a distintos puntos del planeta y mostrando así que las distancias son posibles de abordar exitosamente.

Conclusiones

El fin del enfrentamiento ideológico que caracterizó las relaciones internacionales por casi cincuenta años, y que tuvo como eje central el tema de la seguridad, dejó paso a la economía como cuestión principal. El triunfo de la ideología capitalista mostró los beneficios de la apertura económica y del liberalismo.

Siguiendo al Realismo Clásico, y teniendo en cuenta que la característica principal del Sistema Internacional es la anarquía, entendida como falta de una autoridad supraestatal que se ubique por encima de los Estados y regule su comportamiento, y admitiendo que el Estado es el actor principal en los asuntos internacionales aunque no el único, la Argentina desplegó su accionar internacional en este mundo hobbesiano.

El contexto nacional estuvo signado por una etapa de recuperación post crisis. Luego del estallido de la crisis del 2001, la sociedad argentina quedó muy golpeada, siendo necesario emprender un proceso de reconstrucción no sólo de la economía sino también de la sociedad y de las instituciones políticas que volviera a dar legitimidad al gobierno argentino, que había sido totalmente desacreditado durante la gestión de De la Rúa.

En este complejo contexto tanto nacional e internacional de vertiginosos cambios, Argentina proyectó su política comercial exterior la que estuvo condicionada por la reestructuración internacional post-Guerra Fría, por la recuperación interna luego de la crisis de 2001 y por la necesidad de lograr una inserción internacional competitiva.

Para lograr proyectar una política comercial beneficiosa para el país, es importante conocer cuáles son los actores que dan forma a la estructura del sistema

internacional. Un nuevo mundo multipolar está emergiendo, que encuentra a los Estados Unidos como potencia indiscutida, escoltado por un grupo de países que va incrementando cada vez más su importancia relativa, y disminuyendo la brecha que los separa del país del norte.

Realizando una correcta lectura del nuevo eje sobre el que se articulará la economía internacional, Argentina proyectó su política comercial exterior respecto a Rusia, India y China. Estas potencias emergentes, con grandes posibilidades de expansión, en un continente que experimenta un proceso de revalorización político-económica, se constituyen en mercados sumamente atractivos para comercializar con nuestro país. La importancia geopolítica y geoestratégica que está experimentando este continente se deriva del cambio del epicentro sobre el que se articulan las relaciones internacionales.

Los mercados tradicionales de Europa están atravesando por profundas crisis económicas, mostrando las deficiencias de sistemas económicos-financieros que no se cuestionaron durante años. El proceso de integración que puso en marcha el Viejo Continente hace ya sesenta años, muestra las insuficiencias y puntos débiles de un proceso que fue más allá de profundizaciones de intercambios económicos y creó una Unión Política entre varios Estados. Sin embargo, el Estado continúa siendo el actor central en el escenario internacional, debido a que a pesar de las crisis que atraviesan algunos mercados, las mismas continúan siendo propiedad de cada uno de ellos. Es por esto que se encuentran formando parte de una misma unión política, países de gran fortaleza y otros sumidos en profundas crisis económicas.

El desarrollo experimentado por las tecnologías de la información y comunicación han permitido estrechar cada vez más los vínculos entre países que por sus diferencias culturales, ideológicas, y principalmente por las enormes distancias que los separaban, habían permanecido desvinculados y con escasas o nulas relaciones mutuas. Las culturas orientales, que por mucho tiempo habían permanecido impenetrables, hoy aparecen como abordables y con grandes atractivos para la cultura occidental. Insertados en un proceso de globalización cada vez más desarrollado, y teniendo los Estados, las organizaciones y los individuos la posibilidad de conocer cada vez más las costumbres, valores, prácticas comerciales de otras culturas, es posible incrementar no solo las relaciones sociales, políticas, sino también las económicas-comerciales. Conocer la cultura de otros países es una cuestión fundamental a la hora proyectar la política comercial exterior.

El análisis de cada uno de los países que se realizó en las páginas anteriores permite concluir que Argentina dejó atrás la profunda crisis, salió del default y avanzó en el proceso de inserción en el ámbito internacional. Los contactos cada vez más frecuentes entre la Argentina y cada uno de los países, da pruebas del deseo de

intensificar la presencia internacional. Los lazos políticos y comerciales se intensificaron mostrando crecientes volúmenes de intercambio comercial.

Durante los primeros tiempos de la gestión Kirchner, el gobierno se vio obligado a reconstruir una sociedad devastada y mejorar las condiciones económicas, de manera de ofrecer un ambiente de estabilidad que brindara buenas condiciones para negociar internacionalmente. Los esfuerzos por mejorar la estabilidad institucional fueron reconocidos por todos los países analizados, que felicitaron a la Argentina por los logros alcanzados.

El análisis de los volúmenes exportados e importados con respecto a cada uno de los países estudiados da prueba de las crecientes relaciones. El salto exportador se produjo en un contexto de modificaciones en el ámbito nacional e internacional. A nivel interno, la corrección que se llevó a cabo de los precios relativos en 2002, llevó a que en un primer momento se redujeran las importaciones y se impulsara un crecimiento sostenido de las exportaciones a la vez que se verificaba un aumento en la demanda de consumo e inversión. Por ello, las exportaciones argentinas aumentaron porque pudieron satisfacer la expansión simultánea de la demanda interna y la que se efectuó desde el mundo.

Con respecto a la balanza comercial que Argentina mantuvo con cada uno de los tres países, fue superavitaria en todos los años analizados. Estos saldos a favor del país hicieron posible una relativa expansión del sector industrial nacional.

Si se toma en cuenta el porcentaje de participación de las exportaciones argentinas respecto a cada uno de los destinos se puede observar que mientras las enviadas a Rusia e India no pasaron del 2% durante el periodo 2003-2007, las realizadas a China alcanzaron en 2007 más del 9% de las exportaciones totales de nuestro país. Los más de cinco billones exportados por Argentina hacia China en 2007, dan pruebas del gran crecimiento de la relación bilateral, ubicándose como cuarto destino de nuestras exportaciones. Sin embargo, en el caso particular de China, es interesante analizar el crecimiento exponencial de las importaciones que llegaron al país, aumentando el 606,61% si se compara las registradas en 2007 con las que se demandaron en 2003. La Asociación Estratégica que el presidente Kirchner con su par Hu Jintao lanzaron, logró el crecimiento del intercambio bilateral.

Otro punto relevante es que, si bien el Acuerdo de Preferencias Fijas entre el Mercosur y la India se firmó en 2004, recién fue en Junio de 2009 cuando el acuerdo entró en vigencia. De manera que si bien se sembraron las semillas durante la presidencia de Kirchner, la administración peronista no vio los resultados de las negociaciones acordadas.

De cara al futuro, las relaciones que Argentina puede desarrollar con estos países es muy promisorias, dado el tamaño de mercado de cada uno de ellos y la creciente demanda de alimentos. En un mundo cada vez más competitivo, es pertinente la firma

de tratados de libre comercio con cada uno de estos países que faciliten el intercambio comercial, dentro del ámbito del Mercosur. Es decir, los tratados futuros que firme la Argentina deberán cumplir con las condiciones que la pertenencia al bloque regional le imponen, siendo los acuerdos cuatro más uno los únicos viables. Los altos aranceles, las cuotas de importación y demás trabas al comercio que imponen, provoca la pérdida de competitividad de algunos productos argentinos. Si a esto se le suma que países vecinos de la Argentina han firmado tratados de libre comercio que los habilita a comercializar productos, que en muchos casos, entran libre de aranceles, se entiende la imperiosa necesidad de alcanzar similares acuerdos.

Habiendo logrado Argentina la recuperación post-crisis, y reinsertado internacionalmente mediante una mayor participación en Rusia, India y China, es de esperar que se intensifiquen las relaciones en un futuro, abarcando cada vez más áreas.

Por último, la crisis en los mercados tradicionales, fruto de la profunda recesión desatada en 2008, plantea la búsqueda de alternativas. El desarrollo de los países emergentes da muestra de la posibilidad de avanzar en una lógica de intercambio comercial en el eje sur-sur. Tomando en cuenta la gran importancia que desempeñan derivada del tamaño de su población, PBI, recursos disponibles, nuestro país no puede imaginar una inserción internacional que no tenga en cuenta a estos países. Por ello el afianzamiento de lazos políticos y económicos deben estar dentro de los cálculos de poder de las futuras dirigencias que detenten el poder.

Siguiendo a Porter (1990), el valor de la moneda de un país es una función de una amplia gama de influencias, entre las que se encuentra el déficit presupuestario y los tipos de interés. Si se da por supuesto que los bienes extranjeros y los nacionales no son sustitutivos perfectos, una devaluación de la moneda nacional funciona elevando las exportaciones, reduciendo las importaciones y mejorando la balanza comercial. La extensión de la devaluación necesaria para recuperar el equilibrio comercial es una función del estado de la ventaja competitiva en sentido amplio del sector de un país, que determina cuanto cambio en los precios es necesario para inducir a un número suficiente de consumidores nacionales y extranjeros para que sustituyan los productos extranjeros por los nacionales. Sin embargo, la devaluación es un método poco deseable de equilibrar el comercio, porque también empeora el nivel de vida de un país. Hace que los productos extranjeros sean más caros y disminuye el valor de los productos nacionales en los mercados extranjeros.

No obstante, el problema más grave de la devaluación consiste en sus efectos sobre el proceso de mejora de un sistema económico. La expectativa de un tipo de cambio más bajo hace que las empresas dependan de la competencia en precio y se dirijan a sectores y segmentos de sectores sensibles al precio. La automatización y otras formas de innovación que mejoran la productividad se hacen más lentas y retrasa el cambio hacia ventajas competitivas de nivel superior.

La ventaja competitiva nacional no se reflejará plenamente en un aumento de la productividad a menos que las empresas de un país tengan acceso a los mercados extranjeros. Una meta acuciante para el gobierno es lograr un acceso abierto al mercado en todos los países extranjeros.

La política comercial no debe limitarse a responder pasivamente a las quejas o a aquellos sectores que pueden ejercer las mayores influencias políticas, sino que debe tratar de conseguir mercados abiertos en todos los campos en los que el país tenga ventaja competitiva. El objetivo de la política comercial es abrir mercados y eliminar las prácticas desleales, no proteger a los competidores del país. Los remedios deberían centrarse en dismantelar las barreras, no en reglamentar directamente las importaciones o las exportaciones.

El papel del gobierno debe consistir en transmitir y potenciar las fuerzas del diamante, es decir de los cuatro determinantes que se describió anteriormente, así como ayudar a perfeccionar en si mismo los determinantes. Una política gubernamental sensata trataría de proporcionar las herramientas necesarias para competir, por medio de esfuerzos activos para impulsar la creación de factores, a la vez que asegurarían una cierta incomodidad y una intensa presión competitiva.

Por todo lo cual, si bien Argentina salió de la crisis, los volúmenes exportados fueron cada vez mayores y se diversificaron los mercados, los productos que exportó nuestro país se basaron en competitividad-precio. Esto es, se aprovechó un contexto que fue posible gracias a la devaluación de la moneda nacional. Los productores de commodities y productos primarios continuaron utilizando muchos de los insumos necesarios de la cadena productiva provenientes del exterior. Se continuó importando insumos intermedios, en vez de invertir para producirlos localmente.

El país debe implementar una política comercial exterior coherente y pensada a largo plazo. El salto exportador que realizó Argentina durante el periodo analizado se explica por los efectos provocados por la crisis económica, por la imperiosa necesidad de exportar y aprovechar los elevados precios internacionales que enfrentaron los productos nacionales. Una actitud en su mayor parte reactiva, respondiendo a una creciente demanda de alimentos por parte de los países asiáticos, fue característica del gobierno argentino. Si bien el gobierno de Kirchner tuvo que concentrarse forzosamente en solucionar varios temas internos, la diversificación del comercio exterior hacia los mercados de Rusia, India y China fue uno de los objetivos planteados en su plataforma electoral. La ideología kirchnerista rompió públicamente con la política de seguidismo respecto a los EEUU al oponerse a la idea de crear el ALCA, que integrara a todos los países americanos. Por lo que entonces, la apertura y diversificación de nuevos mercados se explica también por la ideología política dominante en el periodo estudiado.

La Argentina necesita asumir que una política comercial no se puede agotar en un tipo de cambio favorable y que es necesaria una estrategia para mejorar la inserción comercial en el mundo. El primer requisito para ello es que el Gobierno revierta su política pequeña de internismo localista, para impulsar una proyección estratégica del país con la región y en el mundo.

Desde 2003, la Argentina estructuró sus relaciones políticas y económicas sobre un perfil ideológico distinto, concentrando sus vínculos comerciales con países que pudieron crecer con recursos propios. Eso, además de configurar nuevos esquemas de poder global para balancear los de las potencias tradicionales de Occidente, le permite al país seguir consolidando su crecimiento e inserción internacional con relativa autonomía de la volatilidad de los mercados.

BIBLIOGRAFIA

Documentos Electrónicos

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN. *“Estadísticas: comercio exterior de bienes, principales productos de comercio de un país”* <http://nt5000.aladi.org/siicomercioesp> Accedido: 15/04/10

AMORIN, Celso. *“La nueva multipolaridad triunfa en el comercio internacional”* <http://edant.clarin.com/suplementos/zona/2004/08/08/z-03603.htm>

BANCO MUNDIAL <http://www.bancomundial.org>

BIBLIOTECA JURÍDICA VIRTUAL DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS DE LA UNAM. *“Política Comercial”* <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2951/4.pdf> Accedido el 25/04/2011

CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. *“Oportunidades y Desafíos para la Argentina en el Mercado de Asia Oriental”*. http://www.cei.gov.ar/serie/pdf/re_asia6.pdf Accedido el 8/02/11

CESARIN, Serio. *“China-Argentina: reflexiones a 35 años del establecimiento de relaciones diplomáticas”* <http://www.caei.com.ar/es/programas/asia/33.pdf>

CONSULADO DE LA INDIA <http://www.consuladodeindia.int.ar/indiaargentina.htm>

CUMBRE DE LOS BRIC. *“Países de los BRIC debutan formalmente en panorama internacional con su primera Cumbre de Verano”* <http://www.argenpress.info/2009/06/paises-del-bric-debutan-formalmente-en.html>

DISCURSO DE ASUNCIÓN DE NÉSTOR KIRCHNER. *“Discurso de Asunción de Kirchner en el Congreso”* <http://www.presidencia.gov.ar> Accedido el 20/10/10

EMBAJADA FEDERACIÓN DE RUSIA EN LA REPÚBLICA ARGENTINA <http://www.argentina.mid.ru>

EMBAJADA DE LA REP. P. CHINA EN ARGENTINA <http://ar.chineseembassy.org/esp/zagx/t210395.htm>

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL <http://www.imf.org>

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE LA CARNE VACUNA ARGENTINA <http://www.ipcva.com.ar/files/boletin5.pdf>

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO <http://www.mrecic.gov.ar/dgcin.html>

OVIEDO, Daniel, *La Pol. Ext. Argentina hacia China (1945-1999)* <http://www.asiayargentina.com/cari-11.htm>

PLATAFORMA ELECTORAL DE KIRCHNER. *“Plataforma Electoral del Frente para la Victoria”* <http://www.kirchnerpresidente.com.ar>

POLÍTICA COMERCIAL <http://www.zonaeconomica.com/politica>

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA N°3. "Política comercial e inserción internacional de la Argentina para los años 90". <http://www.rep.org.br/pdf/63-6.pdf> Accedido el 12/12/2010

UN COMTRADE. "Estadísticas de comercio de países" <http://comtrade.un.org/db/>

Documentos No Electrónicos

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002), Departamento de Integración y Programas Regionales. "El proceso de formulación de la política comercial, nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental". Buenos Aires, Argentina: INTAL- ITD- STA.

BERNAL-MEZA, Raúl (2005). "América Latina en el mundo". Buenos Aires, Argentina: Nuevo Hacer.

BOUZAS, Roberto y PAGNOTTA, Emiliano (2003). "Dilemas de la política comercial externa argentina". Argentina: Fundación OSDE.

CÓDIGO ADUANERO (1981), Ley N° 22.415.

CARDOZO, Gustavo (2007). "China y Argentina en la política bilateral, 1989-2006". Observatorio de la Economía y la Sociedad de China N° 01.

CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL, Ministerio de Relaciones, Comercio Internacional y Culto (2004). "Oportunidades y Amenazas para la Argentina en el Comercio Sur-Sur". Bs. Aires, Estudios del CEI N°8.

DALLANEGRA PEDRAZA, Luis (1981). "Geopolítica y Relaciones Internacionales". Buenos Aires: Pleamar.

ESCODÉ, Carlos y CISNEROS, Andrés (1998). "Historia de las relaciones exteriores de la República Argentina". Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

FERNÁNDEZ ESCALANTE (2000). "Trascendencia de la India en el mundo y sus relaciones con la Argentina".

FRATALOCCHI, Aldo (2002). "Cómo exportar e importar". Buenos Aires, Argentina: Ed. Macchi, p. 1 a 68

GERCHUNOFF, Pablo; GRECO, Esteban y BONDOREVSKY Diego (2003). "Comienzos diversos, distintas trayectorias y final abierto: más de una década de privatizaciones en Argentina, 1990-2002". Santiago. Chile: CEPAL ILPES, Serie Gestión Pública, Documento N°34.

GERCHUNOFF, Pablo y LLACH Lucas (2007). "El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas". Buenos Aires: Emecé.

GILPIN, Robert (2001). "Global Political Economy: Understanding the International Economic Order". Princeton. EEUU: Ed. Princeton NJ.

KINDER, Hermann y HILGEMANN, Werner (1999). "Atlas Histórico Mundial; De la Revolución Francesa a nuestros días". Madrid. España: Istmo.

KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice (2006). "Economía Internacional, Teoría y Política". Madrid: P. E.

MORGENTHAU, Hans (1986). "Política entre las Naciones. La Lucha por el Poder y la Paz". Buenos Aires: GEL, Primera Parte y Capítulo 24.

OVIDEO, Eduardo Daniel (2010). "Historia de las Relaciones Internacionales entre China y Argentina 1945-2010". Buenos Aires: Dunken.

PÉREZ LLANA, Carlos (1998). "El Regreso de la Historia. La Política Internacional durante la postguerra fría, 1989-1997". Universidad de San Andrés.

PORTER, Michael E. (1990). "La ventaja competitiva de las naciones". Buenos Aires, Argentina, Vergara.

REVISTA DIPLOMATICA DEL SERVICIO EXTERIOR DE LA NACION, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (2008). "China e India". Segunda Época- N°3.

REVISTA SAAP (2004). "Reflexiones en torno al gobierno de Néstor Kirchner". Bs. Aires, Argentina, p187-205.

SIMONOFF, Alejandro (2009). "Regularidades de la Política Exterior de Néstor Kirchner". Buenos Aires: Confines.

WILSON, Dominic y PURUSHOTHAMAN Roopa (2003). "Dreaming Wiyh BRICs: The Path to 2050". Goldman Sachs.

Introducción al concepto de Clusters

*Carla Oviedo*¹⁷

En el mundo actual, donde cada vez es mayor la oferta de productos y servicios, mayor la competencia y donde se hace cada vez más difícil llegar al cliente, las empresas deben buscar alguna ventaja o modo de actuación que les permita desempeñarse de la mejor manera posible y alcanzar sus expectativas, ya sean comerciales, económicas o de cualquier índole.

Es debido a todo esto que en los últimos años, se ha podido observar, a nivel mundial, una importante evolución y aplicación de variadas modalidades asociativas, con las que se busca ganar experiencia, establecer lazos y contactos, penetrar de manera segura en nuevos mercados, alcanzar el crecimiento sostenido y lograr alianzas y acuerdos que brinden mejores beneficios para el adecuado desempeño como empresas.

El desarrollo de clusters como modalidad asociativa territorial entre empresas e instituciones puede considerarse un fenómeno relativamente reciente, que busca la promoción no sólo de la competitividad y de los mejores resultados, sino también la búsqueda de la eficiencia tanto en el interior de la agrupación como en el exterior de ella. Tal como es afirmado por muchos autores, especialmente por aquellos estudiosos de los clusters de países centrales, en torno al concepto de "cluster" se ha formado un esquema típico en el que se sitúa a las localidades y regiones como nodos territorialmente delimitados, que operan como estructuras cerradas homogéneas y dinamizadas por la cooperación intralocal, en las que las aglomeraciones productivas sectorialmente especializadas obtienen eficiencia colectiva territorial. Dicha eficiencia se funda en la capitalización de las ventajas de la especialización y la aglomeración y se traduce en el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las regiones (Fernández y Vigil, 2007)

Desde fines del siglo veinte, hasta la actualidad, han sido varios los autores y organizaciones que han demostrado vasto interés en el análisis de los clusters. Si bien son muchos los intentos por lograr definir y dar un marco conceptual adecuado al tema en cuestión, no todos los autores han podido compilar en un documento el caudal de conocimientos y experiencias que giran en torno de la formación de clusters. Podría nombrarse a Michael Porter como uno de los pioneros y quien formuló las primeras teorías respecto esta modalidad asociativa, dando así el puntapié inicial a las demás investigaciones desarrolladas. En la actualidad, hay muchas organizaciones nacionales

¹⁷ Ttesista de la carrera de licenciatura en Comercio internacional de la Universidad Empresarial Siglo 21

e internacionales especializadas en el tema que brindan aportes nuevos y apoyo a este tipo de aglomeración empresarial. Una de ellas es la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD) Esta fuente ha sido seleccionada teniendo en cuenta que son los países más desarrollados quienes forman parte de la OECD y son ellos quienes pueden aportar desde su propia experiencia datos relevantes y buenas prácticas, fundamentales para países que aún no logran insertar en sus políticas herramientas que les permita mejorar el desempeño de los clusters y la creación de los mismos.

Definición de Cluster

A lo largo del último siglo se han desarrollado diferentes conceptos en torno a los clusters. A continuación, se expondrán algunas definiciones.

- “Un cluster es definido como la concentración geográfica y sectorial de empresas. Tal agrupación da lugar a una mayor eficiencia que las empresas de manera individual pueden raramente conseguir. Estas ganancias son capturadas en el concepto de eficiencia colectiva, definida como la ventaja competitiva derivada de las economías externas locales y acciones conjuntas” (Schmitz, 1999, 3)

- “Los clusters son concentraciones geográficas de compañías e instituciones interconectadas en un campo en particular. Los clusters abarcan una selección de industrias vinculadas y otras entidades importantes para la competición. Incluyen, por ejemplo, abastecedores de “entradas” especializadas tales como piezas, maquinaria y servicios, y proveedores de infraestructura especializada. Los clusters a menudo se extienden aguas abajo hasta canales y clientes, y lateralmente hacia fabricantes de productos complementarios y hacia compañías en industrias relacionadas por habilidades, tecnologías o “entradas” comunes. Finalmente, muchos clusters incluyen instituciones gubernamentales y otras - tales como universidades, agencias de establecimiento de normas, centros de investigación, proveedores de formación profesional y asociaciones de comercio - que proveen formación especializada, educación, información, investigación y soporte técnico” (Porter, 1998, 78)

- “Se entiende comúnmente por complejo productivo o cluster una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas - tanto hacia atrás, hacia los proveedores de insumos y equipos, como hacia adelante y hacia los lados, hacia industrias procesadoras y usuarias así como a servicios y actividades estrechamente relacionadas - con importantes y cumulativas economías externas, de aglomeración y especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos específicos al sector) y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva” (Ramos, 1998, 110)

▪ “El concepto cluster representa una concentración sectorial de cientos o miles empresas en un mismo territorio sustentadas por organismos públicos y privados que las proveen de recursos humanos, tecnología e innovación, medio ambiente industrial, recursos financieros, asistencia técnica e infraestructura etc. El cluster constituye una estructura que propicia la interacción, cooperación y vinculación entre las empresas, así como entre las empresas y los organismos de fomento públicos y privados que están presentes. En este sentido, en el cluster las empresas y los organismos que las sustentan intercambian información, establecen una base de confianza para hacer negocios y una sólida estructura de relaciones entre ellas. Esto quiere decir que el promover y desarrollar cluster podría llegar a constituir una estrategia para promover eficiencia colectiva y competitividad entre cientos o miles de empresas”. “...es el resultado de una serie de intervenciones productivas y no productivas enfocadas sobre una concentración de empresas de un territorio para potenciar en ellas patrones de alta eficiencia de tipo colectiva y generar mayores ventas, exportaciones, empleo, incrementos en los patrimonios, mayor uso en la capacidad ociosa de las empresas, así como riqueza, bienestar y paz social en la región que constituye el entorno más cercano” (SELA, 2008, 168 y 174). Esta afirmación es probablemente la más completa, ya que incluye varios aspectos de las anteriores definiciones.

Teorías que le dieron origen

Entre los autores que notaron primeramente el comportamiento adoptado en ciertas regiones, tendiente a la clusterización, se encuentran:

▪ *David Ricardo*. A través de su concepto de ventaja comparativa, desarrolló la noción de especialización regional y nacional. La teoría asume que, diferencias en la localización geográfica, presencia de materia prima y mano de obra barata, generan economías que permiten, en un cierto lugar, producir en una industria dada, de manera más competitiva que en otra (OECD, 2007)

▪ *Alfred Marshall*. En su trabajo elaboró razones para la mejor productividad de las empresas: cuando varias de ellas, en la misma industria, se encuentran localizadas próximamente una de otra, cuando hay una notable unión del mercado laboral, un efecto “derrame” de los conocimientos y especialización de los proveedores.

▪ *Krugman and Venables*. En adición a las anteriores teorías, estos autores sostienen que las fuerzas del mercado tienden a concentrar inversiones en áreas prósperas que ofrecen mejor acceso a la infraestructura y al capital humano, riesgos menores y mejores accesos al mercado. (OECD, 2007)

En ciertas publicaciones, ya hay quienes diferencian entre las teorías que han dado origen a los clusters en países desarrollados y aquellas que pueden aplicarse o relacionarse más estrechamente con lo experimentado por países que aún no alcanzan su máximo potencial. Es así que puede distinguirse entre:

▪ *Enfoques clásicos*

1. **Enfoque anglosajón:**

- Alfred Marshall: “La aglomeración de firmas involucradas en actividades similares o relacionadas genera un conjunto de economías externas localizadas que reducen los costos para los productores que forman parte de los clusters” (CEPAL, 2005, 13)

- Paul Krugman: reconoce la naturaleza local del crecimiento económico. Señala que las empresas tienden a concentrarse con el objetivo de aprovechar las economías de escala y para intercambiar los bienes que producen, y con el fin de sacar ventaja de las economías externas. Según este autor, la concentración de trabajadores especializados, el mayor acceso a insumos intermedios y los derrames tecnológicos con las razones por las cuales las firmas se ven incentivadas a ubicarse geográficamente próximas (CEPAL, 2005)

2. **Modelo de distritos industriales:**

Esta corriente comienza a surgir luego de los años ochenta y empieza a demostrar que se intenta tener un poco más en cuenta la realidad de los clusters en países no desarrollados. Según Rabelotti (1995), cuatro son las características fundamentales de este modelo: 1) se constituían por pequeñas y medianas empresas concentradas geográficamente y especializadas sectorialmente. 2) éstas establecían lazos para atrás y para adelante basados en intercambios de bienes, personas y servicios. 3) estas empresas se caracterizaron por poseer antecedentes culturales y sociales comunes, que favorecieron la creación de códigos de conductas. 4) presencia de instituciones locales públicas y privadas que apoyaban a los agentes económicos al interior del cluster. (CEPAL, 2005)

▪ *Enfoques desde los países en desarrollo*

Es recién en la década del noventa que comienza a formarse un cuerpo teórico específico respecto los clusters en países en desarrollo. Es de subrayar, los aportes hechos por Hubert Schmitz y Khalid Nadvi (1999), quienes señalan tres aspectos de estas asociaciones en países en desarrollo: la presencia de clusters es significativa, las experiencias de crecimiento varían ampliamente y la heterogeneidad es alta al interior de cada cluster. Este mismo autor destaca que hoy en día el consenso es moverse desde los modelos a las trayectorias (CEPAL, 2005)

1. **Modelo de eficiencia colectiva.**

Schmitz y Nadvi (1999) son quienes retoman la literatura sobre clusters y marcan que “las ventajas derivadas de estas economías son razones necesarias pero no suficientes para explicar la fortaleza de las empresas que forman parte de clusters. [...] Hay que tener en cuenta las fuerzas deliberadas que surgen de la joint action”. Según Schmitz, pueden darse de manera distinta: empresas individuales que cooperan, o grupos de empresas que unen sus fuerzas en diferentes tipos de asociaciones

empresariales. El autor, también distingue entre cooperación horizontal, cuando se da entre competidores, y cooperación vertical, cuando es realizada entre quienes venden insumos, o entre quienes producen y venden bienes.

Además de la intervención gubernamental, las acciones conjuntas constituyen un mecanismo eficaz para resolver fallas del mercado y generar factores claves que fortalezcan la competitividad (CEPAL, 2005)

2. Análisis de cadenas de valor globales

Este enfoque permite distinguir las actividades que ocurren fuera del cluster y entender el significado de las relaciones de los productores locales con los actores externos. Pietrobelli y Rabellotti (2004), determinan que cuatro elementos permiten la construcción de este modelo:

- Cadenas de valor: Este enfoque permite tener una visión más amplia de los clusters, ya que, entre otras cosas, el foco se mueve de las actividades manufactureras a otras etapas de la actividad (más atención a la fase intangible) involucradas en proveer bienes y servicios a los consumidores, y porque esta clase de análisis captura los flujos de información y de bienes entre las etapas de actividad de la cadena (CEPAL, 2005)

- Governance: Comprende a las relaciones inter-firmas y mecanismos institucionales por medio de las que se establecen las acciones de coordinación, según Humphrey y Schmitz (2002). Los autores desarrollan una clasificación de modos de governance: 1) **en forma de redes**, implica cooperación entre firmas de poder similar, el proveedor y el comprador definen el producto de manera conjunta. 2) **de manera semi-jerárquica**, cuando las firmas son independientes y subordinadas. Implica un alto grado de control del comprador sobre el productor. 3) **de forma jerárquica**, cuando la firma local pertenece a una compañía externa. En este caso el comprador global toma control directo de las operaciones en los países en desarrollo. (CEPAL, 2005)

- Upgrading: En palabras de Rabellotti y Pietrobelli (2004), es la “innovación para aumentar el valor agregado”. Humphrey y Schmitz (2002), por su parte, clasifican al upgrading en: 1) **de procesos**, es la transformación de inputs en outputs de manera más eficiente mediante una reorganización de la producción o por la introducción de tecnología superior. 2) **de productos**, implica moverse en líneas de productos más sofisticados. 3) **funcional**, refiere a la adquisición de nuevas y superiores funciones en la cadena. 4) **intersectorial**, conlleva utilizar las competencias adquiridas en un sector para moverse en un nuevo sector. (CEPAL, 2005)

- Conocimiento tácito: Éste puede ser utilizado libremente, pero no puede ser comunicado ni expresado a los demás, lo que conlleva a que su transferencia y aplicación sea muy costosa, y que a su vez, como es diferente en los diferentes sectores de la economía, deban efectuarse análisis sectoriales. (CEPAL, 2005)

Tipologías

Han sido desarrolladas numerosas clasificaciones respecto de los clusters. Algunas de ellas son:

- *Clusters basados en la ciencia y clusters tradicionales.* En los primeros, las industrias son jóvenes, las relaciones entre los participantes se basan en el mercado y en uniones temporales que priorizan la investigación y el desarrollo. Por el contrario, los clusters tradicionales, están conformados por industrias maduras, en concentraciones ya establecidas, las relaciones entre sus miembros son a largo plazo y buscan establecer cadenas de abastecimiento en el interno de la aglomeración. (OECD, 2007)

- *Tipología de Gordon y McCann.* Estos autores identificaron tres tipos de clusters:

- Basados en la pura aglomeración, con localización conjunta pero sin enlaces internos entre los participantes.

- Complejos industriales, compuesto por empresas conectadas entre sí por relaciones comerciales internas.

- Clusters basados en redes sociales, donde las firmas tienden lazos más complejos y a largo plazo. (OECD, 2007)

- *Tipología de Markusen.* Entre todas las clasificaciones encontradas, ésta es la más completa y adecuada. La autora identifica cuatro prototipos:

- Marshallian clusters. Estos están compuestos por pequeñas y medianas empresas, conducidas por sus propios dueños, concentradas en industrias productoras de servicios, que cuentan con alta tecnología y que están basadas en gremios. Servicios especializados, mercados laborales e instituciones son desarrollados y puestos al servicio de las empresas, las cuales trabajan en red para resolver sus problemas. Políticas gubernamentales también son vitales para mejorar la competitividad de los integrantes del cluster. (OECD, 2007)

- Clusters centralizados. En estas aglomeraciones, una o varias empresas grandes dominan las relaciones y buscan rodearse de pequeños abastecedores y de actividades relacionadas. Las pequeñas firmas pueden evolucionar a través de la relación de compra-venta con aquellas que son más grandes y de las ventajas obtenidas gracias a la presencia y actividades de las firmas dominantes. Si bien la cooperación existe entre pequeñas y grandes empresas, no sucede lo mismo al momento de compartir riesgos e innovaciones y estabilizar el mercado. (OECD, 2007)

- Plataformas satelitales. Se denomina de esta manera a aquellos clusters industriales dominados por empresas multi plantas y por las instalaciones provistas por sus sucursales, ya que éstas son grandes y relativamente independientes. Es muy poco el comercio y el trabajo conjunto desarrollado entre las filiales, así como también la incidencia de actividades orientadas al abastecimiento y al emprendedorismo. (OECD, 2007)

- Clusters de base estatal. Hay ciertas regiones donde la estructura local de los negocios es dominada por una entidad pública o sin fines de lucro. Sectores de suministro y de servicios son fomentados gracias a las facilidades de origen público, aunque estas empresas locales son relativamente poco importantes para el desarrollo del cluster en sí mismo. (OECD, 2007)

Políticas centrales de los clusters

La OECD identifica tres familias de políticas aplicadas en el desarrollo de clusters. Las mismas son denominadas: Políticas regionales, Políticas de ciencia, tecnología e innovación y Política industrial y empresarial. En las próximas páginas serán descritas cada una de dichas familias y luego se abordará la temática de las conexiones y de cambios de objetivos que pueden vivenciarse luego de haber diseñado y comenzado con la aplicación de alguna de las políticas.

▪ ***Políticas regionales***

Muchas de las economías que experimentan una etapa de madurez están focalizándose en hacer a las firmas domésticas más competitivas y enfatizando la innovación y el mejor uso de conocimiento y tecnología en la región.

La idea de esta política yace en el hecho de capitalizar las ventajas locales a través de la especialización regional, basada en habilidades y prácticas incrustadas en la fuerza laboral y en recursos e infraestructuras locales. Para lograr la competitividad es necesario identificar las fuentes de la ventaja competitiva regional y una de ellas son las características colectivas pertenecientes al grupo de empresas parte.

Esta política es aplicada en el núcleo de clusters con la idea de incorporar a la región actores económicos claves, promover mejores conexiones entre dichos actores próximos y recoger los beneficios del conocimiento producido. La innovación también es un objetivo prominente en la política en cuestión.

La base industrial tanto en regiones líderes como en aquellas atrasadas está sufriendo una transformación y esta política ofrece una manera para mejorar los lazos y facilitar la transformación. Puede decirse que la misma se focaliza, en muchas ocasiones, en la innovación y apunta generalmente a pequeñas y medianas empresas, debido al nivel de fondos y a los instrumentos con los que se cuenta. Las compañías más grandes asumen el rol de mentoras, en algunos casos.

Cuando las iniciativas de la formación de un cluster se asientan en centros urbanos grandes, hay una tendencia a la “búsqueda y desarrollo” e involucran tanto a pequeñas y medianas como a grandes empresas. Mientras que en aquellas regiones menos populares se focalizan en la construcción de redes de trabajo y dan apoyo a pequeñas y medianas empresas. (OECD, 2007)

▪ ***Políticas de ciencia y tecnología/innovación.***

Esta estrategia utilizada en ciertas aglomeraciones empresariales, es el resultado de un salto de objetivos científicos a objetivos de innovación, mayor énfasis en proyectos y temas de búsqueda conjuntos., así como también es resultado de ligadas competencias que atraviesan a los actores.

A grandes rasgos, se observa que los sistemas de innovación pueden estar basados en regiones especializadas y fuertes, mientras que las políticas de “ciencia y tecnología” generalmente involucran a objetivos de nivel nacional.

Para promover un adecuado soporte a la comercialización y a las redes de trabajo, los programas fundados en políticas de innovación enfatizan fuertemente la colaboración en los proyectos de investigación y el trabajo conjunto de los involucrados.

Respecto a los fondos establecidos para la investigación y el desarrollo, éstos suelen ser asignados a universidades que cuentan con las mayores facilidades y la mejor trayectoria. La efectividad de los fondos invertidos va a depender no sólo de estas organizaciones, sino de la fuerte articulación entre las empresas participantes del cluster. Debido al alto valor que implica el desarrollo de estas investigaciones, es conveniente la concentración de los recursos en un determinado sector.

Es importante destacar que, al ser considerados los avances tecnológicos como una prioridad nacional, muchos de los programas basados en estas políticas han sido desarrollados simultáneamente con la creación de agencias de innovación que han tomado este tema como el principal objetivo de las inversiones en ciencia y tecnología. (OECD, 2007)

- ***Políticas industriales y empresariales***

Estas políticas en particular, con el avance del tiempo han debido cambiar su orientación para poder dar apoyo a los programas desarrollados en los distintos clusters. Esto se debe a que las políticas internacionales de regulación y competencia contraen la habilidad de los países para proveer subsidios y demás ayudas a las empresas e industrias. En la actualidad, los argumentos que aún pueden mantenerse para brindar colaboración remiten a las fallas de mercado, costos de coordinación, políticas regionales y de creación de empleos.

Al momento de designar los clusters en los que se aplicarán las políticas industriales y empresariales, hay un claro objetivo de recibir el soporte del gobierno y de acceder a facilidades en préstamos monetarios para obtener los recursos necesarios.

Es por todo esto que, estas estrategias tienden a focalizarse en aquellos clusters considerados competitivos en el ámbito internacional, que cuentan con crecimiento potencial y representan importantes sectores de empleo. Al mismo tiempo, tienden a agrupar a aquellas empresas que poseen una alta productividad. Sin perder este objetivo de vista, también buscan dar apoyo a aquellas pequeñas y medianas empresas a las que se les presentan obstáculos tales como el difícil acceso a la información, la

atracción de capitales y la nueva tecnología. La intervención necesaria en este ámbito refiere a consulta y transferencia de tecnología y provisión de servicios no financieros.

Muchos de los programas enmarcados en esta familia utilizan los clusters con la finalidad de brindar soporte a las exportaciones, a las inversiones internas y atraer a firmas extranjeras. Un aspecto importante de los clusters y de los programas de especialización es la posibilidad de ser reconocida la región como centro de competencia en ciertos campos particulares, lo cual es considerado como una importante herramienta para atraer nuevos inversores a los fondos de conocimientos o compren dentro de la cadena de abastecimiento. (OECD, 2007)

Por otro lado, la CEPAL (2005) efectúa una diferenciación según la etapa de desarrollo en que se encuentre el cluster bajo análisis:

- **Clusters embrionarios:** Las estrategias - según lo enunciado por Bianchi, Miller y Bertini (1997) - deben estar centradas en eliminar todo tipo de obstáculos a la expansión de la producción y la proliferación de nuevas empresas y deben apoyar a las firmas locales en actividades de marketing y de promoción de los productos locales en nuevos mercados. (CEPAL, 2005)

- **Clusters ya consolidados:** Es fundamental la innovación y la intervención pública para ayudar a reducir sus costos y riesgos. Esto puede ser logrado a través de la creación de una identidad común entre las empresas que lleve a la creación de actividades de investigación, distribución de información sobre nuevas tecnologías, materiales innovadores y técnicas que mejoren la calidad y la eficiencia. (CEPAL, 2005)

- **Clusters maduros:** Se deben favorecer las condiciones para que puedan participar del mercado global, lo cual requiere infraestructura, telecomunicaciones y formas modernas de transporte. (CEPAL, 2005)

Instrumentos para la aplicación de políticas

De la misma manera en que las políticas han sido clasificadas según familias, los instrumentos mediante los cuales son aplicados los programas también pueden ser enmarcados dentro de distintas tipologías. Las tres clases de instrumentos más desarrollados son los orientados a lograr el compromiso entre los actores, desarrollar servicios colectivos y brindar soporte a la investigación y el desarrollo.

- **Herramientas para el compromiso entre actores**

Estos instrumentos pueden focalizarse tanto en los enlaces internos dentro del cluster, así como también en los lazos externos creados entre el cluster y otras regiones o actores. El objetivo no es sólo lograr la reunión y consolidación entre los distintos participantes, sino también mantenerlos organizados respecto los temas claves de la industria. Entre las herramientas utilizadas para lograr el compromiso de los actores, según los objetivos desarrollados dentro de los programas, pueden señalarse las siguientes:

Objetivo	Instrumentos
Identificación de clusters	Guiar mapeos de clusters
	Usar facilitadores y otros agentes para identificar empresas que puedan trabajar juntas.
Brindar soporte a clusters y redes laborales	Ser la sede de eventos promotores
	Ofrecer incentivos financieros para la organización del trabajo en red de la firma.
	Esponsorear las actividades de empresas que trabajan en red
	Estandarizar rendimientos
	Confección de un mapeo de las relaciones entre los clusters

Fuente: OECD, 2007

▪ ***Herramientas para servicios colectivos y enlaces de negocios***

Los servicios colectivos involucran a significativos niveles de consenso entre los participantes y requieren de la participación activa de las firmas. Como es de esperarse, los resultados son mucho más difíciles de evaluar.

Objetivo	Instrumentos
Mejorar la capacidad, escala y habilidades de los proveedores	Soporte en el desarrollo de negocios de PYMEs.
	Intermediación entre abastecedores y compradores respecto ciertos servicios y plataformas
	Recopilar inteligencia de mercado
	Coordinar compras
	Establecer estándares técnicos
Incremento de conexiones externas	Catalogar los clusters y las regiones
	Asistencia a inversores internos al cluster
	Información de mercado para propósito internacional
	Búsquedas entre socios
	Apoyo a vínculos de la cadena de la abastecimiento

	Sistema de trabajo conjunto para las exportaciones
Fuerza laboral capacitada	Coleccionar y diseminar la información del mercado laboral
	Entrenamiento especializado profesional y universitariamente
	Apoyar las relaciones entre grupos de firmas e instituciones educativas
	Oportunidades educativas para atraer a estudiantes prometedores a la región.

Fuente: OECD, 2007

▪ **Herramientas para la búsqueda y el desarrollo colaborativo.**

A través de la creación de lazos entre la búsqueda y los negocios, las políticas de algunos clusters apuntan a enfatizar la potencial innovación y comercialización. Muchos de los instrumentos para promover la innovación son designados para superar las debilidades en los sistemas de innovación nacional y en su desempeño. También son utilizados con la finalidad de apoyar la comercialización, promover el emprendedorismo y la creación de empresas.

En el listado siguiente podrán ser observados varios instrumentos que responden a las demandas anteriormente señaladas. (OECD, 2007)

Objetivo	Instrumentos
Incrementar las conexiones entre la búsqueda y las necesidades de la empresa	Apoyar proyectos conjuntos entre distintas firmas, universidades e institutos de búsqueda.
	Localizar en el mismo espacio a actores diferentes para facilitar la interacción
	Programas de alcance universitario
	Observatorios técnicos
Comercialización de la búsqueda	Asegurar un apropiado marco legal de la propiedad intelectual
	Levantar las barreras a los incentivos comerciales públicos
	Servicios de apoyo de transferencia tecnológica
Acceso a las finanzas por	Servicios de asesoramiento para

derivados	operaciones financieras extraordinarias.
	Programas públicos de garantías y capital de riesgo
	Condiciones estructurales que soporten el capital de riesgo

Fuente: OECD, 2007

Casos paradigmáticos

Teniendo en cuenta el éxito en la aplicación de sus programas, el efectivo alcance de los objetivos, el precedente que sientan para el desarrollo de futuros clusters y mejora de los actuales que existen alrededor del mundo, el desempeño elevado y ventajas obtenidas gracias a su implementación, es que a continuación se realizará una descripción general de siete de los clusters considerados casos de éxito.

Canadá

A nivel nacional, el programa del Consejo Nacional de Investigación de Canadá es el más prominente y cuenta con una estrategia específica para el desarrollo de clusters. El objetivo de la misma es formar una fuerte estructura económica e industrial, en vistas de alcanzar los objetivos - económicos, sociales, científicos y tecnológicos -, establecidos a largo plazo, del país. Los cuatro objetivos estratégicos son:

- Crear una base global y competitiva, de tecnología e investigación, para el desarrollo de clusters a nivel comunitario.
- Soporte de estrategias comunes basadas en el liderazgo y el conocimiento.
- Trabajar con los interesados para ejercer influencia sobre inversiones en los clusters.
- Estimular la emergencia de nuevas firmas, trabajos, exportaciones y crecimiento de la inversión. (OECD, 2007)

Francia

El país en cuestión, cuenta con dos programas separados que explícitamente brindan soporte a los clusters. En una primera instancia, surge una política nacional para brindar soporte a Sistemas de Producción Locales (SPL). La misma se encuentra vigente desde fines de la década del noventa y consiste en reconocer el fenómeno de los sistemas anteriormente nombrados y proveer a algunos de ellos con fondos para las actividades conjuntas y apoyo a la creación de redes entre pequeñas empresas en los Distritos Industriales Franceses. Estos clusters generalmente están compuestos por PYMES, concentrados en sectores de baja tecnología y localizados en áreas periféricas. El objetivo de esta política es incrementar el nivel de cooperación y optimizar los trabajos de los existentes SPL para ayudar a las firmas a superar su tamaño chico, mediante actividades comunes tales como marketing y monitoreo industrial

“Pôles de compétitivité” (Polos de competitividad) es el segundo y más reciente programa, el cual apoya proyectos colaborativos de investigación de la industria tanto en clusters internacionales como regionales. El mismo fue lanzado en el año 2005 y fue diseñado para dar soporte a clusters que cuentan con una base industrial o de innovación para ser competitivos internacionalmente y así apoyar a los factores claves de la competitividad para Francia a nivel nacional. El objetivo general es dirigir el desempeño de las firmas francesas y desarrollar o fortalecer la relación entre las empresas, centros de investigación e instituciones de altos estudios (triple hélice) mediante proyectos conjuntos. (OECD, 2007)

Alemania.

En la nación alemana, se encuentran varios programas vinculados al desarrollo de clusters. Sin embargo, entre los más importantes hay tres clases de programas que se destacan:

- *BioRegio*. Concentra fondos de investigación en un número limitado de regiones, para dar sustento a la biotecnología, sector de interés estratégico nacional.
- *InnoRegio*. Este programa apunta a mejorar la capacidad de innovación de las regiones menos desarrolladas del Este de Alemania, con soporte de los Fondos Estructurales de la Unión Europea.
- *Iniciativa de red de trabajo G-A*. Es una herramienta de negociación de fondos provenientes del nivel federal, para proyectos que mejoran la colaboración entre los actores regionales con un fuerte enfoque investigativo. (OECD, 2007)

Italia

De la misma manera que en Alemania, en Italia se puede encontrar una vasta gama de programas que fomentan la unión de empresas en clusters. Sin embargo, hay dos programas que sobresalen y ellos son:

- *Programa basado en la Ley 317*. Establece un marco para los gobiernos regionales para que brinden apoyo a los consorcios de firmas pequeñas.
- *Programas basados en Distritos Tecnológicos*. Los Distritos Tecnológicos fueron creados en el contexto de una política científica y tecnológica para mejorar la colaboración en el financiamiento, investigación y aplicación de resultados en aquellos campos con fuerte interés comercial y valor social. (OECD, 2007)

Japón

En este país, dos son los programas de fomento de clusters que tienen mayor relevancia a nivel nacional:

- *Clusters Japoneses de Conocimiento*. En este tipo de aglomeración, las universidades ocupan un lugar central y clave, ya que este programa apunta a crear una mejor relación de colaboración entre industrias y universidades.
- *Programa de Clusters industriales*. Brinda soporte a las pequeñas y medianas empresas y a redes de investigación a un cierto tipo de áreas regionales, a través de la

incubación de negocios y servicios de soporte con un fuerte enfoque en efectivas relaciones entre la industria, las universidades y el gobierno. (OECD, 2007)

Corea

Dentro de este caso de estudio, el más revelante programa de apoyo a clusters es el denominado Clusters de Innovación de Ciudades de Corea, el cual apunta a asistir a un grupo de grandes complejos industriales en centros regionales selectos, convertidos de centros manufactureros a sistemas de innovación regional. (OECD, 2007)

Suecia

A nivel nacional, son tres los programas desarrollados. VINNVÄXT es el programa líder de VINNOVA (Agencia de Innovación) que apoya la investigación en colaboración con un fuerte potencial para la innovación. El segundo, Visanu, es un programa desarrollado en conjunto por tres agencias suizas para vincular a los participantes y promover el intercambio de conocimientos a través de los clusters. Finalmente, el Programa de Clusters Regionales, de la Agencia Suiza para el Crecimiento Económico y Regional (Nutek) se centra en aquellos clusters que buscan incrementar su competitividad internacional. (OECD, 2007)

La utilización de clusters

Ventajas

- Productividad de las empresas: se considera que los niveles de productividad, los salarios y el trabajo son superiores en los clusters que no en la economía como un todo.
- Disponibilidad de Insumos: Dada la concentración de proveedores de insumos y compradores, se tiene acceso a economías de escala y reducción en costos de transporte, oportunidad y bodegaje, entre otros.
- Congregación de mano de obra : La aguda aglomeración de trabajadores capacitados que se presenta, permite maximizar la eficiencia en la utilización de éstos, reducir los costos de búsqueda y selección de individuos, así como garantizar la estabilidad laboral tanto para los trabajadores como para las empresas.
- Concentración de conocimiento: La proximidad de empresas y trabajadores propende por una rápida y efectiva difusión de conocimiento tanto técnico como profundo, por la generación de ideas innovadoras y el desarrollo de nuevos productos y tecnologías, gracias a una mayor posibilidad de interacción entre individuos.
- Acumulación de Capital Social : Los clusters constituyen algo similar a una “familia” de empresas, donde se generan y fortalecen vínculos de confianza – Capital Social -, lo cual redundo en una interacción de negocios más fluida, así como en unos menores costos de transacción.

- Generación de incentivos: Debido a la cercanía, las empresas pueden compararse fácilmente con sus competidores e implementar con mayor celeridad mejores prácticas.

- Innovación: Los clusters atraen toda suerte de individuos de formación distinta, lo cual, según han concluido numerosos estudios, crea mayores posibilidades de innovación que aquellos sectores de industria donde hay una alta homogeneidad de la fuerza laboral. Así mismo, hay fuertes relaciones con los mercados objetivo, lo que permite percibir con mayor rapidez las tendencias y necesidades de éstos.

- Complementariedad: Los miembros de los clúster son interdependientes, por lo cual tienen una elevada presión para coordinar actividades y elevar la eficiencia con la que las realizan.

- Actividad empresarial: Dada la buena reputación de la que por lo general gozan los clusters, es posible tener acceso a mejores condiciones de crédito por parte de las entidades de financiación. Así mismo, todos los recursos para la actividad empresarial ya existen, y debido a la alta especialización de labores, se requieren menos activos, eso sí muy específicos.

- Incentivo de una cultura emprendedora.
- Presencia de un medio ambiente de consenso.
- Fomento de un tejido de instituciones de apoyo.

Riesgos

- Estrategia: la aparición de industrias de gran crecimiento puede conducir a un cluster en el que se generen masas críticas en campos en los que la competencia es muy fuerte y los requerimientos para las inversiones públicas, relativamente altos. (OECD, 2007)

- Estructura: Economías regionales basadas en pequeñas empresas que trabajan en el mismo sector pueden encontrarse vulnerables ante un shock de mercado que desplace a todas las firmas en el cluster. (OECD, 2007)

Durante los años noventa, el concepto de “cluster” y las teorías desarrolladas en torno al mismo, han vivenciado su mayor auge. Sin embargo, con el paso de los años, se experimentó una menor influencia de esta modalidad de agrupación entre empresas y las políticas en las que se aplicaba cayeron en desuso.

En la actualidad, puede observarse la reaparición de clusters en la formulación de políticas regionales y nacionales. La Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (2007), señala que dichos programas tienen como objetivo reforzar la especialización regional, dando soporte a industrias conectadas entre sí en una determinada localización geográfica y enfatizando fuertes interacciones entre los diferentes actores, públicos y privados.

BIBLIOGRAFIA

- Bianchi, P., Miller L., Bertini S. (1997) *The Italian SME Experience and Possible Lessons for Emerging Countries* [Versión electrónica]. New York: UNIDO.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). *Clusters y políticas de articulación productiva en América Latina* [Versión electrónica]. Santiago de Chile: Autor
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2007). *Competitive Regional Clusters. National policy approaches.* [Versión electrónica]. Autor
- Pietrobelli, C., Rabelotti, R. (2004). *Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America: The Role of Policies.* [Versión electrónica]. Sustainable Development Department, Inter- American Development Bank, Washington D.C., *Best Practices Series*
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2008). *PYMES: Visión estratégica para el desarrollo económico y social* [Versión electrónica]. Barquisimeto, Venezuela: Horizonte.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2005). *Competitividad y complejos productivos: teoría y lecciones de política* [Versión electrónica], *Serie Estudios y Perspectivas*, (27), 1-42.
- Fernández-Satto, V. R., Vigil-Greco, J. I. (2007). *Clusters y desarrollo territorial. Revisión teórica y desafíos metodológicos para América Latina* [Versión electrónica], *Economía, Sociedad y Territorio*, 6 (24), 859-912.
- Humphrey, J., Schmitz H. (2002). *Developing Country Firms in the World Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains* [Versión electrónica], *INEF Report*, 61, 1-35.
- Porter, M. E. (1998). *Clusters and the new economics of competition* [Versión electrónica], *Harvard Business Review*, 76 (6), 77-90.
- Rabellotti, R. (1995), *Is there an "Industrial District Model"?* Footwear Districts in Italy and Mexico Compared [Versión electrónica], *World Development*, 23 (1), 29-41.
- Ramos, J. (1998). *Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clusters) en torno a los recursos naturales* [Versión electrónica], *Revista CEPAL*, (66), 105-125.
- Schmitz, H. (1999). *Collective efficiency and increasing returns* [Versión electrónica], *Cambridge Journal of Economics*, 23 (4), 465-483
- Schmitz, H., Navdi, K. (1999). *Clustering and Industrialization: Introduction* [Versión electrónica], *World Development*, 27 (9), 1503-1514.

Los Clusters y el Comercio Internacional como motores del desarrollo regional

*María Natalia Spinuzza*¹⁸

Introducción

Históricamente, en Argentina el proceso asociativo en el sector empresarial no ha tenido un rol destacado debido a que los distintos sectores económicos han trabajado individualmente y de forma aislacionista. Sin embargo, en el último tiempo y frente a las nuevas exigencias de los mercados mundiales ha surgido la necesidad de redefinir la estrategia de desarrollo y trabajar de forma conjunta en algunos sectores para satisfacer las demandas de los mercados externos. En este sentido, el contexto económico internacional coloca a las empresas ante una situación de naturaleza distinta que afecta a las raíces de las mismas, sus objetivos, su modalidad de funcionamiento y toma de decisiones, sus ventajas competitivas y las capacidades y recursos requeridos. En suma, los desafíos actuales de las empresas apuntan a una sustancial transformación e innovación en los procesos productivos (Perego, 2003:5).

Frente a ésta situación se presenta como alternativa una estrategia de desarrollo en el marco de aglomerados productivos o clusters, los cuales concentran a los distintos actores y buscan, a través de la integración de sus recursos, insertarse en estos mercados con productos y servicios cada vez más competitivos.

Existen varias definiciones de lo que se entiende por cluster, las cuales varían principalmente en el grado de relevancia que le asignen los autores a las interacciones entre los actores, en la ubicación geográfica, en el tamaño del cluster, en la actividad principal que persiguen, entre otros. El presente artículo toma una definición general (que se citará a continuación), debido a que no se pretende analizar un cluster en particular, sino la importancia de los mismos en general, en el desarrollo económico de un país y sus oportunidades e influencias en el comercio internacional.

Una forma de asociativismo se observa en los clústers los cuales son entendidos como una concentración sectorial y/o geográfica de actores que desarrollan actividades iguales o similares, tanto hacia atrás (proveedores de insumos y equipos) como hacia adelante (industrias procesadoras, usuarias y servicios) y actividades estrechamente relacionadas con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y especialización (productores, proveedores, mano de obra especializada, servicios), en la persecución de un fin común a través de la acción conjunta (Ramos, 1999:5).

¹⁸ Tesista de la carrera Licenciatura en Relaciones Internacionales (Universidad Empresarial Siglo 21) y miembro de la Fundación Centro de Estudios Interdisciplinarios para el Desarrollo Sustentable – CEIDeS.

Los Clúster se presentan como un modelo que ofrece a sus miembros distintas herramientas para lograr una mayor competitividad de forma conjunta frente a los mercados globalizados. Se crea así una nueva forma de relación entre los productores de materia prima, los proveedores de infraestructura especializada, los distribuidores, los clientes, el gobierno y demás instituciones que formen parte de cada aglomerado productivo.

Así mismo, resulta apremiante la coordinación entre el sector público y privado para crear una red institucionalizada que les otorgue soporte a los aglomerados, lo que se representa a través del concepto de Triple Hélice que consiste en centrar su atención en las relaciones e interacciones que existen entre las universidades, las empresas y el gobierno. Con la interacción entre los tres sectores se observa que la innovación tiene lugar a partir del trabajo conjunto entre el conocimiento, los recursos económicos y posibilidades de mercado, conjuntamente con las políticas públicas e incentivos generados por los gobiernos (González de la Fe, 2009).

En el caso de Argentina el desarrollo de distintos clusters se encuentra favorecido con el abandono del régimen cambiario en 2002 dado que permite desarrollar y profundizar la producción de bienes intermedios y bienes finales que se había visto perjudicada en la última década del siglo XX. El nuevo régimen cambiario posibilita una mayor exportación de dichos bienes lo que conlleva a una mayor producción en origen. (Otero, Lódola, Menéndez, 2004)

Cluster o Aglomerado Productivo

Las primeras iniciativas de clusters tienen lugar principalmente a partir de la década de 1990 y se deben en gran medida al aporte de Michael Porter, quien acuñó este término en su libro "La ventaja competitiva de las naciones" para referirse a la asociación de empresas e instituciones público-privadas que persiguen un objetivo común. Así mismo complementó este concepto al clasificar a los clusters en horizontales o verticales. Los primeros están compuestos por empresas que colocan su producción en un mismo mercado y/o que necesiten en su proceso de producción un mismo recurso natural y/o recurran a la utilización de la misma tecnología. En este caso se habla de empresas que tienen capacidades similares por lo que realizan las mismas actividades. La segunda clasificación referida a los clusters verticales se refiere a aquellos en donde las empresas que lo componen se caractericen por entablar relaciones de compra-venta debido a que poseen capacidades distintas pero se complementan en las distintas actividades. (Otero, Lódola, Menéndez, 2004).

Los elementos básicos de todo aglomerado productivo son que exista un conjunto de empresas, generalmente pequeñas y medianas, que se encuentran no sólo concentradas espacialmente sino también especializadas sectorialmente, apoyadas por actores del primer, segundo y tercer sector como pueden ser comunas, municipios,

gobiernos provinciales, gobiernos nacionales, entes autónomos, universidades, escuelas técnicas, organismos especializados, entre otros, y que producto de la articulación y sinergias generadas entre todos los actores instauren un entorno social que les sea común y que permita la creación de códigos de comportamientos tanto implícitos como explícitos (Perego, 2003).

Los clusters se van a ver influenciados por distintos factores que van a resultar determinantes en la obtención de los resultados esperados. Entre los principales factores encontramos la composición de los aglomerados productivos, el nivel de apoyo político que reciben y el contexto económico internacional.

La composición de los clusters se refiere a la cantidad de actores que lo componen, su peso relativo dentro del aglomerado productivo, las influencias generadas para con el entorno externo y las relaciones e interacciones generadas al interior del aglomerado. Todos estos elementos hacen que el cluster sea más dinámico o estático, lo que va a ser una característica que va a marcar una cierta diferenciación entre los mismos y se va a ver reflejada en la competitividad de sus producciones.

El nivel de apoyo político se refiere a la participación del Estado en el desarrollo de políticas públicas que garanticen la viabilidad de los clusters, así como garantizar políticas tributarias que impulsen el nivel de producción y comercialización.

El contexto mundial es de gran importancia en la existencia y permanencia de los clusters dado que el objetivo principal que éstos persiguen se asocia a una mayor competitividad y eficiencia de la producción para que pueda colocarse no sólo en los mercados domésticos sino también en los mercados externos, los cuales exigen cada vez más un incremento en la cantidad y calidad de lo que demandan. Para que los estándares internacionales se cumplan se debe invertir en tecnología e investigar y desarrollar procesos productivos eficientes que satisfagan las nuevas exigencias internacionales. Todo ello debe de ir acompañado de una mayor estabilidad de precios en el comercio internacional.

Como se concibe a los clusters como un todo, cada acción individual de alguno de sus actores tendrá repercusiones en los otros actores integrantes del aglomerado productivo. Las empresas que formen parte de aglomerado obtendrán algunos beneficios referidos al abastecimiento de insumos, ampliación de mercados debido a la adquisición de nuevos clientes que recurren al aglomerados, mayor calidad de producción debido a la articulación entre los distintos actores, una fuerte competencia que debe de ir acompañada de una mayor especialización y división del trabajo, mejor acceso a la tecnología, entre otros. (Otero, Lódola, Menéndez, 2004).

El modelo Triple Hélice

Para una mayor comprensión de la estructura de los aglomerados productivos se suele utilizar el modelo de triple hélice desarrollado por el profesor Etzkowitz, con el

objetivo de analizar el rol que ocupan las empresas, el gobierno y la universidad en el desarrollo económico regional. El modelo centra su atención en los tres actores mencionados y en las interacciones que se producen entre ellos, dado que producto de las sinergias generadas se obtiene una gran circulación de ideas, conocimientos, innovaciones, tecnología, entre otros, que permiten un mayor desarrollo del potencial de cada uno de los actores que componen el cluster.

El modelo se compone con la universidad como centro académico que busca a través de sus actividades una mayor investigación y desarrollo, con la industria como proveedor de clientes sobre la base de sus actividades comerciales, y al gobierno como responsable de la política (Irawati, D 2006:3). De esta forma, el modelo supone no sólo un mayor papel otorgado a la academia en lo que se refiere a la innovación, a la par de las empresas y el gobierno, sino también un aumento de las relaciones de colaboración que se generan entre los distintos ámbitos institucionales (Chang Castillo 2010).

En el marco de aglomerados productivos surgen nuevas formas de cooperación y alianzas entre actores que históricamente no solían trabajar de manera conjunta y que ahora encuentran espacios de entendimiento, cooperación, coordinación y trabajo asociativo.

Es por esto que la universidad juega un rol destacado en las actividades tanto sociales como económicas de un país ya que no sólo hace su aporte trascendental en la educación de la sociedad, sino también en sus aportes referidos a la investigación y desarrollo. Así mismo, la universidad también puede participar en la creación de nuevas empresas o en el incentivo de las mismas, lo que se conoce por una universidad “emprendedora” que abarca no sólo la comercialización sino también la coinversión del conocimiento en mercancías al cooperar como socios de las empresas de los aglomerados productivos. La cooperación que se genera entre las empresas y la academia consiste no sólo en el apoyo que otorgan las empresas a las universidades en lo que se refiere a la investigación y la transferencia de conocimiento que se genera, sino también a que las empresas facilitan la investigación de la universidad al otorgarles los recursos necesarios para llevarla a cabo. Otra manera de cooperar que se presenta entre las empresas y las universidades es a través de la creación de empleo para los estudiantes en el seno de las distintas empresas que componen el aglomerado productivo. (Ibid).

En suma, las universidades tienen su función tradicional referida a la educación de la sociedad en su conjunto, pero también adquiere nuevas funciones que se relacionan a las funciones básicas de la empresa.

La red institucional que se crea entre los actores del cluster es, a su vez, un espacio en donde los distintos niveles de gobierno pueden impulsar e incentivar la investigación y desarrollo tanto de las empresas como de las universidades que lo compongan. El rol principal del gobierno central y los gobiernos subnacionales se

refiere principalmente a la legislación implementada y a los instrumentos e incentivos fiscales que otorga para el fomento de las relaciones y la mayor eficiencia productiva dentro del mismo.

El hecho que en un aglomerado productivo exista una masa crítica de empresas da lugar a que los gobiernos junto con las demás instituciones y organismos especializados desarrollen, por ejemplo, programas de capacitación que beneficien a todas las empresas que lo componen. Así mismo, la existencia de un grupo de empresas puede conducir a la realización de inversiones conjuntas para mejorar, la competitividad de todas las empresas participantes en el cluster, generando externalidades positivas para todas las empresas actuales y potenciales participantes en el cluster. (Mora Vanegas, 2008)

En lo que se refiere a la empresa, al margen de su propia actividad de lucro, se ve beneficiada en su relación tanto con la academia como con el gobierno por las relaciones de cooperación que se generan entre ellos. Uno de los elementos que le permite a la empresa mejorar su proceso productivo y con ello cumplimentar con algunas de las exigencias de los mercados es tener un importante desarrollo tecnológico. Los cambios frecuentes en la tecnología propicia un ambiente de constante generación de nuevos conocimientos, lo que permite a las universidades involucrarse en el desarrollo de capacidades que ayuden a las empresas a implantar nuevas formas para crear fuentes de innovación para el desarrollo de altas tecnologías en sus procesos productivos (Chang Castillo 2010:92).

En suma, los clusters se ven favorecido por las relaciones de confianza, cooperación, entendimiento y ayuda mutua que se genera entre las empresas, las universidades y el Estado al interior del mismo. Cada uno tiene un papel a desarrollar y si éste se cumple de la forma acordada es de esperar que con ello no solo se beneficie a sí mismo sino también al conjunto del aglomerado productivo. El cluster en su conjunto es entendido como una triple hélice en donde cada una de las aletas de la misma representa a cada uno de los actores del aglomerado productivo (gobierno, universidad y empresas) y al fallar alguna de ellas impide el correcto funcionamiento de la misma, es decir, que impide alcanzar con el objetivo común que persigue el cluster.

Caso: Cluster EnCadena

Los aglomerados productivos se presentan como una estrategia de desarrollo en distintas partes del mundo y no dejan de estar ausentes en varias zonas geográficas de Argentina. En la provincia de Córdoba, precisamente en el Departamento Marcos Juárez, se presentó como opción la creación de Cluster EnCadena el cual apunta al desarrollo agrícola, ganadero e industrial del departamento en su conjunto. Esta iniciativa se está llevando a cabo con el apoyo de la Comunidad Regional

Departamento Marcos Juárez y aglutina a distintos actores de las principales cadenas productivas que ocupan un papel importante en el desarrollo económico del departamento.

El objetivo principal que persigue el Cluster EnCadena es obtener a través de la articulación de las cadenas productivas el agregado de valor en origen tras la industrialización de las materias primas disponibles en del departamento. Con ello se intenta comercializar productos industrializados en origen y que los mismos no sólo tengan por destino el mercado nacional, sino también los distintos mercados externos.

Actualmente cerca de 100 actores han firmado la carta de intención para pertenecer al Cluster, y entre ellos se encuentran once empresas de la cadena de la soja que están en condiciones de producir en total 420 tn/día, cuatro empresas de la cadena del maíz con una producción total de 250 tn/día, cinco empresas de la cadena de trigo que aportan 326 tn/día en conjunto, cuatro empresas de la cadena avícola que cuentan con 126.000 ponedoras entre todas, una empresa de la cadena láctea que produce 4.000 litros por día, un frigorífico con 800 vacunos y 400 cerdos mensuales, un grupo de productores porcinos que buscan la comercialización conjunta y dos empresas productoras de cerveza artesanal. Es importante destacar que forman parte del cluster también seis cooperativas agrícolas-ganaderas que se encuentran en el departamento y una federación de cooperativas con un gran peso en la región.

Así mismo, son actores del Cluster EnCadena la Comunidad Regional Departamento Marcos Juárez, Universidad Católica de Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba, Link Campus University of Rome - Sede Córdoba, Universidad Tecnológica Nacional de Villa María, Instituto Aporte +, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Instituto Nacional de Tecnología Industrial, Servicio Nacional de Saneamiento Ambiental, Fundación Centro de Estudios Interdisciplinarios para el Desarrollo Sustentable - CEIDeS, entre otros.

Esta iniciativa cuenta con el apoyo de las empresas, de las universidades y del Estado tal como postula el modelo de triple hélice, y se pretende que a través del trabajo conjunto de estos actores se obtenga el agregado de valor en origen necesario para el desarrollo local y regional de las 19 comunas y 3 municipios que forman parte de la Comunidad Regional Departamento Marcos Juárez. Actualmente, el departamento está en condiciones de profundizar estrategias asociativas de agregado de valor en origen en su producción, dada la composición de sus actores y la voluntad de los mismos (lo cual no sólo beneficia a estos actores directos de Cluster EnCadena, sino también a la sociedad en su conjunto).

Es una realidad el que los productores del departamento necesitan trabajar conjuntamente para obtener una mayor competitividad en los mercados nacionales e internacionales, y para ello cuenta con el apoyo de las universidades y organismos especializados mencionados anteriormente. En cuanto al rol del Estado, éste se

encuentra presente y se evidencia en el total apoyo de la Comunidad Regional del Departamento, pero así también se ha pronunciado el apoyo del gobierno provincial y nacional.

Conclusiones

Por las nuevas exigencias de los mercados internacionales, que exigen cantidades de producción crecientes y que cumplan con normas cada vez más exigentes referidos a la salud humana y a la protección de medio ambiente principalmente, es necesario que algunos sectores de la economía trabajen de forma conjunta.

A través de los clusters o aglomerados productivos y de las sinergias que éstos generan, se logra incrementar la producción, el empleo y la eficiencia de los recursos destinados al mismo.

Existen casos exitosos y concretos que han demostrado una mayor competitividad de la producción local con la articulación de las empresas, la universidad y el gobierno.

Las empresas se presentan como el eje principal del cluster y debe ser acompañado por la universidad desde la arista del conocimiento, así como con el desarrollo de políticas públicas que acompañen e impulsen el desarrollo del aglomerado productivo desde el margen de acción que posee el Estado.

Es importante destacar que la creación de los clusters beneficia a las empresas que lo componen al apoyarlas y ayudarlas a través de las sinergias generadas y el trabajo conjunto en crecer, ampliarse y colocar su producción, que es uno de los principales problemas de las micro, pequeñas y mediana empresas argentinas. Así mismo, no sólo genera beneficios a las empresas que lo componen, sino también a la sociedad al generar un efecto derrame sobre la misma, a través de la creación de nuevas fuentes de trabajo, del aprovechamiento óptimo de los recursos del territorio y la obtención de una producción competitiva a nivel no sólo nacional sino también internacional.

BIBLIOGRAFIA

Chang Castillo, H (2010) "El modelo de la triple hélice como un medio para la vinculación entre la universidad y la empresa"[Versión electrónica] Recuperado de: <http://www.uned.ac.cr/rna/articulos/12.pdf>

González de la Fe, T (2009) "El modelo de triple hélice de relaciones Universidad, Industria y Gobierno: Un análisis crítico", [Versión electrónica] Recuperado de: <http://arbor.revistas.csic.es/index.php/arbor/article/view/327/328>

Irawati, D (2006) "Understanding The Triple Helix Model from The Perspective of the Developing Country: A Demandor a Challenge for Indonesian Case Study?" [Versión electrónica] Recuperado de: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5829/1/MPRA_paper_5829.pdf

Mora Vanegas, C, 2008 "Las Pymes ante los clusters", [Versión electrónica] <http://www.gestiopolis.com/dirgp/emp/conceptos.htm>

Otero, G; Lódola, A; Menéndez, L. (2004) "El rol de los gobiernos subnacionales en el fortalecimiento de Clusters productivos"[Versión electrónica] Recuperado de: http://www.ec.gba.gov.ar/areas/Hacienda/estudios_fiscales/UIM/Archivos/Abril2004.pdf

Perego, L (2003) "Competitividad a partir de los agrupamientos industriales", [Versión electrónica] Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/lhp/index.htm>

Ramos, J (1999) "Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clusters) en torno a los recursos naturales", [Versión electrónica] Recuperado de: <http://www.eclac.cl/ddpeudit/proy/clusters/JRamos.pdf>

Sölvell, O (2008) "Clusters Equilibrando Fuerzas Evolutivas y Constructivas", [Versión electrónica] Recuperado de: <http://competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/09/red-book-espanol.pdf>

FUENTES PARA LAS CIENCIAS SOCIALES

EL FINAL DEL LAISSEZ-FAIRE (1926)

John Maynard Keynes¹⁹

I

La disposición hacia los asuntos públicos, que de modo apropiado sintetizamos como individualismo y *laissez-faire*, tomó su alimento de muchas y diversas corrientes de pensamiento e impulsos sentimentales. Durante más de cien años nuestros filósofos nos gobernaron porque, por un milagro, casi todos ellos estuvieron de acuerdo o parecieron estarlo en esta única cosa. Todavía ahora no bailamos con otro ritmo. Pero se percibe un cambio en el ambiente. Sin embargo, oímos confusamente las que antaño fueron las más claras y distintas voces' que siempre han inspirado al hombre político. La orquesta de diversos instrumentos, el coro de sonido armonioso, se aleja finalmente en la distancia.

Al final del siglo XVIII, el derecho divino de los reyes cedió su lugar a la libertad natural y al contrato, y el derecho divino de la Iglesia al principio de tolerancia y a la opinión de que una Iglesia es «una sociedad voluntaria de hombres», que caminan juntos, de una manera que es «absolutamente libre y espontánea» (1). Cincuenta años más tarde, el origen divino y el imperativo categórico del deber cedieron su lugar al cálculo utilitario. En manos de Locke y Hume, estas doctrinas fundamentaron el individualismo. El contrato supone derechos en el individuo; la nueva ética, no siendo más que un estudio científico de las consecuencias del egoísmo racional, colocó al individuo en el centro. «El único esfuerzo que pide la Virtud» -dice Hume- «es el del cálculo justo y una constante preferencia por la mayor Felicidad» (2). Estas ideas estaban de acuerdo con las nociones prácticas de conservadores y letrados. Ellas proporcionaron un fundamento intelectual satisfactorio para los derechos de propiedad y la libertad del individuo para hacer lo que le plazca consigo mismo y con lo que le pertenece. Ésta fue una de las contribuciones del siglo XVIII al ambiente que todavía respiramos.

La finalidad de ensalzar al individuo fue deponer al monarca y a la Iglesia; el efecto -a través de la nueva significación ética atribuida al contrato- fue el de afianzar la propiedad y la norma. Pero no tardaron en levantarse nuevamente las protestas de la sociedad contra el individuo. Paley y Bentham aceptaron el hedonismo utilitarista (3) de las manos de Hume y sus predecesores, pero ampliándolo a la utilidad social.

¹⁹ Este ensayo, que fue publicado como opúsculo por Hogarth Press en julio de 1926, se basó en la conferencia Sidney Ball, pronunciada por Keynes en Oxford, en noviembre de 1924, y en una conferencia dictada por él en la Universidad de Berlín, en junio de 1926.

Rousseau tomó el Contrato Social de Locke y dedujo de él la Voluntad General. En todos los casos la transición se realizó en virtud del nuevo énfasis puesto sobre la igualdad. «Locke aplica su Contrato Social para modificar la igualdad natural de la humanidad, en tanto esta expresión implica igualdad de propiedad o incluso de privilegio, atendiendo a la seguridad general. En la versión de la igualdad según Rousseau, no es sólo el punto de partida, sino la finalidad» (4).

Paley y Bentham llegaron al mismo destino, pero por caminos diferentes. Paley evitó una conclusión egoísta a su hedonismo por medio del Dios de la máquina. «La Virtud» -dijo «es hacer el bien a la humanidad, por obediencia a la voluntad de Dios, y por amor de la felicidad eterna»; volviendo de esta manera a la paridad entre yo y *los otros*. Bentham llegó al mismo resultado por la pura razón. No existe fundamento racional, argumentó, para preferir la felicidad de un individuo, aunque sea uno mismo, a la de cualquier otro. Por tanto, la mayor felicidad del mayor número es el único objeto racional de la conducta, tomando la utilidad de Hume, pero olvidando este 'corolario cínico del hombre sagaz: «No es contrario a la razón preferir la destrucción del mundo entero a un arañazo de mi dedo, No es contrario a la razón escoger para mí la ruina total para evitar la más pequeña incomodidad de un indio o de una persona totalmente desconocida para mí... La razón es y sólo debe ser la esclava de las pasiones y no puede pretender nunca otra tarea que servir las y obedecerlas»,

Rousseau dedujo la igualdad del estado de la naturaleza, Paley de la voluntad de Dios, Bentham de una ley matemática de indiferencia, Así entraron la igualdad y el altruismo en la filosofía política, y a través de Rousseau y Bentham conjuntamente pasaron a la democracia y al socialismo utilitarista,

Ésta es la segunda corriente -surgida de controversias muertas desde hace tiempo y arrastradas en su camino por falacias largamente explotadas- que todavía impregna nuestra atmósfera de pensamiento, Pero ésta no ha eliminado la corriente anterior. Se ha mezclado con ella, Los primeros años del siglo XIX realizaron la milagrosa unión, Ella armonizó el individualismo conservador de Locke, Hume, Johnson y Burke con el socialismo y el igualitarismo democrático de Rousseau, Paley, Bentham y Godwin (5).

Sin embargo, hubiera sido difícil que esa época alcanzara esta armonía de cosas opuestas si no hubiera sido por los *economistas*, que surgieron precisamente en el momento oportuno, La idea de una armonía divina entre las ventajas privadas y el bien público es ya evidente en Paley, Pero fueron los economistas quienes dieron a la noción una buena base científica, ¡Supone que por la acción de las leyes naturales los individuos que persiguen sus propios intereses con conocimiento de causa, en condiciones de libertad, tienden siempre a promover al propio tiempo el interés general! Nuestras dificultades filosóficas están resueltas, al menos para el hombre práctico, que puede concentrar entonces sus esfuerzos en asegurar las condiciones necesarias de libertad. A la doctrina filosófica de que el gobierno no tiene derecho a

interferir, ya la doctrina divina de que no tiene necesidad de interferir, se añade una prueba científica de que su interferencia es inconveniente.

Ésta es la tercera corriente de pensamiento, que se puede descubrir precisamente en Adam Smith, que estuvo lista en lo principal para permitir al bien público descansar en “el esfuerzo natural de cada individuo para mejorar su propia condición”, pero que no fue desarrollada completa y conscientemente hasta principios del siglo XIX. El principio del *laissez-faire* había llegado a armonizar individualismo y socialismo, y a conciliar el egoísmo de Hume con el mayor bien para el mayor número. El filósofo político podía retirarse en favor del hombre de negocios, porque el último podía alcanzar el *summum bonum* sólo con perseguir su propio beneficio privado.

Sin embargo, se necesitaban algunos otros ingredientes para completar el pastel. En primer lugar, la corrupción e incompetencia del gobierno del siglo XVIII, una gran parte de cuya herencia sobrevive en el diecinueve. El individualismo de los filósofos políticos apunta al *laissez-faire*. La armonía divina o científica (según el caso) entre el interés privado y el interés público apunta al *laissez-faire*. Pero, por encima de todo, la ineptitud de los administradores públicos inclina decididamente al hombre práctico a favor del *laissez-faire*, sentimiento que de ningún modo ha desaparecido. Casi todo lo que hizo el Estado en el siglo XVIII, por encima de sus funciones mínimas, fue, o pareció, perjudicial o desafortunado.

Por otra parte, el progreso material entre 1750 y 1850 vino de la mano de la iniciativa individual, y no debió casi nada a la influencia directiva de la sociedad organizada como un todo. Así, la experiencia práctica reforzó los razonamientos *a priori*.

Los filósofos y economistas nos dijeron que por diversas y profundas razones la empresa privada sin trabas había promovido el mayor bien para todos. ¿Qué otra cosa hubiera podido agradar más al hombre de negocios? ¿Podía un observador práctico, mirándole, negar que los beneficios del progreso que distinguían la edad en la que él vivía se debían a las actividades de los individuos «en ascenso»? De esta manera, el terreno era fértil para una doctrina según la que, sobre bases divinas, naturales o científicas, la acción del Estado debe limitarse estrechamente, y la vida económica debe dejarse, sin regular hasta donde pueda ser, a la habilidad y buen sentido de los ciudadanos individuales, movidos por el motivo admirable de intentar progresar en el mundo.

En la época en que estaba desvaneciéndose la influencia de Paley y sus semejantes, las innovaciones de Darwin conmovían los fundamentos de la *fe*. Nada podía parecer más opuesto que la vieja y la nueva doctrina, la doctrina que veía el mundo como la obra del relojero divino y la doctrina que parecía sacar todas las cosas de la Casualidad, del Caos y de los Viejos Tiempos. Pero en aquel momento las nuevas ideas apuntalaron a las viejas. Los economistas estaban enseñando que la riqueza, el

comercio y la maquinaria eran las criaturas de la libre competencia y que la libre competencia hizo a Londres. Pero los darwinianos pudieron ir más lejos que eso: la libre competencia había hecho al hombre. El ojo humano ya no era la demostración del proyecto, discurriendo milagrosamente todas las cosas con la mejor intención; era el logro máximo de la casualidad, actuando en condiciones de libre competencia y *laissez-faire*. El principio de supervivencia del más apto podía considerarse como una amplia generalización de la economía ricardiana. Las interferencias socialistas venían a ser, a la luz de esta síntesis más completa, no sólo inconvenientes, sino sacrílegas, como calculadas para retrasar el movimiento progresivo del vigoroso proceso por medio del cual nosotros mismos habríamos salido, como Afrodita, del limo primitivo del océano.

Por tanto, atribuyo la unidad peculiar de la filosofía política diaria del siglo XIX al éxito que tuvo al armonizar escuelas diversas y opuestas y al unificar todas las cosas buenas para un único fin. Se ha visto que Hume y Paley, Burke y Rousseau, Godwin y Malthus, Cobbett y Huskisson, Bentham y Coleridge, Darwin y el obispo de Oxford, todos, estuvieron predicando prácticamente lo mismo: individualismo y *laissez faire*. Ésta era la Iglesia de Inglaterra y aquéllos sus apóstoles, mientras que el gremio de los economistas estaba allí para probar que la menor desviación hacia la impiedad provocaba la ruina financiera.

Estas razones y esta atmósfera constituyen las explicaciones, tanto si lo sabemos como si no -y la mayoría de nosotros, en estos degenerados días, somos ampliamente ignorantes en la materia-, de por qué sentimos una preferencia tan fuerte a favor del *laissez-faire*, y por qué la acción del Estado para regular el valor del dinero, o el curso de la inversión, o la población, provoca suspicacias tan apasionadas en muchos corazones íntegros. No hemos leído a estos autores; consideraríamos absurdos sus argumentos si fueran a caer en nuestras manos. Sin embargo, me parece que no pensaríamos como lo hacemos, si Hobbes, Locke, Hume, Rousseau, Paley, Adam Smith, Bentham y la Srta. Martineau no hubieran pensado y escrito como lo hicieron. Un estudio de la historia de la opinión es un preámbulo necesario para la emancipación de la mente. No sé lo que hace más conservador a un hombre, si conocer sólo el presente o sólo el pasado.

II

He dicho que fueron los economistas quienes proporcionaron el pretexto científico por medio del cual el hombre práctico pudo resolver la contradicción entre egoísmo y socialismo, que surgía del filosofar del siglo XVIII y de la decadencia de la religión revelada. Pero habiendo dicho esto en aras de la brevedad, me apresuro a matizarlo. Esto es lo que *se supone* que han dicho los economistas. Ninguna doctrina semejante se encuentra en los escritos de las principales autoridades. Es lo que dijeron los popularizadores y divulgadores. Es lo que fueron *llevados* a creer los utilitaristas, que admitían al mismo tiempo el egoísmo de Hume y el igualitarismo de Bentham, si querían hacer una síntesis (6). El lenguaje de los economistas se prestaba a la

interpretación del *laissez-faire*. Pero la popularidad de la doctrina debe dejarse a la puerta de los filósofos políticos de la época, a quienes resultó corresponder, más que a los economistas políticos.

La máxima *laissez-nous faire* se atribuye tradicionalmente al comerciante Legendre, dirigiéndose a Colbert poco antes de finalizar el siglo XVII (7). Pero no hay duda de que el primer escritor que usó la frase, y lo hizo en clara asociación con la doctrina, es el marqués de Argenson, hacia 1751 (8) marqués fue el primer hombre que se apasionó por las ventajas económicas de los gobiernos que dejan en libertad el comercio. Para gobernar mejor, dijo, se debe gobernar menos (9). La verdadera causa de la decadencia de nuestras manufacturas, declaró, es la protección que les hemos dado (10). “Dejad hacer, tal debiera ser la divisa de todo poder público, desde que el mundo está civilizado”. “¡Detestable principio el de no querer grandeza más que por la decadencia de nuestros vecinos! No hay más que ruindad y malicia de corazón en los que se satisfacen con este principio, y el interés se opone a ello. ¡Dejad hacer, voto a bríos! ¡¡Dejad hacer!!”

Aquí tenemos la doctrina económica del *laissez-faire*, con su más ferviente expresión en el libre comercio, del todo arropada. Las frases y la idea deben haber sido corrientes en París desde entonces. Pero tardaron en consagrarse en la literatura; y la tradición que las asocia con los fisiócratas, y particularmente con Gournay y Quesnay, encuentra poco apoyo en los escritos de esta escuela, aunque ellos propusieron, por supuesto, la armonía esencial de los intereses sociales e individuales. La frase *laissez-faire* no se encuentra en las obras de Adam Smith, Ricardo o Malthus. Ni siquiera la idea está presente en forma dogmática en algunos de estos autores. Adam Smith, por supuesto, fue un librecambista y se opuso a muchas restricciones del comercio del siglo XVIII. Pero su actitud hacia las leyes de navegación y las leyes de usura demuestra que no era dogmático. Incluso su famoso pasaje sobre «la mano invisible» refleja la filosofía que asociamos con Paley, más que el dogma económico del *laissez-faire*. Como han señalado Sidgwick y Cliff Leslie, la defensa que hizo Adam Smith del “sistema obvio y sencillo de libertad natural” se deduce de su punto de vista teísta y optimista sobre el orden del mundo, tal como lo expuso claramente en su *Teoría de los Sentimientos Morales*, más que de cualquier otra proposición de la propia economía política (11) La frase *laissez-faire* se introdujo, creo, en el uso popular en Inglaterra a través de un pasaje bien conocido del Dr. Franklin (12). En efecto, no es hasta las últimas obras de Bentham -que no fue un economista en absoluto- cuando descubrimos la regla del *laissez-faire*, en la forma en que la conocieron nuestros abuelos, adoptada al servicio de la filosofía utilitarista. Por ejemplo, en *Manual de Economía Política* (13), escribe: «La regla general es que el gobierno no debe hacer ni intentar nada; la divisa o el lema del gobierno en estas ocasiones, debe ser: ¡Quieto!...” La petición que la agricultura, las manufacturas y

el comercio presentan a los gobiernos es tan modesta y razonable como la que hizo Diógenes a Alejandro: No me tapes el sol”.

Desde entonces, la campaña política a favor del librecambio, la influencia de la denominada Escuela de Manchester y de los utilitaristas benthamitas, las declaraciones de autoridades económicas secundarias y las historias educativas de la Srta. Martineau y de la Sra. Marcet, fijaron el *laissez-faire* en la mente popular, como conclusión práctica de la economía política ortodoxa. Con esta gran diferencia: que habiendo sido aceptada entretanto la visión malthusiana de la población por esta misma escuela de pensamiento, el optimista *laissez-faire* de la segunda mitad del siglo XVIII cedió su puesto al pesimista *laissez-faire* de la primera mitad del siglo XIX (14).

En las *Conversations on political economy* de la Sra. Marcet (1817), Caroline se mantiene tanto como puede en favor del control de los gastos del rico. Pero en la página 418 tiene que admitir la derrota:

CAROLINE. *Cuanto más aprendo sobre este tema, más me siento convencida de que los intereses de las naciones, como los de los individuos, lejos de oponerse entre sí, están en el más perfecto acuerdo.*

SRA. B. *Las opiniones liberales y amplias llevarán siempre a conclusiones similares, y nos enseñan a abrigar sentimientos de benevolencia universal hacia los demás; de aquí la superioridad de la ciencia sobre el simple conocimiento práctico.*

En 1850, las *Easy lessons for the use of young people*, del arzobispo Whately, que la Sociedad para la Promoción del Conocimiento Cristiano distribuía al por mayor, no admite ni siquiera aquellas dudas que la Sra. B. permitió ocasionalmente tener a Caroline. «Probablemente causa más daño que bien» -concluye el pequeño libro- «cualquier interferencia del Gobierno en las transacciones monetarias de los hombres, tanto si se arrienda como si se toma en arriendo, o en las compraventas de cualquier clase.» La verdadera libertad es «que a cada hombre debe dejársele en libertad de disponer de su propiedad, de su tiempo, fuerza y habilidad, en cualquier modo que él pueda pensar que le conviene, supuesto que no perjudique a sus vecinos».

En pocas palabras, el dogma se había apropiado de la máquina educativa; había llegado a ser una máxima para ser copiada. La filosofía política, que los siglos XVII y XVIII habían forjado para derribar a reyes y prelados, se había convertido en leche para bebés y había entrado literalmente en el cuarto de los niños.

Finalmente, en las obras de Bastiat llegamos a la expresión más extravagante y poética de la religión del economista político. En sus *Armonías económicas*, dice:

Intento demostrar la Armonía de aquellas leyes de la Providencia que gobiernan la sociedad humana. Lo que hace que estas leyes sean armoniosas y no discordantes es que todos los principios, todos los motivos, todos los impulsos a la acción, todos los intereses, cooperan hacia un gran resultado final... y ese resultado es la aproximación indefinida de todas las clases hacia

un nivel que siempre es creciente; en otras palabras, la igualación de los individuos en la mejora general.

Y cuando, como otros sacerdotes, traza su *Credo*, lo hace como sigue:

Creo que Él, que ha dispuesto el universo material, no ha apartado Su mirada del orden' del mundo social. Creo que Él ha combinado y hecho que actúen en armonía tanto los agentes libres como las moléculas inertes... Creo que la invencible tendencia social es una aproximación constante de los hombres hacia un nivel moral, intelectual y físico común, con, al mismo tiempo, una elevación progresiva e indefinida de ese nivel. Creo que todo lo que se necesita para un desarrollo gradual y pacífico de la humanidad es que sus tendencias no sean obstaculizadas y que la libertad de sus movimientos no sea destruida.

Desde la época de John Stuart Mill, economistas con autoridad han reaccionado fuertemente contra todas las ideas semejantes. «Apenas un solo economista inglés de reputación»-como ha expresado el profesor Cannan- «se adherirá a un ataque frontal contra el socialismo en general» -aunque, como también añade- «casi todos los economistas, con reputación o sin ella están siempre a punto de polemizar en la mayoría de propuestas socialistas» (15). Los economistas ya no tienen ningún vínculo con las filosofías teológicas o políticas que dieron nacimiento al dogma de la armonía social, y su análisis científico les lleva a conclusiones diferentes.

Cairnes, en la conferencia introductoria sobre «Economía política y *laissez-faire*», que pronunció en el University College de Londres, en 1870, fue tal vez el primer economista ortodoxo que dirigió un ataque frontal contra el *laissez-faire* en general. «La máxima del *laissez-faire*» -declaró- «no tiene base científica alguna, y a lo sumo es una simple y hábil regla práctica» (16). Esta ha sido, en los cincuenta años últimos, la opinión de todos los economistas importantes. Una parte del trabajo más importante de Alfred Marshall -por poner un ejemplo- se dedicó a la explicación de los principales casos en los que el interés privado y el interés social no estaban en armonía. Sin embargo, la actitud cauta y nada dogmática de los mejores economistas no ha prevalecido contra la opinión general de que un *laissez-faire* individualista es lo que ellos debieron enseñar y lo que de hecho enseñaron.

III

Los economistas, como otros científicos, han escogido las hipótesis de las que parten, que ofrecen a los principiantes, porque es lo más simple y no porque es lo más próximo a los hechos. En parte por esta razón, pero en parte -lo admito porque se han visto sesgado s por las tradiciones sobre la materia, han empezado suponiendo un estado de cosas en el que la distribución ideal de los recursos productivos puede producirse a través de la actuación independiente de los individuos, mediante el método de prueba y error, de tal modo que aquellos individuos que actúan en la dirección correcta eliminarán por la competencia a aquellos que lo hacen en la dirección equivocada. Esto implica que no debe haber piedad ni protección para

aquellos que embarcan su capital o su trabajo en la dirección errónea. Es un método que permite el ascenso de los que tienen más éxito en la persecución del beneficio, a través de una lucha despiadada por la supervivencia, que selecciona al más eficiente mediante la bancarrota del menos eficiente. No cuenta el coste de la lucha, sino sólo los beneficios del resultado final, que se supone son permanentes. Siendo el objeto de la vida cortar las hojas de las ramas hasta la mayor altura posible, la manera más plausible de alcanzar este fin es permitir que las jirafas con el cuello más largo dejen morir de hambre a las que lo tienen más corto.

Concordando con este método de alcanzar la distribución ideal de los instrumentos de producción entre los diferentes fines, hay un supuesto similar sobre el modo de alcanzar la distribución ideal de lo que está disponible para el consumo.

En primer lugar, cada individuo descubrirá cuál entre los objetos posibles de consumo, él desea más, por el método de prueba y error «en el margen», y de esta manera no sólo cada consumidor distribuirá su consumo más ventajosamente, sino que cada objeto de consumo encontrará su camino hacia la boca del consumidor cuya satisfacción es la mayor cuando se la compara con la de los demás, porque ese consumidor ofrecerá más que los otros. Así, si dejamos que las jirafas se comporten libremente, (1) se cortará la máxima cantidad de hojas, porque las jirafas con el cuello más largo, a fuerza de matar de hambre a las otras, se colocarán más cerca de los árboles; (2) cada jirafa tratará de tomar las hojas que le parezcan más succulentas entre las que estén a su alcance; y (3) las jirafas a las que apetezca una hoja dada más que cualquier otra, se estirarán al máximo para alcanzarla. De esta manera, más y más jugosas hojas serán engullidas, y cada hoja alcanzará la garganta que ella crea que ha acreditado un mayor esfuerzo.

Sin embargo, este supuesto de condiciones en las que la selección natural sin limitaciones lleva al progreso, sólo es uno de los dos supuestos provisionales que, tomados como verdad literal, se han convertido en los contrafuertes gemelos del *laissez-faire*. El otro es la eficacia, y ciertamente la necesidad, de la oportunidad para hacer dinero privado ilimitadamente, como un *incentivo* al máximo esfuerzo. En condiciones de *laissez-faire* aumenta el beneficio del individuo que, por habilidad o por buena fortuna, se halla con sus recursos productivos en el lugar correcto y en el tiempo apropiado. Un sistema que permite al individuo industrioso o afortunado cosechar la totalidad de los frutos de esta coyuntura ofrece evidentemente un inmenso incentivo para la práctica del arte de estar en el sitio adecuado y en el tiempo oportuno. De esta manera, uno de los motivos humanos más poderosos, es decir, el amor del dinero, se empareja con la tarea de distribuir los recursos económicos del modo mejor calculado para aumentar la riqueza.

El paralelismo entre el *laissez-faire* económico y el darwinismo, que ya se ha advertido brevemente, se ve ahora, como Herbert Spencer fue el primero en reconocer,

que es muy estrecho. Al igual que Darwin invocó el amor sexual, que actúa a través de la selección sexual, como ayuda de la selección natural mediante la competencia, para dirigir la evolución a lo largo de las líneas que serían tan deseables como efectivas, así el individualista invoca el amor del dinero, actuando a través de la persecución del beneficio, como ayuda de la selección natural; para obtener la producción en la escala más grande posible de lo que se desea con más fuerza, medido por el valor de cambio.

La belleza y la simplicidad de una teoría semejante son tan grandes que es fácil olvidar que no se deduce de los hechos, sino de una hipótesis incompleta introducida en aras de la simplicidad. Aparte de otras objeciones que se mencionarán más adelante, la conclusión de que los individuos que actúan independientemente para su propio provecho producirán el mayor agregado de riqueza depende de una variedad de supuestos irreales, en el sentido de que los procesos de producción y consumo no son de ninguna manera orgánicos, que existe un conocimiento previo suficiente de las condiciones y requisitos y de que existen oportunidades adecuadas de obtener este conocimiento. Porque los economistas, generalmente, dejan para una etapa posterior de su argumentación las complicaciones que aparecen -(1) cuando las unidades eficientes de producción son grandes en relación con las unidades de consumo, (2) cuando los gastos generales o costes comunes están presentes, (3) cuando las economías internas tienden a la agregación de la producción, (4) cuando el tiempo necesario para el ajuste es largo, (5) cuando la ignorancia prevalece sobre el conocimiento, y (6) cuando los monopolios y las concentraciones interfieren en la igualdad en la negociación-, dejan para un estadio posterior su análisis de los hechos reales. Además, muchos de aquellos que reconocen que la hipótesis simplificada no corresponde con precisión al hecho concluyen, sin embargo, que representa lo que es «natural» y, por tanto, ideal. Consideran la hipótesis simplificada como salud, y las complicaciones adicionales como enfermedad.

Sin embargo, además de esta cuestión de hecho, hay otras consideraciones, bastante familiares, que nos llevan directamente al cálculo del coste y del carácter de la propia lucha competitiva y la tendencia a que la 'riqueza se distribuya donde no es muy apreciada. Si nos preocupa el bienestar de las jirafas, no debemos pasar por alto los sufrimientos de los cuellos más cortos que están muertos de hambre o las dulces hojas que caen al suelo y son pisoteadas en la lucha, o el hartazgo de las que tienen el cuello largo, o el mal aspecto de ansiedad o voracidad agresiva que nubla los pacíficos rostros del rebaño.

Pero los principios del *laissez-faire* han tenido otros aliados, además de los manuales de economía. Debe admitirse que han sido confirmados en las mentes de pensadores profundos y del público razonable por la escasa calidad de las propuestas alternativas: el proteccionismo por un lado y el socialismo marxista por el otro. Sin embargo, estas doctrinas se caracterizan, no sólo o principalmente por infringir la

presunción general en favor del *laissez-faire*, sino por la simple falacia lógica. Ambos son ejemplos de pobreza de Pensamiento, de incapacidad para analizar un proceso y seguido hasta su conclusión. Los argumentos contra ellos, aunque reforzados por el principio del *laissez-faire*, en rigor no lo necesitan. De los dos, el proteccionismo es, por lo menos, plausible, y las fuerzas que trabajan por su popularidad no son de extrañar. Pero el socialismo marxista ha de permanecer siempre como un portento para los historiadores de la opinión, cómo una doctrina tan ilógica y tan torpe puede haber ejercido de modo tan poderoso y duradero una influencia sobre las mentes de los hombres y, a través de ellas, sobre los acontecimientos de la historia. De alguna manera, las evidentes deficiencias científicas de estas dos escuelas contribuyeron grandemente al prestigio y autoridad del *laissez-faire* decimonónico.

Tampoco ha animado la más notable divergencia en la acción social centralizada a gran escala -el régimen de la última guerra- a los reformadores ni ha disipado los antiguos prejuicios. Hay mucho que decir, ciertamente, sobre ambos extremos. La experiencia de la guerra en la organización de la producción socializada ha dejado a algunos observadores próximos optimistamente ansiosos de repetida en condiciones de paz. El socialismo de guerra alcanzó incuestionablemente una producción de riqueza en una escala mucho mayor de la que nosotros hayamos conocido nunca en paz, pues aunque los bienes y servicios producidos eran destinados a la extinción inmediata e inútil, no obstante eran riqueza. Sin embargo, la disipación del esfuerzo fue también prodigiosa, y la atmósfera de despilfarro y de no tener en cuenta el coste molestó a cualquier espíritu ahorrativo o providente.

Finalmente, el individualismo y el *laissez-faire* no podían, a pesar de sus profundas raíces en las filosofías políticas y morales de finales del siglo dieciocho y principios del diecinueve, haber asegurado su dominio perpetuo sobre la dirección de los asuntos públicos, si no hubiera sido por su conformidad con las necesidades y los deseos del mundo de los negocios de la época. Ellos llenaron de objeto a nuestros héroes de antaño, los grandes hombres de negocios. «Por lo menos la mitad del mejor talento en el mundo occidental» -acostumbraba a decir Marshall- «se dedica a los negocios». Una gran parte de «la imaginación más eminente» de la época estuvo empleada de este modo. Fue en las actividades de estos hombres donde estuvieron centradas nuestras esperanzas de progreso.

Los hombres de este tipo -escribió Marshall (19)- viven experimentando constantemente visiones cambiantes, modeladas en su propio cerebro, de los diferentes medios que pueden conducirles al fin deseado; de las dificultades que la naturaleza pone en cada camino y de las estrategias con que piensan que podrán vencerlas. Este esfuerzo imaginativo no es apreciado por el público, ya que no puede mostrarse exteriormente; su potencialidad está disciplinada por una fuerte voluntad; y su mayor gloria consiste en haber logrado grandes fines por medios tan sencillos que nadie llegue a saber, y sólo los expertos puedan adivinar, cuántos otros

procedimientos, todos ellos más atractivos y brillantes para un observador precipitado, ha sido necesario descartar a favor del elegido. La imaginación de un hombre de este tipo se emplea: igual que la de un ajedrecista, en adivinar los obstáculos que pueden oponerse al desarrollo normal de sus ambiciosos planes y en desechar constantemente las jugadas brillantes por imaginarse las reacciones del adversario contra las mismas. La gran resistencia de su sistema nervioso figura al extremo opuesto, en la escala de la naturaleza humana, de la nerviosa irresponsabilidad de quienes conciben precipitadamente proyectos utópicos. Éstos pueden ser comparados a los malos ajedrecistas, quienes con fácil osadía resuelven rápidamente los problemas más difíciles moviendo ellos mismos todas las piezas, tanto las blancas como las negras.

Ésta es una excelente pintura del gran capitán de industria, del maestro del individualismo, que nos sirve al propio tiempo que se sirve a sí mismo, justamente como lo hace cualquier otro artista. Sin embargo, éste, a su vez, se está convirtiendo en un ídolo deslucido. Cada vez dudamos más de que sea él quien nos conduce de la mano al paraíso.

Todos estos elementos han contribuido a la tendencia intelectual corriente, al maquillaje mental, a la ortodoxia de la época. La fuerza de muchas de las razones originales ha desaparecido, pero, como de costumbre, la vitalidad de las conclusiones las sobrevive. Sugerir una acción social en favor del bien público de la ciudad de Londres es como discutir el *Origen de las especies* con un obispo de hace sesenta años. La primera reacción no es intelectual, sino moral. Una ortodoxia está en cuestión, y cuanto más persuasivos sean los argumentos, tanto más grave será la ofensa. Sin embargo, aventurándome en la cueva del monstruo aletargado, por lo menos he rastreado sus quejas y genealogía, de manera que demuestre que nos ha gobernado más por derecho hereditario que por mérito personal.

[...]

Notas

1- Locke, *A letter concerning toleration*.

2- *An inquiry concerning the principles of morals*, sección LX.

3- "Omito" -dice el arcediano Paley- "mucha perorata corriente sobre la dignidad y capacidad de nuestra naturaleza, la superioridad del alma sobre el cuerpo, de la parte racional sobre la parte animal de nuestra constitución; sobre la excelencia, el refinamiento y la delicadeza de algunas satisfacciones, y la indignidad, grosería y sensualidad de otras: porque sostengo que los placeres no se diferencian en nada más que en la continuidad e intensidad» (*Principles of moral and political philosophy*, libro 1, cap. 6).

4- Leslie Stephen, *English thought in the Eighteenth Century*, 11, 192.

5- Godwin llevó el *laissez-faire* tan lejos que pensó que *todo* gobierno era un mal, en lo cual estuvo Bentham casi de acuerdo. La doctrina de la igualdad se convierte con él en una de individualismo extremo, rayano en la anarquía. «El ejercicio universal de la opinión privada» -dice- «es una doctrina tan inefablemente maravillosa que el verdadero político sentirá ciertamente una infinita repugnancia a admitir la idea de interferir en él» (véase Leslie Stephen, *op. cit.* 11, 277).

6- Se puede considerar con simpatía la opinión de Coleridge, tal como la resumió Leslie Stephen, de que «los utilitaristas destruyeron todo elemento de cohesión, hicieron de la sociedad una lucha de intereses egoístas y atentaron contra las mismas raíces de todo orden, patriotismo, poesía y religión».

7- «¿Qué debemos hacer para ayudaros?», preguntó Colbert. “Dejaros hacer”, respondió Legendre (N. del T.: En francés en el original).

8- Para la historia de la frase, véase Oncken, «*Die Maxime Laissez faire et laissez passer*», de donde están tomadas muchas de las citas siguientes. Las quejas del marqués de Argenson pasaron inadvertidas hasta que Oncken las puso de manifiesto, en parte porque los pasajes relevantes publicados durante su vida eran anónimos (*Journal oeconomique*, 1751), en parte porque sus obras no fueron publicadas de forma completa (aunque es probable que pasaran privadamente de mano en mano durante su vida) hasta 1858 (*Mémoires et journal inédit du Marquis d'Argenson*).

9- “Para gobernar mejor, sería preciso gobernar menos» (N. del T.: En francés en el original).

10- “Puede decirse lo mismo en nuestras fábricas: la verdadera causa de su declive es la excesiva protección que se les otorga» (N. del T.: En francés en el original).

11- Sidgwick. *Principles of political economy*, p. 20.

12- Bentham utiliza la expresión «*laissez-nous faire*» (*Works*, p. 440).

13- Escrito en 1793, se publicó un capítulo en la *Bibliothèque Britannique* en 1798; se imprimió por primera vez de modo completo en la edición de Bowring de sus *Works* (1843)

14- Cf. Sidgwick, *op. cit.* p. 22: «incluso aquellos economistas que se adhirieron en lo principal a las limitaciones de la esfera del gobierno según Adam Smith, exigieron estas limitaciones de un modo más bien poco entusiasta y nada triunfal; no como admiradores del orden social hoy por hoy resultante de la «libertad natural»- sino como convencidos de que por lo menos es preferible a cualquier orden artificial por el que el gobierno pudiera sustituirlo».

15- *Historia de las teorías de la producción y distribución*, p. 494.

16- Cairnes describió bien la (moción predominante» en el siguiente pasaje de la misma conferencia: «La noción predominante es que la economía política intenta demostrar que la riqueza puede acumularse más deprisa y distribuirse de manera más conveniente; es decir, que el bienestar humano puede promoverse de un modo más efectivo por el simple procedimiento de permitir que la gente actúe por sí misma; es decir, dejando que los individuos sigan los dictados del interés propio. sin limitados ni por el Estado ni por la opinión pública, en tanto que no incurran en violencia o fraude. Ésta es la doctrina conocida comúnmente como *laissez-faire*; y de acuerdo con ella, me parece que a la economía política se la considera generalmente como una especie de traducción científica de esta máxima, una justificación de la libertad de la empresa individual y del contrato como la solución única e idónea de todos los problemas industriales;»

SECCIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL



Presentada por la Fundación Centro de Estudios

Interdisciplinarios para el Desarrollo Sustentable - CEIDeS²⁰

CEIDeS

La Fundación Centro de Estudios Interdisciplinarios para el Desarrollo Sustentable – CEIDeS es una organización no gubernamental compuesta por un grupo de profesionales y actores sociales que construyen, promueven e implementan un enfoque amplio, transversal e interdisciplinario del desarrollo sustentable, contemplando sus dimensiones económica, social, humana y ambiental.

Se trata de una organización de bien público sin fines de lucro, que desde la ciudad de Córdoba, Argentina, trabaja comprometidamente con el primer, segundo y tercer sector para generar sinergias entre gobiernos, empresas y sociedad civil, fomentando la producción y transferencia de conocimientos que permitan impulsar el desarrollo local, incrementar la competitividad y sustentabilidad de las actividades productivas y contribuir al fortalecimiento institucional.

La Fundación CEIDeS lleva adelante distintas actividades tales como la asistencia técnica a empresas y gobiernos locales, y el dictado de capacitaciones abiertas e in-company, todas ellas con una fuerte impronta en Responsabilidad Social. Entendemos que la responsabilidad social es fundamental para todo tipo de organizaciones, tanto públicas como privadas, grandes o pequeñas, tengan o no ánimo de lucro. La importancia del desarrollo de actividades de responsabilidad social radica en que toda organización, sin distinción de tamaño o naturaleza, genera un impacto tanto sobre quienes la componen o se relacionan directamente con ella como sobre el entorno en el cual desarrolla sus actividades, por lo cual resulta primordial medir dicho impacto y orientarlo hacia esquemas de desarrollo inclusivo y sustentable.

Profundizando su labor en materia de difusión y promoción de la responsabilidad social, la Fundación CEIDeS emprende dos nuevas acciones: por un lado, el dictado a partir de 2012 de una Diplomatura en Responsabilidad Social a distancia conjuntamente con la Universidad de San Pablo – Tucumán y la Fundación Carolina de Argentina; y por otro, la presentación de una nueva sección dedicada a la responsabilidad social, que se incorpora a la Revista Brumario a partir de este número.

Con la inauguración de este espacio, CEIDeS se propone contribuir a fortalecer la mirada crítica e interdisciplinaria de Brumario, dando presencia a una temática de creciente relevancia a nivel mundial. En este número dedicado al Comercio Internacional y las Relaciones Internacionales, la Lic. Verónica Cipolatti presenta un

²⁰ Fundación CEIDeS: <http://www.ceides.org.ar>

artículo sobre la agenda del Desarrollo Sostenible y los desafíos planteados para las empresas.

* * *

El Desafío del Desarrollo Sostenible y el rol de la Empresa

*Lic. Verónica Cipolatti*²¹

En las últimas décadas, la comunidad internacional ha tomado conciencia de la importancia del impacto de la degradación del medio ambiente en recursos naturales estratégicos y, por consiguiente, en el pleno goce de los derechos y libertades fundamentales del hombre. Dentro de los diversos organismos internacionales, los Estados han reconocido que los modos de producción utilizados desde la Revolución Industrial deben adaptarse al concepto de Desarrollo Sostenible, es decir, deben perseguir no sólo un beneficio económico, sino también respetuoso del ambiente y las personas.

Particularmente, luego de la celebración de la Primera Cumbre de la Tierra en Rio de Janeiro sobre el Medio Ambiente y Desarrollo en 1992, la agenda internacional ambiental se ha convertido en una agenda de desarrollo, incluyendo variables sociales y económicas y afectando a los actores productivos por excelencia: Las empresas. Si bien las negociaciones internacionales han ocurrido entre actores estatales, las repercusiones de los compromisos asumidos impactan en la actividad privada en todas sus etapas, afectando los costes de producción y planteando nuevos desafíos para el desarrollo sostenible, sobretodo en países en desarrollo.

El presente artículo tiene como objetivo plantear el escenario actual de la agenda internacional sobre el Desarrollo Sostenible, focalizando sobre los desafíos que ello implica para los actores empresariales. Para ello, en primera instancia se describirá brevemente el desarrollo histórico de la problemática nivel global. En segunda instancia se planteará el escenario actual, centrando el análisis en los desafíos planteados para los países en el debate Norte-Sur y, finalmente el rol de la empresa dentro del mismo.

I. La Agenda Global del Desarrollo Sostenible:

El desarrollo sostenible se define *como el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer*

²¹ Lic. en Relaciones Internacionales por la Universidad Empresarial Siglo 21, miembro del equipo del Programa de Transparencia e Instituciones Financieras Internacionales de CEDHA y docente de la Diplomatura en Responsabilidad Social de la Universidad de San Pablo – Tucumán, la Fundación Carolina de Argentina, la Asociación de Becarios de la Fundación Carolina y la Fundación CEIDeS.

sus propias necesidades (UNCSD, 2010: 4). Este concepto sentó las bases de la Declaración de Río sobre Medio Ambiente y el Desarrollo, adoptadas en la Cumbre realizada en Río de Janeiro en 1992.

Como un conjunto de principios sin fuerza jurídicamente vinculante, la Declaración busca reafirmar y desarrollar el principal objetivo de alcanzar el desarrollo sostenible, reconociendo el derecho de los seres humanos a una vida saludable y productiva en armonía con la naturaleza (UNCSD, 1992: 2). Los ejes fundamentales que trazaron desde ese momento la agenda estatal en esta materia, se materializaron en los 27 principios sobre ambiente y desarrollo de este importante documento.

La Declaración reconoció el derecho soberano de los Estados para aprovechar sus recursos naturales, haciendo explícita su responsabilidad de velar por la conservación del medio ambiente (UNCSD, 1992: 2). En este sentido, contempla acciones que se deberían adoptar en el ámbito social, económico, cultural, científico, institucional, legal y político para evitar llevar a cabo acciones, bajo las jurisdicciones de los países, que puedan dañar el ambiente y poner en peligro los recursos y los habitantes de otros Estados o de sí mismos.

La primera Cumbre de la Tierra de 1992²² fue el punto de partida desde el cual los países tomaron conciencia de la importancia de la agenda ambiental como agenda de desarrollo. Desde este momento, el debate a nivel internacional se centró en la adopción de medidas que contemplen los tres pilares del desarrollo sostenible de manera equilibrada: el económico, el social y el ambiental. En este sentido, los compromisos negociados en las diversas problemáticas ambientales como el Cambio Climático²³, Residuos Peligrosos, Agua y Saneamiento, entre otros, buscan desarrollar prácticas económicamente viables, ambientalmente sostenibles y socialmente respetuosas de los derechos de las personas.

II. Los desafíos del Desarrollo Sostenible: el debate Norte-Sur y los impactos de la actividad empresarial:

Uno de los principios centrales resultante del debate internacional sobre el desarrollo sostenible, se encuentra descrito en el principio 7 de la declaración de Río de 1992 y hace referencia a las “responsabilidades comunes pero diferenciadas”. Este punto resulta clave para comprender el escenario y los acuerdos asumidos por los

²² En el año 2002, se realizó bajo el auspicio de Naciones Unidas, la segunda Cumbre de la Tierra en Johannesburgo. Los ejes fundamentales fueron cinco: Agua y saneamiento, energía, salud, agricultura y diversidad biológica. Las discusiones culminaron con la adopción de la Declaración de Johannesburgo sobre el Desarrollo Sostenible. En ésta, los Estados renuevan su compromiso con el desarrollo sostenible, comprometiéndose a fortalecer la cooperación internacional en las problemáticas más urgentes.

²³ La creación en el seno de Naciones Unidas del Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (1989) y la Conferencia Marco sobre Cambio Climático, en la cual se negoció y firmó el Protocolo de Kioto brinda un claro ejemplo del desarrollo institucional y la búsqueda de los Estados de concretar acuerdos para reducir los niveles de contaminación a nivel global

países, donde los regímenes de protección tienden a ser más “permisivos” en países en vías de desarrollo, quienes han contribuido de menor medida a la contaminación global.

Según el Principio 7 (UNCSD, 1992: 2):

Los Estados deberán cooperar con espíritu de solidaridad mundial para conservar, proteger y restablecer la salud y la integridad del ecosistema de la Tierra. En vista de que han contribuido en distinta medida a la degradación del medio ambiente mundial, los Estados tienen responsabilidades comunes pero diferenciadas. Los países desarrollados reconocen la responsabilidad que les cabe en la búsqueda internacional del desarrollo sostenible, en vista de las presiones que sus sociedades ejercen en el medio ambiente mundial y de las tecnologías y los recursos financieros de que disponen.

Este principio nace con el espíritu de promover el avance hacia el desarrollo sostenible, sin afectar el crecimiento de países en vías de desarrollo, los cuales poseen menores recursos y capacidades para afrontar los cambios asociados a las prácticas sostenibles. Además, se reconoce que estos Estados poseen necesidades de mayor urgencia que precisan ser cubiertas como: seguridad de los ciudadanos, fortalecimiento de las instituciones de gobierno, control de fronteras, conflictos armados, problemas sociales como hambrunas, agua y saneamiento, ente otros. El aumento de las capacidades de un país para afrontar estos desafíos se asocian a una economía estable y en crecimiento, por lo cual se aspira a no frenar el desarrollo en ellos.

De esta manera, si bien los países catalogados “en desarrollo” asumen el compromiso de lograr avances progresivos hacia una gestión sostenible de los recursos, se reconoce la necesidad de que este progreso se adecue a las realidades regionales. Mientras, los Estados desarrollados (sobretudo Europa y Estados Unidos) acogen la idea de responsabilidad primaria, dado que en su proceso de crecimiento, el mayor impacto en la contaminación global proviene de los modos de producción que fueron creados y desarrollados dentro de sus territorios.

Las repercusiones de los compromisos internacionales asumidos por los actores estatales (sea en materia ambiental, económica o social), generalmente se cristalizan en sus jurisdicciones a través de legislación nacional. Consecuentemente, los principios reconocidos globalmente se efectivizan mediante instrumentos jurídicos vinculantes con el objeto de llevar a la práctica local lo acordado a nivel global (esto es en el ideal de los casos). De este modo, las directivas impactan en territorio nacional y en los actores privados que ejercen su actividad dentro de éste. Por ejemplo, un cambio en la legislación sobre la protección de recursos naturales, afecta a aquellas empresas que los utilizan para la producción, ya sea limitando su utilización como materia prima,

exigiendo un tratamiento particular para cierto tipo de residuos resultantes del proceso productivo, prohibiendo el uso de cierto material o químico, entre otros.

Esta situación plantea un desafío a nivel global. Por un lado, los avances de los países desarrollados no han sido suficientes en la práctica para reducir los niveles de contaminación global. En este sentido, el fracaso en lograr las reducciones de CO₂ acordadas en el protocolo de Kioto de 1997 es una clara muestra de la falta de compromiso, dados los intereses de los Estados poderosos. Por otro lado, los países en vías de desarrollo basan su crecimiento económico en modelos altamente contaminantes, donde la inversión extranjera aumenta como consecuencia de la falta de regulaciones ambientales más estrictas. El resultado es un aumento de los peligros asociados con el modelo de producción actual.

En materia de desarrollo sostenible, el liderazgo en estas medidas se encuentra en los Estados que poseen la mayor responsabilidad, es decir Estados en desarrollo. Esta situación, en un contexto de globalización económica donde las principales empresas multinacionales han diversificado su proceso productivo hacia países en vías de desarrollo, puede generar prácticas que plantean un doble estándar de cumplimiento de los estándares reconocidos. Es decir, una empresa puede decidir instalarse en un país donde las regulaciones en materia ambiental sean más “permisivas” con el objeto de no trasladar este costo a su precio final y perder competitividad en relación a sus rivales. A esta manifestación, generalmente se la conoce como “Dumping ambiental o ecológico” (Rodríguez Carmona: 2008):

El «**dumping ecológico**» tiene lugar cuando los costes ambientales se internalizan en distinto grado en el interior de dos economías que comercian entre sí. El país con una regulación más permisiva contará con una ventaja en los costes, que trasladará a los precios. El argumento del «dumping ecológico» reside en que esa diferencia de precios es desleal, y distorsiona el comercio. En muchos casos, se argumenta que los productos se acaban vendiendo por debajo del coste real de producción.

Más allá de la discusión sobre si esta práctica es distorsionadora del comercio, o si puede ser catalogada como una medida “desleal” (lo que implicaría otro tipo de análisis), la realidad es que las empresas actúan en el escenario internacional, impactado de manera positiva o negativa en la meta sobre el desarrollo sostenible. En los países en vías de desarrollo, la situación tiende a afectar la gestión sostenible de recursos, generando impactos ambientales que repercuten en la geografía y, sobretodo, en las personas que habitan en el territorio.

Al ser “más competitivos”, los Estados en desarrollo se vuelven atractivos para la instalación de empresas privadas (sean sedes o casas matrices) las cuales observan el valor económico que se obtiene de no trasladar el “costo ambiental” al precio final de su producto o servicio. De esta manera, se habla de un “doble estándar de

cumplimiento". Es decir, las empresas cumplen con requisitos diferenciados en los diversos países desde los cuales actúan, impactando de mayor manera en aquellos donde, justamente, la capacidad de respuesta de las repercusiones negativas asociadas al deterioro ambiental es menor. La visión puramente económica del accionar empresarial (sin tener en cuenta los pilares social y ambiental), puede derivar en graves vulneraciones y, ciertamente, afectan el avance hacia un desarrollo más sostenible.

Dentro de este escenario, los actores empresariales han tomado liderazgo en diversas materias. A lo largo de la última década, los privados han asumido compromisos en la disminución del impacto sobre el medio ambiente. Las Empresas han tomado la delantera en el desarrollo de estrategias y de herramientas de evaluación de impacto económico, social y ambiental, y en la generación de cursos de acción concretos en relación a la información producida. El concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) o Responsabilidad Social Corporativa (RSC), ha generado a nivel nacional, regional e internacional indicadores de impacto y estrategias de implementación y comunicación que llevan al sector privado no solo a actuar siguiendo un patrón de costo-beneficio, sino también incluir valores sociales e involucrarse con toda la comunidad y a aplicar medidas de protección de los recursos que utilizan.

Sin embargo, los desafíos continúan. El rol central que juegan los actores privados y los impactos asociados a su actividad convierten a este actor en central dentro de las metas reconocidas en materia de desarrollo sostenible. En este sentido, los gobiernos deben acompañar la transición de los modos de producción mediante apoyo financiero a la investigación e implementación de prácticas sustentables y el desarrollo de legislación que proteja al ambiente y a las personas, acompañado de un monitoreo efectivo en el cumplimiento de estas herramientas.

III. Conclusiones

La importancia de comprender la relación entre la acción humana sobre la naturaleza y sus efectos no sólo ecológica, sino también humano es la clave para lograr el pleno desarrollo de todas las formas de la humanidad. La clave es entender que este desarrollo debe ser sostenible. Esto significa que se debe desarrollar la generación de una relación equitativa entre tres áreas: Económico, Social y Ambiental. Ningún crecimiento económico puede ser llamado de largo plazo si no se produce en un contexto social de igualdad y no discriminatorio y respetuoso de los derechos fundamentales de todos los individuos. Tampoco sin una administración sostenible de los recursos, los cuales son el motor del desarrollo económico.

En este nuevo escenario, los actores privados son claves. Como motores de la economía y el desarrollo, el avance hacia un nuevo modelo de producción es central si se pretende lograr las metas asociadas al desarrollo sostenible. El desafío implica a todos los actores públicos y privados para lograr que los estándares más altos de

protección puedan ser aplicados, sobretodo en países en desarrollo donde los impactos pueden generar graves vulneraciones a los derechos de las personas e impactar negativamente en el medio ambiente.

Como sociedad nos enfrentamos a un desafío: lograr una relación más armoniosa entre el hombre y la naturaleza. Una relación que permitirá a la humanidad crecer, desarrollarse y producir de manera sostenible, teniendo en cuenta las futuras generaciones y el respeto de los derechos de todos, sobre todo de las comunidades que son más vulnerables al impacto ambiental. La clave está en entender la relación entre economía, sociedad y ambiente no como una contradicción, sino como las bases de cualquier actividad que se pretenda desarrollar.

BIBLIOGRAFIA

Antonio Rodríguez Carmona. El dumping ecológico: el papel de las medidas comerciales. Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UCM. 2008. Disponible en: <http://www.ucm.es/BUCM/cee/doc/0017/03010017.htm>

UNCSD (Conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible). Declaración de Río sobre Medio Ambiente y el Desarrollo. 1992. Disponible en: http://www.un.org/esa/dsd/agenda21_spanish/res_riodecl.shtml

UNCSD (Conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible). Informe de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible en Johannesburgo, Sudáfrica. A/CONF.199/20. 2002. Disponible en: <http://daccess-ddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N02/636/96/PDF/N0263696.pdf?OpenElement>



Foro Debate sobre Política y RRII - UES21

El foro se constituye a partir de la necesidad de establecer un ámbito presencial de intercambio de ideas y avances disciplinarios entre profesores, egresados, tesistas y estudiantes de las carreras de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de nuestra universidad.

El otro objetivo básico de este foro será el actuar como lugar de contacto y conocimiento de nuestros estudiantes en todos sus niveles y como instrumento de transmisión de experiencias alrededor de la actividad de investigación en Política y Relaciones Internacionales.

No obstante nuestra pertenencia académica la propuesta estará abierta a los aportes e intervenciones de estudiantes y profesores de otras casas de estudios.

Modalidades y Temas a tratar.

El tema principal será una investigación, una tesis, terminada o en marcha. Requiere de un expositor que durante 30' a 40' expone su investigación y luego se abre el debate en torno a preguntas del público. El tema y el expositor serán elegidos mediante una votación horizontal, amplia y abierta cuyo mecanismo fijara el Foro.

El segundo tema será un tema generalmente de actualidad en política o relaciones internacionales. Se tendrán en cuenta las propuestas que por su seriedad y validez académica ameriten el democrático intercambio de ideas.

Esta instancia tiene como condición: el que propone debe estar dispuesto a una breve exposición que de un inicio al debate. El tema y el expositor serán elegidos mediante una votación horizontal, amplia y abierta cuyo mecanismo fijara el Foro.

Atento a la existencia de trabajos colectivos de habilita la exposición de dos o más integrantes.

El Foro podrá invitar a exponer a investigadores de otras universidades cuando la persona y el tema sean de una importancia académica superlativa, dando lugar a una excepción posible a los mecanismos de elección.

Periodicidad - Cuatro reuniones por ciclo lectivo

Lugar - Universidad Siglo 21 sede Centro

Convocatoria y normas de publicación para Brumario N° 6

CONVOCATORIA ABIERTA

Revista Brumario – Cuadernos de Pensamiento invita a investigadores, docentes, graduados, alumnos y becarios a presentar artículos para su publicación en este espacio. Los mismos han de enmarcarse dentro de las Ciencias Sociales, dándose prioridad a los trabajos interdisciplinarios. La Revista Brumario es una publicación científica, democrática y pluralista, promotora del pensamiento crítico. Brumario convoca de forma permanente y abierta a la presentación de trabajos de ciencias sociales.

Para el primer número del año 2012 la convocatoria permanecerá abierta hasta el 05 de abril de 2012.

A - Tipo de artículos que se publicarán:

- Artículos y/o ensayos: textos que responden a reflexiones y resultados de estudios sobre un problema teórico o práctico, en un marco de originalidad y calidad.
- Artículos de reflexiones originales sobre un problema o tópico en particular: textos que responden a resultados de estudios sobre un problema teórico o práctico, en un marco de originalidad y calidad.
- Artículos de revisión: ofrecen una perspectiva general del estado de un dominio de la ciencia y la tecnología, de sus evoluciones durante un período de tiempo, y donde se señalan las perspectivas de su desarrollo y evolución futura.
- Ponencias: trabajos presentados en certámenes académicos, que pueden ser considerados como contribuciones originales y actuales.
- Reseñas bibliográficas: presentaciones críticas sobre la literatura de interés en el campo de la revista.
- Debates: posiciones o manifestaciones sobre puntos particulares o resultados difundidos por un autor.
- Documentos o fuentes: considerados de interés, raros, antiguos y de difícil acceso para la mayoría de los científicos sociales.

B - Indicaciones para los autores

Los artículos deberán seguir los principios de la revista (rigor científico, pluralismo, democracia y pensamiento crítico) y las siguientes indicaciones:

- Título: se recomiendan títulos precisos y creativos. Los títulos generales o demasiado obvios no son recomendables.
- Resumen (máximo 10 líneas): se le informa al lector cuáles son los aspectos centrales del texto, y debe estar al comienzo del artículo.
- Palabras y expresiones claves: se deben presentar en orden alfabético. Son los términos más relevantes que tienen desarrollo en el texto, no simplemente aquellos que se enuncian.
- Estructura: los artículos deben tener una estructura lógica e identificable:

introducción, desarrollo y conclusiones o epílogo. Es recomendable enumerar y/o subtítular internamente los diferentes partes del texto.

- Bibliografía: es fundamental que las notas a pie de página y la bibliografía final correspondan con las normas enunciadas más abajo. No se publicarán los artículos que carezcan de bibliografía o no respondan a las normas estipuladas.

- Perfil del autor (es): indicar nombres y apellidos completos, estudios realizados, filiación institucional y correo electrónico.

- Formato: los artículos deben transcribirse en letra Times New Roman 12 puntos, a espacio sencillo, encuadrado en 3 por ángulo y justificado.

- Extensión: los textos presentados a la Revista deben tener la siguiente extensión: 3000 palabras mínimo y máximo de 4500 palabras.

- La Documentación: En los textos de orden académico, la documentación adopta básicamente dos formas: la cita y la paráfrasis.

Es recomendable evitar las citas extensas (más de 6 líneas). Cuando sea imprescindible, se debe justificar ante el lector por qué es necesario hacerlo y redactarlas en bloque (letra más pequeña y sangrado) y sin entrecomillar. Todas las citas deben estar documentadas de forma adecuada para que el lector tenga acceso a las fuentes y pueda ampliar o contrastar información.

La paráfrasis es una forma de cita indirecta, reproduce en esencia un fragmento de la información presentada por la fuente, pero en el lenguaje del redactor.

Cuatro aspectos caracterizan la paráfrasis:

- 1) debe anunciarse siempre para saber donde comienza.
- 2) Debe cerrarse con la respectiva referencia.
- 3) Debe reproducir fielmente el contenido que se cita.
- 4) Debe caracterizarse por su autonomía expresiva.

Con respecto a la forma de citar y presentar la bibliografía final, los autores deben seguir las siguientes normas y estilo:

- Las notas al pie deberán numerarse correlativamente e insertarse al final de cada página.

- Toda referencia bibliografía se presentara de la siguiente manera:

- a) - Libros: APELLIDO, Nombre, *Título*, Editorial, Lugar, Fecha, pp.
- b) Artículos o capítulos de volúmenes colectivos: APELLIDO, Nombre, *Título*, en Editores, *Título*, Editorial, Volumen, Número, Lugar, Fecha, pp.

Los artículos deberán remitirse al Director de la Revista por correo electrónico: romulomontes@hotmail.com, con copia a brumariodigital@hotmail.com.

Los mismos serán sometidos a la evaluación, primeramente, del Consejo Editorial (quien determinará la pertinencia o no del artículo y su rigor científico) y, en una segunda instancia, de los miembros del Comité Académico Evaluador (quienes serán designados según la temática del artículo y la disciplina a la que pertenezca, para su evaluación y corrección). Los mismos podrán resultar:

- a) Aprobados sin observaciones (se publican directamente).
- b) Aprobados con observaciones (se dan a conocer las observaciones al/a los autor/es y se acuerda una fecha de entrega con las correcciones, para su nueva evaluación (a cargo de los mismos evaluadores que en la primera instancia).
- c) No aprobados (los artículos no cumplen con los criterios de admisibilidad de la revista, o se los considera impertinentes para la misma).

La Revista se reserva el derecho de publicarlos y distribuirlos tanto digital como impreso, y podrán publicarse en un número posterior, en caso de resultar aprobado en todos sus aspectos pero no ser pertinente con el área temática del número –en este caso, la Política, las Relaciones Internacionales y los bicentenarios– o haberse completado la cantidad de artículos susceptibles de ser publicados en dicho número.

Los autores son los directos y únicos responsables del manejo ético y veraz de la información de sus artículos. Las opiniones o juicios emitidos por los colaboradores no necesariamente responden a los de la revista y sus miembros.



BRUMARIO

Nº 5 NOVIEMBRE 2011

CUADERNOS DE PENSAMIENTO

Revista Electrónica de Ciencias Sociales

ISSN 1853-0362

Córdoba – Argentina